

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO LABORAL Y AGRARIO

CEDLA

La microempresa productiva: una alternativa de empleo

SERIE
3
APORTES AL DEBATE ELECTORAL

Carlos Arze Vargas

La preocupación del conjunto de la sociedad por la creciente presencia del fenómeno de la informalidad tiene lugar hoy en otros términos respecto a los que tuvieron mucho tiempo algunos sectores sociales y los propios gobernantes. Su importancia en el aparato productivo y en el empleo exige una mirada más precisa sobre sus características, de modo de avanzar en la definición de políticas y programa dirigidos a potenciar sus reconocidas virtudes en la solución de inaplazables problemas sociales, y para contribuir al desarrollo económico nacional.

El mercado de trabajo urbano

En el segmento empresarial del mercado del trabajo, la ocupación se eleva a razón de 4.900 puestos de trabajo anuales, lo que a todas luces resulta insuficiente para absorber la creciente oferta de fuerza de trabajo. Es más, esta situación es tanto más grave si se considera que bajo el rótulo de "empresarial" se incluyen también a los profesionales independientes. Esta situación ratifica la reiterada afirmación de la incapacidad demostrada del sector privado empresarial para asumir un rol dinamizador del empleo.

Finalmente, el sector doméstico muestra un incremento importante, absorbiendo a un segmento importante de población pobre, mayoritariamente migrante de las áreas rurales.

**CUADRO 1
OCUPADOS POR FORMA DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO**

Ciudades capitales

SEGMENTO DEL MERCADO DE TRABAJO	1992	1995
Estatil	162.700	161.650
Empresarial	213.500	226.188
Semiempresarial	190.741	274.370
Familiar	402.533	498.260
Doméstico	59.293	67.837
Total	1.028.767	1.228.305

Fuente: INE, Encuestas Integradas de Hogares.
Elaboración: CEDLA, Unidad de Estudios Urbanos.

El empleo por ramas de actividad

Ratificando la tendencia del mercado laboral a concentrar la población ocupada en ramas no directamente vinculadas con la producción de bienes, entre 1992 y 1995, el incremento de la ocupación en el comercio explica más de la mitad del crecimiento total del empleo urbano, superando amplia-

Los sectores semiempresarial y familiar, que conforman el llamado sector informal, muestran un crecimiento importante, aumentando su participación en el período de 58% a 63% del total de ocupados de las principales ciudades. Esta primera constatación está planteando que la estructura de la población ocupada en el área urbana refleja los efectos de la aplicación de las principales medidas de política económica del actual modelo, que ha asignado nuevos roles a los distintos agentes económicos.

Es destacable la reducción en la participación del Estado como agente empleador de fuerza de trabajo, fenómeno que se verifica desde 1985.

Además, existe una recomposición dentro del trabajo estatal: cae el empleo en la manufactura, transportes y comunicaciones, y construcción, y se incrementa en servicios de salud y en servicios comunales, especialmente.

**CUADRO 2
OCUPADOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD**

Ciudades capitales

SECTOR ECONOMICO	1992	1995
Manufactura	199.079	228.230
Comercio	303.209	418.113
Servicios	137.679	136.075
Otras ramas	388.027	445.887
TOTAL	1.027.995	1.228.305

Fuente: INE, Encuestas Integradas de Hogares.
Elaboración: CEDLA, Unidad de Estudios Urbanos.
(* Comercio incluye restaurantes y hoteles. Servicios no incluye adm. pública, educación ni salud.

mente la contribución de la industria, el transporte y la construcción juntos.

El incremento en el número de ocupados en la manufactura no evitó la reducción en su participación

relativa en el total del empleo, que cayó de 19.4% a 18.6 en el período analizado. El saldo positivo en la generación de empleos en la industria, se localizó en dos ramas: Textiles y prendas de vestir, y alimentos, bebidas y tabaco, que juntas explican el 65% de los nuevos empleos generados en el período.

En el caso de la rama servicios, el incremento en el número de ocupados en servicios financieros no fue suficiente para compensar la caída del empleo en servicios personales y otros.

ramas particulares, como son transporte y construcción, que ha sobrepasado con abundancia el crecimiento porcentual promedio durante el período.

La importancia del sector informal cobra aún más relieve al considerar el saldo neto de la creación de empleos. En efecto, tal como lo muestra el cuadro anterior, del total de empleos nuevos generados durante el período en las principales ciudades, este sector es responsable de casi el 90%, en franca ventaja sobre el sector formal -estatal y empresarial- que no alcanza a contribuir con un décimo del total.

