



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

EL EMPRENDEDURISMO COMO MODELO DE SOLUCIÓN AL DESEMPLEO

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

POR:

Roccia, Mario Yamil

Reg.:25458 – mario_roccia@hotmail.com

PROFESOR TUTOR:

Analía Villegas

MENDOZA 2019

Resumen:

El trabajo de investigación propuesto pretende brindar un análisis de la situación actual del emprendedurismo en Argentina y la búsqueda desde este modelo a solucionar el problema del desempleo.

El proceso se realiza mediante el análisis actual del desempleo, luego se hará enfoque en las cualidades que debe tener toda aquella persona que decide emprendedor para luego evaluar las herramientas que provee el estado para la puesta en marcha y formalización de los proyectos. Un conector válido que podremos encontrar en este trabajo final, será la incubadora de emprendimientos.

A través del mismo se logrará identificar las virtudes y falencias que tiene el proceso emprendedor actual para la realización de propuestas de mejoras significativas.

Palabra Claves:

Emprendedurismo – Actitud del emprendedor – Programas del gobierno – Incubadora de emprendimientos.

Contenido

INTRODUCCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE EMPRENDEDURISMO	6
CAPITULO I. CONCEPTOS INTRODUCTORIOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN...	8
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
2. JUSTIFICACIÓN	8
3- OBJETIVOS.....	9
4- HIPÓTESIS.....	10
5- MARCO METODOLÓGICO.....	10
CAPITULO II. ANÁLISIS SOBRE EL DESEMPLEO	12
1. CONCEPTOS IMPORTANTES SOBRE DESEMPLEO.....	12
2. MERCADO DE TRABAJO. TASAS E INDICADORES SOCIOECONOMICOS	13
2.1 ANÁLISIS ACTUALIZADO DE LA REALIDAD LABORAL (análisis CEPA).....	16
2.1.1 SECTOR PUBLICO Y PRIVADO: EXPULSION DE EMPLEO SIN	
DISTINCION.....	19
2.1.2 LA INDUSTRIA: CAIDA SIN FRENO.....	21
DESPIDOS Y SUSPENSIONES: ANÁLISIS COMPARATIVO PARA 2018.....	22
2.1.3.....	22
CONCLUSIONES.....	23
2.1.4.....	23
CAPITULO III. “CONOCIENDO A LOS EMPRENDEDORES”.....	26
1. EVOLUCIÓN DE LA PALABRA EMPRENDEDOR.....	26
ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL EMPRENDEDURISMO.....	28
1.1.....	28
1.2. EMPRENDEDOR VERSUS EMPRESARIO	30
NATURALEZA DE LA PERSONA EMPRENDEDORA	31
2.....	31
SOCIOS.....	34
2.1.....	34

2.2	IDEAS	36
2.3	SISTEMA FAMILIAR	37
2.4	GESTIÓN DEL CRECIMIENTO	38
2.5	ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR	39
2.6	ACTITUDES QUE NO DEBE TENER UN EMPRENDEDOR	43
2.7	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SER EMPRENDEDOR	45
2.7	INDICADORES SOBRE EMPRENDEDURISMO	50
1.	MANOS A LA OBRA	56
2.	MICROCRÉDITOS	57
3.	FERIAS Y MERCADOS	58
4.	MARCA COLECTIVA	59
5.	EMPRENEDORES DE NUESTRA TIERRA	60
6.	RESPONSABILIDAD SOCIAL	61
7.	PAC EMPRENEDORES	65
8.	FONDO SEMILLA	66
9.	CLUBES DE EMPRENEDORES	67
10.	CIUDADES PARA EMPRENDER	69
11.	SELLO DE BUEN DISEÑO	70
12.	PRÉSTAMOS PARA MONOTRIBUTISTAS	70
13.	NODOS DE INNOVACIÓN SOCIAL Y EMPRENDEDURISMO	71
14.	CADENAS DE VALOR CON IMPACTO SOCIAL	73
15.	PROGRAMA DE EMPLEO INDEPENDIENTE	75
16.	REFLEXIONES ACERCA DEL CAPITULO	77
	CAPITULO V	79
	“VINCULACIÓN ENTRE LOS EMPRENEDORES Y LAS INSTITUCIONES PUBLICAS”	79
1.	LA INCUBADORA DE EMPRENDIMIENTOS	79

1.1 INCUBADORA DE EMPRENDIMIENTOS VERSUS INCUBADORA DE EMPRESAS.....	79
CAPITULO VI.....	85
“PROCESOS HORIZONTALES VERSUS ORGANIZACIONES VERTICALES”	85
¿QUÉ ES UN PROCESO?	85
1.....	85
2. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR PROCESO CREATIVO?	85
¿CUÁLES SON LOS PROCESOS BÁSICOS A SEGUIR POR PARTE DE LOS EMPRENDEDORES?	86
3.....	86
4. ¿COMO INCIDE LOS PROCESOS EN LOS EMPRENDEDORES ACTUALMENTE?	88
5. BÚSQUEDA DE PROCESOS DIFERENCIADORES HACIA EL EMPRENDEDURISMO.....	89
BIBLIOGRAFIA.....	95
ANEXO “A”	100

INTRODUCCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN SOBRE EMPRENDEDURISMO

Desde hace algunos años, se ha podido observar que para un solo puesto laboral existen múltiples competidores. Actualmente se generan escasas oportunidades laborales o que las mismas no sean acordes a las necesidades o deseos de las personas.

