



# Guía práctica para la creación de microempresas caseras



Con el patrocinio de  
**Mutualista Pichincha**  
La fuerza de tus sueños.



**Estimados amigos,**

Fundación Bien-Estar de Mutualista Pichincha, en su afán de contribuir a la construcción de hogares y comunidades alrededor de la vivienda, como complemento de sus productos de buena vecindad urbana y rural, ha creado esta pequeña guía para la creación de microempresas exitosas, la cual va acompañada de un taller práctico, en donde se explica el contenido de la misma.

Incentivar la producción, la comercialización, el trabajo, son principios básicos de esta organización social, como una manera de alcanzar importantes beneficios dentro del hogar y la comunidad.

- Mejoremos entonces el nivel de bienestar de las familias –en especial de menores recursos económicos-;
- Incentivemos la creatividad del ser humano;
- Luchemos contra el desempleo;
- Trabajemos por el mayor equilibrio en la relación de pareja, generando un trabajo para la mujer, complementario al que lleva por sí dentro del hogar.

Esperamos que esta guía cumpla con sus objetivos y le sea de verdadera utilidad.

Muchas gracias,

Ing. Marcelo López Arjona

Presidente

Econ. Pablo Valencia Albornoz

Director Ejecutivo



# Guía práctica para la creación de microempresas caseras



Noviembre 2010



# Introducción

Cuántas veces le ha pasado por la mente la idea de crear una pequeña empresa?

De producir pasteles, pan, galletas, artesanías, confecciones, crear una guardería, brindar hospedaje, etc.?

Sin embargo, muchas veces no ha sabido por donde comenzar, qué hacer... Ha dudado si la idea prosperará. No ha tenido la certeza de que las cosas irán bien.

Una microempresa bien concebida y manejada puede traer importantes beneficios para usted en lo económico, en su autoestima, incluso en su relación familiar.

Para ello, Fundación Bien-Estar de Mutualista Pichincha ha creado este pequeño manual llamado “Guía Práctica para la Creación de Microempresas Caseras”, a fin de darle la mayor cantidad de elementos que usted debe considerar para hacer una pequeña empresa o una microempresa casera.

Este manual va acompañado de una charla. Por lo tanto, mientras desarrollamos este pequeño taller, le sugerimos ir pensando en una idea de negocio que usted tenga, a fin de que vaya desde ya mirando los temas que debe considerar, para armar un negocio exitoso

## Es usted de esas personas....

- que tienen talento para hacer “bien”: pasteles, comidas, velas, lámparas, pulseras, adornos, confecciones, escritos, cuidado de niños, o alguna actividad en concreto....?
- Sus amigos o parientes le han dicho lo bien que lo hace...?
- Le han insinuado hacer un negocio de ello...?

### Si es así, entonces éste es su momento...

de transformar su idea en algo real, una empresa. De convertir su habilidad casera en un verdadero negocio, por pequeño que éste sea en un inicio!. Cambiar de un “pasatiempo” a un negocio!

Para ello, vamos a darle unos breves consejos de cómo iniciar un negocio casero para que pronto pueda decir: Soy una pequeña empresaria o un pequeño empresario exitoso, claro que sí!

### Y recuerde....

si sigue las recomendaciones aquí sugeridas, usted estaría armando su propio “estudio de prefactibilidad”, asunto que dentro de la administración empresarial, es fundamental hacerlo!

# Preguntas a resolver antes de iniciar un negocio



## Quisiera ser un pequeño o micro empresario?

Quisiera convertir aquello que hace bien,

- en algo más empresarial?
- en producir en abundancia?
- en tener mayor trabajo diario con ello?
- en recibir ingresos haciendo lo que quiere y puede, y depender de usted mismo (independiente)?
- en hacer una actividad que le guste?
- en una pequeña empresa basada en su imaginación, creatividad e ingenio?

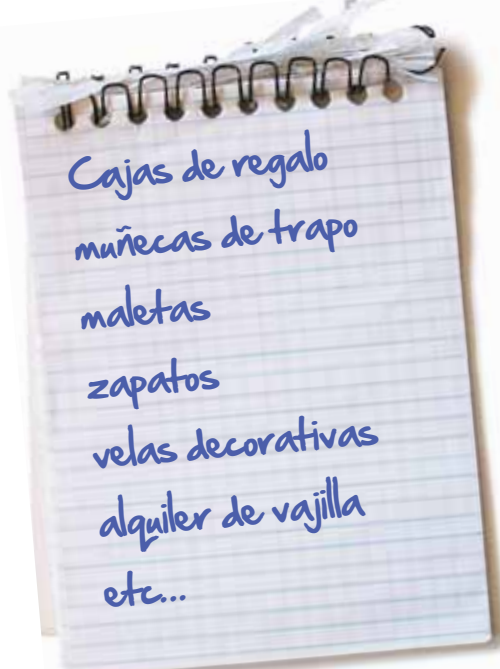
## Se siente que:

- está preparado/a para asumir las responsabilidades que un negocio implica? (tiempo, dedicación, esfuerzo, sacrificio, orden, ....)
- tiene las habilidades necesarias?
- puede conseguir los recursos mínimos para iniciar? (ahorros, crédito, ...)
- quisiera tener mayor autonomía económica dentro de su propio hogar?
- tiene la motivación necesaria para dedicarse a esto?
- tiene el tiempo necesario para hacerlo, o al menos puede encontrar el tiempo para hacerlo?
- es capaz de hacerlo?

Si las respuestas son afirmativas, entonces “manos a la obra”. Ha decidido crear su pequeña empresa, aunque tenga dudas de poder hacer todo bien. Ninguna persona hace todo y perfecto!.



- Vamos a ayudarlo a que su sueño se haga realidad, de la mejor manera, de la forma más sencilla pero técnica posible.
- No se desanime si luego de terminar con el aprendizaje de este documento, usted siente que no todo lo puede hacer.... Nadie nace sabiendo y nadie sabe todo. Para eso tenemos muchos seres humanos: para complementarnos y apoyarnos....
- Mejor tome un cuaderno y un lápiz y comience a escribir todo lo que aquí le vamos a sugerir. Luego verá como se aclara el panorama!!!!
- A continuación veremos algunos temas a considerar y pasos a seguir para hacer una microempresa casera...



## PENSANDO LO QUE QUIERO PRODUCIR...

- Haga una corta lista de lo que usted considera que “puede” producir.
- Luego, en el transcurso de esta guía, podrá analizar y seleccionar lo que realmente “debe” producir....
- Por lo pronto, mantenga en mente lo que puede producir y con esa base sigamos con la lectura y recomendaciones de esta guía...

## ALGUNOS TEMAS BÁSICOS A CONSIDERAR...

- El espacio para trabajar: cocina de su casa, comedor, cuarto abierto, local propio o arrendado... según la actividad que desee emprender. “Un ambiente funcional lo más cómodo posible, que permita organización.

- Las herramientas y utensilios que necesita: mesas, sillas, iluminación, equipos (batidoras, hornos, máquinas de coser,...materiales (masa, azúcar, hilos, telas, maderas,...).
- Clima requerido según el producto (caliente, frío,...)
- Materia prima de la zona, utilícela en lo posible a fin de abaratar costos y además para fortalecer la producción de su región.
- Los productos que tiene pensado producir.
- El personal que laborará con usted, en lo posible de confianza.
- Las cantidades que pudiera producir, según el tipo de producto, el interés de sus compradores, etc. (ej. producir pan -muchas unidades-, pero producir obras de arte -pocas-.... esto lo veremos después, con mayor profundidad.





**PREGUNTAS CLAVES:** ¿Quiénes serían mis posibles compradores? Qué cantidades podría vender o me podrían comprar (mercado)?

## Sobre la fijación de “COSTOS” de mis productos

**Antes de pensar en el precio de los productos que pretende producir, debe previamente saber cuales serán sus costos de producción (materias primas, mano de obra,...), de comercialización (vendedores, transporte...), etc... Todos los costos!!!!**

- Para calcular de la manera más aproximada posible, hay que agrupar los costos en dos clases:
  - a) costos fijos y; b) costos variables
- Los fijos son aquellos que su monto es el mismo, ya sea que produzca poco o mucho: Ej. arriendo mensual, equipos a utilizar...
- Los variables son aquellos que varían según la producción: Materia prima empleada (a más producción, más materia prima), mano de obra por producto, transporte,...
- El valor de la mano de obra por producto, puede ser calculada fijando un valor por hora de trabajo y multiplicando por el número de horas que demande cada producto.
- El precio por hora, lo deberá determinar usted, según lo diga el mercado y la ley, la oferta laboral, la importancia de lo que se haga (ej. el valor de una hora de un operario es menor a la hora de trabajo que gana un gerente).
- En su análisis no deje de considerar el valor que generan los impuestos de su negocio (IVA, Impuesto a la Renta...). En el caso del IVA, los traslada al consumidor. El “impuesto a la renta”, lo asume usted. Igualmente incluya el valor de interés de préstamos, si lo hubieran.
- Por lo tanto, calcule los diferentes costos que tendrá y luego fije el precio al que debería vender sus productos.
  - Calcule costos de materias primas necesarias, según las cantidades que considere que puede o debe producir. Cuando la producción es pequeña, normalmente se compra en tiendas o supermercados cercanos, pero cuando aumenta la producción, puede comprar a distribuidores o mayoristas a mejor precio (lo cual reduce sus costos de producción)!
  - Calcule costos de mano de obra (un empleado a tiempo completo,..., vendedores –comisiones-), transporte, ...
  - Calcule costos del local donde producirá (arriendo, local propio)