CUADRO 3
OCUPADOS POR SECTOR ECONOMICO Y FORMA DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Ciudades capitales

	FORMAL		INFORMAL		DOMESTICO		TOTALES	
	1992	1995	1992	1995	1992	1995	1992	1995
Manufactura	51.404	61.422	147.675	166.808	---	---	199.079	228.230
Comercio	39.076	48.111	264.132	370.002	---	---	303.208	418.113
Servicios	73.499	72.810	64.180	63.265	---	---	137.679	136.075
Otras	211.449	205.495	117.286	172.555	59.293	67.837	388.028	445.887
TOTAL	375.428	387.838	593.274	772.630	59.293	67.837	1.027.995	1.228.305

Fuente: INE, Encuestas Integradas de Hogares.
Elaboración: CEDLA, Unidad de Estudios Urbanos.

El cuadro precedente muestra la magnitud de la participación del sector informal en la estructura del empleo en las principales ciudades y que puede considerarse como representativo de toda el área urbana. Una primera mirada nos permite observar su predominio en la industria y el comercio, en las que constituye el 73% y 87%, respectivamente, del total de cada rama. En el caso de los servicios,

Esta situación general se replica en cada uno de los grupos de actividades económicas, destacando de entre todas el comercio, que ratifica su papel de sector "refugio" de la población trabajadora impelida por la urgencia de obtención de un ingreso y limitada por la carencia de recursos para emprender alguna actividad productiva, en muchos casos inclusive contando con las destrezas requeridas;

en otro sentido, está reflejando el alto nivel de liberalización y apertura del mercado nacional al flujo de bienes importados y la persistente característica del mercado interno encarnada en la intermediación de productos agropecuarios provenientes de la economía campesina -aprovechando la desigualdad de los términos de intercambio- siendo menos probable su explicación por la recuperación de ramas industriales productoras de bienes de mayor valor agregado, lo que podría posibilitar una mayor sostenibilidad a ese amplio conjunto de

CUADRO 4
1992-1995: CONTRIBUCION DE SEGMENTOS A LA CREACION DE NUEVOS EMPLEOS POR RAMA DE ACTIVIDAD

Ciudades capitales

	FORMAL	INFORMAL	DOMESTICO	TOTAL
Manufactura	34,4	65,6	---	100,0
Comercio	7,9	92,1	---	100,0
Servicios	43,0	57,0	---	100,0
Otras	-10,3	95,5	14,8	100,0
TOTAL	6,2	89,5	4,3	100,0

Fuente: INE, Encuestas Integradas de Hogares.
Elaboración: CEDLA, Unidad de Estudios Urbanos.
(* En comercio se incluye restaurantes y hoteles. Servicios no incluye adm. pública, educación ni salud.

su participación prácticamente iguala a la del sector empresarial, siendo menor únicamente en el agregado de otras ramas. Sin embargo, inclusive al interior de este grupo es posible advertir un crecimiento importante del empleo informal en algunas

nuevos puestos de trabajo.

De la descripción anterior, se puede colegir que el mercado de trabajo urbano en Bolivia ha tenido durante el período 1992-1995, una evolución que

reitera las grandes tendencias presentes desde la década anterior y que fueron agudizadas por la aplicación de las medidas de ajuste estructural. Resumidamente, éstas son: i) creciente participación de los segmentos informales en el mercado laboral, particularmente del segmento semiempresarial, ii) como consecuencia de lo anterior, superioridad numérica del empleo informal sobre el formal, iii) sostenida reducción del empleo en el segmento estatal, que ha significado la práctica desaparición de empleos públicos en la manufactura, iv) decrecimiento de la tasa anual de creación de empleos del segmento empresarial, en relación al período 1985-91, y v) concentración del empleo urbano en ramas de actividad no productivas, especialmente en comercio, situación de particular relevancia en los segmentos informales.