Otro disparador no menos importante que lleva a realizar la investigación fue el tema de la estandarización de competencias que propone el mercado laboral a quienes pretenden pertenecer a él. Desde estas variables se intentará entender que habrá personas que no podrán pertenecer y deberán pensar en el emprendedurismo como una forma de solución laboral.

El trabajo de investigación hará enfoque en aquellas personas que no pertenecen al mercado laboral. En una primera instancia se investigará aquellas personas que son excluidas del mercado laboral. Este grupo de personas no encuentran oportunidades laborales acordes a sus pretensiones.

Luego nos encontraremos con otro grupo de personas que son aquellos que deciden excluirse del mercado laboral en relación de dependencia por múltiples razones.

En la búsqueda de la creación de nuevos emprendedores desde el estado se generan políticas activas. A medida que avance la investigación se podrá ir viendo los recursos tanto financieros como no financieros que propone el estado para el crecimiento en la cantidad de emprendedores.

A modo de conclusión se podrá ver los temas tratados más adelante

En una primera instancia se intentará definir cuál es la problemática a analizar, tomando en cuenta, algunas variables temporales a definir.

Para poder dar fundamento a esta problemática se realizará un análisis de la situación en el último tiempo del empleo a nivel nacional. Este permitirá, empezar a buscar la solución a través del emprendedurismo.

Conoceremos las características generales que contemplan a la mayoría de los emprendedores. Intentando expresar las diferencias existentes entre estos y los empresarios. El conocer al emprendedor permitirá entender su capacidad para desarrollar el proyecto.

En el avance de este trabajo, identificaremos, clasificaremos y analizaremos los recursos tanto financieros como no financieros que se ofrece el estado nacional para los emprendedores.

Se tendrá la posibilidad de obtener un vinculante necesario entre el emprendedor y el estado como es la incubadora de emprendimientos. Siendo un eje fundamental a la hora de iniciar un emprendimiento correctamente.

Se tratará el tema de los procesos visualizado hacia el emprendedor que consiste en la identificación de diferentes procesos de los cuales son partes.

A lo largo del camino, esperamos que se obtenga la información necesaria para lograr conclusiones necesarias para la búsqueda de cambios o mejoras.

CAPITULO I. CONCEPTOS INTRODUCTORIOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La problemática que se llevara adelante en esta investigación hace hincapié en la falta de oportunidades laborales. Este enfoque tendrá, algunas problemáticas que se buscaremos resolver a través del emprendedurismo:

- Aquellos que no tienen vocación de ser emprendedor, pero lo realizan por necesidad.
- Otra propuesta a tener en cuenta serán aquellos, que no tienen las herramientas para emprender realmente.

2. JUSTIFICACIÓN

En el marco de la economía actual, trae aparejado una economía recesiva. Esto nos genera las siguientes situaciones:

a- Precarización laboral

Dada en el mercado laboral y relacionado a las condiciones de empleo, subempleo y desempleo del trabajador. Hoy Argentina cuenta con un alto número de trabajadores informales que no poseen las condiciones básicas. También se posee trabajadores que pertenecen al mercado formal de trabajo, pero las condiciones en que lo ejercen no son las ideales.

b- Bajo desarrollo de capital humano

las empresas en su gran mayoría no consideran importante mejorar las competencias de sus empleados para el logro de mejores resultados. En relación con las circunstancias económicas, los empresarios priorizan otras áreas como la comercialización o la producción de los productos.

c- Empresas familiares

Son uno de los sustentos económicos más importantes del país y representan gran parte del empresariado actual. Por lo general este tipo de empresas tiene modelos de elección de personal basados en la cercanía del postulante con la familia. Por lo que terminan contratando en la mayoría de los casos a los candidatos recomendados por una persona afín a la organización y no por sus cualidades profesionales, académicas o experiencia en la materia. Esto aporta un condicionante mayor para aquellas personas que desean trabajar en relación de dependencia.

Esta situación, nos lleva a buscar en el emprendedurismo un aporte para poder salir de esta situación, tanto para los excluidos como para los no excluidos. Los cuales definiremos ahora:

Excluidos: Se entiende por aquellas personas que pertenecen a la población económicamente activa que quisieran trabajar en relación de dependencia, pero el mercado no les proporciona una oportunidad laboral acorde a sus pretensiones.

No excluidos: se considera dentro de este indicador a la población económicamente activa que puede trabajar, pero que no desean hacerlo en relación de dependencia. Decidiendo elegir al emprendedurismo como una nueva forma de vida.

El crecimiento laboral de un país está relacionado con el nivel de crecimiento en la cantidad de emprendimientos. De esta manera se apunta una nueva clase empresarial que tienda a suplir los problemas anteriormente planteados.

3- OBJETIVOS

En este punto se definirá los objetivos principales y secundarios que tiene el trabajo de investigación:

Objetivo principal:

Conocer las políticas generales que proponen las instituciones públicas nacionales hacia el emprendedurismo

Objetivos secundarios:

lograr que el lector pueda obtener una idea clara sobre emprendedurismo.

Describir los recursos que el estado propone en materia de emprendedurismo.

Reconocer las vinculaciones que existen entre las instituciones públicas y el emprendedor.

4- HIPÓTESIS

En este punto se hará una suposición basada en los datos que se posee y se intentará demostrar en el transcurso de la misma su veracidad. Puede suceder que la misma no sea verídica y de esta manera quede demostrado lo contrario.

