

INFORME FINAL

**Proyecto de Investigación: LA FUNCIÓN DE LOS
MICROEMPRESARIOS PRODUCTIVOS. EL CASO
DEL PARTIDO DE LA MATANZA**

Código de Proyecto: B – 146

Período informado: 01/01/2010 al 31/12/2011.

Director del Equipo: Dr. DOMINGO GARCIA.

Integrantes:

**ROSANA GONZALEZ
GRACIELA BANCHS
ANDRES IVAN SLIWA
LILIA SONIA SAK
SILVIA MONTES**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS

INDICE

TEMAS	PAGINA
RESUMEN - PALABRAS CLAVE	2
1. INFORME TECNICO-ACADEMICO	3
1.1 Introducción	3
1.2 Labor realizada.	6
1.3 Marco Teórico.	8
1.4 Los microemprendimientos en el Partido de La Matanza	24
1.5 El Estado y su respuesta al microempresario	28
1.6 Encuesta a microemprendedores.	41
1.7 Cuadros resumen de encuesta	53
1.8 Conclusiones	56
1.9 Bibliografía	59
ANEXO 1 .	
PROTOCOLO DE PRESENTACION DEL PROYECTO	61

RESUMEN

El estudio de las empresas en el partido de La Matanza sigue teniendo fundamental importancia al momento de comprender la situación de la economía y de la sociedad local. En este caso la investigación rondará sobre las microempresas del partido

Las microempresas conforman una base estratégica para el crecimiento de la economía matancera produciendo y ofertando bienes y servicios. Compra materias primas e insumos y vende bienes con valor agregado. En tal sentido colaboran con la generación de empleo al nuclear a aquellos que no tienen posibilidades de reingresar a la economía formal.

Sin perjuicio de otros aspectos, este trabajo se orienta a investigar las características de los microemprendimientos industriales que existen en el Partido de La Matanza, su constitución, organización de trabajo y problemáticas actuales, el mercado al que se destina su producción, su capacidad para generar empleo fuera de la economía formal, así como los efectos de los planes sociales nacionales, provinciales y municipales.

PALABRAS CLAVE

MICROEMPREDIMIENTO

MICROEMPRESA

LA MATANZA

ECONOMIA

EMPLEO

SOCIEDAD

1. INFORME TECNICO-ACADEMICO

1.1 INTRODUCCION

El estudio de la actividad empresarial en el Partido de La Matanza es fundamental para comprender la situación de la economía y de la sociedad local. Por ello, este equipo desarrolla sus investigaciones sobre el ámbito empresarial del Partido, siguiendo una línea trazada por dos estudios anteriores (Proyectos B-121 y B-133) realizados por este grupo de investigadores, bajo la dirección del suscripto..

El Proyecto B-121, titulado “LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL PARTIDO DE LA MATANZA: HISTORIA, EVOLUCION Y ESTADO ACTUAL DENTRO DEL DESARROLLO DEL SECTOR EN EL PAIS”, analiza el estado y evolución de la esa industria, fuertemente ligada a la historia y la economía de La Matanza. Esta investigación, permitió apreciar la importante presencia que tienen las PyMEs de carácter familiar que constituyen la forma empresarial predominante. Es así que este trabajo condujo a la realización de un nuevo proyecto (B-133), enfocado a las empresas familiares del mismo Partido de La Matanza.

El Proyecto B-133, titulado “LA IMPORTANCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR EN EL SECTOR INDUSTRIAL. EL CASO DEL PARTIDO DE LA MATANZA” demostró que gran número estas empresas, pueden ser consideradas “Microempresas” o “Microemprendimientos”, siguiendo la clasificación que los más reconocidos autores hacen en la actualidad. Esta realidad, llevó a su vez a este equipo a plantear un nuevo proyecto de investigación dedicado específicamente a las microempresas en el Partido de La Matanza. Esta idea se concreta en el presente trabajo de investigación, que es el Proyecto B-146, titulado: “LA FUNCIÓN DE LOS MICROEMPREDIMIENTOS PRODUCTIVOS. EL CASO DEL PARTIDO DE LA MATANZA”.

Si bien el Partido de La Matanza siempre se ha caracterizado por contar con numerosas iniciativas empresariales de tipo personal que dieron nacimiento a unidades económicas pequeñas, han sido las devastadoras consecuencias de las políticas económicas implementadas en la década del noventa y luego la crisis de 2001/2002, los hechos que dieron gran impulso a la aparición de microemprendimientos.

En los noventa, la transnacionalización de la economía, la dificultad para exportar acompañada de una intensa importación, consecuencia del tipo de cambio fijo, la “flexibilización laboral”, los efectos de crisis externas, como las de México y Rusia, y la devaluación del Real por parte de Brasil, dieron lugar a un gran cierre de fábricas, con la consiguiente pérdida del empleo para un importante número de trabajadores y generando una difícil situación social. La ya mencionada crisis de 2001/2003 vino a agravar este proceso.

Después de superado el impacto psicológico y social provocado por la pérdida de las fuentes de trabajo, la respuesta para muchos fue la búsqueda de microemprendimientos.

De este modo, la mayor parte de los microemprendimientos que se crearon en esta década que finaliza, responden a estrategias de autoempleo por parte de los trabajadores excluidos del empleo asalariado.

El Partido de La Matanza ha sido particularmente sensible a este fenómeno de creación de microemprendimientos en las condiciones descritas en los párrafos precedentes. Aquí se perdió el impulso industrial de décadas anteriores y se sufrió severamente el impacto del cierre de fuentes de trabajo, prolongándose esta decadencia hasta alrededor de 2006, Según lo expresa el Observatorio Permanente de las PyMEs, dependiente de la Universidad de Bologna, Italia, que cuenta con una sede en Buenos Aires. Esta decadencia hizo que el Partido de La Matanza quedara retrasado frente a otros Partidos del Gran Buenos Aires. Un ejemplo es la industria del calzado, antes liderada por La Matanza, que fue superada por el Partido de Lanús. Actualmente, y afortunadamente, la industria del calzado matancera se está recuperando con el apoyo de la Municipalidad, los planes nacionales, las entidades empresarias y nuestra Universidad.

En la actualidad, la creación de microemprendimientos está favorecida por planes oficiales que apoyan así la iniciativa de quienes se lanzan a una actividad productiva.

En el Partido de La Matanza hay gran número de microemprendimientos o microempresas, hecho que hemos podido observar en los anteriores trabajos de investigación (Proyectos B-121 y B-133). Estas pequeñas unidades conforman un sector de gran peso en la economía local y de gran influencia en el tejido social.

Por este motivo se ha seleccionado el tema de los microemprendimientos para el presente proyecto de investigación. Asimismo, entendemos que este estudio contribuirá a un mejor conocimiento de las características y el desarrollo de los microemprendimientos en el Partido de La Matanza, y permitirá la formulación de políticas y planes para fortalecer a este sector en el escenario económico y social. Consideramos que estas razones dan justificación al presente estudio.

Para el desarrollo de este trabajo de investigación, se han formulado las siguientes Hipótesis:

- ✓ *Las microempresas conforman una base estratégica para el crecimiento de la economía matancera produciendo y ofertando bienes y servicios. Compra materias primas e insumos y vende bienes con valor agregado. En tal sentido colaboran con la generación de empleo al nuclear a*

aquellos que no tienen posibilidades de reingresar a la economía formal.

- ✓ *Una importante cantidad de microempresas surgieron como “situaciones de urgencia” en la postcrisis, lo que implica un sentido de supervivencia para los microemprendedores matanceros. Por lo tanto debieron adaptarse rápidamente al cambio de su situación. No tuvieron tiempo de planificar su acción ni de organizar las futuras operaciones de su empresa, control de costos y gastos por ejemplo. Probablemente tampoco hayan tenido la información necesaria del proceso productivo y menos aun del marco legal y las condiciones fiscales. Esto debió representar para muchos un esfuerzo muy grande para sobrevivir a la “situación de urgencia” postcrisis. Probablemente muchos microemprendedores hayan quedado en el camino y los que lograron sobrevivir y que aún permanecen, lo hicieron porque intuitivamente encontraron un nicho no desarrollado por la economía formal y porque rápidamente cubrieron necesidades del mercado local, adaptándose al menos a conocimientos básicos de administración y finanzas.*

- ✓ *Aunque la producción de muchas microempresas se origina en la tercerización, integrándose de este modo a la cadena de producción de las grandes empresas, creemos que no es el caso del Partido de la Matanza. Al respecto, pensamos que aquellas que preexistieron a la crisis pueden haberlo hecho o pueden aun seguir vinculadas con la economía formal. Sin embargo, las microempresas que aparecieron después de la crisis son relativamente jóvenes e inexpertas, razón por la que es muy difícil que sean tenidas en cuenta por la mediana o gran empresa al momento de la tercerización*

- ✓ *No solamente los hombres sino también las mujeres ocupan un lugar muy importante al momento de insertar el microemprendimiento en la producción nacional, la generación de ingresos y empleo, y a la disminución de la pobreza. Muchos hombres se han visto expulsados del sistema del trabajo y han recurrido al aporte femenino para los nuevos emprendimientos. Aún cuando el hombre mantuviera su trabajo, la crisis estimuló a la mujer para que ayudara desde su casa al ingreso familiar. En muchos casos también la mujer ha reemplazado al hombre creando nuevos lugares de trabajo en su propia casa con herramientas sencillas.*

- ✓ *En la actualidad muchos jóvenes entran al mundo de los microemprendimientos por falta de posibilidades de ingreso en los empleos formales debido a la falta de preparación o por la imposibilidad de*

acceder a estudios secundarios y superiores, pero también por una necesidad de no estar supeditados a las estructuras empresariales.

✓ *Los microemprendimientos se transforman en un sustento fundamental para la economía formal y para aquellos que han quedado excluidos del mundo del trabajo. La función que deben cumplir los organismos estatales y sobre todo la Municipalidad debe ser fundamental. Deben capacitar, otorgar la asistencia técnica necesaria para mejorar los procesos de microemprendimiento, y deben brindar asesoría jurídica. Debe existir un sistema de información continua, poniendo a disposición los medios de comunicación en horarios adecuados y el asesoramiento desde instituciones privadas y públicas. El Estado nacional, provincial o municipal debe cubrir las falencias del crédito, que las instituciones bancarias se niegan a otorgar. A tal efecto mayores montos de crédito, plazos más largos y tasas más favorables ayudan a satisfacer las necesidades del capital necesario para adquirir las herramientas necesarias. Es necesario también que el Estado obre como intermediario para obtener acceso a seguros de vida, de salud y laborales para cubrir servicios sociales tales como servicios médicos, jubilación e invalidez. Además, es fundamental que se garantice un marco jurídico que considere las necesidades específicas de quienes operan en la microempresa que incluya el fomento de ésta y la protección laboral y social para los miniempresarios y sus empleados, en caso de existir.*

✓ *A partir de la crisis del 2001, El Estado ha colaborado más en la creación de microemprendimientos con características industriales que de en aquellos de idiosincrasia comercial o de servicios. La presente investigación trabajará precisamente sobre este tipo de emprendimientos.*

1.2 LABOR REALIZADA

Como es habitual, las tareas del equipo comenzaron con la búsqueda y selección de la bibliografía y documentación necesarias. Fue necesario recurrir a organismos públicos nacionales, provinciales y municipales, y también a entidades empresarias y al Observatorio Permanente de las PyMEs.

Esta actividad obligó a superar algunas dificultades e insumió más tiempo del previsto originariamente.

En el Capítulo 1.9, se agrega la Bibliografía seleccionada,

La bibliografía y documentación obtenidas han permitido reunir antecedentes para elaborar el Marco Teórico que se agrega como punto 1.3 .

Asimismo, se definieron los instrumentos a utilizar para realizar la investigación. Para la obtención de información se recurrió a una encuesta basada en visitas a microemprendedores seleccionados, que se efectuó en el año 2011.

Para llevar adelante esta encuesta se confeccionó un cuestionario, que más tarde, la práctica hizo aconsejable reemplazar por otro más sencillo, como se explica en el Capítulo 1.6.- Así se aplicó un modelo de cuestionario diseñado para facilitar en la máxima medida posible la respuesta del entrevistado. Para ello ha sido de gran utilidad la experiencia lograda en las encuestas realizadas en los anteriores trabajos de investigación de este equipo (Proyectos B-121 y B-133) que ya se han citado.

Efectuada la encuesta, se procedió al análisis e interpretación de la información obtenida, para pasar a fines de 2011 a elaborar las conclusiones, que se agregan en el Capítulo 1.8.-

Con respecto a las posibilidades de transferencia de conocimientos que surjan de este trabajo, cabe mencionar que podrá ser de utilidad para las autoridades nacionales, provinciales, y de la Municipalidad de La Matanza, que podrán perfeccionar la formulación de planes y programas para el desarrollo de las microempresas. Otros destinatarios serán también: entidades empresarias, entidades profesionales, gremios, centros de investigación, universidades, etc.

Nuestra Universidad Nacional de La Matanza, tendrá nuevos elementos que podrá aplicar en la labor que realiza en beneficio del Partido.

Finalmente, como Anexo 1, se agrega un ejemplar del Protocolo de Presentación de este Proyecto de Investigación.

1.3 MARCO TEORICO.

El marco teórico que corresponde a nuestra investigación es amplio. Encontramos distintos enfoques posibles vinculados a los MICROEMPRESARIOS que son relevantes al momento de analizar su importancia.

La microempresa como consecuencia del desempleo es uno de los factores más tenidos en cuenta cuando se analizan los distintos autores, pues todos coinciden en que las condiciones del posfordismo han cambiado el concepto de trabajo y han provocado su pauperización y su fragmentación.

Los años 90 y la crisis del año 2001 en Argentina nos hacen pensar en una situación difícil y muy grave que afectó al país y que la falta de posibilidades de trabajo tuvo allí sus orígenes.

Sin embargo, en 1969, Peter Drucker, escribió en su libro más conocido *“La era de la discontinuidad”*¹ que la Revolución Industrial actual basada en la nueva tecnología y los nuevos medios de comunicación, transforman las economías, los mercados, las estructuras industriales y por lo tanto los puestos de trabajo, los mercados laborales y por supuesto el concepto mismo de trabajo. Las empresas que traspasan las fronteras extienden estos cambios de paradigma a la sociedad mundial, poniendo en verdadero riesgo los conceptos de Trabajo conocidos y tradicionales. Afirma que existen cuatro esferas principales de discontinuidad: a) la explosión de la nueva tecnología, cuyo fruto son nuevas industrias importantes, b) el cambio de la economía internacional a la economía mundial, c) una nueva realidad social y política de instituciones pluralistas y d) el nuevo universo de los conocimientos basado en la educación masiva. Al señalar claramente los cambios que estamos viviendo, impresiona cómo analiza los cambios económicos, tecnológicos, políticos y culturales y cómo, hace más de cuarenta años atrás veía tan claramente las condiciones del mundo actual.

Esta obra escrita por Drucker a fines de la década del 60, recobra fuerza en la década del 90 con Jeremy Rifkin, quien, en su libro *“El fin del trabajo”*² confirma lo dicho por Drucker varios años antes, afirmando que hay una generación intermedia en los últimos veinte o treinta años que se ha capacitado para hacer el trabajo de una determinada manera y que no está lo suficientemente preparada para hacerlo de otra. Nociones tales como “reconversión laboral”, “recalificación”, “reingeniería”, afirma Rifkin, son las formas que tiene la sociedad moderna para hacer crecer su aparato productivo mientras logran adaptar a las personas a los cambios. Señala que en Estados Unidos solamente, durante los años 60, un tercio del empleo se realizaba en fábricas y

¹ DRUCKER, Peter.(1969) *“La era de la discontinuidad”* Aguilar. Madrid, España

² RIFKIN, Jeremy. (2010)- *“El fin del trabajo”*. Paidós Ibérica. Barcelona. España.

que en la década del 90 ese porcentaje cayó al 17 %. El mismo autor afirma que, después del tránsito actual de la sociedad postindustrial a la sociedad de la información, el mundo laboral es totalmente distinto al que vivió la humanidad en los últimos siglos.

La gravedad del problema de la desocupación tiene un carácter casi masivo para la población y para las ramas de la producción y los servicios. Estos fenómenos son causas suficientes para que se imponga como uno de los problemas más radicales que aquejan a la humanidad.

A su juicio, sin embargo, esa revolución, no tiene por qué ser tan negativa como se la anuncia y, en realidad, según Rifkin, podría producirse un salto hacia delante, hacia un nuevo modelo. Prevé una nueva forma de concebir el trabajo fuera de las plantas fabriles y de las grandes empresas. En este sentido, los emprendimientos reducidos, familiares y hasta personales presentan una posibilidad de escapar del concepto tradicional de trabajo y aún así permanecer dentro del sistema.

En la Argentina, durante la década del noventa y sobre todo después del 2001 las palabras premonitorias de Drucker y de Rifkin se hicieron realidad: las empresas estructuradas dentro de la economía argentina necesitaban menor cantidad de gente de la que realmente existía en edad activa. Era la primera generación de hombres y mujeres mayores de treinta años que se insertaba con estas características dentro de los parámetros del desempleo. Para estos nuevos segmentos sociales era necesario hurgar en el sector informal de la economía. Con muy baja inversión, (que en muchos de estos casos pudo salir de las indemnizaciones que algunas empresas pagaron a quienes iban a despedir), se podía intentar una solución rápida al problema del empleo. La transnacionalización de la economía, la pérdida de oportunidades para generar exportaciones provocadas por el anclaje del dólar y la "flexibilidad laboral", entre otros factores a los que se sumó la grave situación internacional generada por el "efecto Tequila" provocó una fuga de capitales, seguida después por cierre de fábricas que liberaron una importante cantidad de mano de obra. Después de superado el impacto psicológico y social, la respuesta para muchos fue la búsqueda de *microemprendimientos*

"Este equipo de investigación realizó anteriormente un análisis de la situación de las empresas vinculadas con el sector del calzado y también de la situación de la empresa familiar. De las investigaciones anteriores pudimos observar cuán importante había sido el movimiento industrial hasta el año 1994, pero de qué forma, en el segundo lustro de 1990 y sobre todo con la crisis del 2001, la situación de la industria y del comercio en general se vio afectada hasta el punto de provocar el quiebre de empresas pequeñas y medianas y golpear aún a las grandes. Esto necesariamente provocó un quiebre en el concepto tradicional de "trabajo formal" y llevó a la urgente necesidad de crear formas alternativas de supervivencia"³.

³ GARCÍA, Domingo y otros. (2009) *"La importancia de la empresa familiar en el sector industrial. El caso del partido de La Matanza"*. Universidad Nacional de La Matanza. Buenos Aires

El microemprendimiento se presenta por lo tanto, como una solución aceptable para la nueva perspectiva del trabajo informal.

Según el informe de la OIT sobre las *“Condiciones generales para fomentar la creación de empleos en la pequeña y mediana empresa”*, aunque no hay una definición universal de microempresa, se ha llegado a un acuerdo en ciertas características que le son propias, sobre todo para los países en vías de desarrollo: *“alcance de operaciones muy reducido, bajo nivel tecnológico, escaso acceso al crédito y falta de capacidad gerencial. La descripción adicional de estas empresas está relacionada con su nivel considerablemente bajo de productividad y de ingresos, así como con su fuerte tendencia a operar en el sector no estructurado en el que tienen pocos vínculos con la economía moderna y no cumplen con los requisitos gubernamentales en materia de registro”*.⁴

Para la Unión Europea, las microempresas deben presentar al menos tres criterios fundamentales para considerarse como tales:

1. Cantidad de empleados: de 1 a 10
2. Volumen de negocios o facturación igual o menos de 2 millones de euros
3. Volumen de activos igual o menos de 2 millones de euros.⁵

En la práctica, el criterio del número de trabajadores es el más utilizado por su aparente simplicidad y porque la información acerca de los demás criterios es muy difícil de obtener.

Existen otros criterios tales como el número de trabajadores, el volumen de producción o de ventas, el valor de los activos o la utilización de energía.

El mercado ofrece también un estímulo a los microemprendimientos productivos. El mercado puede estar constituido por la comunidad en donde el microempresario se desenvuelve. Esta comunidad requiere de bienes y servicios que no necesariamente son cubiertos por empresas más grandes. Es el momento en que el microempresario puede dar la respuesta adecuada a las necesidades del mercado local, constituyendo inclusive redes sociales que los impulsen y dinamicen.