- Calcule la inversión que hará en equipos -los mismos que, con los ingresos que genere su negocio, deberían irse cubriendo en el tiempo-(por lo general 5 años).
- Por lo tanto, coja un lápiz y un papel y haga una aproximación de los costos arriba indicados y otros que tal vez usted considera que existan en su idea de negocio . Esto es fundamental!
- Finalmente, calcule una ganancia que espera (15%, 20%, 25%, 30%). Compare el precio que quiere obtener con los de la competencia. Si es razonable el precio que obtuvo, entonces adelante!.
- Si no lo es, entonces debe redefinir su análisis buscando la forma de:
  - a) Reducir sus costos
  - b) Bajar su ganancia
  - c) Aumentar su producción
  - d) Cambiar la idea del negocio (caso extremo) e iniciar de nuevo el análisis con otro producto.

## Si son varios productos

Anote el costo de cada producto que elabore. Con esto, podrá fijar de mejor manera el precio final que espera alcanzar y la ganancia en cada producto.

- Es importante listar “todos” los costos que hay detrás de un producto: Materias primas, mano de obra (prorrateada al número de horas que toma la elaboración del producto), transporte, arriendos, costo de utensilios y equipos (prorrateados), costo de ventas,...

Materias primas,  
mano de obra  
transporte  
arriendos  
costo de utensilios  
y equipos  
costo de ventas...





## SOBRE LA FIJACIÓN DE “PRECIOS” DE MIS PRODUCTOS Y MI GANANCIA...

- Para fijar el precio de sus productos, debe mirar básicamente lo siguiente:
  - El costo de producirlos y la ganancia que espera (ya analizado anteriormente)
  - El precio de la competencia de productos similares y/o sustitutos
- Si los costos son superiores al precio al que puede vender el producto, entonces deberá “encontrar costos más bajos o ventas más altas que le permitan ganar lo que pretende” o en el peor de los casos “desechar la idea de producir” o por qué no pensar en producir otros productos.
- Es importante estar claros del precio que están dispuestos a pagar sus compradores. Ese es el precio real de sus productos, más no el que usted espera que sea....
- Intente marcar una diferencia con sus competidores, ya sea en precio, calidad, cantidad, calidad de servicio, presentación....
- Crecer en el negocio es sin duda un objetivo; sin embargo es saludable crecer “de a poco”, paso a paso, a fin de ir conociendo lo que debo hacer conforme crece mi negocio. Caso contrario, un crecimiento repentino, puede escaparse del control y fracasar....
- Es importante pensar que la inversión inicial que hace, no se la recupera en corto tiempo (máquinas, equipos, capital de trabajo). El negocio tiene que ir cubriendo estos costos, en un período adecuado de depreciación (ej. máquinas en 5 años). No busque recuperar su inversión en un minuto!.
- Al principio, su margen de ganancia podría ser menor , pues está recién abriendo mercado, incorporando sus productos al mismo. Luego, con el tiempo, podrá aumentar sus ganancias, por haber incrementado su clientela, su número de productos, etc.etc.
- Sin duda es una estrategia, bajar los precios hasta abrir mercado; sin embargo cuide de no quebrar con esos precios bajos que ha

fijado. Cuidado!. También considere que si parte de precios bajos, luego es difícil subirlos. Los consumidores no aceptan fácilmente incrementos de precios, a menos que tenga buenos justificativos.

- También considere que el precio de un mismo producto puede variar , si lo vende al por menor o al por mayor.

## Precios de la competencia

- Ponga atención a lo que ofrece la competencia
- Mire constantemente precios de la competencia, presentaciones (empaquetamiento), exhibición de productos, calidades, innovaciones,...
- Visite ferias, tiendas grandes, lea revistas, .... Esté al tanto de lo que hay en el mercado...

Por lo tanto...

- Analice el precio que sus clientes estarían dispuestos a pagar por sus productos. Analice el precio que la competencia ofrece por productos iguales o similares.