Se pasará a definir la hipótesis como guía de búsqueda a lo largo de este trabajo de investigación:

las políticas estatales contribuyen a la creación de emprendimientos como posibles generadores de empleo y las mismas alcanzan para un real desarrollo emprendedor.

Una vez expresada la hipótesis empezaremos a trabajar en la resolución de la misma hasta el punto que podamos determinar si es viable o no.

5- MARCO METODOLÓGICO

Marco de tiempo: se analizará la actualidad del movimiento emprendedor en Argentina, la investigación arranco en agosto de 2016 y fue terminada en noviembre de 2018. Realizando una revisión histórica que nos permita evaluar mejor el marco de tiempo analizado

Marco de espacio: se evaluarán las políticas públicas nacionales, tomaremos como marco de espacio la situación de Argentina hoy.

Marco contextual: el contexto no solo se basará en la economía de mercado, sino también se referenciará la economía social.

CAPITULO II. ANÁLISIS SOBRE EL DESEMPLEO

A lo largo de este capítulo se realizará un análisis de la situación actual del empleo. Esto nos permitirá que encontrar una justificación a la problemática general que propone el trabajo. En análisis se podrá ver dos vertientes de información para luego poder compararlos.

1. CONCEPTOS IMPORTANTES SOBRE DESEMPLEO

En este segmento se analizará algunos conceptos y variables sobre desempleo a nivel nacional para luego poder entender los análisis que irán apareciendo. Los datos que veremos a continuación fueron obtenidos del libro “Macroeconomía” (Fisher, 2015)

Tasa de desempleo: La Tasa de Desempleo se calcula como el número de personas desocupadas dividido la Población Económicamente Activa (PEA), siendo esta la población o en edad de trabajar que en el período de referencia o bien tienen una ocupación en la que producen bienes o servicios económicos (Ocupados) o bien sin tenerla buscan conseguirla.

El término desempleo es sinónimo de desocupación o paro. El desempleo está formado parte por la población económicamente activa (en edad de trabajar) que no tiene trabajo o que están buscando empleo, pero no lo consiguen. No se debe confundir la población activa con la población inactiva.

Desempleo abierto: Son las personas en la fuerza de trabajo que están sin trabajo en los últimos 7 días y están disponibles para trabajar de inmediato. También se deben tener en cuenta que los mismos han tomado medidas concretas durante los últimos 7 días para buscar un empleo asalariado, o un empleo independiente.

Subempleo: Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el subempleo refiere a aquellas personas cuya duración o productividad del trabajo es menor a su nivel de pleno

empleo. Las condiciones que definen éste son que: El carácter del trabajo es lo más productivo posible.

Pleno empleo: es una situación en donde todos los individuos de un país, que están en condiciones de trabajar y que quieren hacerlo, se encuentran efectivamente trabajando ya sea como empleados de una empresa u organización o creando la suya propia.

2. MERCADO DE TRABAJO. TASAS E INDICADORES SOCIOECONOMICOS

A continuación, veremos un informe del instituto nacional de estadísticas y censos (INDEC) y del centro de economía política de Argentina (CEPA). el mismo refleja algunos porcentajes y análisis sobre las variables relacionadas a empleo en la república Argentina. A continuación, se analizará el primer de los estudios referente al INDEC:

Principales tasas del mercado laboral. Se tendrá en cuenta el primer trimestre de 2018 según el INDEC

Veremos a continuación algunos indicadores macroeconómicos a nivel nacional:

Tasas	Total 31 aglomerados urbanos				
	Año 2017				Año 2018
	1° trimestre	2° trimestre	3° trimestre	4° trimestre	1° trimestre
Actividad	45,5	45,4	46,3	46,4	46,7
Empleo	41,3	41,5	42,4	43,0	42,4
Desocupación abierta	9,2	8,7	8,3	7,2	9,1
Ocupados demandantes de empleo	14,1	14,7	15,4	14,7	15,3
Subocupación	9,9	11,0	10,8	10,2	9,8
Subocupación demandante	6,6	7,4	7,9	7,2	6,8
Subocupación no demandante	3,3	3,6	2,9	3,0	3,0

Fuente: INDEC

En el cuadro que nos precede, se logra apreciar diferentes variables que conforman hoy el tema empleo en el ámbito nacional:

Lo primero que se logra visualizar es el nivel de actividad en el país, que nos indica dado la capacidad productiva de un país que proporción se está utilizando. Esta variable fluctúa entre 45% y 46% por lo cual se determina que más de la mitad de la capacidad total de producción no se estaría utilizando. Si se aumentara el nivel de actividad sin lugar a duda se podrían generar mayor cantidad de puestos de trabajo.

