

Nombre: Maryfe Sandoval Granadino

Taller de Innovación empresarial para Microempresas

¿Qué es la innovación en una microempresa?

La innovación en la microempresa se define en 2 puntos importantes.

- Desarrollo de un producto o servicio o proceso, o significativamente mejorado, y/o.
- La Introducción de un método de comercialización o de organización nuevo aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas.

Te das cuenta de las oportunidades que le ofrece la innovación a tu negocio?

¿Cómo impulsar la innovación en una microempresa?

Queda claro que para las microempresas, la innovación puede ser un diferenciador esencial que les permite destacarse y crecer en un mercado competitivo , logrando asi,ventaja competitiva.

No obstante, la realidad es que innovar puede presentar desafíos, especialmente cuando los recursos son limitados y no dispones de suficientes, recursos humanos asociados al proceso innovador.

Sin embargo, estos mismos retos son los que te dan la oportunidad de poder generar espacios innovadores en tu empresa.

Te dejamos 2 consejos para fomentar la innovación en tu microempresa.

Hay que tener claridad de quién es tu cliente o el consumidor usuario y sus necesidades reales

No cometas el error de suponer y de analizar de adentro hacia afuera, para poder definir los cambios y mejoras, es esencial entender las necesidades de tus clientes.

¿Qué les gusta o qué no?

¿A qué retos y problemas se enfrentan?

Identificar estas necesidades es el punto de partida para diseñar soluciones innovadoras.

Se debe fomentar la creatividad y la disposición para asumir riesgos.

La innovación requiere creatividad y la voluntad de explorar nuevos caminos, incluso si no existe garantía de éxito.

Debes comenzar con pequeños cambios, luego vas escalando a medida que creces.

El proceso de innovación te permite planificar y evolucionar a medida que se mide y estableces acciones de mejora.

Comienza con acciones que puedas implementar fácilmente.

OJO: Involucra a tus empleados en el proceso de innovación.

Tus trabajadores son una fuente valiosa de ideas e información.

Incorpóralos al proceso de innovación de esta forma los motivas y fomentas el trabajo en equipo.

Invierte en formación y desarrollo.

La innovación requiere que tu equipo posea las habilidades y conocimientos necesarios para abordar problemas de manera creativa.

Invierte en la formación y el desarrollo para potenciar sus capacidades innovadoras.

Mantente actualizado con las últimas tendencias.

En un mundo constante cambio es vital mantenerse al tanto de las últimas tendencias.

Lee artículos, asiste a eventos y establece conexiones con otras empresas para aprender acerca de las innovaciones más recientes.

Sabemos lo complicado que puede ser entender todo este tema de la innovación en tu microempresa.

¿Cómo elegir la opción de financiación adecuada?

La elección de la opción de financiación adecuada para la innovación en una microempresa depende de diversos factores.

Al buscar financiación para la innovación, es esencial investigar las distintas opciones disponibles y seleccionar la que mejor se ajuste a las necesidades específicas de la empresa.

Cómo expandir una microempresa?

Dentro de los diferentes tipos de negocios, independientemente de su naturaleza, sector al que pertenece o su tamaño, todos tienen como objetivo el crecimiento y expansión.

De hecho, cuando se trata de una microempresa, la meta de crecer es aún mayor. El motivo es que, para lograr expandir una microempresa, se requiere enfocarse en ciertas estrategias que permitan el crecimiento sostenido.

En las próximas líneas, te explicaremos algunas de las estrategias más eficientes para expandir una microempresa, así como también, los beneficios que estas garantizan.

Estrategias para expandir una empresa

Para expandir una microempresa, hace falta construir bases sólidas que permitan el desarrollo y crecimiento constante y sostenido. Por consiguiente, hacen falta pequeñas acciones que impulsen y marquen la diferencia.

Dentro de este grupo de acciones, destacan las siguientes estrategias:

Contratar a un equipo de colaboradores capaz y eficiente

Trabajar con el personal adecuado, contribuye al crecimiento de cualquier negocio, por ende, cuando se trata de expandir una microempresa, es fundamental.

Es conveniente contratar a un equipo de colaboradores, capaces, eficientes, productivos, enfocados en lograr metas, comprometidos con los valores de la empresa, que trabajan en función del éxito y la rentabilidad.