También el capital constituye una de las formas de pensar un microemprendimiento. Sin capital (capital circulante, es decir, dinero), es

⁴ Reunión de Fomento para la Pequeña y Mediana Empresa” preparado con motivo de la reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo celebrada en 1997 en Santiago de Chile.

⁵ Memorias de la Unión Europea: “El trabajo y las corrientes migratorias”. Reunión realizada en Estrasburgo. 1997

bastante difícil gestar una empresa. Es necesario primero constituir un microemprendimiento que permita a través de la relación con otros y de la integración en el contexto social, cubrir las necesidades, incorporar un ingreso a la familia o ampliar los ingresos y acumular capital.

Las licenciadas Diana Durán y Beatriz Luquez han hecho un interesante análisis de los microemprendimientos en general y estudiado sus características, el poder que tienen los proveedores y los compradores, los competidores, los bienes sustitutos, la microempresa como organización, las redes de sistemas productivos que entrelazan los microemprendimientos con la comunidad, la influencia del tercer sector, los estudios de marketing, (aunque en estos casos no sean demasiado importantes) y los planes estratégicos para el desarrollo del microemprendimiento, son temas que las autoras han tratado en forma minuciosa. Afirmar que un microemprendimiento, aunque sea individual, es un trabajo en equipo, que implica responsabilidad de tareas por parte del o de los integrantes hacia la comunidad en la que se desempeñan y en la que tienen que capacitarse permanentemente. Se sostienen en valores como la creatividad, y la sustentabilidad, pero también en la solidaridad y la conciencia comunitaria.

Nos sorprendió gratamente una de las facetas del análisis que hicieron estas investigadoras en su trabajo:

*“Si consideramos el ejemplo de Italia, los microemprendimientos y las microempresas se caracterizan por distintos aspectos que deberían ser tomados como modelo para nuestro país: Una fuerte especialización productiva en el nivel local por su sistema de producción, una densa red de interdependencia productiva, multiplicidad de empresas, en vez de una empresa líder dominante en el sistema local, multiplicación de los sujetos económicos locales, gran circulación de información, difusión de las relaciones "cara a cara" que favorece la transmisión en cascada dentro del sistema de empresas de mejoras técnicas y organizativas, gran movilidad social, espacio geográfico relativamente homogéneo, origen de un nuevo empresariado.”*⁶

El sistema de pequeñas empresas, incluyendo los microemprendimientos ha sido estudiado en detalle en un libro titulado "Las regiones que ganan"(3 . Allí se han identificado entre éstas regiones a aquellas donde se forman aglomeraciones de emprendimientos pequeños que se relacionan con lo "típico de la comunidad". Estas empresas -muy presentes en Italia- tienen un alto grado de autonomía y un conocimiento del conjunto de factores histórico-sociales-culturales que se han sedimentado en la comunidad y las instituciones locales.”

En investigaciones anteriores este grupo de trabajo que formamos bajo la dirección del Dr Domingo García hemos explicado de qué forma pequeñas empresas, que generalmente comienzan como microemprendimientos, se concentran en determinadas regiones por determinados motivos para formar manchones o aglomeraciones de PyMEs. En trabajos anteriores habíamos visto que en algunas regiones de la Argentina funcionaban como base

⁶ DURÁN, Diana, LUQUEZ Beatriz (2003) “Los Microemprendimientos Productivos: Del Desempleo a la Ocupación”. Editorial Macchi. Buenos Aires

adecuada para el crecimiento de la competitividad de las PyMEs, debido a que en el interior de las mismas funcionan –aún de manera incipiente– los mecanismos tradicionales de las “economías de aglomeración”, aunque fuera de manera improvisada y sencilla, debido a que los mecanismos no habían logrado producirse en la forma esperada y tal como se dieron en otros lugares como en el caso del Mezzogiorno en Italia

Otros criterios vinculados con los microemprendimientos se desprenden de ideas más complejas y más específicas. La psicología del emprendedor es una de las facetas que son importantes para conocer el cómo se genera un microemprendimiento.

Existe una corriente de pensamiento vinculado con la filosofía de Administración de Empresas con aplicaciones científicas cuyo objetivo es no solo analizar la micro y pequeña empresa, su evolución y su desarrollo, sino que además hace mucho hincapié en el microempresario y los aspectos que éste debe tener en cuenta al momento de planificar la concreción de un microemprendimiento. Dentro de esta corriente está Eliyahu M. Goldratt, un doctor en física de origen israelí que advierte qué pasos son necesarios para tener en cuenta al momento de enfrentarse con un emprendimiento pequeño que no está directamente inserto en el sistema formal y las resistencias que debe enfrentar el micro emprendedor . Es el creador de la Teoría de Limitaciones, también llamada la Teoría de las Restricciones

La esencia de esta teoría se basa en cinco puntos correlativos que el emprendedor debe aplicar para el éxito de su empresa:

1. Identificar las restricciones del sistema.
2. Decidir cómo explotarlas.
3. Subordinar todo a la decisión anterior.
4. Superar la restricción del sistema y elevar su capacidad para participar en él.
5. Si en los pasos anteriores se ha roto una restricción, regresar al paso (1) pero no permitir la inercia.

Existen dos tipos de limitaciones:

1. Limitaciones físicas: escasos recursos humanos, falta de fortaleza por parte del emprendedor, falta de certeza en lo que quiere hacer y falta de objetivos concretos y medios para enfrentarlos.

Existen dos modos de explotarlas:

- agregar capacidad (estimular su propia inventiva e incorporar a alguien que pueda o quiera acompañarlo).

- aprovechar al máximo la capacidad del sistema fuera de su emprendimiento.

2. Limitaciones de políticas: son todas las reglas que evitan que la empresa alcance su meta (participación burocrática de entes estatales, falta de microcréditos, etc.) En este caso la mejor forma de superarlo es recurrir al Tercer Sector y a respuestas comunitarias.⁷

Michael Gerber, seguidor de esta teoría, va más allá y afirma que desde el comienzo de un emprendimiento hay etapas que seguir para las que el emprendedor debe estar preparado; de lo contrario es muy difícil que su emprendimiento tenga éxito. Para entender bien su teoría es preciso comprender cómo se llega a ser un emprendedor. Gerber no ubica su análisis desde el individuo que se ha quedado sin trabajo sino de aquel que generalmente lleva tareas de tipo técnico y que en algún momento se pregunta por qué en lugar de trabajar para otra persona no está trabajando para sí mismo. Cualquiera dispuesto a emprender un negocio, afirma Gerber, alberga en su seno tres personalidades que no siempre estarán de acuerdo en cuanto al rumbo que aquel debe asumir para desarrollarse con éxito:

- El emprendedor, es el innovador
- El gerente es el organizador
- El técnico es el trabajador incansable

Los atributos y particularidades de cada una de dichas personalidades chocan entre sí y hunden el negocio en un círculo vicioso del cual le será muy difícil librarse. Por eso establece la necesidad de analizar claramente cómo deben enfrentar su negocio aquellos que quieran independizarse. A tal efecto el autor presenta un panorama general de las diversas etapas por las que suelen pasar las nuevas empresas y sus dueños.

En su obra “El mito del emprendedor toma su propio caso personal (tiene un microemprendimiento para la enseñanza de lenguas) analiza sus propios éxitos y fracasos.

“La adolescencia llega después de la infancia empresarial, un periodo en el que el primer y único empleado lo hace todo, hasta que ya es demasiado para una sola persona y la empresa debe cambiar. Es en este momento cuando la mayoría de los negocios cierran. Los demás pasan a la Adolescencia. Si yo lo hubiese hecho, además de entender mejor las ideas sobre la transición de la Infancia a la Adolescencia y a la Madurez en una pequeña empresa, me habría enterado de la existencia de un Emprendedor, un Gestor y un Técnico dentro de cada empresario novato. “Si entiendes cómo hacer el trabajo técnico de una

⁷ GOLDRATT, E; PTAK, C; SCHRAGENHEIM, E. (2001)- “Necesario pero no suficiente”..

empresa, entiendes cómo llevar un negocio que vende el trabajo técnico.”En mi caso, está claro que no tengo problemas con el aspecto emprendedor—el pensar, explorar, soñar y planificar la actividad empresarial. Diría incluso que es mi lado dominante. También sé hacer el trabajo técnico—la traducción, las clases, las facturas, la contabilidad y las ventas—sino, no habría sobrevivido de una manera u otra durante los últimos siete años. No, mi problema, el gran fallo en mi personalidad ahora mismo sería el gestor. Y lo veo incluso en algunos aspectos de mi vida privada. Para trazar una línea entre el ámbito de la empresa y otro ámbito que formaba parte de mi vida anterior, el Emprendedor, el Gestor y el Técnico que dibuja Gerber se parecen mucho al Oficial, Sargento Mayor y Soldado que encuentras en un ejército”⁸

En Argentina muchos son los que piensan en el microemprendimiento como forma de superación de la etapa de dependencia.

Roberto Giuliodori, docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, opina que es un error estimular a las personas a convertirse en microemprendedores por el hecho de no tener trabajo *“Una microempresa debe ser pensada como una solución a largo plazo, sustentable en el tiempo y con perspectivas de crecimiento, y no como una simple salida coyuntural para resolver una situación transitoria de desocupación que podría ser afrontada con otras alternativas, como el subsidio al desempleo”*.⁹

Pero las necesidades de la Argentina de los 90 y la primera década del 2000 presentan una realidad que no puede enfocar al microemprendimiento en un estado óptimo de realización. Joaquín Duque y Ernesto Pastrana entre 1968 y 1973 se preguntaban “cómo subsiste la población urbana que no percibe un ingreso suficiente para satisfacer sus necesidades”¹⁰. En el paso de las últimas décadas del 80 y del 90 para América Latina, la microempresa es básicamente una “estrategia de supervivencia”. Profundizar esas estrategias fue un desafío aún mayor debido a la pérdida de las fuentes de trabajo y al sentimiento de exclusión del sistema. Por eso, la cobertura en el aspecto psicológico de aquellos que quedan forzosamente fuera del sistema, se transforma en uno de los primeros puntos a analizar al momento de comprender el origen de un microemprendimiento en nuestra región y específicamente en la región de La Matanza.

⁸ GERBER, Michael. *“El mito del Emprendedor”*. (1997) Editorial Paidós. Barcelona

⁹ FERNANDEZ, Andrés. *“Microemprendimientos: los que reciben más ayuda económica tienen el desempeño más bajo”*. Artículo publicado en Divulgación y noticias universitarias. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo. Mayo de 2010.

¹⁰ ABELA, María Florencia. *“Los microemprendimientos como estrategia de supervivencia”* 7° Congreso de la Asociación Argentina de Especialistas en estudios del Trabajo A.S.E.T.. Rosario. 2005

Desde el principio el concepto de “micro emprendedor” está directamente vinculado con las nociones de “autoempleo” y “autogestión”. La definición de autoempleo *“es la del individuo que desde su habilidad personal, desde su voluntad y hasta de su propia autoestima logra alcanzar una actividad independiente como alternativa de empleo; es una motivación interna y un cambio de actitud personal ante la adversidad”*¹¹.

La licenciada Marité Salvat, fundadora y presidenta Honoraria de la Fundación Salvat *afirma* la “sociedad digital”, proveniente de las nuevas tecnologías deben provocar en las personas un estímulo al “pensar, al hacer y al crear” lo que implica una actitud de autoconfianza necesaria para reinsertarse en el mercado laboral por instancias propias. *Afirma que “estamos en la era del autoempleo”, ya que el mundo ha cambiado y las relaciones del mundo del trabajo también. El mercado de trabajo experimenta una triple mutación: Tecnológica, organizativa y cultural donde el Autoempleo, a partir del principio de autoorganización se constituye como forma representativa de esta era y como un verdadero desafío personal e individual que permite redescubrir y maximizar las propias habilidades. Todo esto exige una comprensión acabada de las transformaciones producidas, para poder luego, generar un cambio de actitud, que nos permita pasar del empleo de por vida y en relación de dependencia, al trabajo autónomo, o sea a generar nuestro propio proyecto laboral.*¹²

Afirma lo importante que es que tengan una visión clara de a qué se quiere dedicar, qué tiempo tiene y qué inversión de tiempos y energías está dispuesto a poner y soportar. Por otro lado afirman que los microemprendimientos más exitosos son aquellos en los que el micro emprendedor disfruta de lo que hace.

Al momento de analizar el microemprendimiento como actividad paliativa para el desempleo tres sectores de la población aparecen claramente: *los microemprendedores que han perdido su trabajo cuya edad oscila en los 40 años y a quienes les resulta muy difícil reincorporarse al mundo del trabajo, los microemprendedores jóvenes y las mujeres que, frente a la falta de empleo formal por parte del jefe de familia, se transforman en un elemento fundamental para crear las condiciones necesarias de la supervivencia*¹³.

La participación de los jóvenes en microemprendimientos ha sido un tema bastante analizado psico y sociológicamente. Este análisis está recurrentemente vinculado a dos vertientes: el empleo y la educación.

¹¹ SALVAT, Marité. *“Emprendizaje. Aprender a emprender”* (2003) Marité Salvat Editora.

Buenos Aires

¹² SALVAT, Marité. (2006) *“Autoempleo. Poder trabajar depende de mí”*. Marité Salvat Editora.

Buenos Aires.

¹³ PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) en Informe de Desarrollo Humano en América Latina y Caribe PNUD Argentina. 2009.

Algunos investigadores y organismos interesados en la participación de los jóvenes analizaron la temática de microemprendedores en el último año escolar y universitarios. El programa “Jóvenes emprendedores” nació como una iniciativa de la compañía Pan American Energy, quien convocó a FUNDES Argentina para brindar la asistencia técnica en un Programa de desarrollo de capacidad empresarial en los jóvenes, que en general, respondieron a estímulos individuales y de proyección a largo plazo. Los resultados del estudio demostraron que un 24% de estos jóvenes emprendedores comenzaron a desarrollar sus negocios con créditos no bancarizados y solo un 2% logró acceder a líneas de financiamiento bancario, mediante créditos personales y no a la producción. Por otro lado no existen factores que supongan una pérdida de confianza de parte de los bancos a los proyectos presentados por jóvenes.¹⁴

Lorenzo Cachón, sociólogo español y titular de la Cátedra de Sociología I del Departamento de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, afirma que la incorporación de los jóvenes al mundo del trabajo es muy compleja, porque la educación que han recibido no los prepara para su inserción en el mundo laboral. Afirma que en la medida que la preparación baja, sube el riesgo de no encontrar trabajo, pero que la formación plena tampoco es una garantía para conseguir empleo. Los trabajos de autogestión en cambio aparecen como una solución, porque dependen más de las necesidades de sus propias comunidades que de estudios universitarios que no pueden aplicarse, debido a las estructuras y dinanismos de los diversos mercados laborales

“No obstante, las medidas que promueven una mejora de la cualificación para favorecer la especialización han sido, con frecuencia, desvirtuadas en la práctica con reformas laborales que convierten el principio de la especialización flexible en una flexibilización de la fuerza de trabajo. La aparición primero y la generalización después, de los empleos temporales, a tiempo parcial y los contratos de formación y aprendizaje, constituyen la expresión más conocida de ese fenómeno. Se trata pues, de modalidades caracterizadas, en mayor o menor grado, por su elevada inestabilidad, precariedad y, en general, por sus bajos requerimientos en formación y niveles de remuneración. Los emprendimientos unipersonales, familiares y comunitarios logran equilibrar la flexibilidad y la precariedad de las tareas existentes en el mercado laboral.”¹⁵

Entre los documentos de la OIT pudimos ponernos en contacto con un informe realizado este año en donde, notablemente no se hace hincapié en la microempresa específicamente. Sin embargo es insistente la referencia constante que este organismo hace del “trabajo decente”, por eso nos pareció interesante incluirlo como una perspectiva de análisis de la cuestión laboral en América Latina.

¹⁴ Comentado por el periodista Marcelo Berenstein, director de de Emprendedores News.

¹⁵ CACHON, Lorenzo. *Scripta Nova*. REVISTA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES Universidad de Barcelona. ISSN: 1138-9788. Vol. VI, núm. 119 (134), 1 de agosto de 2002

*“Este Informe muestra cuál es la situación de los jóvenes de América Latina en cuanto a la educación y el empleo, incluyendo una descripción de los indicadores más relevantes, un análisis reflexivo sobre las causas y consecuencias de lo que se está presentando, y de los retos que el acceso de la juventud a empleos productivos y trabajo decente plantea a gobiernos y actores sociales de la región, así como posibles líneas de acción para enfrentarlos”.*¹⁶

Este informe hace referencia a la relación permanente entre ingresos familiares/educación/ posibilidades de trabajo, y llega la conclusión que el bono (o dividendo o ventana de oportunidad) demográfico y el mercado de trabajo da lugar a una gran heterogeneidad de jóvenes de los cuales un 30% en América Latina buscan insertarse en el mercado laboral y no lo consiguen. Consideramos importante volcar este análisis porque los porcentajes son verdaderamente preocupantes, por la situación de los jóvenes mismos y por las dificultades por las que puede atravesar la sociedad entera como consecuencia de esto.

La OIT y sus modelos de capacitación trazan planes educativos y de formación para estudiantes, profesionales y jóvenes de distintos estratos sociales que quieran seguir el camino del trabajo independiente, buscando dar sistematicidad a los contenidos de la capacitación y sobre todos evaluando las posibilidades reales de las habilidades de los futuros microemprendedores. En el caso específico de jóvenes de sectores humildes, la OIT pretende

- a. que los jóvenes descubran sus capacidades y habilidades para desarrollarse en el medio laboral en el cual están insertos, para lo cual es necesario que averigüen y planifiquen dentro de él cuáles son sus necesidades más urgentes.
- b. que en cada región existan medios privados y estatales que colaboren no solo con la capacitación sino además con apoyos crediticios y gestiones alternativas de incorporación de estos jóvenes en el medio social y económico al que pertenecen. Es muy interesante advertir que estos proyectos incluyen no solamente a los jóvenes sino que impulsan también perspectivas de género y de economías solidarias.
- c. que se reconozcan e identifiquen las dificultades de adaptación de los jóvenes en el medio en que deben movilizarse y de la aceptación y presiones que el medio ejerce sobre el joven.

CINTERFOR (Centro Interamericano para el desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional) dependiente de la OIT tiene también objetivos muy concretos para estimular los jóvenes. Copiamos textualmente los principios y objetivos porque nos parecen muy interesantes los objetivos y medios que utiliza este organismo para el estímulo de los jóvenes.

¹⁶ OIT. *“Trabajo decente y juventud en América Latina 2010”*. Lima. OIT/Proyecto Promoción del empleo juvenil en América Latina (Prejal), 2010

Trabaja con empresarios jóvenes mediante la educación, capacitación, orientación y apoyo económico para la concreción de determinados proyectos.

Trabaja con jóvenes desempleados o subempleados que no tienen recursos económicos propios ni familiares. Se apunta directamente a la reducción de la pobreza a través de nuestro programa.

No se hace ningún tipo de discriminación de sexo, racial, religiosa, discapacidad, etc. Los únicos requisitos son la edad, la condición socioeconómica y la propiedad de una idea de negocio económicamente viable. Entre los jóvenes que forman parte del programa de la Fundación se cuentan 2 ex presos y 9 personas con discapacidad motriz o sensorial.

En referencia a la nueva cultura desarrollada a partir de los microemprendimientos Soledad Bordegaray, maestra y psicóloga social comenta que desde los emprendimientos, la unión en las comunidades barriales a partir de la crisis económica del 2001, aparece la cultura del nosotros y que se ven involucrados otros y más actores sociales, como también la creación de otro espacio. La autora afirma la importancia de la construcción de lazos solidarios, como respuesta a la desocupación y el rol fundamental de los trabajadores desocupados de establecer nuevas estrategias participando en ideas, actividades y generando más compromiso.

El trabajo autogestionado deviene de una nueva concepción del nosotros.

En referencia a la temática de microemprendimientos productivos podemos mencionar a Bellingi, Guillermo y Sergio Alejandro, quienes afirman en su trabajo de investigación:

“Una de las nuevas formas que asume la política social es la promoción de microemprendimientos (ME) productivos, entre cuyos objetivos se destaca que los desocupados obtengan ingresos provenientes de su trabajo.