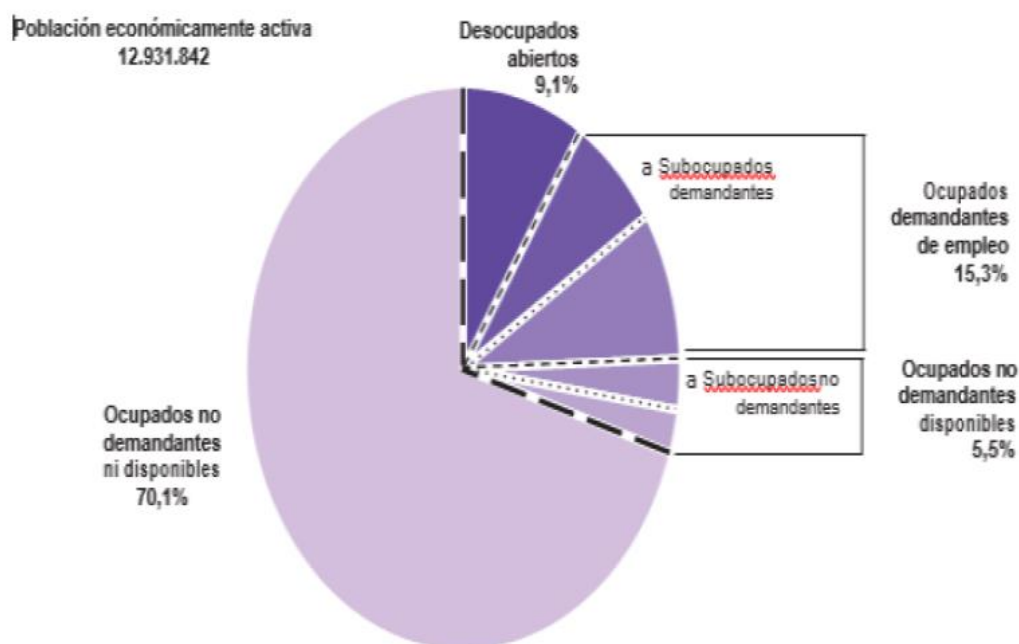
La variable empleo nos indica según el nivel de actividad que la capacidad de empleo se utiliza. El índice varía entre 41% y 42%. Esto es un factor importante, dado que el nivel empleo no logra ni siquiera alcanzar el nivel de actividad. Un buen indicador, nos diría que el nivel de empleo supere al nivel de actividad.

Es el importante lograr visualizar el desempleo abierto, dado que para la estructura estatal considera a los mismos como los ciudadanos realmente desempleos que realizan acciones para lograr conseguir un trabajo. Si el porcentaje se lo baja a términos numéricos se concluye que 1.176.721 personas se encuentran desocupados y desean encontrar un empleo en relación de dependencia. Una pregunta que se intentara contestar con el desarrollo de este trabajo es: ¿Podría ser contenida estos desocupados por el emprendedurismo?

Grupos de población económicamente activa según tipo de presión sobre el mercado de trabajo.

Se podrá ver en el grafico siguiente como esta subdividida la población económicamente activa (PEA):

Grafico N°1 - Evolución del empleo - Primer trimestre 2018



Fuente INDEC

En el gráfico anteriormente se determinan datos como que la población económicamente activa refiere a 12.931.842 personas que estarían en condiciones de trabajar. En un segundo paso logramos ver que dentro de esta población el 70,1% no demanda trabajo, ni está dispuesta a buscar un trabajo. Dentro de este grupo de personas 9.065.221. estas personas tienen trabajo en relación de dependencia, los emprendedores y aquellos que no tienen trabajo, pero tampoco están dispuestos a cambiarlo.

Podemos ver un tercer grupo que está compuesto por el 15,3%, que nos indica que son personas que tienen empleo, pero está buscando un trabajo que sea mejor remunerado o esté acorde a sus capacidades.

Los ocupados demandantes de empleo se conforman por el 15,3% de la población económicamente activa.

Dentro de este grupo están considerados aquellos ciudadanos que tienen un trabajo informal o en negro; este sector de la comunidad desea conseguir un trabajo que le permita

tener mejores condiciones laborales o en el peor de los casos que al menos se le realicen los aportes y retenciones correspondientes.

Pero también se logra ver que hay otro grupo que, aunque sus condiciones laborales no son las óptimas no desean cambiar su empleo. Ya sea por conformismo, por necesidades básicas, porque los tiempos de este trabajo les permiten realizar otras tareas o por otras múltiples razones. Las razones de no desear buscar otro empleo pueden ser variables y conformar un todo en el tiempo.

2.1 ANÁLISIS ACTUALIZADO DE LA REALIDAD LABORAL (análisis CEPA)

A continuación, veremos un análisis realizado por el centro de economía política de Argentina sobre el desempleo en los meses de noviembre - diciembre de 2018.

En el análisis que veremos en la tabla siguiente se analiza los despidos y suspensiones que se produjeron en el último bimestre del año 2018. En este caso se logra ver que los mismos ascienden a 9727 casos. Duplicando al mismo periodo del año anterior que fueron de 4758 casos. Los mismos fueron generados en su mayoría por el sector industrial y el sector de servicios, que representan el 83% de los casos. Una muestra estadística referencial, nos indica que con el avance del tiempo la crisis en relación al empleo se profundiza.