Por supuesto, hay que asegurarles desarrollo emocional, profesional, y brindarles condiciones salariales adecuadas, para que se sientan plenamente en el cumplimiento de sus funciones.

Pero la clave, es que reúnan las capacidades necesarias que ayuden al crecimiento. Incluso, no es necesario que estén aptos al 100%, muchas cosas pueden aprenderse durante la marcha, lo importante, es que tengan el conocimiento adecuado para el área en que se van a desempeñar.

Invertir en tecnología

Evidentemente, al tratarse de una microempresa, hay que economizar gastos al inicio, para poder iniciar operaciones. Sin embargo, se debe evitar que esta reducción de costos limite el crecimiento del negocio.

Por consiguiente, es recomendable invertir en tecnología, para asegurar el crecimiento, desarrollo y expansión de la empresa. Son muchos los beneficios que se obtienen a través de la tecnología. Por ejemplo, se pueden simplificar las operaciones diarias del negocio, ahorrar tiempo, automatizar procesos, aumentar la productividad, etc.

Incluso, herramientas como redes sociales, sitios web, blogs, etc, fortalecen la comunicación con los clientes, y ayudan a tener más cercanía con ellos. Como resultado, se pueden identificar rápidamente sus necesidades y planificar estratégicamente para cubrirlas. En suma, puede que invertir en tecnología, requiera de una inversión considerable, pero el retorno de ganancia será aún mayor y en beneficio del crecimiento de la empresa.

Establecer un buen plan de negocios

Tener un buen plan de negocios siempre será una de las claves más importantes para el crecimiento de una empresa. Pero, para lograr establecer uno eficiente, se recomienda incluir aspectos fundamentales.

En primer lugar, que sea un plan ejecutable, es decir, que se pueda llevar a la acción. La gran mayoría de las empresas que fracasan, carecen de un plan de negocios real y, por ende, no logran conseguir ninguno de los objetivos deseados.

También, debe incluir una estrategia comercial clara, que permita una planificación de los objetivos comerciales y un mapa de acciones destinados a optimizar los objetivos comerciales del negocio. Otro punto importante, es que el plan de negocios debe incluir una estrategia de marketing eficiente, que permita la expansión del negocio tanto en plataformas digitales como redes sociales, sitio web, landing pages, entre otros, y, además, que ayude a fortalecer la publicidad en general de la empresa.

Y, por último, que incluya una estrategia destinada a potenciar el departamento de ventas. Por ejemplo, que permita la distribución de productos y servicios a nivel nacional y global, y la mejora continua de la atención al cliente, etc.

Monitoreo de los resultados

¿Cómo medir el crecimiento real si no se monitorea? Es recomendable medir los resultados que se van obteniendo para potenciar el crecimiento, o en su lugar, reforzar las áreas que así lo requieran.

Responder a preguntas como: ¿cuánto vendimos el mes pasado? ¿Cuántas transacciones hay al día? ¿Cómo se gestiona la atención al cliente? ¿Qué cantidad de stock queda? ¿Cuál cliente

compró más? ¿Cuál fue el colaborador que vendió más? ¿Cuál fue el producto más vendido? etc, será indispensable para poder medir el crecimiento de cualquier empresa. Con toda esta información disponible, se pueden concentrar esfuerzos para expandir una microempresa y cualquier negocio, independientemente de su tamaño y sector al que pertenece.

Apostar por la adaptabilidad

Si hay algo que tienen en común las empresas realmente exitosas, es su capacidad de adaptarse rápidamente, a los cambios bruscos del mercado. Esto brinda un enfoque ágil de desarrollo y crecimiento, y ayudará al desarrollo y sostenibilidad en el futuro. Hoy en día, los clientes han cambiado sus patrones de conducta y consumo. Por ejemplo, ahora se enfocan en comprar por internet mayormente, contratar servicios de delivery, o prefieren adquirir productos orgánicos y biodegradables, etc.

En consecuencia, si el objetivo es expandir una micro empresa, se debe estar en las condiciones de identificar las tendencias de los clientes actuales y ajustarse a ellas, a medida que van cambiando.