Durante largo tiempo se consideró a la actividad microempresaria sólo como un refugio, al que acudían los desempleados o la población más pobre que no tiene acceso al mercado de trabajo formal. Especialmente entre los pobres estructurales, la promoción de tareas productivas destinadas al autoconsumo o al intercambio informal surgía como una alternativa frente a otras políticas puramente asistencialistas...”¹⁷

Bellingi y Sergio sostienen que como los integrantes de estos proyectos de autogestión manejan poco capital inicial, generalmente se ven de alguna manera atrapados y no pueden ir más allá del sector informal y comúnmente se les dificulta hacer frente al pago de impuestos por ejemplo, por los bajos ingresos que estos microemprendimientos generan.

¹⁷ Bellingi Guillermo y Sergio Alejandro. “Gestión del Desarrollo productivo. Desafíos para la promoción de microemprendimientos productivos- Pág. 1”. Junio del 2005

En relación al rol de Estado sobre los microemprendimientos, los autores comentan que para el Estado, estos proyectos.

Representa varias ventajas:

“Primero, en la medida en que la tasa de supervivencia de estos emprendimientos resulte significativa, puede desligarse progresivamente del sostenimiento de los beneficiarios, disminuyendo el gasto en asistencia social.

...

Segundo, contribuye a disminuir las presiones para la precarización laboral y salarial.

Tercero, fortalece las economías locales.

Cuarto, genera lazos sociales comunitarios cuyos beneficios trascienden lo meramente económico.

Quinto, tiende a mejorar (o a evitar el deterioro en) la distribución del ingreso...¹⁸

Obviamente implica un verdadero desafío, porque trasciende el mero apoyo a la autogestión o acompañar a los trabajadores desocupados en las comunidades barriales, sino que se trata de una realidad más compleja que tiene que ver con el sostenimiento de una autonomía económica que vayan obteniéndola y para este proceso se necesita una nueva cultura y un cambio fundamental basado en la solidaridad, en el abandono del individualismo y en la construcción de espacios y conductas más justas, participativas, de no dependencia y de cooperativismo, estableciendo una nueva identidad, con la toma de decisiones propias e independientes.

De este modo, los microemprendimientos también implican todo un cambio de cultura y de cimentación de diferentes valores. Significan todo un aprendizaje en la construcción de una educación popular y una redefinición del sujeto y el concepto del nosotros o sea se necesitan diversas variables para que se produzca una verdadera transformación, y para eso, según afirma José Luis Coraggio,

“...que para que surja un proyecto alternativo de desarrollo es necesario que éste gane autonomía relativa en su reproducción material y cultural. Con este propósito, debe constituir una economía popular capaz de autosostenerse y autodesarrollarse”

...

.La economía popular, dice Coraggio (1995) ...”debe incluir elementos sociales organizativa y tecnológicamente heterogéneos pero complementarios, si quiere ser dinámica. Debe incorporar en lo económico a las universidades nacionales y sus centros tecnológicos, a las ONGS a movimientos barriales y sindicales,

¹⁸ Bellingsi, Guillermo y Sergio, Alejandro- “Gestión del Desarrollo Productivo. Desafíos para la Promoción de Microemprendimientos Productivos. Pág. 3”. Junio de 2005

de la juventud, de la mujer y de consumidores... Debe incorporara redes de subsistencia y redes de intercambio cultural y científico”¹⁹

El interrogante de los autores Bellingi y Sergio en su investigación sobre Promoción de Microemprendimientos Productivos es si el Estado está preparado para enfrentar estas nuevas realidades y si esto puede implicar hacerse cargo de nuevas problemáticas.

En relación al tema, los autores afirman que hasta ahora la función del Estado, en vinculación con los microemprendimientos ha sido de una posición de asistencialismo con otras variantes. Pero no basta con generar subsidios para los trabajadores desocupados. Entre las características de los microemprendimientos, Bellingi y Sergio comentan que nacieron a través de la búsqueda de nuevas estrategias debido a la crisis y a la exclusión social que trajo aparejada, y que los microemprendimientos, realmente son una actividad económica de autogestión o de autoempleo, que cumplen la función de generar y de poner en marcha entre sus integrantes el trabajo para la producción de servicios y bienes para el mercado. Y que en algunos de los casos, no en todos, son acompañados por las políticas públicas.

Bellingi y Sergio refieren en su investigación que en los microemprendimientos los integrantes *“...no puede separarse de la lógica de la realización de las capacidades de trabajo de la familia en su conjunto y de su participación en otras actividades dirigidas a la satisfacción directa de necesidades...”*

“.... Mientras en la empresa capitalista interesa obtener, sus formas de organización del trabajo suelen ser más democráticas y participativas, porque su funcionamiento depende del acuerdo de voluntades de sus integrantes. Su organización tiende a las formas solidarias y cooperativas, contrapuestas a los criterios de egoísmo y competencia.”²⁰

“Los ME enfrentan gran cantidad de problemas, los cuales ponen en riesgo a su misma existencia...”²¹

Además, los autores reconocen los tipos de dificultades o quizás de limitaciones productivas que tienen los microemprendimientos como la escasez de capital propio en algunos de los casos o la posibilidad de poder obtener con facilidad el acceso al sistema financiero y de las garantías patrimoniales, sobre todo para comenzar con la autogestión, como por ejemplo, la posibilidad de adquirir las materias primas necesarias para los emprendimientos o las máquinas y herramientas necesarias según el tipo de proyecto de autogestión. Además, Bellingi y Sergio concluyen que los microemprendimientos tienen diversas carencias y problemáticas para poder insertarse en el mercado interno, tales como:

¹⁹ Coraggio José Luis- *“Desarrollo Humano, Economía Popular y Educación”*. Instituto de Estudios y Acción Social .Aique Grupo Editor Pág178.1995

²⁰ Bellingi, Guillermo y Sergio, Alejandro.”*Gestión del Desarrollo Productivo.Desafíos para la Promoción de Microemprendimientos Productivos- Pág 4”*. Junio 2005

²¹ Bellingi, Guillermo y Sergio, Alejandro.”*Gestión del Desarrollo Productivo.Desafíos para la Promoción de Microemprendimientos Productivos- Pág 5”*.Junio 2005

“... baja calificación laboral y la falta de capacitación. Básicamente los emprendedores suelen referirse a la ausencia de herramientas de gestión como la baja calificación técnica, comercial y administrativa...”

“...La escasa planificación que predominan la incertidumbre, la inmediatez y la improvisación. Es notoria también la falta de conocimientos de estrategias de comercialización, lo cual se ve agravado por las dificultades en el acceso a espacios de comercialización y la escasez de demanda provocada por los bajos ingresos de los clientes potenciales de los ME...”

“...El cálculo de costos suele hacerse de manera informal, y en la práctica la mayoría de los microemprendedores no fijan los precios considerando todos los costos sino tan sólo algunas variables y, dentro de ellas, los que se pueden detectar más fácilmente. Como no consideran la mano de obra como un costo a cubrir, los ingresos resultan insuficientes para dejar un aceptable margen por sobre los costos previstos. La administración de los recursos es deficiente porque no se suelen llevar registros contables y suelen mezclarse las economías del ME y la doméstica...”²²

En síntesis, los autores mantienen la opinión de que los microemprendimientos tienen variadas limitaciones como el cumplimiento de las normativas desde la seguridad social, fiscal, de control bromatológico, o las leyes laborales. Por lo tanto, argumentan que sería un desafío a cumplir la construcción de un nuevo marco legal que se adaptara a los cambios o a las transformaciones sociales y económicas y que desde lo institucional se establezcan políticas que apuntalen y que afirmen el desarrollo de la Empresa Social, sobre todo en el marco local.

Durante los últimos años de la década del noventa y con la crisis de 2001 se fue produciendo la creación de innumerables microemprendimientos, que han nacido entre los años 2002 y 2003 en gran cantidad, abarcando desde la consolidación de cooperativas, asociaciones civiles de trabajadores desocupados, empresas recuperadas por los trabajadores y autogestionadas por movimientos sociales, movimientos de cooperativismo en el cual han participado familias, trabajadores que por su edad han quedado también fuera del mercado laboral. jóvenes y también el rol de las mujeres en su participación como emprendedoras de proyectos de producción y de trabajo gestionado tanto en el área urbana, como rural.

Muchas microempresas están actuando en la producción alimenticia, tejidos, cartón y reciclado de papel, como las cartoneras, cuero, metal, reciclado de muebles, etc.

Una de las problemáticas o limitaciones de los microemprendimientos ha sido el acceso a la economía formal, como lo hemos mencionado anteriormente, sin embargo, en los últimos años el microcrédito ha sido un instrumento de

²²Bellingi, Guillermo y Sergio, Alejandro. *“Gestión del Desarrollo Productivo. Desafíos para la Promoción de Microemprendimientos Productivos- Pág 6”*. Junio 2005

salvataje para la población con serias dificultades económicas dentro de la franja de exclusión social y se ha convertido a partir de la última gran crisis económica del país en una alternativa que reemplazó al sistema bancario tradicional. Para la población falta de recursos es una posibilidad de generar un negocio viable.

El microcrédito es una gran contribución al desarrollo económico y una propuesta que nació hace más de 20 años, a través de la invención del economista Muhammad Yunus, en Bangladesh, para prestar a personas que no tenían tierra y no podían acceder a créditos bancarios tradicionales y, por lo tanto, no podían tampoco cumplimentar con los requisitos pedidos por el sistema, como las garantías.

De esta forma, este economista creó en 1983 el Banco Grameen, el cual les otorgaba préstamos a los pobres sobre todo del ámbito rural. Actualmente el banco tiene varias sucursales en todo el mundo y fundaciones.

Yunus argumenta que casi todos los préstamos se hacen a mujeres y a grupos de pocas personas y que los préstamos es posible recuperarlos.

En relación al microcrédito en el trabajo de tesis de Andres Roberts 2003, se realiza un estudio sobre la función y los aportes del microcrédito para el desarrollo económico, si bien él realiza un importante análisis de un estudio de caso en Arroyo Dulce (noreste de la provincia de Buenos Aires), también plasmó un trabajo de investigación en referencia a esta herramienta como es el microcrédito para los pobres.

Según el modelo Grameen, en su estudio Roberts analiza el microcrédito para personas que quieran trabajar en forma autónoma. "... Se indica a las personas que formen grupos de entre 3 y 5 emprendedores de manera de que cada uno garantice que el otro va a pagar. Es decir, si un emprendedor del grupo no paga su cuota los demás deberán hacerlo. La principal motivación por repagar su microcrédito o el de la deuda de su compañero está en la posibilidad de recibir un nuevo microcrédito. Comienza recibiendo su microcrédito un emprendedor y a medida que este repaga recibe otra persona del grupo. Se crea así una presión entre los pares que ayuda a disminuir la tasa de incobrabilidad o de atraso. Esto es lo que se denomina un grupo solidario. Los grupos se reúnen semanalmente para realizar el pago de sus cuotas y analizar los planes de negocio de cada uno de los miembros. Los grupos están formados principalmente por mujeres, porque generalmente son más pobres que los hombres y es más común que gasten sus ingresos en el bienestar de los hijos"²³

Desde el 2001 hasta nuestros días en el país y en la provincia de Buenos Aires, en particular, han crecido no sólo microemprendimientos sino también una variedad de proyectos de autogestión que ven al microcrédito como una

²³ El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico .Tesis Andrés Roberts.Universidad Católica Argentina .Facultad C.Sociales y Económicas Departamento de Económicas.Octubre 2003. Pág 4

posibilidad para su desarrollo productivo, incluso existe una red de microcréditos y educación popular en la provincia de Buenos Aires.

En el mismo ámbito bonaerense, cabe destacar el programa “Provincia Microempresas” para posibilitar el acceso al crédito a los microemprendedores, que no tienen posibilidades de financiarse por no reunir los requisitos habituales de la banca comercial. En siguiente capítulo, relativo a los Microemprendimientos en el Partido de La Matanza, se describen aspectos de “Provincia Microempresas”..

1.4 LOS MICROEMPRESARIOS EN EL PARTIDO DE LA MATANZA

“Microempresarios nacidos de la crisis, perduran en el tiempo”. Este fue el titular del Diario UNO de la Universidad Nacional de La Matanza en una nota publicada en la sección de Economía. Así comentaba en su encabezado la realización de la exposición que los microempresarios del Partido realizan anualmente en la plaza San Martín.

En la sección de Economía, de dicho diario se analizan y caracterizan los microempresarios de la actualidad en el Distrito y se hace referencia a que durante el mes de Noviembre del 2010 se llevó a cabo en la ciudad de San Justo, la congregación de artesanos y pequeños productores que nacieron en plena crisis del 2001 y que permanecen en funcionamiento, y en crecimiento, teniendo fuerte vinculación con la Dirección de Políticas Socioprodutivas del Municipio y la red de empresarios de La Matanza.

Los rubros que mostraron en la exposición abierta a la comunidad fueron varios, desde lencería, alimentos, artesanías, indumentaria hasta artículos de marroquinería y calzado.

En una entrevista realizada por el diario Uno, la funcionaria de la Dirección de Políticas Socio productivas, Patricia Bazán, comentó que: *“en el transcurso del año los empresarios de La Matanza se presentan a las ferias que organizan en las localidades de González Catán y de San Justo y que uno de los requisitos para integrar las ferias es no hacer reventa”*.

Además, Bazán señaló que: *“la intención es mostrar que es posible la economía y el desarrollo social con una economía solidaria: que la comunidad en forma asociativa puede producir y vivir de ello”*.

En la nota del diario Uno a la que hacemos mención también se cita a Liliana Suárez, Directora de Políticas Socioprodutivas del Municipio, quien describió: *“Dentro de las carpas, hubo 73 emprendimientos de La Matanza y de invitados que vinieron desde Morón, San Antonio de Padua y hasta de Campana. También, como novedad, se incorporó un sector gastronómico”*.

Con esta exposición se pone de relieve el trabajo que los empresarios vienen realizando desde hace tiempo. Con una inversión inicial escasa, muchos comenzaron su negocio sin más capital que su fuerza de trabajo, pero, para que la actividad económica se sostenga en el tiempo, hace falta más que eso. A este respecto, más adelante, en este mismo capítulo, trataremos la cuestión del acceso a financiamiento y el programa “Provincia Microempresas”.

Los microemprendimientos se originaron por la última crisis, que obligó, ante la realidad de exclusión social, a la elaboración de nuevas estrategias de supervivencia en las que los trabajadores desocupados tuvieron que generar trabajo, en la producción de bienes y servicios, para poder acceder al mercado local o en algunas alternativas al trueque.

Las microempresas conforman una base estratégica para el crecimiento de la economía matancera produciendo y ofertando bienes y servicios. Compran materias primas e insumos y venden bienes con valor agregado. En tal sentido colaboran con la generación de empleo al nuclear a aquellos que no tienen posibilidades de reingresar a la economía formal.

Los gobiernos provincial y municipal son conscientes de la necesidad de cuidar a los microemprendedores, dándoles protección y apoyo en sus proyectos particulares. En ese sentido las expoferias de emprendedores del partido se realizan entre la red de emprendedores bajo la organización de la Dirección de Políticas Productivas del Municipio de La Matanza.

Desde hace unos cuantos años hasta el presente microemprendedores y artesanos comparten las ferias quincenales que se realizan durante todo el año. La sede es la Plaza San Martín. También en forma anual y durante tres días en el mismo paseo estos dinámicos trabajadores presentan sus microemprendimientos, orgullosos, por cierto, de lo que han logrado. Además se trasladan a otras ferias como las que se hacen en las localidades de Isidro Casanova y González Catán.

En muchos casos estas ferias fueron los lugares que elegimos debido a la importante concentración de microemprendedores para realizar nuestros contactos con ellos. En el diario UNO de la Universidad Nacional de la Matanza, sección de economía, se afirma que por quinto año consecutivo se realiza la feria anual de emprendedores en la plaza de San Justo, y se detalla un reflejo de la realidad que hemos observado también cuando realizamos algunas de las encuestas en noviembre del 2011

Los microemprendedores tuvieron su exposición anual. Los pequeños productores/comerciantes se dieron cita en el encuentro anual que realizan en la Plaza San Martín, y que es una muestra acabada que refleja el esfuerzo de quienes quieren salir adelante con el producto de sus propias manos.

En la nota citaron puntualmente cuales fueron los días en que se realizó ese gran encuentro, que fue del 16 al 20 de noviembre: la plaza central de San Justo se vistió de colores en cada uno de los puestos que los microemprendedores de La Matanza instalaron en la Expo Emprendedores 2011.

Asimismo en el citado diario se mencionaron los diferentes productos que se vieron en la feria, como carteras, mates, prendas de vestir, disfraces, conservas, juguetes, bijouterie, velas y artículos de decoración; fueron algunos de los variados rubros que tuvieron su lugar en la feria.

A través de las entrevistas realizadas por el equipo en el trabajo de campo no sólo hemos observado esos productos mencionados sino también nos llamó la atención la importante presencia de puestos de microemprendedores de alimentos y bebidas, revestimientos simil piedra, jabones, calzados, mobiliario y pintura sobre tela.

En la nota del periódico Uno también se relata una de las dificultades de los microemprendimientos y es el acceso a los créditos bancarios clásicos debido que se tiene que demostrar un determinado ingreso que haga el microemprendimiento. Por lo tanto, la función del Estado es esencial, por eso el Banco Provincia de Buenos Aires atendiendo las necesidades del sector que tiene dificultades de acceder a la financiación se decidió crear un Programa denominado "Provincia Microempresas", con el que en los últimos tiempos el Banco se convirtió en un canal de apoyo directo a los microempresarios que estaban marginados de los servicios de la banca tradicional.

En el Partido de la Matanza funcionan actualmente tres sucursales de dicho Banco, en la localidades de Isidro Casanova, San Justo y Villa Insuperable.

En referencia a esta problemática de los microemprendimientos, el presidente del Banco de la Provincia de Buenos Aires, Guillermo Francos, en la entrevista que le efectuara el diario UNO que: *"los microemprendimientos son los que no reúnen los requisitos para ser clientes de un banco normal; y que es un sector que siempre ha quedado marginado del apoyo bancario, y por eso en muchos casos los microemprendedores, cuando necesitaron recursos, se vieron forzados a recurrir a prestamistas, con fuertes intereses"*.

"Provincia Microempresas" brinda préstamos de hasta 15.000 pesos, con condiciones flexibles, y sin garantías a trabajadores de la autogestión o sea para personas que realizan una actividad productiva

El emprendimiento LA JUANITA.

Una de las experiencias más notables en el Partido de La Matanza, orientada a promover la autogestión y el trabajo colaborativo en el barrio fue la creación de la cooperativa La Juanita, desde Septiembre del año 2001, en la localidad de Laferrere. Allí comienza un espacio para la formación de una nueva cultura de colaboración, de pensar en el otro y de acciones que de forma concreta puedan generar una transformación, como por ejemplo la posibilidad para la comunidad del barrio pueda acceder a cursos de capacitación y talleres.

Actualmente, la cooperativa La Juanita cuenta con una escuela, que desde el año 2002 le dió el marco legal al proyecto de la escuela como elemento formativo de la construcción de valores de solidaridad y popular en La Matanza.

El movimiento de trabajadores de desocupados, para darle mayor impulso a este proyecto educativo, se reunió con el Ministro de Educación a nivel nacional, por entonces, recibiendo todo el apoyo de la Provincia también.

Pero además, dentro de los emprendimientos productivos de gran valor, como función social para la comunidad fue quizás el logro más representativo la panadería, la impresión de remeras en el taller de serigrafía, taller de costura, por ejemplo, o la huerta comunitaria.

A su vez, este proyecto comunitario se articula desde el 2004 con otras entidades como la ONG Poder Ciudadano, y también la participación de profesionales del diseño como Martín Churba, para poner en marcha *“Pongamos el trabajo de moda para siempre”*. Este proyecto significó la elaboración de guardapolvos, y el aporte más importante fue la exportación de los mismos a países como Japón y también a Italia.

Por otra parte, comenta la directora de La Juanita, actualmente Silvia Flores, en la entrevista periodística que: *“con las ganancias obtenidas por este emprendimiento se ayudó a la construcción del jardín de infantes comunitario, que recepciona a 54 chicos diariamente”*.