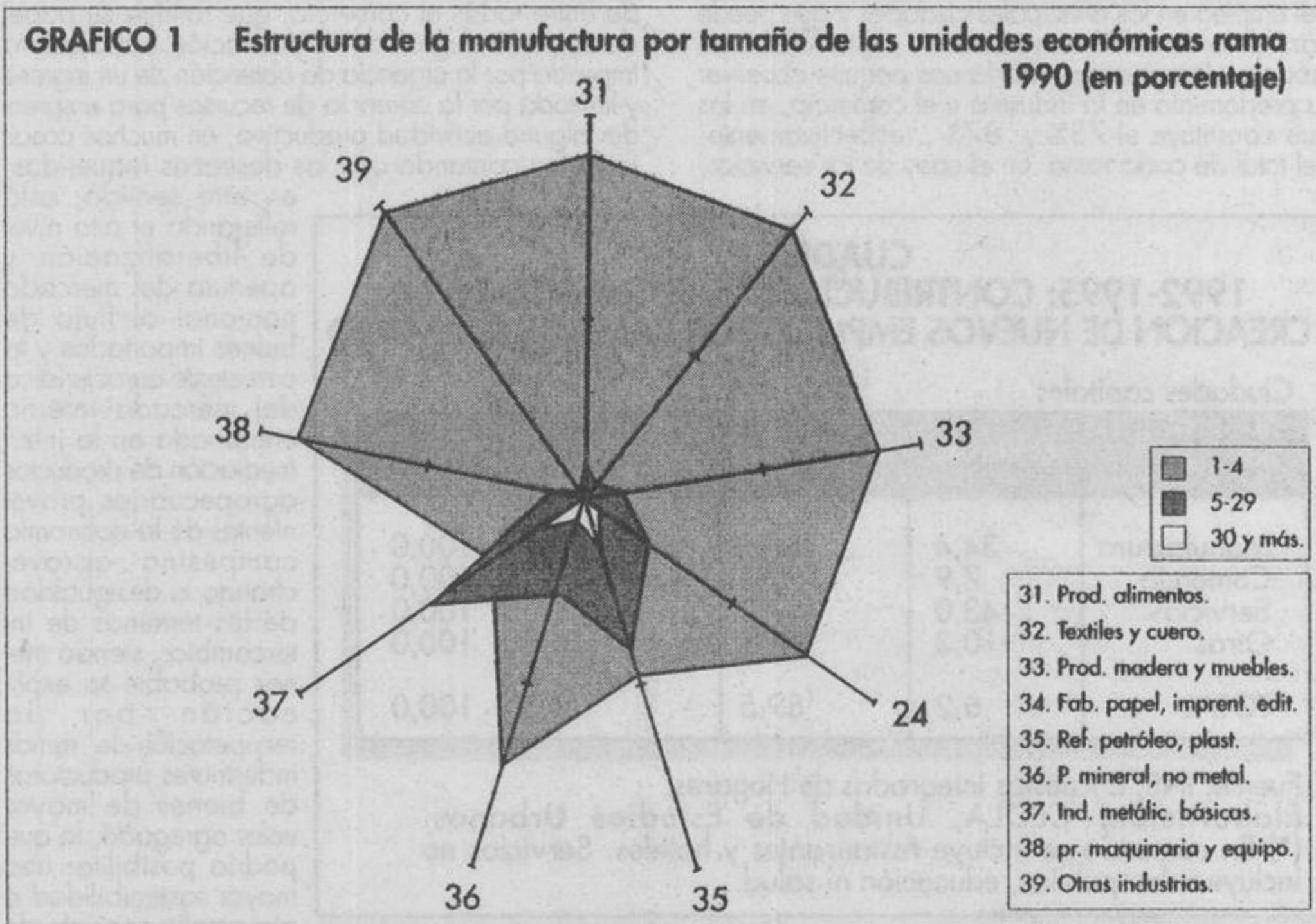
El peso de la microempresa productiva

Una característica fundamental de la industria nacional es su heterogeneidad, tanto en términos de formas de organización como de tamaño de las unidades productivas. La coexistencia de diferentes lógicas de funcionamiento derivadas de dichos rasgos, imprime un comportamiento conservador al sector que no puede superar su naturaleza liviana, es decir, trascender el peso dominante de ramas productoras de bienes de consumo con

escaso nivel de valor agregado. Esta situación se traduce en bajos niveles de producción y productividad y, como consecuencia, en reducidos niveles de competitividad en relación a la industria de otros países.