## SOBRE LAS ESTRATEGIAS DE “VENTA” DE MIS PRODUCTOS...

- Defina “donde vender”: grupo de compradores básicos (nicho de mercado): ventas particulares a vecinos, amigos, familiares, en una primera etapa. Luego, conforme crezca el negocio irá aumentando el grupo de compradores: tiendas, bazares, restaurantes, almacenes comerciales, instituciones, ferias, organizadores de eventos, decoradores,...
- Defina la publicidad básica: Donde y cómo dar a conocer su producto: hojas volantes, mercadeo “puerta a puerta”, afiches, entrega de muestras, propagandas en revistas, ...
- Lleve un detalle de entregas y pedidos. Para así “siempre” cumplir con pedidos a tiempo!
- Exhiba los productos adecuadamente (estanterías, ...)
- Obsequie muestras gratis promocionales
- Arme un espacio exclusivo, bonito!
- Defina el producto “estrella” a promocionar (estrategia de venta).- seleccione un producto que pueda servir de muestra, de imagen, de gancho para que le compren sus productos... Esto ayudará a posicionar su imagen y facilitará en consecuencia la venta de sus productos.

## SOBRE LAS FORMAS DE VENTAS...

- Al “contado”, la mejor manera de vender!
- A “crédito”, siempre y cuando usted analice si realmente podrá continuar produciendo, al tener que recibir pagos retrasados. Ventas a crédito son más manejables cuando la compra de insumos también es a crédito!. Además, fije bien las reglas de cobro a que esta labor de no sea un “martirio”: Clientes conocidos, definición de cantidades razonables, definición de plazos, garantías ejecutables, etc.
- A “consignación”, es una manera fácil de vender. Su comprador (ej. una tienda) toma sus productos pero solo le paga cuando estos se vendan. Lo que no se vende, usted pierde!
- A “trueque”, la manera más antigua de intercambiar mercancías.

## SOBRE LA “CALIDAD” DE MIS PRODUCTOS...

- Un cliente satisfecho, vuelve!
- Un producto fresco, de buena calidad (buenos productos), bien presentado, vende y se mantiene activo en el tiempo
- Sobre la variedad de sus productos (oferta)
- Tome nuevamente la lista que hizo en un inicio y mírela nuevamente, para determinar cuales de los productos escritos en un inicio, deben producirse realmente. Tal vez todos, o unos pocos, solo usted lo sabe!.

- **LAS VENTAS A CRÉDITO DEBEN SER BIEN MANEJADAS. SI PRESTA A FAMILIARES Y AMIGOS, NO SE OLVIDE QUE ELLOS DEBEN PAGAR IGUAL QUE CUALQUIER COMPRADOR. MUCHAS VECES UN NEGOCIO QUIEBRA POR PROBLEMAS EN LOS COBROS!!!**







## **SOBRE LAS POSIBILIDADES DE “FINANCIAMIENTO” DE MI NEGOCIO ( CRÉDITO )...**

- Microcréditos privados o de ONGs (Fundaciones, Cooperaciones)
- Créditos del gobierno o de instituciones financieras privadas....
- Crédito otorgado por los proveedores de insumos (materia prima de sus productos)
- Créditos del sistema financiero: Para equipos (activos fijos), para materia prima y sueldos, otros (capital de trabajo).
- Capital propio (ahorros)

No se olvide que estos créditos que usted recibe, deberán también pagar un valor adicional por tasa de interés. Por lo tanto incluya este valor cuando realice el cálculo de costos!.

## **SOBRE EL MANTENIMIENTO DE LA "IMAGEN "Y SU IMPORTANCIA...**

- “Date fama y échate a la cama” dice el dicho. Si se esmera por tener una imagen positiva de sus clientes, empleados, proveedores, el éxito es más fácil de conseguirlo!
- Usted puede diferenciarse de sus competidores, ya sea por:
  - Precio
  - Calidad y/o cantidad de los productos
  - Calidad de servicio
  - Valor agregado que tengan sus productos (un producto puede tener doble función, puede ser más saludable, etc.)
- Todo lo anterior es necesario analizar para triunfar. No solo la ubicación es importante, ni siquiera el tener un gran producto, como muchos lo creen.

- Mantenga orden, limpieza, calidad, “perseverancia”, positivismo, “cuentas claras”
- Acepte cambios, acepte devoluciones...
- Mantenga calidad
- De buen servicio
- Sea cortés, educado, amable
- De buena atención al cliente (El cliente tiene la razón).

## **SOBRE EL “EMPAQUETAMIENTO” DE MIS PRODUCTOS (PRESENTACIÓN)**

- La presentación del producto es muy importante: “muchas cosas entran por los ojos”.
- El empaquetamiento debe ser no solo atractivo en su presencia, sino también de material apropiado para el tipo de producto que venda. (protección adecuada del producto, contra el sol, contra la humedad, contra las posibles roturas) Ej. Galletas en bolsas de papel madera o celofán.
- Un embalaje que facilite el almacenamiento y traslado del producto.
- Indique fechas de elaboración, de caducidad en cada producto que venda.
- Indique el nombre de su empresa, teléfonos, .... Esto es muy importante, pues así promociona su negocio y además manifiesta seriedad al responsabilizarse de los mismos.