También la directora de La Juanita relata en la misma entrevista periodística que: *“el emprendimiento crece cada vez por la cantidad de actividades que realizan, como curso de artesanías, talleres de guitarra y de serigrafía, clases de apoyo para el estudio de materias, orientación laboral, taller de reciclado de computadoras, panadería, y el taller textil.*

Y lo fundamental es la cantidad de vecinos que participan en esta función social de los emprendimientos, que son aproximadamente entre 600 y 650.”

Finalmente, Silvia Flores afirma que: *“uno de los tantos proyectos que forman parte de nuevos desafíos es crear una universidad en el barrio”*.

1.5 EL ESTADO Y SU RESPUESTA AL MICROEMPRESARIO

1.5.1 ENCUESTAS A FUNCIONARIOS

Comenzamos la recolección de la información para este estudio en el distrito matancero realizando dos entrevistas a funcionarias. Una fue Patricia Bazán, de la Dirección de Políticas Socioproductivas, que nos recibió en sus oficinas en el municipio en San Justo.

Nos comentó que se realizaba ferias de microemprendedores cada quince días en la plaza, y una vez al año se efectuaba una expoferia mucho más grande, con más participantes, y que era inaugurada por el Intendente de La Matanza.

Ella también nos habló de las leyes de la provincia de Buenos Aires auspiciada por el gobernador Daniel Scioli, destinadas a ayudar a microemprendedores.

Además nos explicó y nos asesoró sobre cuáles eran los puntos más sensibles para abordar con los microemprendedores: debíamos tener en cuenta la historia que llevaba a cada uno de ellos a decidir el proyecto del emprendimiento, cuánto producen o qué capacidad productiva tienen actualmente.

La Licenciada Liliana Suárez, Directora de Políticas Socioproductivas del Municipio fue una de las primeras funcionarias que pudimos entrevistar. Señaló que, por parte del Municipio, “los emprendedores reciben asesoramiento, capacitación, subsidios de distintos programas y líneas de microcréditos. También se dictan algunos cursos como el de manufacturación y manipulación de alimentos, preparación de conservas y dulces, que son un acompañamiento técnico. Esta tarea se completa con un equipo encargado de visitar a los emprendedores una vez que fue subsidiado o asesorado, porque no siempre necesitan financiación y muchas veces necesitan ser asistidos, sobre todo en el área de ventas”.

Afirma la Licenciada Suárez que estas son formas de canalizar el esfuerzo por salir adelante. Varias autoridades estuvieron presentes en cada uno de los puestos, de las carpas y de los alrededor de 120 artesanos y 100 emprendedores que se apostaron en las partes internas de la plaza y en las veredas que dan a las calles principales.

Además, cada jornada cerró con espectáculos para todo tipo de público. “Es una fiesta popular, el año pasado pasaron 10.000 personas, y este año habremos llegado a las 15.000”, expresó Liliana Suárez. El acto final lo cerró el señor Intendente de La Matanza, Fernando Espinoza.

Otra área importante afirma la Licenciada Suárez es la comercial: “no hay que olvidarse del aspecto comercial, como por ejemplo, dónde venden, cuánto venden o si hacen publicidad, de qué manera”.

Estas recomendaciones fueron fundamentales y se tuvieron en cuenta en el trabajo de campo más allá de otras preguntas que habíamos elaborado. Por otro lado nos comentó que por esos días se realizaba una mega feria de

microemprendimientos inaugurada por el Intendente de La Matanza, el Señor Espinoza, en noviembre de 2011. Y nos explicó que había setenta y tres stands de microempresarios. Afirmó que la mayoría eran de comida; después le seguía un 44 por ciento en el rubro textil, indumentaria para damas y chicos, y luego había otro porcentaje en calzado. Volvimos a encontrarnos con la Licenciada Suárez, justamente, cuando estábamos recorriendo los innumerables puestos de los microempresarios, en la última expoferia en noviembre 2011.

Hay más mujeres en los emprendimientos y nacen en su mayoría a partir de la crisis del 2001, cuando se congregaron amigos, socios, grupos familiares, jefes de familia desocupados, para poder subsistir” sostuvo la funcionaria en ese encuentro que tuvimos con ella en la expoferia.

Desde la Dirección se realiza capacitación, dijo la funcionaria, como formación profesional gratuita en administración, computación y ventas; y se realizan capacitaciones en varias localidades del partido, como por ejemplo en Ramos Mejía; se asesora en ventas, inversión, en la elaboración de los proyectos que hay que presentar y la documentación en general que hay que enviar al Ministerio de Trabajo y Desarrollo Social: tienen que existir por lo menos tres presupuestos para presentar de proveedores y el proveedor tiene que tener todo legal, y preferentemente ser de La Matanza.

En relación al sector agroalimentario, hay cursos de ingeniería, control de higiene y conservación de los alimentos.

En la compra de maquinaria hay un seguimiento y monitoreo.

“Contamos con una contadora para asesorar a los emprendedores, una psicóloga social, para trabajar sobre el liderazgo, fortalecimiento familiar, y presentación de productos”, dijo la funcionaria.

:

1.5.2. NORMATIVA RELACIONADA CON LOS MICROEMPRESARIOS.

▪ LEY Nº 13.136.- (Ley ALAS)

El Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires ha buscado durante todo la última década otorgar ayuda y protección a los proyectos de los microempresarios, personas, grupos y familias que se dedican a la producción, comercialización e intercambios en el marco de la economía social.

En este marco aparece la Ley 13.136 o Ley ALAS (Actividades Laborales de Autoempleo y Subsistencia).

La Ley Alas tiene como objetivo formalizar y registrar la actividad laboral que tenga como base el autoempleo, proponiendo la solidaridad y cooperación entre sus integrantes formados por microempresarios productivos. Brinda además las herramientas necesarias para la formalización de sus tareas.

¿Qué es un microempresario para ALAS?

Es el conjunto de individuos que opera en la sociedad y que no está en relación de dependencia y tampoco dentro de los parámetros de la economía formal. Son pequeños productores que mantienen una facturación baja, con actividades que pueden o no ser realizadas bajo la tutela del estado provincial. ALAS por su parte favorece a quienes desarrollan proyectos productivos sustentables, que son monotributistas sociales o de la primera categoría. Cuando el emprendimiento comienza a crecer, ya está en proceso de pasar a ser un emprendimiento productivo.

El Licenciado Raimundo Marmori, Director Provincial responsable de la Agencia de Empleo del Ministerio de Trabajo, afirma que muchas veces tener los papeles en orden implicaba tramitar el Monotributo Común, cuando no existía el monotributo social, pagar ingresos brutos. El microempresario, que no tenía grandes ingresos, elegía seguir trabajando en negro para no tener que pagar ese dinero al Estado y poder tener su entrada, la cual le garantizaba la mínima subsistencia. Afirmó además Marmori que la ley Alas ha contado con muchos inscriptos. Es una ley impulsada por el gobernador Daniel Scioli desde el comienzo de su mandato, y en estos años no ha dejado de crecer.

La última serie de tres capacitaciones dentro del marco de esta ley se realizó en el Partido de La Matanza en junio del 2011. Participaron entonces más de 600 emprendedores en las reuniones llevadas a cabo en distintos puntos del distrito del partido.

La Ley ALAS ha significado un aporte constante para aquellos que, después de la crisis de 2001, salieron del empleo formal y se refugiaron en estos microempresarios para subsistir.

El Ministerio de Trabajo de la provincia de Buenos Aires, por su parte, a través del Subsecretario de Empleo, Nicolás Milazzo, también encabezó anteriores

encuentros en González Catán con microemprendedores. Actualmente el IMDES, que es el Instituto Municipal de Desarrollo Económico y Social de La Matanza, brinda la atención que los emprendedores se merecen. Con el monotributo social, argumenta Gisella Salvatierra, representante de dicho instituto, como con la ley ALAS, los emprendedores tienen un marco legítimo regulatorio de lo que es la actividad autoemprendida de subsistencia.

La Ley ALAS genera estrategias de desarrollo local y regional, proponiendo la subsistencia y el autoempleo, y la promoción del empleo productivo, el desarrollo social, la acción solidaria y el bienestar en la población bonaerense.

Se cita a continuación el artículo 2º de la ley que hace referencias esenciales a esta norma.

“ARTÍCULO 2”.- Son objetivos de la presente Ley:

- a) Proteger y promover la producción y comercialización de bienes y servicios de asociaciones informales que tienen como fin lograr la autosubsistencia de sus integrantes.
- b) Propender a la actividad regular de dichas asociaciones informales mediante la cooperación, creatividad y el desarrollo personal y comunitario.
- c) Promover la capacitación de los emprendedores.
- d) Favorecer el desarrollo endógeno local.
- e) Promocionar la inscripción de organizaciones locales, regionales y provinciales que generen proyectos, promuevan emprendimientos e incorporen mano de obra.
- f) Dotar de capital de trabajo inicial y apoyo a los nuevos emprendimientos.
- g) Apoyar y ampliar las instituciones de Banca Social.
- h) Apoyar las organizaciones que tienen base en la familia, la solidaridad y la cooperación.
- i) Promover la incorporación y transferencia de tecnología apropiada.
- j) Ofrecer apoyo técnico e información sobre la economía social en cada municipio, incorporando los recursos profesionales de la Provincia, los Municipios y las Universidades e Institutos Tecnológicos.

Dice esta Ley que en los microemprendimientos, la sociedad puede estar integrada por dos personas asociadas, pudiendo llegar a un máximo de diez, incorporando ambas o una de ellas a sus familias. No es una ley de características fiscalistas ni tributista. Tiene beneficios, como gratuidad en los trámites, ventajas en las tasas y contribuciones a los municipios, asesoramiento de los municipios adherentes, inscripción en ingresos brutos en la provincia de Buenos Aires sin cargo, acceso a formación, capacitación en aspectos técnicos, producción, comercialización, gestión, valores de convivencia del grupo a través de organismos públicos y privados, accesos a espacios de comercialización y a ferias de compra local.

En algunos párrafos que seleccionamos por su gran significancia, en el artículo 6º de la Ley menciona la acción de divulgar el concepto de la cultura emprendedora, desde todos los niveles educativos, fomentar la compra de

bienes y servicios para la capacidad del sector, proteger a los emprendedores y facilitar canales de comercialización; además de procurar insumos y tecnología utilizada que cumplan normas de protección. Algo fundamental que menciona la ley es implementar mecanismos idóneos que faciliten el cumplimiento de los emprendedores y sus familiares en materia de seguridad social y normas bromatológicas.

Además, en el artículo 19º la ley ALAS hace referencia a los municipios de la Provincia de Buenos Aires, y dispone lo siguiente:

....”Adhesión: Se invita a los Municipios a adherir a la presente Ley, pudiendo eximir de las respectivas tasas locales y promover otros beneficios para las Actividades Laborales de Autoempleo y Subsistencia (ALAS) que se acojan a sus disposiciones, de acuerdo con lo establecido en el Decreto Ley 6.769/58 (LOM- Ley Orgánica Municipal)...”

▪ **PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL
“MANOS A LA OBRA”**

Dentro de los proyectos destinados a los microemprendedores este es uno de los más importantes.

Este Plan fue pensado con el objetivo lograr un desarrollo social económicamente sustentable que permita generar empleo, mejorar la calidad de vida de las familias. Lo que se busca es promover la inclusión social a través de la generación de empleo y de la participación en espacios comunitarios.

Desde su inicio, se orientó a mejorar el ingreso de la población vulnerable; promover el sector de la economía social o solidaria y fortalecer a las organizaciones públicas y privadas, así como impulsar espacios asociativos y redes para mejorar los procesos de desarrollo local. “La cultura del trabajo sólo se adquiere con el trabajo ya que no hay tecnología ni modernismo capaz de equipararse a lo empírico. El eje liberador sin lugar a dudas es el trabajo ciudadano, como derecho universal”. La Economía social entonces “genera sociedad - como expresa la OIT – en la medida que establece relaciones entre identidades, historias colectivas, diversas competencias y ámbitos que enlazan las actividades productivas con la reproducción social”

El Plan tiene en cuenta:

- Apoyo económico y financiero a emprendimientos productivos, encadenamientos productivos, servicios de apoyo a la producción y a la comercialización.
- Fortalecimiento institucional, tomando en cuenta el desarrollo de actividades socioproductivas desde una perspectiva de desarrollo local en el marco de políticas sociales.
- Asistencia técnica y capacitación a los emprendedores de unidades de producción de los proyectos de la economía social.

El Plan se destina prioritariamente a personas, familias y grupos en situación de pobreza, desocupación y/o vulnerabilidad social que conformen experiencias socioproductivas. Con respecto al programa Jefes y Jefas de Hogar, recibirán asesoramiento a través del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Anexamos a continuación la resolución de su creación y las disposiciones que en ella se contienen.

▪ **RESOLUCIÓN MDS N° 1.375/04**

BUENOS AIRES, 13 de Abril de 2004

VISTO el Expediente N° E-18166-2003 del Registro del MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

CONSIDERANDO:

Que este MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL ha implementado, a través de tres ejes, sus lineamientos en políticas sociales, poniendo en marcha las actividades relacionadas a la atención de la crisis que envuelve a la sociedad en su conjunto, pautando el accionar inmediato, sin perder de vista la estrategia de mediano y largo plazo.

Que desde una visión integral y federal, y a través de una RED FEDERAL DE POLÍTICAS SOCIALES se apunta a generar más oportunidades para mejorar la calidad de vida desde iniciativas laborales locales en el marco de la economía social.

Que es necesario apoyar emprendimientos productivos y sociales vinculados, no sólo con la demanda de los mercados, sino también a la revalorización de los saberes y los recursos existentes en cada región o localidad del país.

Que, en tal sentido, el MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL de la NACIÓN lanzó, en el mes de agosto de 2003, el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA", con el propósito de desarrollar una estrategia tendiente a mejorar la calidad de vida de las familias generando condiciones favorables para la integración social a través del sistema productivo.

Que resulta necesario aprobar un marco normativo de dicho Plan, estableciendo las pautas y modalidades de funcionamiento del mismo.

Que la Dirección General de Asuntos Jurídicos ha intervenido conforme le es pertinente.

Que la presente medida se dicta en uso de las facultades conferidas por la Ley de Ministerios, sus normas modificatorias y complementarias, el Decreto N° 357/02 y modificatorios y N° 09 del 25 de Mayo de 2003.

Por ello, la Ministra de Desarrollo Social resuelve:

Artículo 1º- Créase, en el ámbito de la Secretaría de Políticas Sociales, el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA", cuyo propósito es constituirse como un sistema de apoyo a las iniciativas de desarrollo socioeconómico local destinado particularmente a los sectores de bajos recursos.

Artículo 2º- Para cumplir con el propósito establecido en el Artículo 1º, se plantean tres objetivos generales:

1. Contribuir a la mejora del ingreso de la población en situación de vulnerabilidad social en todo el país.

2. Promover la economía social mediante el apoyo técnico y financiero a emprendimientos productivos de inclusión social generados en el marco de procesos de desarrollo local.

3. Fortalecer a organizaciones públicas y privadas, así como espacios asociativos y redes, a fin de mejorar los procesos de desarrollo local e incrementar el capital social, mejorar su efectividad y generar mayores capacidades y opciones a las personas, promoviendo la descentralización de los diversos actores sociales de cada localidad.

Artículo 3º.- El PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA" estará destinado a personas, familias o grupos de personas desocupadas o subocupadas, prioritariamente en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social y que conformen experiencias productivas y/o comunitarias enmarcadas en procesos locales de inclusión social.

Artículo 4º.- El PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA" está integrado por tres componentes, a saber:

a) Primer Componente: Apoyo económico y financiero de emprendimientos productivos y/o de servicios. Se financiarán proyectos productivos y/o de servicios, unipersonales, familiares, asociativos y/o comunitarios, a emprendedores, sea en forma directa o en forma indirecta a través de la participación de organizaciones públicas, privadas y/o mixtas, que apoyen los emprendimientos económicos priorizados en el marco del PLAN.

b) Segundo Componente: Fortalecimiento institucional. Se propone fortalecer los espacios de concertación local - Consejos Consultivos Locales y Provinciales de Políticas Sociales, las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, los equipos territoriales y los espacios de intercambio de la economía social en las localidades, provincias y regiones.

c) Tercer Componente: Asistencia Técnica y Capacitación. Se realizarán acciones de asistencia técnica y capacitación en las instancias de formulación y ejecución de los proyectos a los emprendedores y grupos de emprendimientos facilitando el intercambio de experiencias y la interrelación en el territorio y en forma sectorial.

Artículo 5º.- El Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social "Manos A La Obra" contempla las siguientes modalidades:

a) Emprendimientos productivos y/o de servicios, unipersonales, familiares, asociativos y/o comunitarios.

b) Constitución de fondos solidarios.

c) Fortalecimiento de Cooperativas y Mutuales.

d) Fortalecimiento de espacios asociativos, Consejos Consultivos y organizaciones de la sociedad civil.

e) Capacitación a equipos técnicos provinciales y municipales.

f) Asistencia técnica y capacitación a beneficiarios para la formulación y ejecución de proyectos.

ARTÍCULO 6º.- El PLAN se implementará a través de procesos participativos e intersectoriales de nivel local que fortalezcan los espacios multiactorales, partiendo de las potencialidades del territorio. La estrategia de intervención del

PLAN promoverá la producción y/o comercialización de bienes y/o servicios y de desarrollo de capacidades que permitan mejorar los ingresos y la calidad de vida de su población de manera sostenible y con niveles crecientes de equidad.

ARTÍCULO 7º.- Los Consejos Consultivos de Jurisdicción Nacional, Provincial y Municipal participarán en la promoción y seguimiento de las prestaciones del PLAN según se determine en la reglamentación específica.

ARTICULO 8º.- Las acciones correspondientes al Plan Nacional De Desarrollo Local Y Economía Social "MANOS A LA OBRA" serán financiadas a través de las partidas presupuestarias asignadas al Programa 24 de Promoción del Empleo Social, Economía Social y Desarrollo Local y a través de otros recursos provenientes de organismos descentralizados y de organismos internacionales.

ARTICULO 9º.- La implementación, coordinación y supervisión del PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA" estará a cargo de la SECRETARÍA DE POLÍTICAS SOCIALES, pudiendo su titular dictar las normas reglamentarias que resulten necesarias para la administración y gestión del Plan, así como también aprobar los actos resolutivos correspondientes a los apoyos económicos contemplados y las correlativas transferencias de fondos.

ARTICULO 10º.- Encomiéndase a la RED FEDERAL DE CONTROL PUBLICO la realización de controles y auditorías de gestión en relación a la aplicación de los recursos correspondientes al PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA"; todo ello sin perjuicio de los controles que les competen a la AUDITORIA GENERAL DE LA NACION y a la UNIDAD DE AUIDITORIA INTERNA del MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL.

ARTICULO 11º.- Regístrese, comuníquese, notifíquese a quienes corresponda, publíquese y archívese.

▪ PROMOCIÓN DEL MICROCRÉDITO – LEY Nº 26.117

INTRODUCCIÓN

El Ministerio de Desarrollo Social de la Nación adoptó una Política de Desarrollo Territorial que propicia la Inclusión Social con Equidad Territorial a través de la construcción colectiva de una Red Federal de Políticas Sociales, que implica la complementariedad de la Política Pública, la integralidad de la Política Social y la corresponsabilidad en la resolución de los problemas.

A través del Plan Nacional Manos a la Obra, el Ministerio promueve iniciativas de desarrollo socio-productivo enmarcadas en procesos locales y/o regionales con la finalidad de generar acciones que involucren de forma participativa a los actores en la construcción de su propio territorio.

Con la promulgación de la Ley 26.117/2006 el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación cuenta con una nueva herramienta para el fortalecimiento de la Economía Social y el Desarrollo Local. Dicha ley tiene como objetivo la promoción y regulación del sector del microcrédito a fin de estimular el desarrollo integral de las personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento institucional de las organizaciones no lucrativas de la sociedad civil.