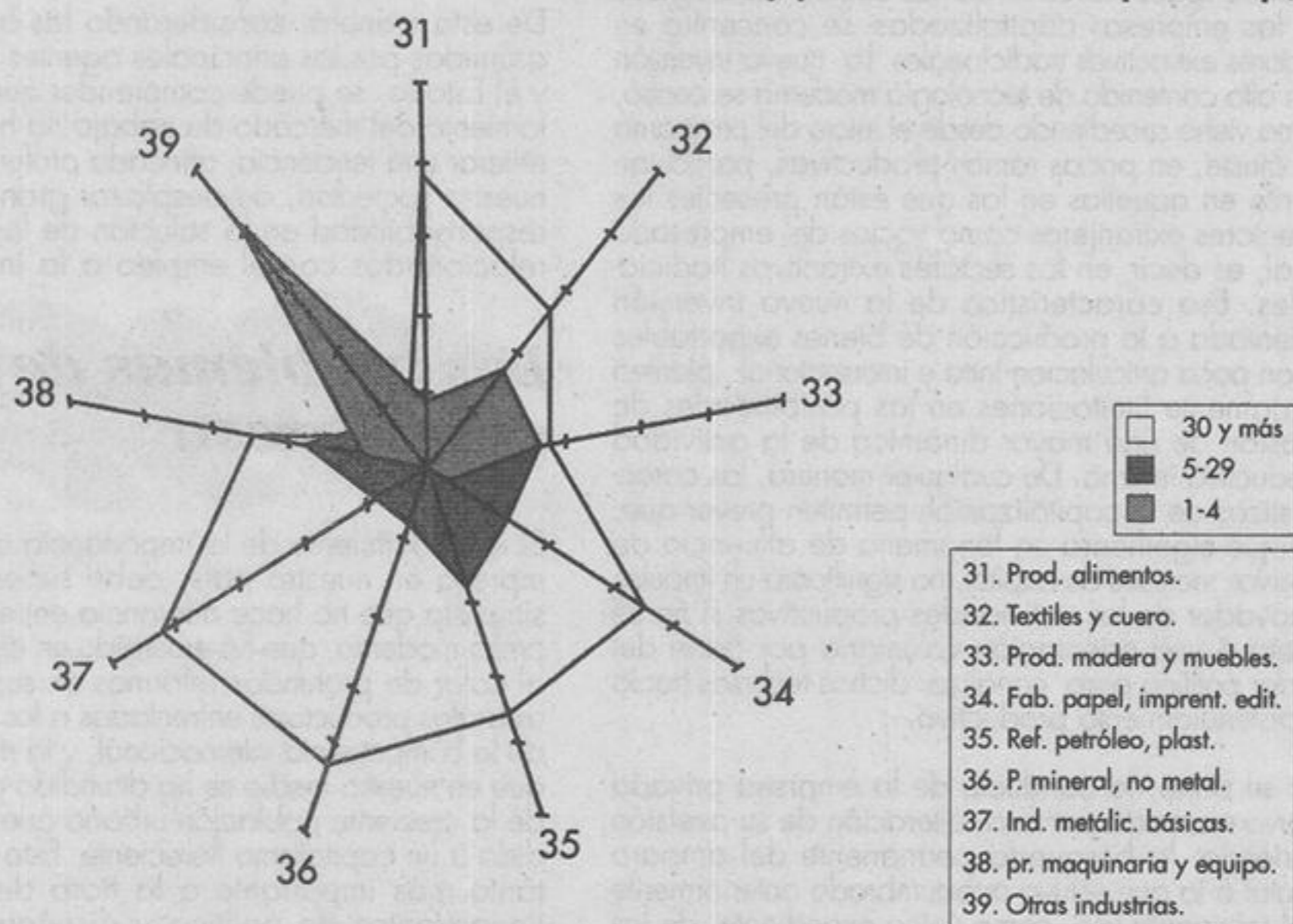
Un elemento explicativo de este fenómeno, es la presencia preeminente de unidades micro y pequeñas que arrastran consigo las dificultades propias de su génesis, es decir, de su limitada dotación de recursos, que les obliga a adoptar prácticas rudimentarias de gestión empresarial, de organización de los procesos de trabajo y de inserción comercial. En realidad, el exiguo dinamismo demostrado por las grandes empresas y su incapacidad de encabezar un proceso de modernización integral -que devienen de razones estructurales inherentes a toda la economía boliviana-, ha permitido la sostenida y creciente emergencia de un amplio conjunto de unidades micro y pequeñas que han suplido su presencia en la oferta de bienes para el mercado nacional e inclusive para ciertos segmentos de mercados externos regionales.