Beneficios de expandir una empresa

Son numerosos los beneficios que se obtienen al expandir una microempresa, o cualquier organización grande o mediana, no obstante, los más importantes son:

- Aumento de la productividad y ganancias.
- Mejoras en la calidad del producto o servicio ofrecido a los clientes.
- Fortalecimiento de la imagen de la empresa.
- Contratación de más colaboradores.
- Ayuda a alcanzar nuevos clientes y ampliar el público objetivo.
- Optimiza el alcance de la empresa.
- Aumenta la fuerza laboral.
- Contribuye a mejorar la competitividad.
- Se fortalecen los resultados y las metas alcanzadas.
- Incrementa la fuerza productiva de la empresa.
- Diferenciación de la competencia.
- Fomenta la prosperidad del negocio.

Indudablemente, planificar, estructurar, y ejecutar estrategias, serán la clave para **expandir una microempresa**. Por ello, es conveniente antes de pensar en iniciar un negocio o abrir una nueva sucursal, tomar en cuenta los aspectos mencionados en este artículo, para garantizar un verdadero crecimiento sostenido y el éxito comercial.

Características de las microempresas

-Tienen entre 1 y 10 empleados.

-Sus ingresos no superan los 4 millones de dólares .

- Su producción se basa en la mano de obra , ya que no cuentan con maquinaria para producciones masivas.
- Suelen estar administradas por sus propios dueños o por un grupo familiar .
- No requieren de un gran capital para su constitución.
- Las microempresas pueden ser creadas por diversos motivos, como la necesidad de ingresos, la búsqueda de una salida económica a habilidades, o el deseo de desarrollar hasta convertirse en una mediana o gran empresa.
- El ingreso económico anual no debe ser superior a los 2 millones de euros.
- Al ser el tipo de empresa que menos recursos económicos y personal se requiere para empezar es la que mayor abundan en el mundo representando un alto porcentaje de la totalidad de empresas existentes en el mercado.
- El director general suele ejercer otras funciones correspondientes a puestos gerenciales de menor categoría.
- Dentro de la clasificación de empresas de acuerdo a su escala (poder económico y número de empleados), corresponde al nivel más pequeño.
- Su impacto a nivel empresarial no suele ser considerable, aunque su magnitud depende del sector en el que se encuentre.

Estrategias de marketing para microempresas

1.-Sabe cómo dirigirte a su audiencia

Cuando se trata de comercializar tu pequeña empresa, es esencial dirigirte a la audiencia adecuada. Al desarrollar una estrategia que se centre en tu cliente ideal, podrás llegar a más personas que probablemente estén interesadas en lo que tienes para ofrecer. Entonces, ¿cómo haces eso? Aquí hay algunos consejos para dirigirte a tu audiencia de manera efectiva:

- Conoce tu mercado objetivo
- Define tu nicho
- Investiga a tu competencia
- Crea personas compradoras
- Usa datos demográficos
- Segmenta tu audiencia
- Adapta tu mensaje
- No olvides el marketing fuera de línea

2. Aproveche el marketing por cold e-mail marketing

Cuando se trata de marketing para pequeñas empresas, el cold e-mail marketing es una de las estrategias más efectivas. Es una excelente manera de conectarte con clientes potenciales que pueden no estar familiarizados con tu negocio. Aquí hay algunos consejos para usar el correo electrónico frío para comercializar tu pequeña empresa:

- Comienza por crear una lista de clientes potenciales.
- Investiga las empresas a las que deseas dirigirte y descubre quiénes son los que toman las decisiones.
- Redacta un correo electrónico personalizado que presente tu negocio y explica por qué crees que sería una buena opción para tus productos o servicios.
- Envía el correo electrónico y haz un seguimiento con llamadas telefónicas si es necesario.
- Realiza un seguimiento de tus resultados y ajusta tu estrategia según sea necesario.

3. Anuncia tu negocio en línea

Cuando se trata de publicitar tu negocio, existen varias estrategias diferentes que puedes utilizar. Sin embargo, no todas estas estrategias serán efectivas para tu negocio. Para encontrar la mejor estrategia de marketing para tu pequeña empresa, debes investigar un poco y probar algunas tácticas diferentes.

Una de las tácticas de marketing en línea más populares es la publicidad en las redes sociales. Esto implica el uso de plataformas como Facebook, Twitter y LinkedIn para promocionar tu negocio. Puedes crear anuncios que se dirijan a datos demográficos específicos, o simplemente puedes publicar sobre tu negocio en tu página de redes sociales.