El objetivo principal es sentar las bases para una adecuada implementación del microcrédito a partir cuatro pilares básicos:

a) Desarrollo institucional de las entidades gubernamentales y no gubernamentales, puesto que son las encargadas de ejecutar las acciones de microcrédito concretas, en especial las que poseen larga experiencia en el tema. En rigor, será imperioso fortalecerlas principalmente a partir del financiamiento de sus propuestas, y proveerles dispositivos que mejoren su gestión (software de administración de crédito, por ejemplo).

b) Programas de transferencia metodológica para complementar el desarrollo institucional de la Entidades y ampliar y consolidar las tecnologías de microcrédito.

c) Un sistema de control central a partir de constituir una plataforma informática que permita disponer de información para el seguimiento y monitoreo de las propuestas implementadas. Esto es de suma utilidad para la realización de ajustes y correcciones estratégicas a las políticas de microcrédito seguidas por la Comisión Nacional.

d) Un Modelo de Gestión que parta de los principios de descentralización, utilizando los recursos disponibles del Ministerio en el territorio, la gestión conjunta con los gobiernos provinciales y municipales, además de apoyarse en la experiencia de las entidades existentes, asegurando los mecanismos y cobertura territorial para que cualquier emprendedor de la Economía Social excluido del mercado financiero formal obtenga financiamiento.

Se debe garantizar la aplicación de la propuesta de microcrédito tal cual lo expresa la vocación de la Ley 26117 y promover dos de los aspectos centrales que debe caracterizar el ineluctable accionar del Estado. El primero de ellos es la integralidad de las acciones en el marco de la coordinación de políticas orientadas al sector; y el segundo, la escala adecuada para alcanzar la cobertura de la demanda urgente que caracteriza las necesidades de financiamiento de los emprendimientos de la economía social, en el menor tiempo posible.

OBJETIVOS DE LA LEY

Los Objetivos que persigue la Ley 26117 son: (Art. 1)

- La promoción del microcrédito para estimular el desarrollo integral de los grupos y personas de escasos recursos.
- El fortalecimiento de las instituciones y privadas no lucrativas de la sociedad civil que colaboran en el cumplimiento de las políticas sociales.
- La implementación de estudios de impacto e investigaciones sobre el sector de la Economía Social.

Para ello la ley creó el Programa Nacional de Promoción del Microcrédito que se propone: (Art. 3)

- Proveer de recursos financieros y no financieros a instituciones públicas y privadas que trabajen con el sector.
- Disminuir el costo del microcrédito mediante el financiamiento de una parte de los costos operativos de los programas institucionales.
- Promocionar, en la primera etapa de implementación, nuevas instituciones de apoyo al sector.

Organismo ejecutor (Art. 9º)

La Comisión Nacional de Microcrédito, órgano desconcentrado que actuará en el ámbito del Ministerio de Desarrollo Social, será la encargada de instrumentar el Programa y todas las acciones que respondan a la vocación de la Ley 26117.

Para la articulación con el sector de instituciones públicas y privadas de microcrédito la Ley Nº 26117 crea el COMITÉ ASESOR que tendrá por finalidad:

- Asistir a la COMISIÓN NACIONAL de coordinación del programa de Promoción del Microcrédito
- Proponer programas y proyectos que mejoren las condiciones laborales y sociales de los destinatarios.

¿Cómo define la ley los microcréditos? (Art. 2º)

“Aquellos préstamos destinados a financiar la actividad de emprendimientos individuales o asociativos de la Economía Social cuyo monto no exceda una suma equivalente a las doce (12) salarios mínimo, vital y Móvil”.

¿Cómo define la Ley a los destinatarios de los microcréditos? (Art. 2º)

Emprendimientos de la Economía Social que:

- Priorsen el esquema de trabajo familiar o unipersonal.
- Posean baja dotación de capital por puesto de trabajo (el equivalente máximo a 50 canastas básicas).
- Se encuentren, por lo general, en un medio en competencia y enfrenten bajos niveles de reproducción del capital.

¿Quiénes pueden participar? (Art. 2º)

Las entidades sin fines de lucro, como ser, cooperativas, mutuales, fundaciones, comunidades indígenas, organizaciones gubernamentales y mixtas que:

- Otorguen microcréditos, brinden capacitación y asistencia técnica a los emprendimientos de la Economía Social.
- Además, que demuestren probada experiencia en el apoyo a emprendedores de la Economía Social.
- Y cuenten con el reconocimiento de la comunidad donde están insertas.

Para participar en el Programa de Promoción del Microcrédito las instituciones públicas y privadas se deberán inscribir en el REGISTRO NACIONAL de Instituciones de Microcrédito (Art. 11º) para:

- Posibilitar el control y regulación de las entidades participantes.
- Acceder a exenciones impositivas (Impuesto al Valor Agregado, ganancias, por ejemplo).
- Contar con un diagnóstico permanente de la situación de los emprendedores atendidos.

▪ **PROVINCIA MICROEMPRESAS**

Provincia Microempresas lo acompaña en sus proyectos y en sus sueños. Nos interesa que su negocio crezca, brindarle soluciones integrales y posibilidades de financiamiento.

Para acceder a los créditos de Provincia Microempresas no le exigiremos que cumpla con los numerosos requisitos solicitados por los bancos tradicionales. La única garantía que le pedimos es su firma y su compromiso.

Nuestro plantel de jóvenes ejecutivos lo visitarán en su propio negocio. Ellos están capacitados para comprender su realidad y encontrar una solución a medida de sus necesidades.

- Préstamos a sola firma
- Monto máximo: \$ 15.000
- Plazos flexibles
- Condiciones adaptadas a los ciclos productivos de su negocio
- Tasas competitivas
- Sin garantías

Además, tendrá los siguientes beneficios:

- Caja de ahorro Banco Provincia bonificada por 6 meses para realizar el pago de las cuotas
- Tarjeta de Débito Visa con la que podrá realizar sin cargo operaciones ilimitadas en la red de cajeros automáticos de la Red Bapro
- Depósitos por caja sin cargo
- Operaciones ilimitadas sin cargo en Terminales de Autoconsulta de Banco Provincia

Para acceder a nuestros productos sólo le pedimos:

- Ser un trabajador autónomo
- Tener una antigüedad mínima de un año en el negocio u oficio

1.6 ENCUESTA A MICROEMPREENDEDORES

Es necesario hacer algunas aclaraciones antes de redactar las respuestas dadas por los entrevistados

En primer lugar, en las primeras reuniones de equipo que tuvimos decidimos realizar encuestas semiestructuradas porque nos parecieron más rápidas para ser contestadas y para ser interpretadas también. Por eso en el Informe de Avance al 31/12/2010 figuran tal y como se plantearon antes de llevar a cabo las entrevistas. En el momento de realizar la encuesta, la realidad nos demostró que las personas encuestadas eligieron dar respuestas mucho más informales e inclusive se sintieron más cómodas siguiendo su propio pensamiento. Esto significa que preferían relatar sus experiencias más que contestar “sí” o “no” o marcar simplemente una cruz. Por su parte, la licenciada Patricia Bazán, Directora de Políticas Socio-productivas de la Municipalidad de La Matanza también nos hizo algunas sugerencias al respecto, con el fin de lograr los mejores resultados posibles en las entrevistas.

Nos replanteamos entonces en el equipo la posibilidad de realizar preguntas más generales, que se adaptaran a lo que nosotros queríamos saber pero incorporando también el foco de interés de los encuestados. Los entrevistados optaron en la mayoría de los casos por contar su propia historia, comentar qué y cómo realizaron su trabajo, qué ayudan fueron recibiendo y de quiénes y cómo están hoy en día sus emprendimientos. Las preguntas que a continuación detallamos fueron naciendo de la experiencia de las mismas encuestas. A continuación las presentamos tal como fueron desarrolladas en las entrevistas, sin seguir la forma semiestructurada que planteamos inicialmente.

- ✚ ¿De que se trata su emprendimiento?
- ✚ ¿Cómo y por qué comenzó?
- ✚ ¿Comenzó solo, está acompañado por algún familiar desde el principio o se ha incorporado alguno en los últimos tiempos?
- ✚ ¿Cuántas personas trabajan para usted y en qué tareas?
- ✚ ¿Contó con un interesante capital inicial y de dónde lo obtuvo?
- ✚ ¿Vende su producción en la zona y vende todo lo que produce?
- ✚ ¿Cambiaría lo que está haciendo o volvería a repetir esta actividad si pudiera elegir?

Hay respuestas que figuran en cada entrevista (y que se han reducido porque algunas son realmente extensas) fueron espontáneas y no respondieron a una pregunta específica realizada por el encuestador.

El segundo punto que nos interesa aclarar también es que hemos separado las hipótesis planteadas en dos grandes grupos.

RESPUESTAS DE MICROEMPRENDEDORES ENCUESTADOS

LA RESERVA

Así se denominó uno de los tantos microemprendimientos que surgieron a consecuencia de la crisis del año 2000 -2001. El matrimonio se quedó sin trabajo, especialmente el esposo cuyo ingreso era el mayor. La mujer se dedicó al trueque de tortas mientras que su esposo se abocó al estudio de apicultura y también se especializó en la elaboración de cerveza hasta llegar a ser maestro cervecero.

En un principio vendía la cerveza artesanal a vecinos o amigos.

Después ambos empezaron a participar en las ferias realizadas por algunos municipios como por ejemplo Campana y, Matanza.

Recibieron por Desarrollo Social un subsidio para elaborar 20 litros. En el año 2005 se le entregó dentro del marco de *Manos a la Obra* 15.000 pesos, que les sirvió para comprar los utensilios necesarios. Estas compras se supervisaron a través de una ONG.

Hoy en día produce la familia 2000 a 6000 litros de cerveza artesanal.

Participa toda la familia: el matrimonio, los dos hijos, y la división de tareas consiste en que el esposo produce propiamente la cerveza, la esposa se dedica a las ventas, la participación en ferias, exposición y relaciones públicas.

Los hijos se capacitan dentro de la ingeniería química, registros contables.

CABAÑA DE ANGÉLICA DE GONZÁLEZ CATAN-PASCUALITO,

En los años 1999-2000 se quedó el matrimonio sin trabajo. Ellos son gastronómicos y en aquel momento perdieron la casa y dos negocios. Participaron del plan *Manos a la Obra* desde el 2003. Actualmente producen empanadas de conejos, licores, dulces, bombones, mermeladas. Están afectados en el microemprendimiento entre 9 y 10 personas de la familia y amigos cercanos. También participan de la Unión de Emprendedores de La Matanza. Venden a eventos, participan en ferias en los municipios de Matanza, Lobos, Cañuelas. Se capacitaron en varios lugares a través de estos años, como en el INTI, INTA, en la Universidad de Quilmes y en La Matanza. Todo lo que se vende es elaboración propia. Se dedicaron a la huerta-granja comunitaria, familiar, que está en la localidad de González Catan, criando lechones, gallinas y conejos.

DON PASCUAL ISIDRO CASANOVA

Se dedica a la producción de miel. Este era un matrimonio joven con dos hijos cuando en el 2001 el esposo perdió su trabajo y debió buscar una alternativa. Primero los esposos y después parte del resto de la familia realizaron cursos de capacitación. En el microemprendimiento participan el matrimonio y un hermano del esposo. Hace ya más de 8 años que están totalmente abocados a esta tarea. Hoy producen tambores de 200 litros de miel y también elaboran jaleas, propóleo y después. La producción y la venta se ha agrandado: son cinco los integrantes de la familia que participan directamente en el proyecto: las decisiones las toma el matrimonio y después participan los hermanos.

Sus ventas se hacen en el Partido de La Matanza, en la misma ciudad de San Justo y en las ferias de microemprendedores. Tienen publicidad en la radio local de Matanza, FM Nativa. También se hacen conocidos por las

recomendaciones entre los consumidores o clientela y folletos. “La publicidad”, comentó la entrevistada, “es todo” y “la pagamos entre todos”.

EMNA

Gabriel Puff hace retapizados en general. “Con la crisis del 2001, con la caída de la familia salimos a Ruta 3 en el auto, a vender mercadería. También utilizamos una moto-carrito”, dijo. Con la conexión de un amigo “nos conectamos con los microemprendimientos en el año 2006”. Y a través de la ayuda que le dio el municipio de La Matanza, “accedimos a máquinas, insumos y fuimos armando un taller en (la calle) Villegas, en San Justo. También nos dieron chapas, para construir y ampliar, para poner más máquinas de armar puff y rellenar con telgopor; a veces es difícil conseguir ese material, y sierras”. La producción depende de la época del mes y las festividades. El proyecto fue presentado como tapicería. La división de tareas consiste en que el esposo del matrimonio realiza el armazón y la mujer efectúa el encintado y la costura. El hermano de la señora y una vecina actúan como colaboradores. “Realizamos todo trabajo de tapicería en general, rinconeros, sillones, sillas... Trabajamos hasta sábados y domingos...”.

CREACIONES CG

Es microemprendimiento de uniformes médicos y guardapolvos en general para diferentes profesiones, incluso para niños.

Este proyecto si bien lo lleva a cabo Gloria también participan en menor término sus cuatro hijas. Comenzó sola, con un bolso con 10 guardapolvos y desesperada porque su esposo y ella se habían quedado sin trabajo en el año 2002.

...”El municipio de La Matanza me ayudó con subsidios, en un principio con dos máquinas industriales, máquinas de corte de mesa, overlok de cinco con dos costuras, collaretas... Mi hija mayor realiza el diseño y el corte. En el día puedo producir hasta veinte uniformes..”, dijo Gloria.

Las decisiones son tomadas por ella. Se mueve a través de recomendaciones que hacen los clientes, que en general son maestras o profesionales de la salud. A veces hace “a pedido” en cantidad de uniformes: los colores determinan el oficio o profesión.

Participa en las ferias de microemprendedores que se realiza cada quince días en la plaza de San Justo. Además participa de otras ferias que hay en el mismo distrito matancero, como en la ciudad de González Catán. Visita instituciones y hace folletos para hacerse su propia publicidad y darse a conocer:

...” Lo importante es la recomendación por la calidad, que es a lo que yo apuesto, y eso se da con buscar y usar tela de calidad.”.

En relación a su capacitación, se hizo pero en el área de publicidad, cursos del municipio para emprendedores en marketing, “de costos y el registro contable me encargó yo”, sentenció la entrevistada.

ARTESANÍA DE SANDALIAS,

En este caso el entrevistado y el protagonista del microemprendimiento es un hombre. Relata que empezó hace cinco años. Era camionero y padeció un infarto, perdió su trabajo, y alguien le comentó a su mujer que en la Municipalidad de La Matanza daban cursos de capacitación. Ante las circunstancias, los dos decidieron hacer los cursos de la Municipalidad. A partir

de esta situación decidieron poner en su propia vivienda en pequeño taller de corte de suela, para vender productos de calzado. Su propio hermano le sugirió que aprendieran a hacer sandalias con tiras y le prestó 5000 pesos.

Al principio cortaban la suela con una herramienta básica, pero después compraron un cortador de suela y una pequeña máquina para cortar tiras para las sandalias. Actualmente su mujer se encarga de compras y ventas, y él se dedica a la producción.

“Comenzamos sin conocer el rubro, no sabíamos del negocio y se fue aprendiendo de a poco y con gran sacrificio”. El entrevistado afirmó que todavía le falta mucho por “aprender y crecer”, ya que quiere seguir haciendo otras cosas dentro del rubro.

En relación a las relaciones públicas, “yo soy más reflexivo, en cambio mi mujer es más impulsiva”.

“No estaba motivado para este trabajo”, comentó el entrevistado, y agregó: pero algo tenía que hacer, quedarme en mi casa me deprimía mucho, sin hacer nada en casa, con el trabajo me siento útil”.

Se asesoró con gente que conocía el tema y en la Municipalidad de La Matanza: “...ellos me dieron un crédito muy interesante”, contestó el entrevistado, pero no quiso decir qué cantidad de dinero.

“Trabajamos en casa, que es chiquita. Utilizamos una de las habitaciones. Hoy tenemos dos máquinas”.

En cuanto se le preguntó cómo la gente conoce su producto, él contestó que se presenta en toda feria de microemprendimientos que pueda. La municipalidad de La Matanza nos avisa cuándo se realiza un encuentro o ferias y nos enteramos también por una revista de microempresarios de la zona. La inversión inicial fue menor a 5.000 pesos. Hoy han triplicado esa inversión. Este es claramente un caso de cadena intermedia de producción, lo que responde a la hipótesis que planteábamos *Las microempresas conforman una base estratégica para el crecimiento de la economía matancera produciendo y ofertando bienes y servicios. Compra materias primas e insumos y vende bienes con valor agregado.*

PANADERÍA

Otra de las personas entrevistadas fue *un panadero*, especialista en repostería. Comenzó “*porque no tenía trabajo, en el año 2002*”.

Su mujer y una amiga decidieron capacitarse con un curso que se dictaba en La Municipalidad de La Matanza, para hacer ellas el trabajo. La Municipalidad les dio un crédito de 6.000 pesos y empezaron comprando una pequeña máquina para amasar.

Después el esposo volvió a quedar sin trabajo en el 2006 y se incorpora al emprendimiento con ellas; y hace también el curso.

El entrevistado contesta que comenzó con este microemprendimiento “por una necesidad. *“Se me ocurrió este tipo de emprendimiento porque tenía ya un conocimiento, una noción del tema, porque un amigo se había dedicado a esto y me podía ayudar, y a la vez me enseñaba algo*”. De lo que no sabía era de

costos y al principio le fue difícil: *“soy bastante reflexivo y a veces no es bueno porque no tomo decisiones rápidamente”*.

“Al principio no estaba motivado, pero tenía que buscar algo que supiera hacer más o menos. Hoy en día me gusta y si me volviera a pasar lo mismo, volvería a poner este negocio.”.

Trabaja en la casa en su garage *“con créditos que me dieron para incorporar dos máquinas más”*. La gente se entera de mis productos con las recomendaciones que hacen mis clientes y los amigos del barrio”.

Se presenta en todas las ferias que organiza la Municipalidad de La Matanza. La inversión inicial fue de 10.000 pesos.

PRODUCTORA DE JABONES Y ESENCIAS.

La entrevistada en este caso fue una mujer que comenzó esta tarea en el año 2002, porque su marido se quedó sin trabajo.

Comenzó sola a vender jabones y esencias entre sus vecinos, porque además era costurera y ofrecía sus productos a la gente a la que le reparaba la ropa.

Cuando el marido se queda sin trabajo hace cursos de capacitación para producir en forma más organizada.

Actualmente el matrimonio se dedica al microemprendimiento. Al principio recibieron ayuda de su madre pero después se vincularon a la Municipalidad de La Matanza y consiguieron un préstamo de 5000 pesos para comprar esencias, y hacer jabones líquidos e inciensos.

Siguieron vendiendo sus productos entre las personas que conocían y luego empezaron a presentarse en ferias artesanales organizadas por la Municipalidad de La Matanza.

En el presente se publicitan a través de un periódico de la zona.

“Se me ocurrió realizar este microemprendimiento porque era la única actividad que podía hacer rápido ante la necesidad. Era una idea con la que fantaseaba desde hacía un tiempo y la urgencia me obligó a acelerar todo. Hoy en día no me arrepiento de la decisión tomada”. En cuanto a la toma de decisiones ella contesta que es muy impulsiva y dice que a veces esto le juega en contra, pero en el momento de definiciones es rápida, no así el marido, razón por la que decide primero.

“Estaba motivada cuando comencé con el microemprendimiento, y sigo con el mismo entusiasmo del principio. Tengo buenas esencias y voy incorporando detalles para las fiestas. Yo tenía conocimientos de producción, pero no como se llevaba un negocio. Me costó incorporar proveedores más baratos, cubrir costos, y sobre todo publicitar para aquellos que no me conocían... Al principio trabajaba en mi casa, pero desde hace dos años alquilo un kiosco de un ambiente en donde tengo material y moldes. Mi trabajo es muy artesanal y yo y mi marido hemos aprendido también a trabajar con las manos. La inversión inicial fue de 8.000 pesos, 3.000 pesos pusimos nosotros y el resto nos lo dio la Municipalidad de la Matanza. Por eso estamos profundamente agradecidos. Nos permitió sobrevivir en momentos muy difíciles para nosotros”

INDUMENTARIA

La entrevista fue realizada a una mujer cuyo marido fue despedido de su trabajo en 2003 y quedó muy deprimido. Comenzó esta tarea con un marido

ausente que no quiso involucrarse con el microemprendimiento y que actualmente no trabaja. Por eso su rol desde principio fue muy independiente Y la señora decide comenzar sola hace casi diez años con producción de ropa al crochet. Al principio le vendía a las amigas y poco a poco empezó a incorporar confección de telas.

Compró máquinas como overlock y así empezó a producir para las ferias, Actualmente tiene un taller en donde trabaja con su mamá, hermana y dos hijos.