La presencia de la pequeña y microempresa productiva alcanza a todas las ramas de la manufactura y, en conjunto, significa alrededor del 90% del total de unidades productivas del aparato productivo industrial. Esta situación es particularmente importante en las ramas productoras de alimentos, textiles y cuero, madera y muebles, y otras industrias, donde son las unidades micro -de 1 a 4 ocupados- las que constituyen el grupo más numeroso.



El gráfico 1 muestra un área dominante de unidades micro, una menor, pero relevante, de unidades pequeñas de 5 a 29 ocupados, y un reducido grupo de unidades empresariales de más de 30 ocupados, lo que en el caso nacional puede tomarse como gran empresa.

GRAFICO 2 Estructura del Valor Agregado Manufacturero por tamaño de unidades económicas y por rama. 1990 (en porcentaje)



De manera opuesta a lo que sucede en el caso del número de establecimientos, en lo relativo al aporte de los diferentes estratos al valor agregado de la manufactura la contribución dominante corresponde a la gran industria por sobre los otros dos estratos, situación que puede explicarse por las características de bajos niveles de producción y productividad de las unidades micro y pequeñas, un aspecto que es imperativo considerar en el marco de las políticas públicas, en la perspectiva del fortalecimiento de la matriz productiva y la capacidad de generación de empleo en el país.

Las reformas insuficientes

El conjunto de políticas económicas aplicado desde 1985 -con ligeras diferencias en su administración por parte de los sucesivos gobiernos- se fundamentó en la concepción teórica de que el mercado es el mejor asignador de recursos y que, por lo tanto, las posibilidades de superación de los problemas de la economía -entre ellos los referidos al empleo- dependen de la forma en que aquél se desarrolle. En ese sentido, las disposiciones y acciones que el Estado asumió estuvieron dirigidas a establecer las condiciones para que las fuerzas del mercado operasen con completa libertad.

Se trató de un proceso sostenido y progresivo de reducción de la esfera de influencia del Estado y de acrecentamiento del protagonismo de la empresa

privada. En consecuencia, la consideración de las condiciones presentes para el desarrollo de las actividades productivas -en el sobreentendido de que son las que mayor potencialidad tienen para modificar el escenario del empleo-, debería tomar en cuenta, principalmente, el comportamiento de los agentes privilegiados por las políticas vigentes, como dinamizadores de la economía y, consecuentemente, del empleo.

El denominado Plan de Todos, que se constituyó en el eje de la administración gubernamental que concluye, se asentaba en el siguiente supuesto: la acción conductora de la actividad económica por parte de la inversión extranjera, a partir de la "capitalización" de las principales empresas estatales, alentaría el incremento sustancial de la inversión privada local y al mismo tiempo permitiría un incremento extraordinario del ahorro público que sería destinado a la inversión en infraestructura productiva y al desarrollo del capital humano; dicha situación sentaría las bases para el desarrollo productivo y, como consecuencia, para la superación de los principales problemas económicos, entre ellos el del desempleo.

La situación al final del período (92-95) muestra que el comportamiento de los actores protagónicos en la economía no aportó los resultados esperados en el programa gubernamental.

La inversión de capital foráneo no modificó las características de la actividad productiva, debido fundamentalmente a dos hechos: primero, a que la reforma crucial de la capitalización tuvo una demora considerable en su ejecución y, segundo,

a que la fracción de la inversión directa extranjera que se puede considerar el flujo normal del capital foráneo -pues no es la de los socios estratégicos de las empresas capitalizadas- se concentró en sectores extractivos tradicionales. La nueva inversión con alto contenido de tecnología moderna se centró, como viene sucediendo desde el inicio del programa de ajuste, en pocas ramas productivas, particularmente en aquellas en las que están presentes los inversores extranjeros como socios del empresario local, es decir, en los sectores extractivos tradicionales. Esa característica de la nueva inversión -orientada a la producción de bienes exportables y con poca articulación intra e intersectorial-, planteó obviamente limitaciones en las posibilidades de difusión de una mayor dinámica de la actividad productiva interna. De cualquier manera, las características de la capitalización permiten prever que, aunque significará un fenómeno de afluencia de masivos recursos de capital, no significará un impulso renovador de las actividades productivas si no se sujeta a una orientación voluntaria por parte del poder político para canalizar dichos recursos hacia el potenciamiento productivo.