Tabla N°1: Despidos y suspensiones por sector de actividad. Noviembre y diciembre de 2018, comparativo con el mismo bimestre de 2017

Sector de Actividad	Nov-18	Dic-18	Nov-17	Dic-17	Diferencia Absoluta bimestre	Diferencia Relativa bimestre
Construcción	522	112			634	-
Empresa de Capital Estatal					0	-
Gobierno	31	447	14	1.904	-1.440	-75%
Industria	2.594	1.269	666	1.070	2.127	123%
Primario	61	491	90		462	513%
Servicios	2.492	1.708	642	372	3.186	314%
Total general	5.700	4.027	1.412	3.346	4.969	104%

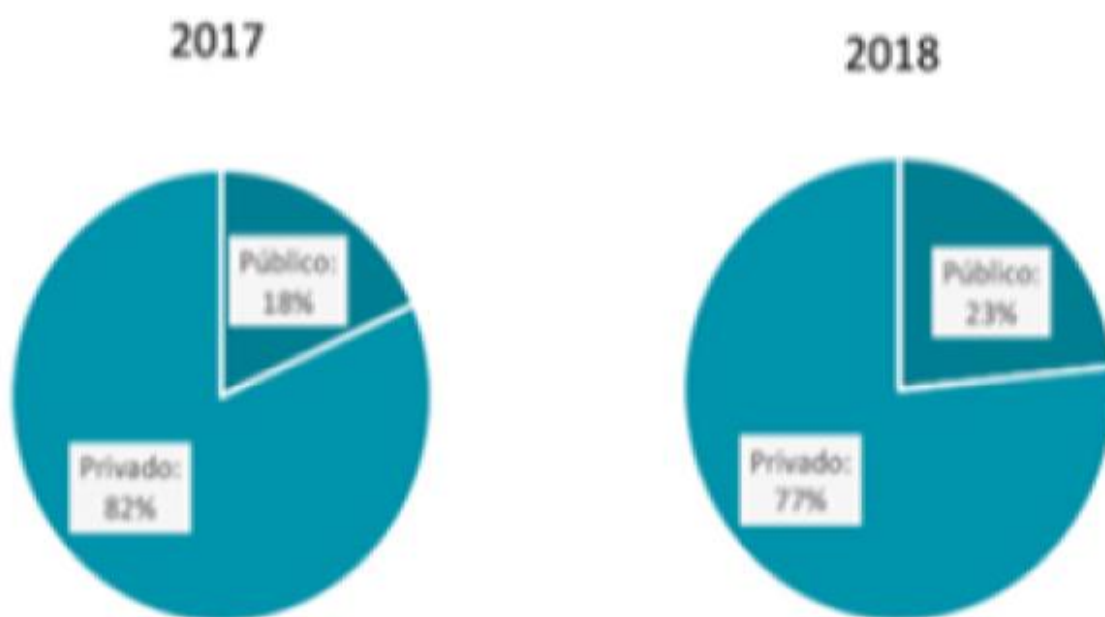
Fuente: cepa

Despidos en los sectores público y privado para 2018. Comparativo con 2017

En la siguiente gráfica, nos ofrece una comparación entre empleo público y privado durante los años 2017 y 2018. Más allá, de que la cantidad de despidos de un año a otro que aumentó considerablemente. En el análisis gráfico, podemos ver que en el año 2017 representaba un 18% del total de despidos y suspensiones, mientras que en el 2018 paso a representar un 23% del total de despidos y suspensiones. Un factor, para nada menor tiene es el político. El mismo busca la reducción de la planta de empleados del estado.

Mientras tanto, el empleo de índole privado en el grafico comparativo tuvo una retracción del 82% al 77%. Tengamos en cuenta que el empleo privado está regulado por las dinámicas de mercado.

Grafico N°2: Cuadro comparativo de despidos entre empleo público y privado.



Fuente: CEPA

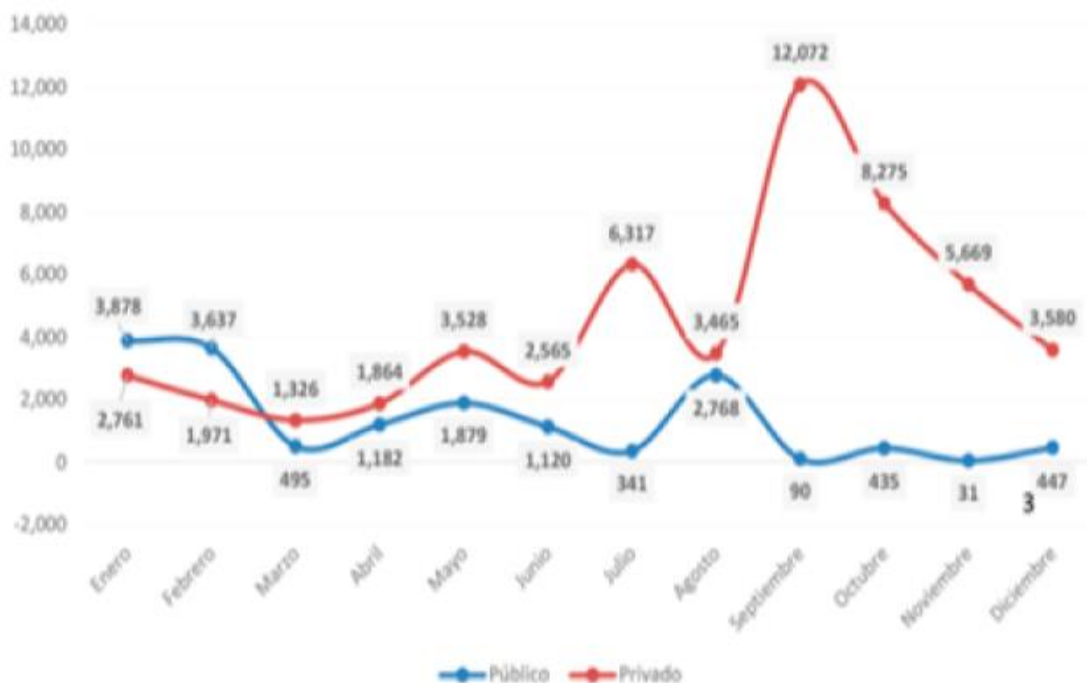
Evolución de despidos y suspensiones mensuales del sector público y privado durante 2018.