Uno de los hijos lleva la administración del negocio y es egresado e la Universidad Nacional de La Matanza.

“Comencé con este emprendimiento porque me gustaba y por necesidad.

La Municipalidad de La Matanza me ayudó mucho con cursos de capacitación y créditos. Actualmente mi familia puede vivir de este negocio o de este producto. Tenemos un negocio en Lafarrere que vende muy bien”

La entrevistada comenta que en general es impulsiva pero para los negocios es reflexiva. *“Además mi mama me hace pensar a la fuerza, si fuera por mi sería más arriesgada, pero este no es un negocio solamente mío. Yo siempre estuve motivada desde el principio, lo importante comenzó cuando se incorporaron mi hermana y después mi mamá. Trabajamos con muchas ganas”.*

“Al principio trabajaba en la casa de mi madre, pero desde el 2008 alquilamos un local grande. Ahí tenemos las materias primas, insumos y máquinas. Atrás está el taller y adelante la tienda para comercializar.

Nos hicimos conocer por las recomendaciones y por los volantes que hicimos hacer. Actualmente no solo nos compran los vecinos sino que también somos conocidos en la zona. Nuestra inversión inicial para comprar dos máquinas fue de más de 15.000 pesos .Aportó mi mamá, mi hermana y por supuesto logramos que la Municipalidad de La Matanza que nos diera créditos”. La entrevistada hizo cursos de capacitación en la Municipalidad de La Matanza y otras instituciones. Ella también agradece la ayuda de todo tio otorgada por la Municipalidad.

HILANDO SUEÑOS

La entrevistada perdió su trabajo en 2001 y tuvo la iniciativa de comenzar su microemprendimiento sobre algo que le gusta. No le costó tomar la decisión de hacerlo como tampoco tiene actualmente dificultad para tomar sus propias decisiones.

Tiene en su propia casa el taller, y al comenzar no sabia nada sobre el producto en el mercado. No sabia al principio quiénes eran sus proveedores. La gente conoce su producto a través de las ferias de artesanos, folletos, volantes, facebook.

La ayudó el gobierno nacional con un crédito con el que compró el telar las lanas y máquinas sencillas

SABORES DEL CAMPO

El entrevistado decidió realizar este emprendimientos sin presiones provenientes de la crisis. Quería ser independiente y afirmó que no tenía una idea clara del negocio antes de dedicarse a él. Sigue motivado como en el principio y volvería a elegir el mismo producto porque le gusta. Esto afectó su vida familiar para bien.

Hizo una inversión superior de 10.000 pesos. En el 2001 estudió como maestro quesero un año e hizo un curso de quesos franceses. Después compró leche de tambo y compró moldes, ollas, tinas y una caldera a vapor. Participó también su esposa desde el momento inicial.

Actualmente tiene personas a su cargo que no pertenecen a su familia, como el tambero. Es solo está en la gestión y no trabaja en su casa.

La gente se entera de sus productos a través de los negocios. Al principio no sabía quienes iban a ser sus proveedores. Lo conocimos en la feria en la que participa por segunda vez porque quiere expandirse. Tiene alrededor de 50 clientes fijos y muchos ocasionales que adquiere en su barrio y en las ferias.

CREACIONES MARY LA FERRERA - ROPA DE NIÑOS

El entrevistado trabaja en esta tarea porque sufrió dos infartos. Es uno de los pocos casos no vinculados con la crisis de principio de la década. Su esposa hacía algo de esta tarea para vender cuando él todavía trabajaba en otra cosa, por lo tanto tenía contactos previos antes de comenzar él mismo con esta actividad. Cuando comenzó no sabía si su producto iba a tener un mercado importante. Recibió subsidio y preparación en cursos dados por la Municipalidad debido a su serio problema de salud y gracias a eso ha podido seguir adelante. Afirma que actualmente está más motivado que al principio y que volvería a elegir otra vez el mismo rubro.

Al principio no había una idea clara de cómo iba a realizar el negocio. Hizo una inversión superior a 5000 pesos con el dinero que recibió por invalidez. Hoy trabaja con la esposa y no tiene personas a su cargo. En la gestión están ellos dos

Trabaja en su casa, tienen una máquina overlock y una eléctrica. La gente se entera de sus productos a través de las ferias comerciales.

NOEMI - Indumentaria en general

En el año 2001, marido y mujer perdieron la casa debido a la quiebra de su fábrica y salieron a buscar una alternativa para poder sobrevivir. Fueron ayudados por la hermana de la esposa. Tenía contactos previos porque estudió e hizo cursos, quería saber de administración y de compras. Cuando comenzó ya tenía cierta idea de cómo iba a encarar el negocio. Sabía que había mercado para su producto antes de comenzar. En esa época estaba muy motivada y actualmente también lo está. Hoy le interesaría perfeccionarse, porque sabe que los subsidios y muchos de los cursos de la Municipalidad son destinados a personas que han tenido problemas económicos. Afectó positivamente a su vida familiar porque involucró a toda su familia que trabaja con ella. Hizo una inversión inicial superior de 10000 pesos. Hoy tiene un taller con 9 máquinas en total. La gente se entera de sus productos a través de folletos, del boca a boca, radio local y ferias comerciales. No sabía quienes iban a hacer sus proveedores al principio.

NUEVO AMANECER - Panificado

El entrevistado perdió su trabajo en el año 2002. Trabajaba en una fábrica de calzado que venía muy mal desde el 97 y que finalmente cayó en el año 2001. Después de una importante depresión que lo mantuvo alejado de cualquier tipo de trabajo, hizo un curso de maestro panadero. Obtuvo ayuda y un

subsidio de la Municipalidad de la Matanza y después realizó otros cursos mientras comenzaba a “intentar” su proyecto en su casa. Pudo comprar una máquina amasadora y un horno pequeño y así comenzó a elaborar panes para hamburguesas, panes saborizados y panes para sándwich.

“Actualmente estamos sacando unos 500 kilos de panificados diarios. Hemos logrado un subsidio mayor y un pequeño préstamo familiar y hoy trabajo en el taller de mi casa. Somos tres personas trabajando y si tomara un empleado más, se podría producir unos 700 kilos diarios de pan. Las instalaciones están preparadas. Yo amaso, mi esposa ayuda con las cuentas y el empleado está con el horno y la entrega. Nos compran restaurantes y panaderías de la zona oeste.”

METALÚRGICO

Hace 10 años, el entrevistado comienza a producir herrajes para puertas y ventanas en el fondo de su casa. Trabajaba en una empresa vinculada con el rubro que debió cerrar porque sobrevino la crisis y no pudieron superarla. Ahí es donde aprendió el empleo. Como no contaba con el capital necesario para adquirir las máquinas ni los insumos necesarios sumó a su indemnización por despido la venta de su auto comprándose uno de menor valor. que después amplió con un subsidio de la Municipalidad de la Matanza. El negocio empieza a crecer y decide mudarse; alquila un galpón en Lomas del Mirador. En ese momento, su hijo Germán se une al emprendimiento, y ya largado el proyecto solicita un subsidio a la Municipalidad. Su hijo lo ayuda principalmente en la administración y en la distribución. *“Producimos unas 7000 unidades de herrajes metálicos mensuales y podemos llegar, digamos hasta 10.000 unidades. Somos tres personas trabajando. Germán, uno de mis hijos se dedica a la administración y distribución, Horacio, mi otro hijo a la fabricación y Pablo, un empleado ayuda en la fabricación. Tengo además una contadora. Generalmente consulto mucho con mis hijos. Vendo a fábricas de aberturas en toda la Capital y en la provincia de Buenos Aires. Publico a través de una página de Internet, hecha por el propio Germán”.*

PLASTICOS TABLADA - Construcción

Hace 12 años, debido a la pérdida de trabajo formal por la crisis la empresa en donde trabajaban, que redujo personal, se juntaron los dos entrevistados, ambos despedidos de la misma y compraron una máquina inyectora de plástico vieja y usada. La idea original –que se mantiene a hoy día- es realizar trabajos específicos para empresas mucho más grandes que no tienen capacidad productiva ó bien, les resulta antieconómico fabricar ciertas piezas especiales. Al comienzo, todo lo ganado lo iban reinvertiendo en mejorar los moldes y arreglar la máquina. Hoy producen 30.000 piezas plásticas para sistemas de cañerías mensuales. Hoy en día, y poniendo las 2 máquinas a full, se podrían producir unas 50.000 piezas mensuales. Trabajan 5 personas. Uno de ellos está en lo comercial y administrativo y el otro en lo productivo y tienen 3 operarios sólo para trabajar en las máquinas. Las decisiones solamente las toman entre ambos socios. Sus clientes están radicados en Buenos Aires y además tienen un cliente de Córdoba. Como se trabaja en un 90% a pedido, se vende casi todo lo que se produce.

Otro caso unipersonal es el caso de Rosa López, con *remeras pintadas artesanalmente*. Toda la producción es realizada en pintura sobre tela.

Comenzó como una necesidad porque su esposo se quedó sin trabajo hace diez años. Aunque hoy él está trabajando, ella continuó con su emprendimiento. Al principio la apoyó su cuñada a quien le acercó su proyecto y quien le comentó inicialmente de las ayudas otorgadas por la Municipalidad. Se capacitó con el plan "ALAS" (del que se hablará después). Vende principalmente en las ferias de microemprendedores, participa no solo de la feria en la plaza de San Justo sino que concurre además a otra feria en Isidro Casanova. "Me fijo mi propio horario", dijo López, que en una semana produce alrededor de 100 remeras.

INDUMENTARIA PARA BEBÉS

Es indumentaria para bebés y empezó hace tres años. La entrevistada coció siempre. Cuando nació su nieta se dedicó a hacer ropa para su ella. Antes trabajaba en un taller de costura para terceros y dejó lo que hacía porque comenzaron a despedir gente hacia el año 2000. Como su esposo trabajaba en otra cosa pudo tomarse tiempo sin urgencia y se dedicó a ropa de bebé. Ella fue quien que tuvo la iniciativa y tenía una idea clara y concisa del negocio antes de dedicarse a este microemprendimiento. Cuando comenzó no sabía si su producto tenía mercado importante. La impulsó su familia y amigos sobre todo el marido. Hizo una inversión inferior inicialmente a los 5000 pesos. No tiene personas a su cargo. Trabaja en el taller que armó en su casa con maquina overlock, 3 y 5 hilos. La gente se entera de sus productos a través del boca a boca, Internet, folletos y ferias comerciales. Logró obtener un subsidio del ministerio de trabajo compró por el que compró una overlock de 5 hilos y collateras.

INDUMENTARIA

Cuando la persona entrevistada se hizo cargo del negocio estaba muy motivada y desde entonces está absolutamente convencida que no podría haberse dedicado a otra cosa que la pusiera más contenta. No comenzó con su emprendimiento por necesidad sino por gusto, entre otras cosas porque sabía que existía un mercado interesante. Se considera una persona creativa y volvería a elegir otra vez lo mismo. Su negocio no afectó para nada su vida familiar y antes de comenzar tenía una idea clara de él. Igualmente se asesora con familiares Hizo inicialmente una inversión superior de 10000 pesos No cobra ningún tipo de subsidio, no tiene personas a su cargo. Trabaja en su casa. La gente se entera de su producción a través del boca a boca, ferias comerciales y página web. Desconocía quiénes iban hacer sus proveedores aunque en realidad comenzó a ponerse en contacto con ellos antes de empezar con el emprendimiento.

FUENTES DE VIDA - Decoración

En este caso el entrevistado realiza su microemprendimiento para completar sus ingresos como empleado de una fábrica. Héctor decidió comenzar a fabricar fuentes de agua. Hace ya 2 años que está produciéndolas en su propio domicilio. Para comenzar con los primeros materiales, juntó sus ahorros y pidió prestado a sus padres un dinero que devolvió a los 3 meses. Vende 2 ó 3 fuentes por semana para exteriores e interiores.

“Si me dedicara full time, podría producir 5 veces más, pero estoy limitado en el tiempo, ya que tengo otro trabajo. No estoy solo en esto, aunque él hace todo las fuentes, su novia lo ayuda para algunas tareas y entregas. Mi manejo es informal. Empecé haciendo esto casi jugando, preguntando mucho, ya que no tenía experiencia como emprendedor. Hoy le vendo a un par de comercios conocidos.”

Todas las fuentes que fabrica son a pedido. Incluso hay solicitudes que van personalizados en el pintado y decoración. Publicita por una página en Facebook. Está muy contento con esta tarea porque además de ganar unos pesos extra, esto le permite desarrollar un aspecto creativo de su personalidad y además disfruta de su propia independencia.

UTRECHT Fabricación de aberturas plásticas

Surge en el año 2008, cuando uno de los socios se desvincula de una empresa líder fabricante del mismo tipo de aberturas. Con el conocimiento allí adquirido luego de 5 años de trabajo, se reúne con su socio y deciden montar un taller, para fabricar el mismo tipo de producto. Este socio fue quien aportó la mayor parte del capital inicial. Producen hoy unos 3000 metros lineales de aberturas de PVC.

Con la gente actual, se podrían producir hasta unos 4000 m lineales, pero como se trabaja a pedido, sólo se produce lo que se vende. Integran el microemprendimiento 4 personas. Las tareas, están divididas. Un socio realiza todo el proceso administrativo/comercial, el otro dirige la fabricación y hay dos empleados en las máquinas. La parte contable la realiza su tío que es contador. Cubren en el mercado sólo en Buenos Aires, tanto en el área metropolitana como en el interior de la provincia y lo que producen lo venden por la misma razón que explicaba anteriormente. Publicitan a través sólo de folletos y la página de Internet. No han requerido ningún tipo de subsidio nacional, provincial o municipal.

PIEDRAFACIL -- Revestimientos símil piedra

El comienzo fue hace 2 años, la empresa donde trabajaba Andrés (el dueño) decide cerrar las puertas. Con lo aprendido allí sobre el uso de poliestireno expandido, pide un préstamo al banco y otro a un familiar y compra así la primera máquina y financia la fabricación de los primeros moldes.

Son revestimientos que imitan a la piedra, en 3 modelos diferentes y en 4 tonos cada uno.

En cuanto a la producción en el último año fue muy variable mes a mes, pero en promedio se podría hablar de unos 500 metros cuadrados mensuales.

El año que viene (2012) se va a comprar una nueva máquina inyectora, con lo que se podría pasar a producir casi 1500 M2 mensuales, ya que es más grande y más rápida. Trabajan tres personas. El dueño fabrica y vende, su mujer lleva la administración y un empleado ayuda en el taller. Por el momento vende su producto en Buenos Aires. No se fabrica para stockear sino por encargo. La publicidad la realizan por folletos y este año han participado en una feria de la construcción compartiendo el stand con el principal proveedor. El entrevistado afirma orgullosamente *“formamos parte de ramas de eslabonamientos que generan producción y trabajo para nuestro país y eso nos estimula a seguir adelante. Nosotros podemos vivir y colaboramos para que también otros puedan hacerlo dignamente.”*

METALÚRGICO

El entrevistado comenzó hace 22 años, después de cerrar la fábrica en la que trabajaba y en donde aprendió el oficio. Cuenta que para comenzar usó una plata ahorrada y pidió un crédito del Banco Provincia, el cual pudo devolver a lo largo de 3 años. Fabrica resortes metálicos para herrajes, cerraduras y para ciertos electrodomésticos. Hoy produce entre 50.000 y 100.000 unidades mensuales y a veces han llegado a producir hasta 150.000 unidades mensuales. El entrevistado administra y dirige y tres empleados hacen de todo. Solamente tiene en forma externa un estudio contable que le lleva las cuentas. Él solo toma las decisiones. Le vende a fábricas de Buenos Aires y de varias provincias del interior también. Generalmente logra vender toda la fabricación proyectada, dejando siempre un stock para entrega inmediata.

MAXCLEAN -- Químicos

Surgió como un segundo trabajo del entrevistado, quien trabajaba en la Policía. Al salir de su jornada, comenzó a preparar y a fraccionar productos químicos. Con los ahorros que tenía le alcanzó para comprar los primeros componentes y los tachos necesarios. Eso fue en el año 2004. Hoy produce productos químicos para limpieza y belleza del automóvil. *“Según la época del año vendo más o menos pero en promedio unos 2000 litros mensuales. Así como estamos organizados ahora las tres personas que trabajamos en este emprendimiento podría producir el doble, pero por una cuestión de tiempos no lo hago. Mis hijos trabajan conmigo y hacen de todo.”* Sólo la parte impositiva y contable se maneja desde afuera, todo lo demás lo hacen en su propia casa. Vende sus productos en Buenos Aires, capital y provincia y se vende casi todo lo que se produce. Los clientes se hacen por recomendación y contactos.

FLAVIA

Este es un caso de microemprendimiento unipersonal. Es una chica joven que se dedica a la producción de accesorios de cuero, entre ellos, carteras. Vende a particulares, a negocios, en ferias, también se hace la venta a través de Internet y “las recomendaciones son importantes”, comentó la entrevistada. No ha recibido apoyo del Estado ni su decisión de comenzar el emprendimiento tiene que ver con la crisis (de hecho era muy niña cuando la crisis se produjo). Ha sido su decisión personal, dado que no le interesa trabajar en relación de dependencia. Como ella afirmó durante la entrevista: “mi trabajo no es fruto de la necesidad por la crisis sino de la necesidad de independencia”

TALABARTERIA ARTESANAL

Otro caso de emprendimiento unipersonal lo realiza una artesana talabartera que produce accesorios de cuero en *Lomas del Mirador*. Trabaja con sobrantes de cuero y reciclado. Lo producido se hace para particulares, “clientes que me conocen por la feria, que son de gran ayuda” según su testimonio. Este sector corresponde a Diseño, por lo tanto se encargan mucho el producto: “Me capacitó, trabajo en casas de costura, artesanía; hago cursos de pintura y decoración, sobre todo en aros, cinturones, carteras y hebillas”, dijo el entrevistado, aclarando que utiliza Internet y que el producto está dirigido para “gente de toda edad, sobre todo para el género femenino y muchos

adolescentes”; mezcla los colores y las texturas en González Catan. Es interesante porque este microemprendimiento forma parte de una cadena de producción que utiliza este insumo para realizar otros productos.