Por su parte, la conducta de la empresa privada estuvo marcada por una reiteración de su aversión al riesgo, la búsqueda permanente del amparo estatal a la que estuvo acostumbrada anteriormente y el recurrente uso, como único expediente, de las ventajas espurias que brinda la creciente oferta laboral.

La estabilidad de precios alcanzada a partir de un manejo restrictivo de las políticas fiscal y monetaria ha demostrado no ser suficiente para alentar un crecimiento importante de la actividad productiva. Las limitaciones que esta conducta ha impuesto a la capacidad operativa del Estado se traducen en insuficientes niveles de inversión pública en infraestructura y servicios sociales, que han inhibido aún más la dinámica de algunas ramas y regiones. También la elevación continua de tributos y la emisión de deuda pública como mecanismo preferentes de financiamiento público, han repercutido negativamente en el dinamismo de algunos sectores productivos nacionales -que de un tiempo a esta parte se habían constituido en emblemas del crecimiento económico- en la medida en que les han restado oportunidades de acceso a recursos financieros. Esta conducta se ha visto agravada por la repercusión que ha tenido sobre los ingresos fiscales, la transferencia del patrimonio de las empresas estatales y, con él, de las fuentes de recursos.

A la limitación proveniente de la escasez de recursos públicos, que de por sí restaba posibilidades al proceso de Participación Popular, se sumó la forma de operación que adoptó el mismo, al privilegiar el gasto social en desmedro de una orientación productiva que le permita proyecciones de sostenibilidad de más largo plazo.

Otro elemento que se suma a esta conducta por parte del Estado, es la persistente ineficiencia administrativa, agudizada por los permanentes cambios en la estructura del poder ejecutivo que se extendió a los nacientes órganos ejecutivos

departamentales y que se encarno en la pesadez burocrática y el incremento de la corrupción.

De esta manera, considerando las orientaciones asumidas por los principales agentes económicos y el Estado, se puede comprender que el comportamiento del mercado de trabajo no hizo más que reiterar una tendencia, afincada profundamente en nuestra sociedad, de desplazar gran parte de la responsabilidad en la solución de los problemas relacionados con el empleo a la informalidad.

Los problemas de la microempresa

El reconocimiento de la importancia de la microempresa en nuestro país, debe superar la visión simplista que no hace diferencia entre la microempresa moderna, que ha emergido en algunos países al calor de profundas reformas en sus respectivos aparatos productivos enfrentados a los nuevos retos de la competencia internacional, y la microempresa que en nuestro medio se ha difundido como refugio de la creciente población urbana que no ha accedido a un capitalismo floreciente. Esta distinción es tanto más importante a la hora de plantearse lineamientos de política y diseñarse acciones concretas para convertirla en una auténtica protagonista del desarrollo nacional, superando la contradicción evidente entre su indiscutible rol como generadora de empleo y su limitada capacidad para generar valor agregado.

Haciendo un esfuerzo de síntesis, podríamos agrupar los principales problemas que enfrentan las pequeñas unidades económicas en:

- i) problemas que derivan del escaso desarrollo de mentalidad empresarial, entre los que destacan: la aversión al riesgo, la insuficiente discriminación entre economía familiar y de la empresa, el desconocimiento del rol de la microempresa en la economía nacional, la subestimación de la legalidad para el funcionamiento de la unidad económica y la poca disposición para emprender proyectos empresariales asociados;
- ii) problemas que hacen al desconocimiento de funciones y técnicas de administración gerencial: la persistencia de una planificación empírica de la producción, la deficiente organización de los recursos, la presencia de prácticas informales de relacionamiento laboral, la improvisación en el uso de mecanismos de control administrativo y financiero, la ausencia de nociones de mercadeo y el desconocimiento de normas legales;
- iii) problemas derivados de la dotación de recursos de la unidad. Entre ellos los más importantes son el limitado capital de trabajo e inversión, la obsolescencia y atraso tecnológico de la maquinaria, ausencia de infraestructura propia para la producción y el almacenamiento, métodos y técnicas de producción rudimentarios, insuficiente división y especialización del trabajo, escasa calificación de la

mano de obra (alta participación de empleo familiar no remunerado), y prácticas empíricas en la comercialización.

iv) problemas vinculados con las características generales de la economía, que son similares a los que el conjunto de la industria enfrenta: limitado acceso a recursos financieros, ausencia de infraestructura productiva, deficiente provisión de materias primas e insumos, ausencia de mecanismos para impulsar el desarrollo tecnológico y la calificación de la mano de obra así como el escaso desarrollo institucional-legal para el fomento y promoción de la producción.