4. Utiliza personas influyentes para crear conciencia

Cuando se trata de comercializar tu pequeña empresa, no puedes darte el lujo de pasar por alto el poder de las personas influyentes. Los influencers son personas con muchos seguidores en línea que pueden influir en las opiniones de sus seguidores. En otras palabras, si un influencer promociona tu producto o servicio, es probable que sus seguidores se den cuenta.

Hay varias formas de trabajar con personas influyentes para crear conciencia sobre tu pequeña empresa. Una opción es comunicarte con ellos directamente y pedirles que promocionen tu producto o servicio. Otra opción es asociarte con una agencia de marketing de influencers que pueda conectarte con influencers que encajen bien con su marca.

5. Conéctate con negocios locales

Una de las mejores maneras de comercializar tu pequeña empresa es conectarse con empresas locales. Cuando te asocias con otras empresas en tu área, puedes compartir recursos y promocionarte entre sus clientes. También puedes colaborar en iniciativas y eventos de marketing.

Para conectarte con negocios locales, comienza por establecer contactos con otros dueños de negocios en tu comunidad. Asiste a eventos empresariales y únete a foros y grupos en línea que se centren en la colaboración empresarial local. También puedes comunicarte directamente con las empresas locales y ofrecerle a colaborar.

6. Ofrece incentivos y descuentos

Esto puede ser en forma de un porcentaje de descuento en sus productos o servicios o incluso un artículo gratis con la compra. También puedes ofrecer programas de fidelización, que otorgan a los clientes recompensas por su patrocinio continuo. Independientemente del

incentivo o descuento que elijas ofrecer, asegúrate de que sea algo que sus clientes encontrarán valioso.

7. Blog sobre las últimas tendencias y eventos relacionados con tu nicho de negocio

Los blogs son una excelente manera de conectarte con los clientes y compartir información sobre tu negocio. Cuando escribes en un blog sobre las últimas tendencias, noticias y eventos relacionados con tu nicho de negocio, los clientes potenciales pueden aprender más sobre ti y lo que ofreces. Esto puede ayudarte a atraer nuevos clientes y generar confianza con los clientes existentes.

Beneficios de la microempresa

Los beneficios de una microempresa son altamente significativos, tanto desde el punto de vista del emprendedor, como para el desarrollo económico local de la región de la empresa. Así pues, los beneficios de una microempresa son:

Desde la perspectiva del sector de la empresa:

Genera empleos.

Contribuye al desarrollo económico y productivo de la localidad.

Cubre las necesidades locales de la población.

Posee cierta flexibilidad a la hora de adaptarse a los cambios económicos.

Promueve el equilibrio de precios de los productos y servicios locales.

Desde la perspectiva del emprendedor:

La dirección de la empresa es relativamente cómoda.

Tiene margen de maniobra en cuanto a prueba y lanzamientos de nuevos productos.

La empresa tiene posibilidades de expansión si los beneficios económicos van en aumento.

La inversión para crear una microempresa suele ser pequeña.

Al ser organismo pequeño, las decisiones son relativamente fáciles y sistemáticas.

¿Cuál es la importancia de las microempresas?

La importancia de las microempresas radica en su aporte económico y social para el impulso y desarrollo de una nación. Al representar casi la totalidad de las empresas establecidas en un país, las microempresas sustentan gran parte de su economía. A su vez, al ser una fuente rica de empleos, las empresas de este tipo promueven la contratación de personas de diversas edades y sectores, constituyendo así un ecosistema saludable para la población.

Al existir muchas entidades de esta escala, contribuyen al equilibrio de precios de ciertos servicios y productos. También, ofrece una gran diversidad de productos a las distintas localidades, cubriendo las necesidades más básicas y aquellos requerimientos no tan comunes que una sociedad suele demandar.

¿Cuáles son las actividades económicas de las microempresas?

Una microempresa se dedica a diversas actividades económicas, pero generalmente se desarrollan en actividades comerciales que no requieren una gran cantidad de presupuesto para empezar. Por ejemplo:

- Tienda de ropa
- Empresa de servicios
- Empresa de software
- Microempresa agroindustrial.
- Tienda de calzados.
- Puestos de comidas.
- Fruterías.
- Negocio dedicado a la reparación de dispositivos tecnológicos (computadoras, televisores, relojes).
- Panaderías.
- Taller de mecánica.
- Consultorios odontológicos.