1.7 CUADROS – RESUMEN DE ENCUESTA

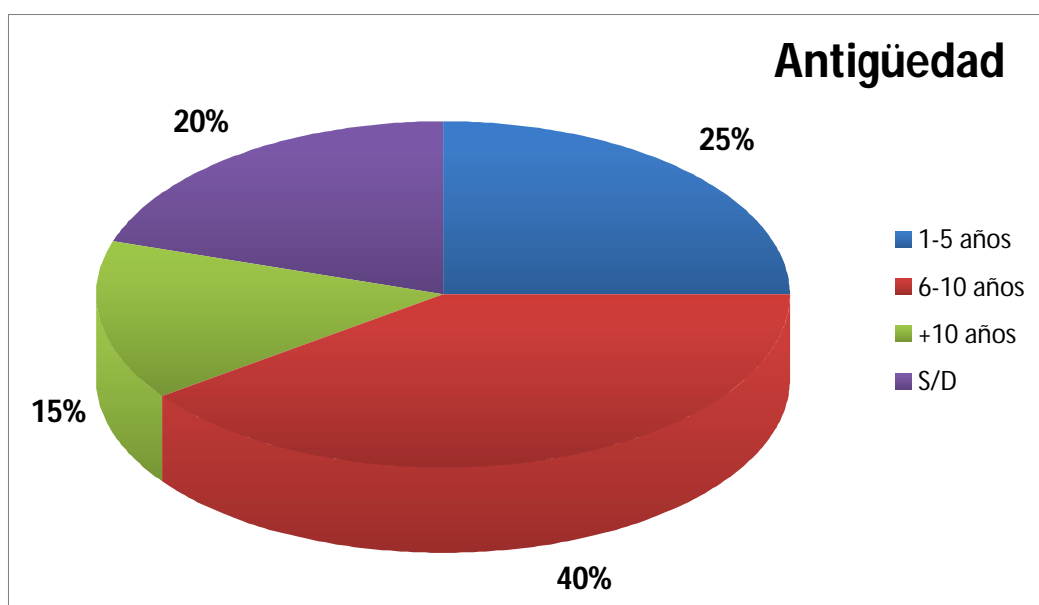
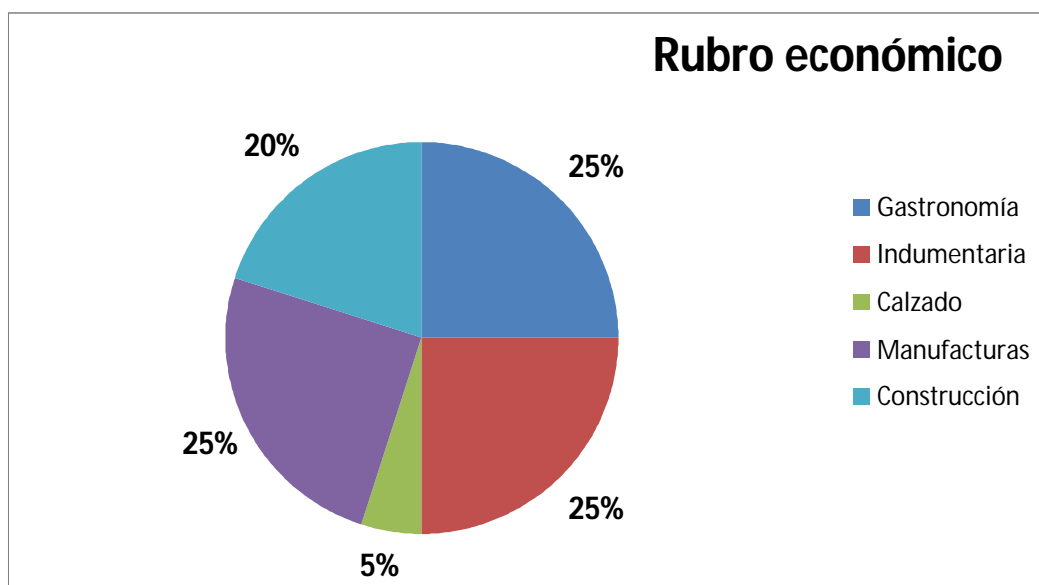
Rubro	CASOS	PORCENTAJES
Gastronomía	5	25%
Indumentaria	5	25%
Calzado	1	5%
Manufacturas	5	25%
Construcción	4	20%
total	20	

Antigüedad	CASOS	PORCENTAJES
1-5 años	5	25%
6-10 años	8	40%
+10 años	3	15%
S/D	4	20%
total	20	

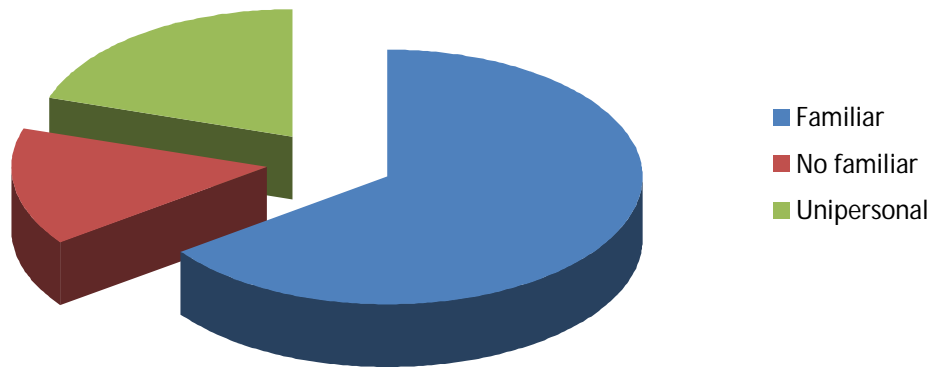
Conformación	CASOS	PORCENTAJES
Familiar	13	65%
No familiar	3	15%
Unipersonal	4	20%
total	20	

Inversión inicial	CASOS	PORCENTAJES
Ahorros	7	35%
Préstamo privado	2	10%
Con subsidio + \$10000	1	5%
Con subsidio S/D	7	35%
Con subsidio \$0-\$5000	1	5%
Con subsidio \$5001-\$10000	2	10%
total	20	

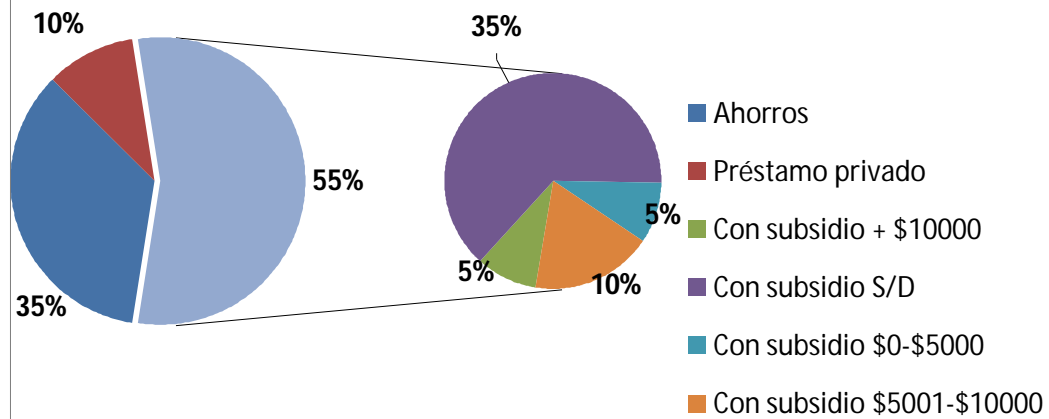
Publicidad	CASOS	PORCENTAJES
Internet	5	20%
Folletería	4	16%
Ferias	8	32%
Otros medios	2	8%
No realizan	6	24%
total	25	



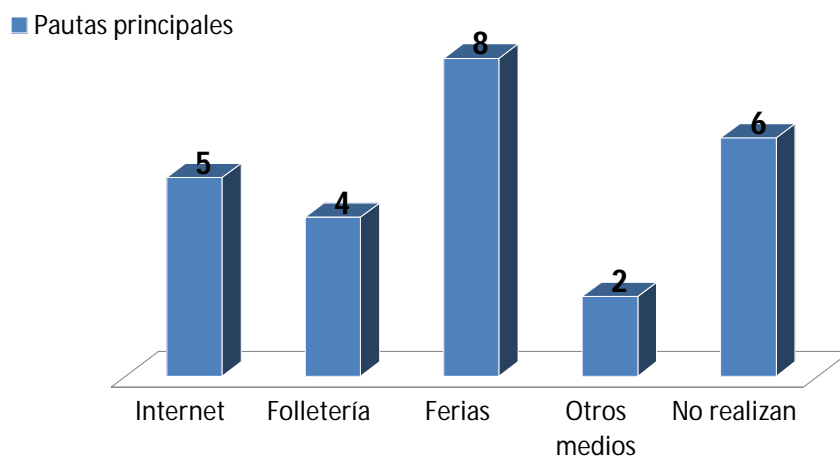
Conformación



Inversión inicial



Publicidad



1.8 CONCLUSIONES

1.8.1 VERIFICACION DE HIPOTESIS.

Al analizar los resultados de la encuesta llevada a cabo, encontramos que cada una de las hipótesis planteadas ha podido verificarse, salvo la que dice:

“Aunque muchas microempresas tercerizan su producción, integrándose indirectamente en la producción de las grandes empresas, creemos que no es el caso del Partido de la Matanza. En todo caso pensemos que aquellas que preexistieron a la crisis pueden haberlo o pueden aun seguir vinculadas con la economía formal. Sin embargo las microempresas que aparecieron después de la crisis son relativamente jóvenes e inexpertas, razón por la que es muy difícil que sean tenidas en cuenta por la mediana o gran empresa al momento de la tercerización “

Con respecto a la hipótesis precedente, la encuesta realizada muestra la presencia de microempresas vinculadas a cadenas de valor, relacionándose con empresas que tercerizan la producción. Este fenómeno no se limita a las microempresas de la época de la crisis 2001-2002 o años siguientes, sino que los microemprendimientos de años recientes, con menos experiencia y gente más joven que no debió enfrentar los difíciles momentos de los años mencionados, también se insertan en eslabonamientos de cadenas de valor. Es decir que son tenidos en cuenta por la mediana o gran empresa al momento de la tercerización, a diferencia de lo sustentado en la hipótesis.

1.8.2 MICROEMPREDIMIENTOS DE GENTE MAS JOVEN

Se observa que las generaciones más jóvenes han comenzado microemprendimientos como segundos trabajos o simplemente por gusto. Son conscientes en estos casos de que no recibirán apoyo del gobierno, que en realidad lo destina a gente muy urgida por necesidades. Aún así encuentran en el microemprendimiento una salida para su realización y su independencia.

1.8.3 PRESENCIA DE FAMILIARES EN LAS MICROEMPRESAS.

En el universo encuestado se aprecia que el 65 % de los microemprendimientos vistos están conformados por familiares

Sin embargo, los de mayor tamaño no están integrados por familiares..

1.8.4 ANTIGÜEDAD EN LA ACTIVIDAD.

Entre los consultados, un 40% lleva entre 6 y 10 años en su actividad y un 15% tiene más de 10 años.. A lo largo de esos años de trabajo han llevado a cabo un proceso de capacitación y mejora en las microempresas. Es importante aquí señalar las oportunidades de capacitación y de microfinanciación para equiparse, ofrecidas por los planes oficiales generados por los gobiernos nacional y provincial, y llevados a cabo por la Municipalidad de La Matanza.

1.8.5 RUBROS DE ACTIVIDAD.

En la muestra analizada, el 95% de los microemprendimientos se dedican a los rubros: Indumentaria (25%), Gastronomía (25%), Manufacturas varias (25%) y Construcción (20%).

Los unipersonales, por amplia mayoría, se dedican al rubro Indumentaria.

1.8.6 PUBLICIDAD.

La principal forma de publicidad es la que tiene lugar en las ferias, que practican un 32 % de los casos vistos. En segundo lugar, se ubica Internet, con el 20%.

Sin embargo, un 24 % de los microemprendimientos no realiza ningún tipo de publicidad. En estos casos, la captación de nuevos clientes se produce por referencias o recomendaciones de la gente.

1.8.7 INVERSION INICIAL.

La inversión inicial para poner en funcionamiento los microemprendimientos, fue provista por subsidios del gobierno en el 55 % de los casos vistos.

Con respecto a dichos subsidios, en el 40% de los casos vistos recibieron importes que no superan los \$ 5.000,--

El ahorro fue la fuente de inversión para el 35% de los casos, mientras que el préstamo privado fue utilizado sólo por el 10%.

1.8.8 IMPORTANCIA DE LOS PLANES DE GOBIERNO

Los planes puestos en vigencia por el Gobierno Nacional y el de la Provincia de Buenos Aires, vistos anteriormente en el Capítulo 1.5, han producido efectos altamente positivos en la economía y la sociedad del Partido de La Matanza. Pero al mismo tiempo, corresponde destacar la eficaz participación de la Municipalidad de La Matanza, que desarrolló las acciones

que posibilitaron una eficiente puesta en práctica de esos planes. La Dirección de Políticas Socioeconómicas de dicho Municipio es el organismo que instrumentó esta importante tarea de promoción de los microemprendimientos.

Un ejemplo del impacto de esta política se observa, en el precedente punto 1.8.7 de estas conclusiones, donde se expresa que en el 55% de los casos vistos, la inversión inicial fue aportada por subsidios del gobierno.

Estas herramientas de política social han demostrado ser valiosas para rescatar a numerosos trabajadores de la exclusión social, haciéndoles recuperar su autoestima y reinsertándolos en la actividad productiva.

1.9 BIBLIOGRAFIA.

- ✓ ABRAMOVICH, Ana Luz (2003), *“El papel de los emprendimientos sociales”*, Instituto del Conurbano/UNGS.
- ✓ ABRAMOVICH, Ana Luz y Vázquez, Gonzalo (2004), *“La difícil construcción de una economía social. Los emprendimientos productivos de la economía popular”*, II Congreso Nacional de Políticas Sociales, Instituto del Conurbano/UNGS.
- ✓ BELLINGI, Guillermo; SERGIO Alejandro, (2005), *“Gestión del Desarrollo Productivo Desafíos para la Promoción de Microemprendimientos Productivos”*
(www.gestionpublica.sg.gba.gov.ar/html/ponencias_tucuman/gestion_del_desarrollo_Bellingi_Sergio.doc)
- ✓ CAMACHO MORALES (2005), *“La microempresa en la nueva economía”*. Bogotá
- ✓ CAMPELLERAS SEGURAS, Joan; GENESCA, Enric. (2004), *“Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España”* Universia Bussines Review. Barcelona
- ✓ CORAGGIO, José Luis (2003), *“Alternativas en la lucha contra la pobreza y la exclusión”*, disponible en www.fronesis.ecu.org.
- ✓ CORAGGIO, José Luis (1994), *“Del sector informal a la economía popular”*, disponible en www.fronesis.org.
- ✓ CORAGGIO, José Luis (1995), *“Desarrollo Humano, Economía Popular y Educación”*. Instituto de Estudios y Acción Social .Aique Grupo Editor.
- ✓ De ASÍS, Agustín; LABIE, Marc; MATAIZ, Carlos (2000), *“Las microempresas como agentes de desarrollo en el Sur”*. CIDEAL
- ✓ KLIKSBURG, B y TOMASSINI, L. (comps.) (2000), *“Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo”*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- ✓ LEZANSKI, Perla; MATTIO, Alicia; MERINO, Susana; PASQUALI, Silvia (2001) *“Microemprendimientos, una empresa en marcha”*. Editorial Kapelusz. Buenos Aires
- ✓ López, Eduardo (2001), *“Programas sociales”*, disponible en

- ✓ www.margen.org/catedras
- ✓ PEREZ PEREZ, Gabriel (2005) *“El problema de la microempresa”*. Editorial, Bastidas. Caracas
- ✓ PEREZ, Alejandra; JOFRE, Italo. *“Documentos de Investigación sobre las microempresas rurales”*. Instituto americano de Cooperación para la agricultura. Santiago de Chile
- ✓ RAMPELLO, Silvia Marisa (2009) *“Microemprendimientos y Capacitación. Vinculos para el Desarrollo Social”* en Rince Revista de Investigaciones del Departamento de Ciencias Económica de la Universidad Nacional Matanza
- ✓ TOTY FLORES,(compilador), 2006, *“Cuando con otros somos nosotros.La experiencia asociativa del Moviento de trabajadores desocupados de La Matanza”*. MTD Editora

ANEXO 1

PROTOCOLO DE PRESENTACION DEL PROYECTO

*Comisión Evaluadora y de Seguimiento
De Trabajos de Investigación*

CODIGO...B - 146

1. **PROYECTO DE INVESTIGACION**

Título del proyecto: LA FUNCIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS PRODUCTIVOS. EL CASO DEL PARTIDO DE LA MATANZA

Unidad Ejecutora: Universidad Nacional de La Matanza. Departamento: de Ciencias Económicas

Carrera, Cátedra, etc.,

Grupo de investigación:

Dirección: Florencio Varela 1903 – San Justo. Cod. Postal: 1754..

Tel.4480-8954.....

Investigadores Miembros del Equipo :

Nombre y apellido: .. MAG. ROSANA GONZÁLEZ.....

Nombre y apellido: .. LIC. GRACIELA BANCHS.....

Nombre y apellido : .LIC. LILIA SONIA SAK.....

Nombre y apellido :...LIC. ANDRES, SLIWA.....

Nombre y apellido: LIC. SILVIA MONTES

Director y Subdirector:

Nombre y apellido: DR. DOMINGO GARCIA

Título: DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS. ..Legajo UNLM : .5133.....

Categoría Docente: PROFESOR TITULAR... Dedicación : .. EXCLUSIVA

Dirección Particular: SAN JOSÉ DE CALASANZ 150. 4º PISO, DTO. 9.
CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES

Tel. 4901 6137

Nombre y apellido:

Título:.....Legajo UNLM :

Categoría Docente:Dedicación:

Dirección Particular:Tel. :.....

RESUMEN

El estudio de las empresas en el partido de La Matanza sigue teniendo fundamental importancia al momento de comprender la situación de la economía y de la sociedad local. En este caso la investigación rondará sobre las microempresas del partido.

Las descripciones de microemprendimiento son variadas. Una definición bastante amplia es la que la aclara como negocios a pequeña escala que pueden ser familiares, unipersonales, o de muy pocos socios, y por lo general requieren de poco personal. Constituyen un elemento importante en la contribución al empleo, la producción y la renta nacional de muchos países en desarrollo.

En investigaciones anteriores se dijo cuán importante había sido el movimiento industrial hasta el año 1994, y de qué forma, en segunda mitad de la década de 1990 y sobre todo con la crisis del año 2001, la situación de la industria y del comercio en general se vió afectada, hasta el punto de provocar la quiebra de empresas pequeñas y medianas y golpear aún a las grandes.

Dos investigaciones realizadas recientemente se conjugaron para decidir el análisis de las microempresas

La primera (Proyecto B-121) estuvo vinculada al estudio de la situación del calzado en el Partido. Esta investigación condujo a la segunda (Proyecto B-133), destinada al análisis de las empresas familiares.

Para ambos proyectos de investigación, una importante referencia fue el Observatorio Permanente de las PyMEs, dependiente del Centro de Investigaciones de la Universidad de Bologna, con sede en Buenos Aires, que ha señalado que hasta el año 2003 La Matanza había sido considerado como uno de los partidos de mayor crecimiento industrial debido sobre todo a la gran cantidad de habitantes. Sin embargo a partir de ese año el Observatorio lo calificó como un partido de industrialización en baja y que continuó en esta situación hasta finales del 2005, a diferencia de otros partidos del conurbano bonaerense.

A partir de 1995 fueron considerables las consecuencias no solamente económicas sino también sociales para el Partido.

La transnacionalización de la economía, la pérdida de oportunidades para generar exportaciones provocadas por el anclaje del dólar y la “flexibilidad laboral”, entre otros factores, a los que se sumó la grave situación internacional generada por el “efecto Tequila” y otras crisis posteriores, provocó una fuga de capitales, seguida por cierre de fábricas que liberaron una importante cantidad de mano de obra. Después de superado el impacto psicológico y social provocado por la pérdida de las fuentes de trabajo, la respuesta para muchos fue la búsqueda de *microemprendimientos*

Esto no significa que anteriormente no existieran. Esta fue para muchos una de las mejores maneras de tener independencia financiera, obtener satisfacción personal y ser jefe de uno mismo. Siempre existieron aquellos que buscaron crecer desde su propia inventiva e imaginación. Afirma Heiber Barreto Sánchez, analista venezolano especializado en el estudio de las PyMEs, que en estos casos hablamos de una “identificación de una oportunidad de mercado”. Los sectores más mencionados son:

Peluquería, taller de producción de indumentaria/ carteras/ accesorios, tejidos a mano o a telar, reciclado de papel, u otros residuos, venta de productos por sitios de subastas, zapateros, electricistas, talleres mecánicos, carpintería artesanos en general, panadería artesanal, casas de comidas (rotisería, panadería y pizzería), jardinería, albañilería, venta de artículos de limpieza, artesanías, cyber, fábrica de juguetes, carpintería, reparación de electrodomésticos, fábrica de cuchillos entre otros.

Estos son sectores en los que la profesión u oficio no permite una rápida y urgente formación para cubrir necesidades inmediatas. Generalmente son actividades que exigen un desarrollo personal de años, e inclusive muchos son de origen familiar.

Sin embargo, durante la década del noventa y sobre todo después del 2001 se advirtió una de las características más sobresalientes de los últimos años: las empresas estructuradas dentro de la economía argentina necesitaban menor cantidad de gente de la que realmente existía en edad activa. Era la primera generación de hombres y mujeres mayores de treinta años que se insertaban con estas características dentro de los parámetros del desempleo. Para estos nuevos segmentos sociales era necesario hurgar en el sector informal de la economía. Con muy baja inversión, (que en muchos de estos casos pudo salir

de las indemnizaciones que algunas empresas pagaron a quienes iban a despedir), se podía buscar una solución rápida al problema del empleo.

Para estos casos, nuevamente Barreto Sánchez habla de “situaciones de urgencia”. No es necesario tener un tiempo determinado en la profesión o en el oficio, lo que significa que con poco capital se puede poner en marcha el funcionamiento del microemprendimiento.