Una propuesta concreta

En opinión de CEDLA, para enfrentar los problemas relativos al desarrollo productivo se requieren políticas sectoriales activas diferenciadas en función de la naturaleza y particularidades de los distintos segmentos del aparato productivo. Se trata de diseñar y aplicar consecuentemente políticas dirigidas a eliminar las restricciones de acceso a recursos productivos y a los mercados por parte de los diferentes agentes económicos.

En el caso de la microempresa este es un desafío particularmente importante por constituir una opción real para avanzar en la solución de los problemas productivos y, por ende, del empleo. Esto, sin embargo, no quiere decir que se la considere como una panacea, ni que se asuma como posible una transformación integral de todos sus segmentos hasta el punto de constituirse en el sustento de un nuevo estilo de desarrollo.

La propuesta que aquí se resume busca trascender los objetivos de reproducción de la microempresa en los mismos niveles de productividad que han guiado muchos de los programas y servicios desarrollados por instituciones privadas -en ausencia absoluta de acciones estatales-. Por lo tanto pretende incrementar los niveles de competitividad de las pequeñas unidades económicas urbanas con potencialidades de desarrollo.

Este objetivo podría ser alcanzado en la medida en que se logre avanzar en la transformación productiva de las unidades, lo que implica lograr incrementos de productividad, mejorar su inserción en el mercado y mejorar y fortalecer su poder de negociación. De estos objetivos se derivan los resultados que deben buscarse de manera gradual:

- * Incremento de la capacidad de inversión, adaptación y/o innovación tecnológica.
- * Mejor funcionamiento interno de la unidad económica.
- * Consolidación de la inserción en los mercados.
- * Mayor acceso al capital.
- * Mejor articulación con el resto del sector industrial.
- * Mayor poder de negociación económica.
- * Superior capacidad de negociación institucional con el gobierno.

Los criterios básicos

La propuesta incorpora un criterio de prioridad, tanto en lo que se refiere a los segmentos como a los rubros que componen el conjunto de la microempresa: i) se pretende que las acciones lleguen al conjunto de microempresas que demuestren un grado importante de posibilidades de modernización productiva, de modificación de actitudes y de adopción de formas eficientes de organización del trabajo. Por ello, cobran importancia las unidades microempresariales que muestran mayor disposición hacia la integración y asociación productiva, debido a que las características derivadas de su tamaño y escala productiva se convierten en un elemento insalvable a efectos de enfrentar con posibilidades de éxito los nuevos retos que plantea una economía de libre mercado, y ii) siendo un criterio fundamental la sostenibilidad del desarrollo, la propuesta da prioridad a las actividades productivas, los servicios de apoyo a la producción y las actividades de comercio que contribuyan a la realización de la producción nacional.

Las acciones deberían dirigirse a todos los elementos problemáticos señalados: los problemas que dependen de las características de la unidad productiva y los que dependen del contexto económico general, bajo una *concepción de integralidad*, entendida con una mirada de conjunto de todos los problemas a enfrentar y, al mismo tiempo, como la identificación individual de cada uno de ellos y de sus interrelaciones más importantes. En el plano operativo, los criterios básicos deben ser la especificidad, la gradualidad y la progresividad. Esto quiere decir, que la ejecución de los programas a diseñarse debe orientarse por la especificidad del árbol de problemas en cada segmento y rama de actividad y delinear una "ruta crítica" de las acciones, que permita aplicarlas gradualmente -según la prioridad de cada problema-, y progresivamente, es decir, alcanzando paulatinamente un grado mayor de complejidad, para derivar en la transferencia y administración autónoma de los servicios por parte de la población involucrada. De ello se deriva que la oferta de servicios de apoyo deberá tener la suficiente flexibilidad para enfrentar las situaciones particulares, en las que se pueden presentar diferentes combinaciones de problemas internos y externos. Del mismo modo, esta oferta de servicios deberá basarse en una especialización y en la existencia de una institucionalidad lo más específica posible pero, al mismo tiempo, con un alto nivel de coordinación para permitir una ejecución integral.