Se distingue que, en los primeros dos meses del año los despidos del sector público resultan más significativos que en el sector privado. Ante la caída de los despidos en el sector público y el aumento progresivo en el sector privado a fines de febrero se produce un punto de convergencia entre ambos.

En los siguientes cinco meses que van desde marzo hasta agostos se sostiene por encima los despidos del sector privado, para, en agosto, converger en despidos del sector público y privado casi por igual ante una caída de los privados y un aumento significativo de los públicos. Pero en los últimos cuatro meses de 2018 se produce un sensible incremento de la evolución de despidos y suspensiones en el sector privado que relativiza lo sucedido hasta ese momento.

En el análisis del grafico anterior no se encuentra una lógica entre los aumentos de los dos sectores.

Grafico N°3: Evolución de despidos y suspensiones mensuales del sector público y privado durante 2018



Fuente: CEPA

2.1.1 SECTOR PUBLICO Y PRIVADO: EXPULSION DE EMPLEO SIN DISTINCION.

Tal como se podrá apreciar en la tabla siguiente, se podrá ver un análisis de de despidos y suspensiones por actividad. los despidos y suspensiones de la construcción alcanzan los 1.581 casos, los correspondientes a las empresas de capital estatal alcanzan los 5.176, los despidos en el sector público dentro de la órbita del poder ejecutivo suman 11.127, la industria despidió y suspendió 37.341 trabajadores, el sector primario hizo lo propio en 1.001 casos y finalmente los servicios expulsaron a 13.470 trabajadores.

Tabla N°2: Despidos y suspensiones por sector de actividad en 2017 y 2018

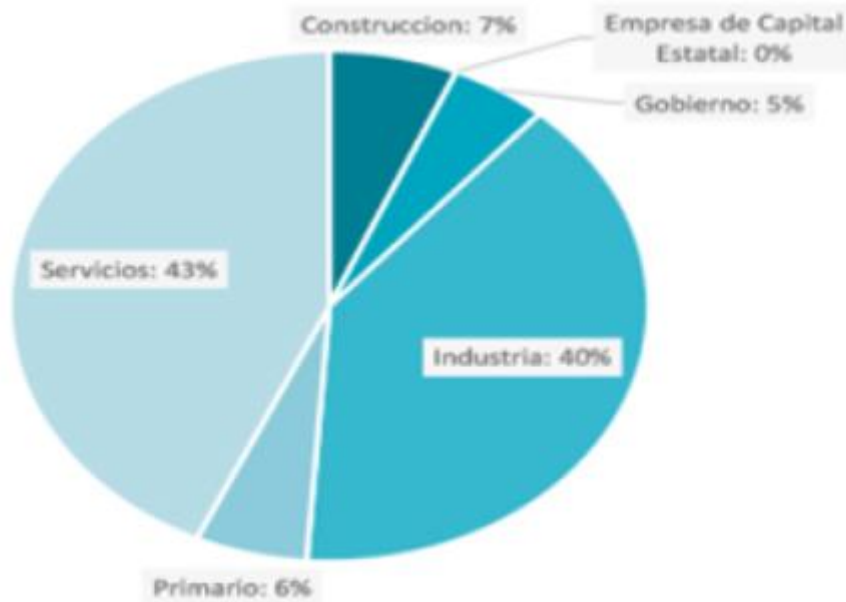
Sector de actividad	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	Jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2017
Construcción	200	30				42	20	100	110	445	522	112	1.581	130
Empresa de Capital Estatal	1.098	1.677	125		1.002	654	324	294		2			5.176	0
Gobierno	2.780	1.960	370	1.182	877	466	17	2.474	90	433	31	447	11.127	6.715
Industria	2.253	1.159	639	1.752	3.127	942	5.165	2.935	10.132	5.374	2.594	1.269	37.341	20.240
Primario		278					88		83		61	491	1.001	714
Servicios	308	504	687	112	401	1.581	1.044	430	1.747	2.456	2.492	1.708	13.470	8.735
Total	6.639	5.608	1.821	3.046	5.407	3.685	6.658	6.233	12.162	8.710	5.700	4.027	69.696	36.534

Fuente: CEPA

Como se percibe, los despidos y suspensiones de la industria suman el 54% del total de casos. Le sigue el sector público, que entre los correspondientes al poder ejecutivo y a las empresas del sector público, representan el 23% de los casos y el sector servicios, con 19% de los casos.

Si se analiza exclusivamente el bimestre noviembre-diciembre de 2018, es posible distinguir que los despidos y suspensiones de la industria suman el 40% de los casos, mientras que los servicios alcanzan el 43%.

Grafico N°4: Porcentaje de despidos y suspensiones por sector de actividad, bimestre noviembre – diciembre 2018.



Fuente: CEPA

A continuación, podremos ver, tanto gráficamente como en la tabla los despidos y suspensiones en 2018.