Los rubros más mencionados son los vinculados con

- 1 Kioscos
- 2 Venta de comidas.
- 3 Fabricación de mermeladas artesanales
- 4 Fabricación de alfajores o bombones artesanales
- 5 Todo tipo de venta directa
- 6 Baño y paseo de mascotas
- 7 Servicio de limpieza
- 8 Jardinería

Los microemprendimientos son actividades económicas de autoempleo, que en su mayor parte surgen como estrategias de los hogares de trabajadores excluidos del empleo asalariado, en las que pone en actividad el principal recurso de sus miembros, que es el trabajo para la producción de bienes y servicios, destinados en general para la venta en el mercado barrial o el trueque, y otras veces se originan en el marco de los Programas Sociales específicos que los promocionan .

Desde otra perspectiva puede decirse que un microemprendimiento es similar a la empresa, con lógica de acumulación, pero difieren por su finalidad social (Bellingi y Sergio, 2009)

Además, dichos autores, en su investigación, afirman que en los microemprendimientos la organización del trabajo suele ser más democrática y participativa porque su funcionamiento depende del acuerdo de las voluntades de sus integrantes, y por lo tanto su organización tiende a las formas solidarias y cooperativas.

De esta forma señalamos que la microempresa tiene características bastante específicas que pueden resumirse de esta forma:

La cantidad de personas que trabaja entre 1 y 10

- ✓ El dueño generalmente trabaja en la empresa

- ✓ Tiene facturación acotada, con un balance reducido
- ✓ No tiene incidencia definitiva en el mercado
- ✓ No requiere de grandes inversiones de capital
- ✓ No le es fácil adquirir créditos
- ✓ Requiere de baja tecnología
- ✓ Es muy importante para los sectores más vulnerables
- ✓ Los propietarios ejercen fuerte liderazgo y acción
- ✓ El microempresario tiene el rol de trabajador, capitalista y administrador, roles que se fusionan
- ✓ Sus integrantes asumen en conjunto el compromiso y las responsabilidades de las tareas
- ✓ Colocan sus productos en el ámbito local, los que les otorga acceso directo al consumidor.
- ✓ Su activo fijo y existencias son bajos
- ✓ Tienen dificultades para responder a normas tributarias, laborales, de seguridad social y bromatológicas.

En la actualidad la microempresa se ha transformado en una estrategia importante, no solamente en la generación de empleos (estimaciones actuales afirman que el 95% del empleo nacional en varios países de América Latina depende de ella), sino que además, la microempresa con desarrollo sostenido pueden transformarse en un apoyo importante para el sector formal y las grandes empresas. Es de gran importancia entender que el microempresario se está sensibilizando gracias a que el Estado y los entes del sector privado están generando una cultura de gestión en las microempresas; en las áreas de la tecnología, en el manejo de la información, en la aplicación del conocimiento, en los esquemas asociativos y en la generación de redes de negocios. Por esta razón se están convirtiendo en objetivos importantes para instituciones públicas y privadas. En tal sentido, se realizan y operan una gran variedad de programas de apoyo que van desde la generación hasta la comercialización, pasando por la consulta, capacitación y desarrollo en todos los propios de sus actividades productivas.

PLAN DE INVESTIGACION

Hipótesis:

- ✓ Las microempresas conforman una base estratégica para el crecimiento de la economía matancera produciendo y ofertando bienes y servicios. Compra materias primas e insumos y vende bienes con valor agregado. En tal sentido colaboran con la generación de empleo al nuclear a aquellos que no tienen posibilidades de reingresar a la economía formal.
- ✓ Una importante cantidad de microempresas surgieron como “*situaciones de urgencia*” en la postcrisis, lo que implica un sentido de supervivencia para los microemprendedores matanceros. Por lo tanto debieron adaptarse rápidamente al cambio de su situación. No tuvieron tiempo de planificar su acción ni de organizar las futuras operaciones de su empresa, control de costos y gastos por ejemplo. Probablemente tampoco hayan tenido la información necesaria del proceso productivo y menos aun del marco legal y las condiciones fiscales. Esto debió representar para muchos un esfuerzo muy grande para sobrevivir a la “situación de urgencia” postcrisis. Probablemente muchos microemprendedores hayan quedado en el camino y los que lograron sobrevivir y que aún permanecen, lo hicieron porque intuitivamente encontraron un nicho no desarrollado por la economía formal y porque rápidamente cubrieron necesidades del mercado local, adaptándose al menos a conocimientos básicos de administración y finanzas.
- ✓ Aunque la producción de muchas microempresas se origina en la tercerización, integrándose de este modo a la cadena de producción de las grandes empresas, creemos que no es el caso del Partido de la Matanza. Al respecto, pensamos que aquellas que preexistieron a la crisis pueden haberlo hecho o pueden aun seguir vinculadas con la economía formal. Sin embargo, las microempresas que aparecieron después de la crisis son relativamente jóvenes e inexpertas, razón por la que es muy difícil que sean tenidas en cuenta por la mediana o gran empresa al momento de la tercerización
- ✓ No solamente los hombres sino también las mujeres ocupan un lugar muy importante al momento de insertar el microemprendimiento en la producción nacional, la generación de ingresos y empleo, y a la disminución de

la pobreza. Muchos hombres se han visto expulsados del sistema del trabajo y han recurrido al aporte femenino para los nuevos emprendimientos. Aún cuando el hombre mantuviera su trabajo, la crisis estimuló a la mujer para que ayudara desde su casa al ingreso familiar. En muchos casos también la mujer ha reemplazado al hombre creando nuevos lugares de trabajo en su propia casa con herramientas sencillas.

✓ En la actualidad muchos jóvenes entran al mundo de los microemprendimientos por falta de posibilidades de ingreso en los empleos formales debido a la falta de preparación o por la imposibilidad de acceder a estudios secundarios y superiores, pero también por una necesidad de no estar supeditados a las estructuras empresariales.

✓ Los microemprendimientos se transforman en un sustento fundamental para la economía formal y para aquellos que han quedado excluidos del mundo del trabajo. La función que deben cumplir los organismos estatales y sobre todo la Municipalidad debe ser fundamental. Deben capacitar, otorgar la asistencia técnica necesaria para mejorar los procesos de microemprendimiento, y deben brindar asesoría jurídica. Debe existir un sistema de información continua, poniendo a disposición los medios de comunicación en horarios adecuados y el asesoramiento desde instituciones privadas y públicas. El Estado nacional, provincial o municipal debe cubrir las falencias del crédito, que las instituciones bancarias se niegan a otorgar. A tal efecto mayores montos de crédito, plazos más largos y tasas más favorables ayudan a satisfacer las necesidades del capital necesario para adquirir las herramientas necesarias. Es necesario también que el Estado obre como intermediario para obtener acceso a seguros de vida, de salud y laborales para cubrir servicios sociales tales como servicios médicos, jubilación e invalidez. Además, es fundamental que se garantice un marco jurídico que considere las necesidades específicas de quienes operan en la microempresa que incluya el fomento de ésta y la protección laboral y social para los miniempresarios y sus empleados, en caso de existir.

✓ A partir de la crisis del 2001, El Estado ha colaborado más en la creación de microemprendimientos con características industriales que de en aquellos de idiosincrasia comercial o de servicios.

La presente investigación trabajará precisamente sobre este tipo de emprendimientos.

Programa de Trabajo

VIENTICUATRO MESES

El programa está dividido en cinco etapas:

PRIMERA ETAPA: DOS MESES para la búsqueda y selección de bibliografía y documentación, y para la elaboración del marco teórico.

SEGUNDA ETAPA: CUATRO MESES para la elaboración de los instrumentos para obtener información, entrevistas en profundidad a dos empresas familiares de cada uno de los sectores mencionados y contactos con informantes claves de la comunidad matancera.

TERCERA ETAPA: SEIS MESES para la obtención de información.

CUARTA ETAPA: OCHO MESES para el análisis de la información.

QUINTA ETAPA: CUATRO MESES para la formulación de conclusiones.

ESTADO ACTUAL DEL TEMA PROPUESTO

Los microemprendimientos forman parte de la economía cotidiana desde las sociedades más antiguas. Sin embargo ha sido en los últimos treinta años que el concepto y la aplicación han cobrado fuerza, debido a las continuas crisis que alteran el sistema capitalista.

No existe para los analistas del tema una unidad de criterio para definir la microempresa. Para algunos debe ser entendida como tal aquella que no tiene más de cinco personas mientras que para otros una microempresa puede agrupar hasta diez. Algunos consideran la densidad del capital invertido en herramientas y su capacidad para crear puestos de trabajo

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) considera que además de tener en cuenta la cantidad de trabajadores debe advertirse el volumen de ventas o los índices de energía consumida, y el nivel tecnológico.

La microindustria para la CEPAL es una unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Este sector es mayoritariamente informal.

Las políticas aplicadas en Argentina durante la década de los años noventa generaron elevado desempleo, creciente inequidad en la distribución del ingreso y la destrucción de fuentes de trabajo.

Es así que el Estado debe hacerse cargo de garantizar como mínimo la subsistencia, mediante la política social, a crecientes masas de ciudadanos empobrecidos, para evitar que el sistema colapse.

Una de las nuevas formas que asume la política social es la promoción de micro emprendimientos productivos entre cuyos objetivos es que los desocupados o pobres en recursos obtengan ingresos provenientes de su trabajo.

En los últimos años los micro-emprendimientos surgen como una alternativa frente a otras políticas puramente asistencialistas. Se basan en las propias capacidades de trabajo de los involucrados y requieren poco capital inicial. Para el Estado la promoción de los microemprendimientos tiene ventajas, como por ejemplo, la reducción del gasto. Por otra parte, los microemprendimientos contribuyen a disminuir en el mercado de trabajo, las presiones para la precarización laboral y salariales, además fortalece las economías locales, generando lazos de sociales comunitarios cuyos beneficios trascienden lo meramente económico, tendiendo a mejorar o evitar el deterioro en la distribución del ingreso (Bellingi, Guillermo; y Sergio, Alejandro, 2005).

Para el desarrollo económico local resultan esenciales no sólo las relaciones técnicas y económicas de producción, sino también las relaciones sociales y el fomento de la cultura emprendedora, la formación de redes asociativas entre actores locales y la construcción de lo que hoy denominamos capital social, instalando en la sociedad una acción solidaria, emprendedora, de movilización y participación de los actores locales alejada a la lógica del subsidio (Kliksberg y Tomassini 2000).

En este marco el desafío consiste en que el Estado sea capaz de brindar el marco adecuado para que los micro emprendimientos resulten económicamente viables y de esta forma, los participantes puedan afrontar con éxito la transición hacia otras formas de relaciones sociales de producción.

En cuanto a los programas de promoción de microemprendimientos, hubo varios en el transcurrir de estos últimos años a partir, sobre todo, de los años noventa. En sentido, en un trabajo de investigación llevado a cabo por economistas y docentes de la Universidad Nacional de la Plata, se hace un estudio sobre "Gestión del Desarrollo Productivo para la Promoción de Microemprendimientos", y en otro trabajo, Bellingi y Sergio comentan que el

Programa Manos Bonarenses tuvo como objetivo el fomento del empleo. La población destinataria consistió en mujeres jefas de hogar que habían participado del Programa Microempresas. Las beneficiarias fueron agrupadas en cooperativas organizadas por polos productivos.

Hay que agregar que el Programa Provincial de Microempresas consistió en el otorgamiento de financiación de proyectos productivos presentados por microempresarias al Consejo de la Mujer entre los años 1992 y 1997.

Por otra parte, el Fondo de Capital Social (FONCAP), argumentan los autores citados anteriormente, fue creado en 1997 con el objetivo de impulsar la ayuda crediticia a más de un millón de microempresas en el país.

En relación al “Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra” del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación brinda financiamiento, capacitación y asistencia técnica a los emprendimientos productivos que favorezcan la inclusión social. Los investigadores afirman que están destinados a grupos de personas organizadas en forma asociada que necesiten trabajo y tengan una alternativa laboral. También pueden participar los beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar. Además, el Plan Manos a la Obra cuenta con líneas de capacitación, asistencia técnica y fortalecimiento institucional de organizaciones no gubernamentales, consejos consultivos locales y provinciales, municipios. En relación al caso, el Municipio de La Matanza, solicitó apoyo para redefinir su área administrativa encargada de los microemprendimientos productivos surgidos como consecuencia del Plan Manos a la Obra instaurado desde el 2003.

En relación a otras formas de asociación para los microemprendimientos en el Partido de la Matanza, podemos mencionar movimientos sociales que decidieron iniciar un camino de autogestión y trabajo cooperativo que desarrollan desde el 2001, en Juan B. Justo y Del Tejar, en el barrio La Juanita, de la localidad de Laferrere. Allí funciona el Centro para la Educación y Formación de Cultura Comunitaria, un proyecto que nació en el 2002 con el objetivo de brindar a los vecinos la posibilidad de acceder a cursos, talleres, seminarios de capacitación, que permitan el surgimiento de proyectos de autogestión, como panadería, talleres, costura y huertas comunitarias, privilegiando la formación de una cultura en base a la solidaridad, la

cooperación y la ayuda mutua, como parte de una estrategia que haga cambios productivos (Mariel Patrick-Toty Flores, compiladores).

Para el año 2006 el Movimiento se presenta a una licitación del “Plan Manos a la Obra” para fabricar guardapolvos escolares, para conseguir un subsidio para comprar maquinas.

Otro proyecto de microemprendimiento que podemos indicar realizado actualmente dentro de “Plan Manos a la Obra” en el Partido de La Matanza, que se conforma dentro del Plan de Desarrollo Local y Economía Social, es el de la panadería y fábrica de pastas Dulce Colmena, de González Catán, conformándolo un grupo de mujeres que están en el Plan de jefas y jefes de hogar desocupados, empezando en el 2003.

De este modo, existen numerosos microemprendimientos como: talleres textiles, costura, huertas, imprenta, panadería, elaboración de pastas, proyectos productivos familiares y construcción de viviendas o cabañas.

Es fundamental destacar que en el último año tres grupos de microemprendedores del Partido de La Matanza, como docentes y alumnos de la carrera de Licenciados en Administración de la Universidad Nacional de La Matanza, en el marco de participación del Programa Nacional “Incubando Ideas”, tienen el objetivo de brindar apoyo a personas con inquietudes, que comprenden: capacitación, asistencia técnica y acceso a la comercialización, para mejorar la gestión de la microempresa, fomentar el desarrollo y participar, en la iniciativa de Jóvenes Empresarios, de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires y la Unión Industrial de Jóvenes Empresarios (Rampello, Silvia).

BIBLIOGRAFIA:

(Detalle en hoja anexa, la bibliografía más relevante).

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION :

- Conocer las características de los microemprendimientos industriales que existen en el Partido de La Matanza, su constitución, organización de trabajo y problemáticas actuales.

- Analizar la situación de los micro-empresarios a partir del año 2000, en función de la asistencia técnica que provee la Subsecretaría de Gestión Pública de la Provincia de Buenos Aires.

- Releva las características de los micro-empresarios, dentro de las Políticas Sociales de rediseño del Municipio de La Matanza, surgidas como efectos del Plan Manos a la Obra

- Conocer el mercado hacia el que se orienta la producción de los micro-empresarios

- Determinar el seguimiento a los proyectos productivos para detectar problemas y soluciones a partir de la capacitación para la autogestión exitosa

- Observar el grado de ingerencia que tienen los microempresarios como capacidad de generar empleo fuera de la economía formal

ANTECEDENTES CIENTÍFICOS DEL DIRECTOR Y DE LOS INVESTIGADORES
(Adjunte Curriculum Vitae que no exceda de cuatro (4) páginas. Curricula mas extensa no serán consideradas, por razones técnicas. Indique solamente trabajos publicados desde 1985. En caso de que los considere relevante para la evaluación, acompañe fotocopia de los trabajos no publicados).

TRANSFERENCIA

(Indique los posibles usuarios directos y las formas concretas de utilización de los resultados del proyecto. Asimismo, señale si existen convenios o preconvenios con los usuarios potenciales).

- ✓ Unión Industrial del Partido de la Matanza
- ✓ Universidades
- ✓ Cámara de Industria y Comercio del Partido de la Matanza
- ✓ Gobierno Municipal del Partido de la Matanza
- ✓ Colegios Industriales

VINCULACION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS CON LAS ACTIVIDADES DOCENTES (Cursos de pregrado, posgrado, tesis, etc).

Los resultados de este trabajo servirán para la elaboración de material de uso docente para los cursos a cargo del equipo y otros de la Universidad Nacional de la Matanza

CODIGO: B-146

COOPERACION EXTERNA PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

Al momento de presentarse este Proyecto, no se cuenta con Cooperación Externa.

1. ¿Con qué instituciones, académicas o no académicas, extranjeras o multilaterales, mantiene vínculos actuales –o (lo ha mantenido) hasta recientemente- en relación al área temática que compete al presente proyecto de investigación? ¿Qué actividades ha desarrollado el grupo de investigación en el marco de tales vínculos?

Nombre de la Institución	Tipo de Institución	País	Actividades desarrolladas
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			

2. ¿Qué tipos de actividades considera posible y ventajosa desarrollar conjuntamente a instituciones académicas externas? Indique la nomina de tales instituciones, si existen actualmente contactos formales e informales con las misma, y describa el intercambio que podría establecerse en relacion a la tematica general del presente proyecto.

3. ¿Qué organismos de cooperación externas podrían ser interesados, a su criterio, en el desarrollo del presente proyecto? ¿Su grupo de investigación ha realizado algún intento al respecto?

4. ¿Qué modificaciones deberían ser practicadas al presente proyecto para adecuarse al interés de los organismos externos de cooperación y su financiamiento identificados en la pregunta anterior?

5.

BIBLIOGRAFIA:

- ✓ LEZANSKI, Perla; MATTIO, Alicia; MERINO, Susana; PASQUALI, Silvia (2001) *Microemprendimientos, una empresa en marcha*. Editorial Kapelusz. Buenos Aires
- ✓ De ASÍS, Agustín; LABIE, Marc; MATAIZ, Carlos (2000) *Las microempresas como agentes de desarrollo en el Sur*. CIDEAL
- ✓ PEREZ PEREZ, Gabriel (2005) *El problema de la microempresa*. Editorial, Bastidas. Caracas
- ✓ CAMACHO MORALES (2005), *La microempresa en la nueva economía*. Bogotá
- ✓ PEREZ, Alejandra; JOFRE, Italo. *Documentos de Investigación sobre las microempresas rurales*. Instituto americano de Cooperación para la agricultura. Santiago de Chile
- ✓ CAMPELLERAS SEGURAS, Joan; GENESCA, Enric. *Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España* (2004) Universia Bussines Review. Barcelona
- ✓ Rampello, Silvia Marisa *Microemprendimientos y Capacitación. Vinculos para el Desarrollo Social 2009* en Rince Revista de Investigaciones del Departamento de Ciencias Económica de la Universidad Nacional Matanza
- ✓ Bellingi Guillermo Sergio Alejandro *Gestión del Desarrollo Productivo Desafíos para la Promoción de Microemprendimientos Productivos 2005* (www.gestionpublica.sg.gba.gov.ar/html/ponencias_tucuman/gestion_del_desarrollo_Bellingi_Sergio.doc)

- ✓ Toty Flores,(compilador), 2006 Cuando con otros somos nosotros.La experiencia asociativa del Movimiento de trabajadores desocupados de La Matanza.MTDeditora
- ✓ Coraggio, José Luis 1995 Desarrollo Humano,Economía Popular y Educación Instituto de Estudios y Acción Social .Aique Grupo Editor.
- ✓ [www.desarrollosocial.gov.ar/ planes](http://www.desarrollosocial.gov.ar/planes) –Ministerio de Desarrollo Social
- ✓ Kliksberg, B y Tomassini, L. (comps.) (2000), “Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo”, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- ✓ López, Eduardo (2001), “Programas sociales”, disponible en www.margen.org/catedras
- ✓ Coraggio, José Luis (1994), “Del sector informal a la economía popular”, disponible en www.fronesis.org.
- ✓ Coraggio, José Luis (2003a), “Alternativas en la lucha contra la pobreza y la exclusión”, disponible en www.fronesis.ecu.org.
- ✓ Abramovich, Ana Luz (2003), “El papel de los emprendimientos sociales”, Instituto del Conurbano/UNGS.
- ✓ Abramovich, Ana Luz y Vázquez, Gonzalo (2004), “La difícil construcción de una economía social. Los emprendimientos productivos de la economía popular”, II Congreso Nacional de Políticas Sociales, Instituto del Conurbano/UNGS.