### **Algunas ideas de cómo lucir los productos**

- Es importante que mis productos se destaquen de los demás. Para ello, piense en cómo exhibirlos y/o comercializarlos:
  - Como “regalos” (Ej. un lazo con caja)
  - Con embases o cajas llamativas



## ALGO MÁS SOBRE EL “MERCADO” Y LA ”COMPETENCIA” DE MIS PRODUCTOS...

- A más de los precios de competencia del mercado que vimos anteriormente, es necesario mirar otros aspectos que compiten con sus productos:
  - Calidades similares o sustitutas
  - Productos nacionales o importados
  - Aceptación del vendedor en la comunidad...
  - Competidores
  - Tamaño del mercado (hay espacio para producir? Para que le compren sus productos?)
  - Explore lo que piensa la gente de su idea. Intente dar a sus productos alguna característica que los diferencie y los haga exclusivos.
  - Inventar nuevos productos no siempre es fácil, pero mejorar los existentes es algo más factible.
  - Tómese un tiempo para analizar el mercado que tienen sus productos. Cuan grande es la oferta y la demanda de ellos. Si la demanda es mayor a la oferta, entonces hay un espacio para usted.





## SOBRE EL “ALMACENAMIENTO” DE MIS MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS (STOCK) ...

- Busque un lugar seguro, limpio, ... cuidado con la humedad...
- Clasifique la mercadería (materias primas, productos terminados).
- Guárdela apropiadamente (en fundas, cajas,...), piense en su preservación, en el mantenimiento de su calidad.

## SOBRE EL “ÉXITO O ACEPTACIÓN DE MIS PRODUCTOS” ...

- A fin de mantener la imagen (precio-calidad) de sus productos, y no solo eso, sino de estar atento a lo que piensa su cliente, lo que hace su competencia, etc. es necesario también realizar encuestas posteriores permanentes, para tener la información siempre al día.



## SOBRE LA GENERACIÓN DE DEMANDA...

Busque al cliente, aumente la producción en épocas importantes.

### Algunas sugerencias a considerar:

- Día de la madre
- Eventos de los colegios
- Día del maestro, de la secretaria, del niño...
- San Valentín
- Cumpleaños de los vecinos
- Agasajos de instituciones
- Bautismos
- Matrimonios...

## SOBRE EL “ANIMARME A VENDER” ...

- No sólo importa todo lo dicho anteriormente. Es necesario armarse de valor y “salir a vender”.
- Busque al cliente, en empresas, restaurantes, donde amigos (buen inicio de negocio)....
- Ponga su mejor sonrisa, ánimo,
- Diga la “verdad” sobre su producto. La verdad “convence” pues es espontánea la manera de hacerlo. “Más fácil cae el mentiroso que el ladrón”. Un negocio mentiroso, tal vez vende una vez, pero no tiene permanencia, no tiene futuro. A la larga se conoce la mentira...
- Descubra sus habilidades para vender y enriquezcalas con estos consejos....



Jamás mezcle sus cuentas  
personales con las  
empresariales...

Crear con bases sólidas  
mi propia empresa ...

Por qué NO?

## **SOBRE EL “LLEVAR UNA AGENDA” CON ANOTACIONES...**

- Sea ordenado. Acostúmbrese a anotar los pormenores de su negocio. Alguien ordenado gana tiempo y no gasta energías en recordar cosas que bien pudieran estar escritas o en su lugar.
- Lleve un registro de sus proveedores de materias primas y de sus compradores (anote características de cada uno de ellos: Montos, cantidades, formas de pago, seriedad del proveedor o cliente, horarios de atención de cada uno de ellos, formas de hacer citas, días de oferta, porcentajes, plazos de entrega de productos, formas de entrega del producto, etc).
- Lleve un sencillo registro de ingresos y egresos, solo del negocio, o sea sin incluir sus gastos personales o familiares, para que sepa siempre cuánto recibió por ventas y cuánto pagó en gastos. Cuando el negocio crezca, usted mismo verá la necesidad de llevar contabilidad.

## **SOBRE LA NECESIDAD DE TENER UN “PLAN DE CRISIS” ...**

- Es importante que tenga siempre un plan “B” que pueda implementarse si algo llegara a fallar en su proceso: Ej. problemas de cortes de luz, bloqueo de vías, etc....
- Busque siempre una alternativa que le permita “cumplir” con sus pedidos (otros productores a quien adquirir, aunque se elimine la ganancia); utilización de otros equipos que no sean los

suyos, etc. A quien recurrir para producir más, en caso de que la demanda de sus productos superen su capacidad de oferta (subcontratación o tercerización )

## **SOBRE LA NECESIDAD DE “SISTEMATIZAR” MIS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS...**

- Sea ordenado en su producción.
- Sistematice en un cuaderno los pasos a dar en su nueva microempresa: Adquisición de insumos, almacenamiento, procesos de producción, exhibición, venta, costos, precios, etc.
- Escriba los componentes de materia prima de cada producto. Así no variará la receta jamás!.
- No guarde todo en su memoria. La memoria es frágil, además para qué ocuparla todo el tiempo, si bien puede dejar por escrito y más bien ocuparla en otras cosas...