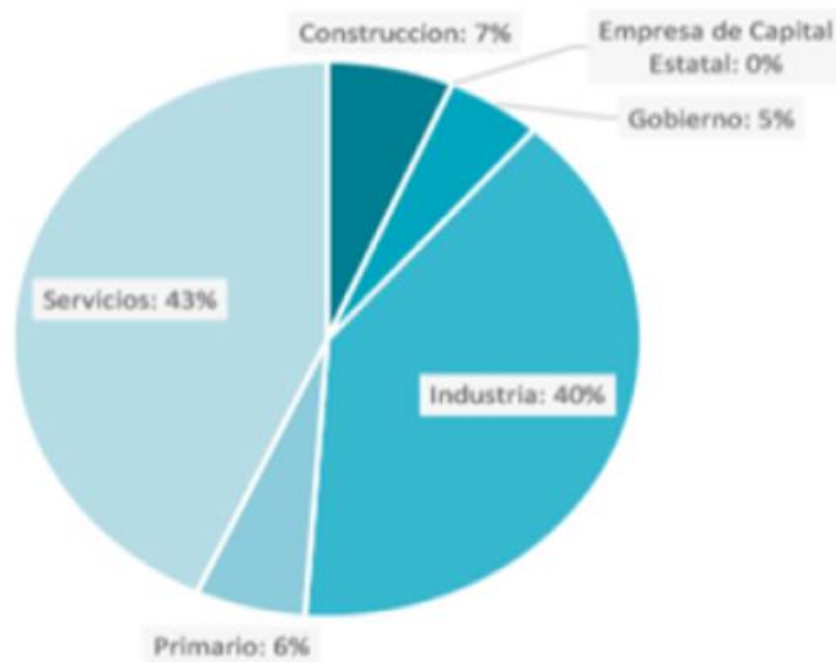
En relación a los despidos y suspensiones, es posible distinguir que el 26% de los casos relevados en 2018 corresponden a suspensiones, donde la amplia mayoría se concentra en el sector industrial.

Tabla N°3: Cantidad de despidos y suspensiones por sector de actividad, durante 2018

Sector de actividad	Despidos	Suspendidos	Total
Construcción	1.381	200	1.581
Empresa de Capital Estatal	4.626	550	5.176
Gobierno	11.127		11.127
Industria	20.993	16.348	37.341
Primario	791	210	1.001
Servicios	12.923	547	13.470
Total	51.841	17.855	69.696
Participación	74%	26%	

Fuente: CEPA

Grafico N°5: Porcentaje de despidos y suspensiones por sector de actividad, bimestre noviembre – diciembre de 2018



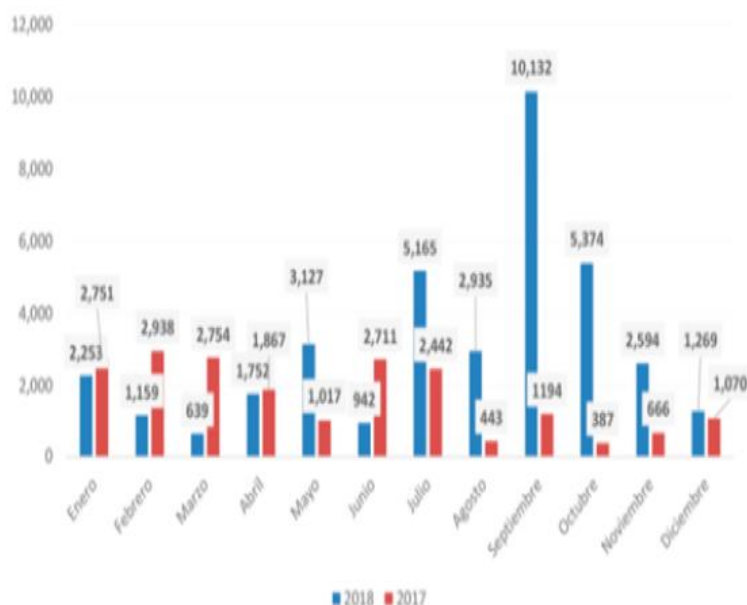
Fuente: CEPA

2.1.2 LA INDUSTRIA: CAIDA SIN FRENO

A continuación, veremos gráficamente como es la evolución de despidos y suspensiones a lo largo de 2018. Se logra observar la continuidad a lo largo de todo el año de los despidos y suspensiones en el sector industrial. En total los casos a lo largo del año están promediando 3.108 casos mensuales.

Se destaca que, en el último bimestre de 2018, los despidos y suspensiones fueron motorizados en buena parte por el sector industrial que representa el 40% de los casos. Siendo esta parte del año en la que más se agudizo la crisis en el sector.

Grafico N°6: Evolución mensual de despidos y suspensiones en la industria durante 2017 y 2018



Fuente: CEPA

Realizando una comparación con 2017. Se logra ver, que la evolución del desempleo en el sector industrial era cambiante. Sosteniendo meses de mayor y menor medida. En septiembre, ante la profundización de la crisis se denota una mayor cantidad de despidos, logrando una estabilización hacia diciembre.

Es importante, que a términos macroeconómicos se logre una estabilización de la economía para lograr estabilizar el problema de desempleo.

2.1.3 DESPIDOS Y SUSPENSIONES: ANÁLISIS COMPARATIVO PARA 2018

Como se percibe en el cuadro a continuación, 42.396 casos corresponden a despidos, 9.210 a despidos cierre de empresas o plantas, 1.735 a retiros voluntarios o jubilaciones anticipadas, 15.280 a suspensiones junto con 1.075 casos de adelanto de vacaciones.