La necesidad de otorgar a las acciones un grado aceptable de autosostenibilidad y de replicabilidad, exige que los criterios de administración y ejecución de los programas específicos se fundamenten en la excelencia, es decir, en la eficacia y la eficiencia, tanto en términos de los impactos sobre las condiciones de desarrollo de las microempresas, como en relación a los resultados inherentes a las propias instituciones ejecutoras.

Desde el punto de vista de la identificación de las unidades particulares como sujetos de las acciones

de apoyo, la propuesta plantea la selectividad, en el entendido de que una condición imprescindible para la sostenibilidad y replicabilidad de las experiencias depende en alto grado de la eficiencia en el uso de los recursos. Además, la propuesta incorpora el criterio de especificidad en relación a la identificación de los sujetos particulares de los servicios, es decir que diferencia a las personas integrantes de la unidad productiva de acuerdo al tipo de función específica que desarrolla en cada una de las áreas de la empresa; esto implica, asimismo, el reconocimiento de los roles diferentes que les toca jugar tanto al titular como a los trabajadores. En tal sentido, propugna la calificación de la mano de obra como el instrumento más eficaz para alcanzar mayores niveles de división del trabajo que conduzcan a una mejora de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores y, en particular, al reconocimiento social al papel de la mujer en estas actividades productivas. Asimismo propugna la equidad y la participación, como criterios que posibilitarán el acceso de todos los integrantes de la unidad a los beneficios que se deriven de la transformación productiva de ésta.

Las áreas y servicios

La intervención debe estar dirigida tanto a las áreas funcionales de la actividad económica (gerencia, abastecimiento, producción y comercialización), como a factores del entorno: políticas económicas, institucionales y organizativas.

Servicios de desarrollo empresarial: Su propósito es impulsar el desarrollo de una mentalidad y de actitudes empresariales en los titulares de las unidades, potenciando sus cualidades innatas. Se trata de transferir capacidades, destrezas y habilidades entre todos los componentes de la unidad, tanto titulares como trabajadores dependientes. El conjunto de servicios debería incorporar los componentes de Capacitación, formación y de asesoría.

Servicios institucionales no financieros: Son las acciones directas de parte de las instituciones y profesionales que ofrecen sus servicios en áreas en las que la microempresa no puede desarrollar acciones por su cuenta y riesgo propio. Por esta razón, se trata de estructurar una oferta cada vez más compleja de servicios:

- Asistencia técnica en asuntos legales, tales como requisitos y condiciones para la constitución de empresas, tributación y otros; en aspectos técnicos

referidos a la creación de infraestructura para el abastecimiento, la comercialización y en procedimientos necesarios para encarar la exportación de bienes.

Servicios especializados, tales como:

- Elaboración de proyectos, servicios contables, trámites legales tributarios.

- Auspicio y organización de Rondas de negocios y de intercambio de experiencias exitosas entre empresarios.

- Establecimiento de centros de acopio de materia prima y de productos para la venta, servicios de mantenimiento de maquinaria, bolsas de subcontratación, Realización de ferias y campañas de promoción y publicidad, así como establecimiento puntos estratégicos de venta, tradings y brokers.

- Servicios de información, que abarquen tanto la información del propio sector microempresarial, de la rama industrial, y del contexto nacional, como información más especializada y específica referida a aspectos legales y financieros.

- Investigación y/o estudios de mercado, tanto en lo que se refiere a mercados internos y externos para productos de alta demanda, como para materias primas e insumos que son demandados por la microempresa productiva nacional.

- Servicios financieros: Donde conviene considerar la cobertura de los servicios financieros clasificados según los propósitos del crédito, es decir, enfrentar la actual estructura de la oferta de servicios con las necesidades específicas de las microempresas. Es importante considerar la creación de servicios financieros especializados que brinden cobertura a necesidades de capacitación y formación profesional, tanto de titulares como de trabajadores de las microempresas.

El marco institucional

En el plano institucional, la propuesta reivindica el criterio de la especialización como un mecanismo que puede garantizar excelencia a través de la calificación del personal, el uso de metodologías, sistemas operativos e instrumentos adecuados a las características de las necesidades de la microempresa.

cedla

Av. Jaimes Freyre N° 2940 • Esq. Muñoz Cornejo • La Paz, Bolivia
Casilla 8630 • Teléfono: 413175 - 412429 • Fax: 591-2-414625
E-mail: cedla@wara.bolnet.bo

Diseño ¡eureka! 41•25•68