## **SOBRE LA “MEJORA CONTINUA” DE MIS PRODUCTOS O MANTENIMIENTO DE CALIDAD...**

- Un producto que sale “bien” al mercado, “debe” mantenerse bien siempre!. Esta es una condición básica que da estabilidad al negocio implementado. Si la calidad cae, puede caerse también el negocio!.
- Qué mejor si podemos mejorar la calidad de los mismos!.

## SOBRE LA FORMA DE “DISTRIBUCIÓN” DE MIS PRODUCTOS...

La distribución de un producto puede resultar compleja (según el tipo de productos). Al armar el negocio, no olvide analizar este importante tema, pues muchas veces sus costos pueden obligar a modificar sustancialmente el precio de sus productos.

Formas de distribución hay muchas: en transporte público, vehículo propio, contratando mensajeros, usando correos, etc. Hay que definir la que más le convenga en calidad y precio.

## SOBRE LA NECESIDAD DE PENSAR EN OTROS TEMAS ESTRATÉGICOS...

**Tómese el tiempo para escribir sus objetivos y metas.**- Una vez que tenga clara la “idea” del negocio que quiere hacer, ya sea apenas inició con este pequeño manual, o luego de la lectura del mismo y puesta en marcha de sus recomendaciones (si acaso este manual le ayudó a centrar su idea de negocio), es totalmente necesario definir los objetivos y las metas que pretende alcanzar, a fin de caminar hacia un horizonte claro. “Quien camina sin objetivos en la vida, no sabe bien a donde ir y qué hacer...”

- Objetivos de largo plazo
- Metas de corto plazo



Si tienes claras tus metas y objetivos y sigues estos consejos, tu negocio marchará hacia adelante

- **Tómese el tiempo para escribir sus fortalezas y debilidades.-** Siempre es bueno tener claras las fortalezas así como estar conscientes de las debilidades. Sobre estas últimas es bueno buscar soluciones que le ayuden a superarlas (ej. Problemas de entregas. Posibles soluciones: uso de taxis, buses, mensajeros, correo, ...). Otro ejemplo: Poca producción frente a gran demanda. Posible solución: Aliarse a otros productores para aumentar la oferta.
- **Tómese el tiempo para escribir las oportunidades y amenazas.-** Ojo con las oportunidades que se le presenten y las amenazas existentes también!
  - No se olvide que también es bueno mirar lo que ocurre en las afueras de su negocio, pues en este mundo no somos los únicos que actuamos.
  - Esté atento a las “oportunidades” que se le pueden presentar (nuevos compradores, baja de precios de tal insumo, salidas del mercado de otros competidores, etc.), así como de las “amenazas” que le pueden afectar también (nuevos competidores, nuevos modelos de productos, nuevos productos sustitutos, etc.).
  - Por qué no pensar incluso en la “cooperencia” o sea en la cooperación con su competencia (aliarse con sus competidores, para mantenerse todos en el mercado. Ej. comprar los insumos o vender a precio similar, a fin de evitar caídas importantes!).

Siguiendo los pasos que aquí se le recomienda, no sólo que estará haciendo prácticamente su propio estudio de prefactibilidad, sino que estará

considerando todos aquellos elementos externos que por cualquier motivo podrían beneficiarle o afectarle.

- **Tómese el tiempo para escoger adecuadamente a sus colaboradores o empleados.** Un equipo de trabajo confiable es básico para poder emprender cualquier proyecto con tranquilidad y confianza. Un mal empleado no solo es riesgoso, sino un “dolor de cabeza”.

## **SOBRE BUSCAR APOYOS /SOCIOS...**

- Es importante estar conscientes que seguir todas las recomendaciones de este pequeño manual puede resultar complicado, si intenta armar y encaminar su microempresa “solo”. Tal vez necesite pedir ayuda a un familiar que pueda echarle una mano en lo que usted no se sienta fuerte; contratar a un vecino que sepa mejor que usted ciertos oficios (trámites, ventas, ...); entrar en sociedad, por qué no”. O sea, pensar en un socio, alguien que ayude en lo que usted realmente necesita (recursos económicos o de otra índole) y no se siente fuerte. Si opta por esta idea forme legalmente su asociación.
- Un socio, es muchas veces una gran solución, siempre y cuando se fijen desde un principio las “reglas claras” (por más pariente cercano o amigo que sea)!. Si no es así, un socio puede ser una “pesadilla” que termine no sólo con su empresa sino con la amistad!.