¿Cuál es el impacto de las micro empresas en la economía?

Tienen un impacto significativo en la economía, tanto a nivel local como nacional. A pesar de su tamaño, contribuyen de manera importante en varios aspectos:

1. Generación de empleo

Las microempresas son una fuente importante de empleo, especialmente en economías emergentes. Debido a que requieren poca inversión inicial y pueden operar a pequeña escala, son más accesibles para emprendedores locales. Esto contribuye a la reducción del desempleo, especialmente en áreas donde las grandes empresas no tienen presencia.

2. Fomento de la innovación y la competitividad

Al ser más ágiles y flexibles que las grandes empresas, las microempresas pueden adaptarse rápidamente a las demandas del mercado y probar nuevas ideas o productos. Este dinamismo fomenta la innovación, lo que puede generar productos y servicios únicos o más personalizados. Además, al competir en nichos de mercado, pueden impulsar la competitividad de sectores enteros.

3. Desarrollo local y regional

Las microempresas tienden a tener una fuerte presencia local y pueden ser claves para el desarrollo de regiones rurales o de bajos recursos. Generan empleo en áreas donde las grandes corporaciones no necesariamente estarían dispuestas a invertir, contribuyendo a

mejorar las condiciones socioeconómicas y reduciendo las disparidades entre zonas urbanas y rurales.

4. Contribución al Producto Interno Bruto (PIB)

Aunque cada microempresa, de forma individual, tiene una contribución limitada al PIB, el conjunto de todas ellas tiene un impacto considerable. Según datos de diversas economías, las microempresas pueden representar un porcentaje significativo del empleo y la producción nacional, sobre todo en países con un alto número de estas pequeñas entidades.

5. Acceso a la economía global

Con el avance de la digitalización y la globalización, las microempresas también tienen la oportunidad de acceder a mercados internacionales. La venta en línea, las plataformas de comercio electrónico y la posibilidad de adquirir servicios globales (como marketing digital, logística, etc.) permiten que las microempresas amplíen su alcance más allá de las fronteras nacionales.

6. Diversificación de la economía

Las microempresas suelen operar en una gran variedad de sectores, desde la agricultura hasta los servicios, pasando por la manufactura. Esta diversidad contribuye a la resiliencia de la economía, ya que diferentes sectores pueden verse afectados de manera distinta por crisis económicas o cambios en la demanda. Además, en muchos países, las microempresas representan una parte clave del sector informal, lo que ayuda a diversificar las fuentes de ingreso.

7. Desarrollo del espíritu emprendedor

Las microempresas fomentan el espíritu emprendedor en la población. Ayudan a que las personas se conviertan en autosuficientes y creen sus propios empleos. Este ecosistema emprendedor es crucial para el crecimiento económico sostenido a largo plazo, ya que promueve la cultura de la innovación y el riesgo calculado.

8. Acceso a productos y servicios locales

Al estar muy cercanas a las necesidades y demandas de la comunidad, las microempresas a menudo ofrecen productos y servicios que no son fácilmente proporcionados por grandes empresas. Esto no solo mejora el acceso de los consumidores a bienes y servicios, sino que también permite que los recursos permanezcan dentro de la economía local, circulando y beneficiando a la comunidad.

9. Impacto en la formalización económica

Aunque muchas microempresas operan en la informalidad, el crecimiento y el apoyo a estas empresas también puede llevar a una mayor formalización. Los programas gubernamentales o de instituciones financieras para apoyar la digitalización, la capacitación y la obtención de financiamiento pueden ayudar a que las microempresas se integren de forma más estable en la economía formal.

Desafíos para las microempresas:

A pesar de los beneficios, las microempresas también enfrentan desafíos significativos, como el acceso limitado a financiamiento, la falta de capacitación en gestión empresarial, barreras

fiscales y burocráticas, así como la vulnerabilidad a las fluctuaciones económicas. Muchos de estos problemas pueden obstaculizar su crecimiento y su capacidad para competir con empresas más grandes.

Regimen impositivo para microempresas

Existe una tributación al Estado Ecuatoriano para las empresas, aquí veremos lo mas importante.