## **SOBRE EL “NOMBRE” DE MI NEGOCIO...**

- Sin duda, a esta altura del documento, usted ya habrá definido los productos que va a producir. Ahora a pensar en el nombre del negocio!. Aunque esto parezca simple, hay que pensarlo y repensarlo.

### **Algunas sugerencias para que el nombre sea también exitoso:**

- Se sugiere que éste sea simple, corto y fácil de retenerlo en la mente.
- Puede llevar el nombre del dueño (si es conocido o “bien” conocido); reflejar lo que usted va a hacer; quizás algún nombre que impacte por su sonido.... En fin, busque uno que la gente lo recuerde y atraiga!
- Haga un listado de posibilidades y escoja el que más efecto positivo pueda tener, a su buen criterio o al de las personas a quien quiera consultar.

## **SOBRE LA PARTE LEGAL Y TRIBUTARIA...**

- A penas sepa lo que va a hacer (en su microempresa) no descuide algunos temas legales, tributarios y de afiliación al IESS necesarios de considerar, incluso para evitar clausuras de su negocio.
- Hay varias figuras legales para constituir un negocio. Por el pequeño tamaño de una microempresa, talvez la mejor forma sería actuar como persona natural, obteniendo el RUC (Registro Único de Contribuyentes) o el RISE (Régimen Impositivo Simplificado).

- En el caso del RUC, deberá facturar por sus ventas. En el caso del RISE, no podrá tener ingresos mayores a 60.000us al año y por tal motivo, no es necesario facturar. Solo entregar comprobantes de venta (y pagar un pequeño valor mensual al SRI –entre 1 y 15us. mensuales). En un inicio puede ser que ésta sea la menor manera (RISE).
- Si bien hay varios temas que resolver y muchos de ellos algo engorrosos, hay que armarse de paciencia y perseverancia.
- Busque organizaciones que puedan brindarle asesoría microempresarial en caso de tener dudas.
- Busque organizaciones en el Internet; visite las oficinas de las Cámaras de la Producción, ONG’S... siempre habrá una que le asesore.
- No se olvide de sacar su licencia de funcionamiento en el Municipio de su ciudad. Esto incluye temas de patentes, permisos varios (contra incendios, uso de suelo, desechos sólidos...), publicidad, salud, cuidado del medio ambiente, según lo que pretenda hacer.
- Asimismo, dependiendo de su actividad, hay que obtener permisos sanitarios (en caso de producción de alimentos por ejemplo, bares, restaurantes); autorizaciones del Ministerio de Ambiente (en caso su actividad requiera), etc.
- Recuerde que no toda actividad empresarial puede emprenderla en su casa. Haga la consulta legal antes de iniciar.
- No se olvide que calificarse como “artesano” puede otorgarle muchos beneficios . Averigüe esta posibilidad. Puede ser muy útil (Ej.



**Si su microempresa crece – como realmente esperamos que lo haga – busque un lugar óptimo donde funcionar. No se olvide que su casa es un lugar adecuado para iniciar su microempresa más no para producir en grandes cantidades. Además cerciórese de no causar molestias a sus vecinos y de no actuar fuera de la ley.**



Obtención de licencia sanitaria en su provincia en vez de permisos sanitarios; exoneración de patentes, etc.).

## • **SOBRE EL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE...**

- Este es un tema vital a considerar, tanto para el presente como para las nuevas generaciones.
- Aunque parezca que nuestro esfuerzo individual por cuidar el medio ambiente es insignificante, en la práctica es muy importante!. Es una responsabilidad de todos!
- Imaginémonos que los 6.000 millones de habitantes considerarían pequeño su aporte individual. Qué error estarían cometiendo!
- Si gozamos de un medio ambiente saludable, viviremos más saludablemente!. Claro que sí!. Además cada vez hay más gente responsable del mismo, apoyando sus iniciativas ambientales.

## **SOBRE LO QUE BUSCAMOS FINALMENTE ...**

- Que usted y su familia tengan un mejor presente y futuro.
- Que este negocio mejore sus relaciones personales y familiares.
- Que le de satisfacciones.
- Que sea motivador hacerlo!

**No se olvide finalmente que si usted realmente “cree” que su idea de negocio es buena y la puede desarrollar con los consejos aquí dados, entonces... Manos a la obra!**

Esperamos que Fundación Bien-Estar haya contribuido a organizar la mayor parte de los elementos necesarios para que su negocio se instale adecuadamente y tenga altas posibilidades de prosperar.

Ponga lo mejor de usted para que sus ideas triunfen!

**Adelante con su microempresa!.**

## ANEXO

### PALABRAS CLAVES A CONSIDERAR PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

- Alianzas
- Almacenamiento
- Amenazas
- Calidad
- Cantidad
- Competencia
- Coopetencia
- Costos
- Cuentas
- Debilidades
- Decisión
- Demanda
- Distribución
- Egresos
- Empaquetamiento
- Espacio
- Financiamiento
- Fortalezas
- Ganancia
- Herramientas
- Imagen
- Ingresos
- Leyes
- Materias primas
- Medio Ambiente
- Mejoramiento
- Mercado
- Metas
- Microempresa -Microempresario
- Objetivos
- Oferta
- Oportunidades
- Optimismo
- Pequeña Empresa – Pequeño empresario
- Plan de Crisis
- Precios
- Proveedores
- Socios
- Ventas



## Créditos:

### **Presidente del Directorio**

Ing. Marcelo López Arjona

### **Director Ejecutivo**

Econ. Pablo Valencia Albornoz

### **Directorio Fundación Bien – Estar**

Ing. Marcelo López Arjona

Ing. Mario Burbano de Lara

Sr. Marcelo Holguín Albornoz

Ing. Andrés Bueno Villacorta

Dr. Javier Pallares Gómez de la Torre

Dr. Fernando Avilés Álvarez

Ing. Juan Carlos Terán Jervis

Arq. Mónica Moreira Ortega

Arq. Verónica Reed Serrano

### **Autor**

Econ. Pablo Valencia Albornoz

### **Diseño y Gráficos**

Signos Creativos

Producto de Fundación Bien – Estar

Todos los derechos reservados.

Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización de Fundación Bien – Estar

Con el patrocinio de: Mutualista Pichincha

Fundación Bien – Estar

18 de septiembre E4 – 161 y Juan León Mera

Teléfono: (593) 2 2979 300 ext. 2093- 2094 – 2089

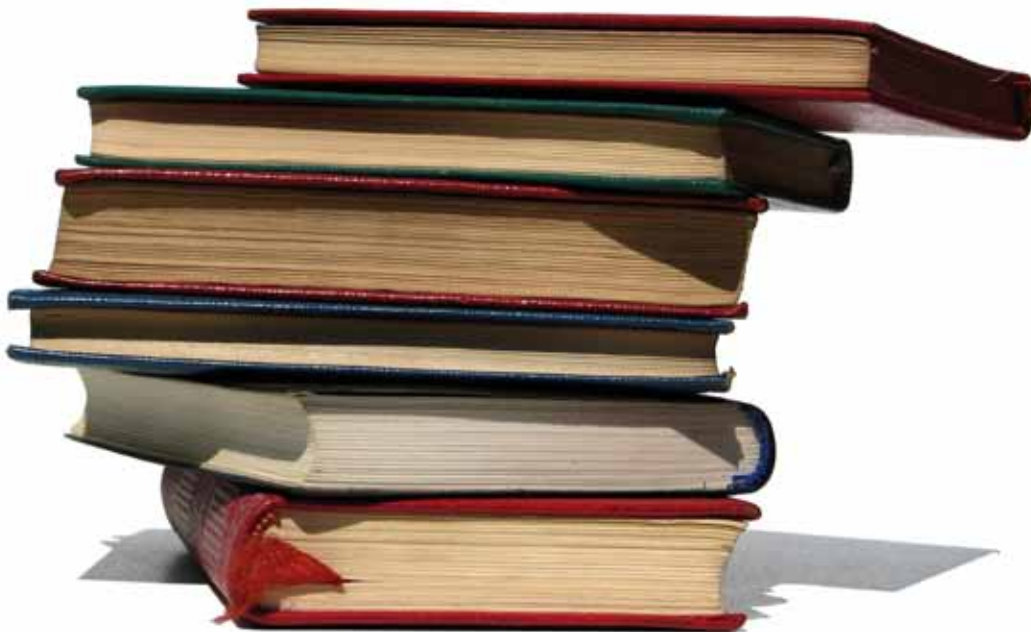
Email: [fundacion@mail.mpichincha.com](mailto:fundacion@mail.mpichincha.com)

Quito – Ecuador

[www.fundacionbienestar.org.ec](http://www.fundacionbienestar.org.ec)

## Fuentes consultadas:

- 1.- Colección "Mi negocio en casa" Publicación Diario el Comercio, 2010.
- 2.- El Comercio, Cuaderno 1, pg. 6, Sábado 17 de julio de 2010.
- 3.- El Comercio, sección negocios, pág. 5, Sábado 16 de octubre, 2010







18 de septiembre E4 – 161 y Juan León Mera  
Teléfono: (593) 2 2979 300 ext. 2093- 2094 – 2089  
Email: [fundacion@mail.mpichincha.com](mailto:fundacion@mail.mpichincha.com)  
Quito – Ecuador