El Régimen Impositivo Microempresa es una orden por parte del Estado, el cobro de un tributo para aquellos negocios que no superen el límite de los \$300.000,00 de ingresos anuales, ni tampoco superen la contratación de hasta 9 trabajadores.

“Es un régimen obligatorio, aplicable a los impuestos a la renta, valor agregado y a los consumos especiales para microempresas, incluidos emprendedores que cumplan con la condición de microempresas” (Servicio de Rentas Internas, 2021, p.2).

El cálculo es el 2% sobre los ingresos brutos del ejercicio fiscal.

El porcentaje de retención en la fuente a los contribuyentes de este régimen es del 1.75% código

Deberes formales de las microempresas:

Según la LORTI en el Artículo 253 estas cumplirán con lo siguiente:

Emitir comprobantes de venta según la normativa vigente

Llevar contabilidad o un registro de ingresos y gastos

Presentación de declaraciones, anexos y cumplir con los demás deberes mencionados en

el Código Tributario (declaraciones de IVA e ice puede realizarse de forma mensual o semestral, en cambio el impuesto a la renta debe de hacerse en forma semestral y únicamente mensual cuando:

* Sociedades no residentes.

* Personas naturales con otros ingresos distintos a la actividad microempresas.

* Personas naturales que necesiten realizar la solicitud de reclamo de pago en exceso o pago indebido. Las personas naturales podrán inscribirse al régimen impositivo microempresas (RIM) siempre que cumplan con los requisitos, no obstante, si ya pertenecieron a este régimen no podrán incluirse al RISE

El Régimen microempresa tiene como finalidad reducir el número de negocios informales y de que los que se acojan a este tributo, paguen menos impuestos que años anteriores.

Existe poco conocimiento acerca del cálculo, pago y obligaciones referente a este régimen en los microempresarios, por eso se elaboró el contenido de este artículo.

Se concluye que el impacto que ha generado este régimen es de manera significativa, ya que muchos microempresarios se sienten perjudicados con este régimen, al no deducir sus gastos y al pagar tributo pese a pérdidas obtenidas durante el periodo fiscal, y otros a pesar de pérdidas tuvieron que cancelar el tributo y cerrar sus entidades financieras.

Ventajas de las microempresas

Entre los aspectos positivos de las microempresas, figuran:

Brindan sustento económico de manera inmediata.

Pueden ser modificadas fácilmente en caso de que el modelo productivo inicial no funcione.

A menudo reciben ayuda del gobierno en forma de subsidios o exoneraciones impositivas, o bien de la banca en forma de préstamos más amables.

Generan empleo local a baja escala, por lo que suelen incidir positivamente en la comunidad.

Tienen un amplio margen de maniobra, pues las decisiones se toman de forma rápida, sin demasiada burocracia.

Desventajas de las microempresas

Entre los aspectos negativos de las microempresas, figuran:

Tienen poca capacidad de financiación externa, pues no suelen conseguir créditos con facilidad.

Su capital tecnológico y sus herramientas son limitadas, por lo que suelen requerir mayor esfuerzo de sus trabajadores.

Tienen un mayor margen de riesgo y quiebra, dado que no tienen gran capital de respaldo.

Su producción tiende a ser limitada y en algunos casos destinada al consumo inmediato.

Su capacidad de generación de capitales es baja, por lo que tienden a crecer más lentamente.

Conclusión

La innovación se ha convertido en un componente fundamental para el éxito y la supervivencia de las microempresas en el competitivo panorama empresarial actual.

A pesar de los desafíos que enfrentan desde limitaciones de recursos hasta la falta de un departamento de innovación dedicado, las microempresas pueden prosperar y diferenciarse a través de la creatividad y la voluntad de adaptarse la cultura de innovación, la identificación de necesidades del cliente, la inversión en capacitación y el acceso a diversas fuentes de financiación son herramientas vitales en este viaje hacia el crecimiento y la competitividad.

Aprovechar la innovación no sólo brinda ventajas en términos de diferenciación y crecimiento, sino que también permite a las microempresas mantenerse ágiles y relevantes en un mercado en constante evolución.

Al adoptar un enfoque estratégico y perseverante hacia la innovación, la microempresa puede abrirse paso y alcanza el éxito en su camino hacia el futuro.