Tabla N°4: Despidos y suspensiones en los primeros diez meses de 2018

Sector de actividad	Despidos	Despidos por cierre/despidos por cierre de planta/Transf. Coop.	Retiros Voluntarios /Jubilación Anticipada	Suspendidos	Adelanto de Vacaciones	Total general
Construcción	1.381			200		1.581
Empresa de Capital Estatal	3.805	821		550		5.176
Gobierno	10.916	59	152			11.127
Industria	15.273	5.711	1.509	13.983	865	37.341
Primario	745	46			210	1.001
Servicios	10.276	2.573	74	547		13.470
Total 2018	42.396	9.210	1.735	15.280	1.075	69.696
Participación 2018	61%	13%	2%	22%	2%	100%
Total 2017	25.065	5.896	1.377	326	3.870	36.534
Participación 2017	69%	16%	4%	1%	11%	100%

Fuente: CEPA

Es de destacar que 1 de cada 8 despidos durante 2018 se relacionan con cierre de empresas o plantas. En el caso de la industria la proporción es aún mayor: 1 de cada 6 casos están vinculados a cierres.

2.1.4 CONCLUSIONES

Los despidos y suspensiones en el bimestre noviembre-diciembre y durante 2018

Es lógico que en todos los países haya desempleo. Ahora lo importante a evaluar es si esos niveles son producidos por aquellas personas que tienden a cambiar de trabajo, convertirse en emprendedores o deciden no trabajar. El inconveniente se produce cuando, las organizaciones deciden despedir o suspender por razones macroeconómicas.

Las industrias son un motor fundamental para cualquier país, cuando los niveles de despidos de estas mismas van en aumento se generan problemas importantes a resolver.

Durante el año 2018 el proceso de desempleo ha sido continuo en el tiempo. Obteniendo altibajos dependiendo el mes del año.

En el último cuatrimestre del año se produjo el periodo más complejo con niveles extremadamente altos.

3. REFLEXIONES SOBRE EL CAPITULO

Se logró ver a lo largo de este capítulo dos estudios sobre empleo, que nos dejan algunas reflexiones a tener en cuenta:

- Proceso recesivo

Actualmente la economía Argentina nos encuentra en proceso prolongado de no crecimiento. Se produce una caída del Producto Bruto interno.

- Profundización del desempleo

En cualquier país del mundo se produce un constante (aunque a veces mínimo) aumento de la cantidad de empleo. Como decantación del aumento demográfico de la población. En Argentina, este factor no se cumple. Dado que de un año a otro la cantidad de empleos disponibles para la población económicamente activa que desea trabajar son cada vez menos. No solo en porcentaje sino también en cantidad de empleos reales.

En simple palabras, si un año “x” tenemos 10 empleos al año siguientes se tendrá solo 9 empleos. Mientras que por una cuestión demográfica debería al menos haber 11 empleos.

- Precarización laboral

A medida que el desempleo se va profundizando, las condiciones laborales se vuelven cada vez más negativas para los trabajadores. Debido a que la cantidad de demandantes para un mismo puesto se aumenta exponencialmente.

Otro factor, no menos importante en este tema es la presión impositiva que recibe el empleador versus la caída en las ventas. Esto genera que el empleador tienda a reducir las condiciones laborales de sus empleados para poder hacer frente a todo lo que debe pagar con menores ingresos.

En este capítulo logramos ver la situación actual en la que se encuentra el empleo en el territorio nacional. Dando una justificación técnica a la problemática planteado inicialmente. En el capítulo siguiente se empezará a construir el marco de solución a la hipótesis. Empezando desde el conocimiento que debemos dar del emprendedor. ¹

¹ Las estadísticas que acontecieron a esta parte del trabajo final fueron obtenidas de las siguientes páginas:

- <http://centrocepa.com.ar/informes/136-un-ano-de-caida-despidos-y-suspensiones-durante-2018.html>
- <https://www.indec.gob.ar/>

CAPITULO III. “CONOCIENDO A LOS EMPRENDEDORES”

En presente capítulo se logrará descubrir al emprendedor y el emprendedurismo en todo su aspecto. Iniciándose con un análisis de cómo fue evolucionando el emprendedurismos en el tiempo. Luego pasando se tratará de distinguir al emprendedor del empresario. Tratando de finalizar con un análisis de las cualidades que debe tener toda aquella persona que desea emprender.

1. EVOLUCIÓN DE LA PALABRA EMPRENDEDOR

El siguiente análisis, es un trabajo realizado por la Universidad de Toluca en México por Saúl Flores (2009). La misma nos explica de manera muy sencilla la evolución de la palabra emprendedor.

Para que se pueda lograr entender la actualidad emprendedora del país, se hará una reseña de cómo fue evolucionando la palabra emprendedor en el tiempo. Se analizará cómo se fue adaptando el mismo a cada momento de la historia y realidad de cada país. A modo de concluir el capítulo se intentará descifrar la diferencia entre emprendedor y empresario.

La palabra emprendedor se origina de la palabra francesa “entrepreneur” que significa “pionero”. Aparece a principios del siglo XVI para referirse a los aventureros que viajaban al nuevo mundo en búsqueda de oportunidades, sin tener la certeza de que esperar.

A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a quienes se dedicaban a desarrollar grandes proyectos de infraestructura, apoyados en los principios arquitectónicos de la época. Fue traducida al inglés como mercader, aventurero, empleador. Se introdujo al idioma español oficialmente en el año 1732, cuando fue definida por primera vez en el diccionario de la real academia española (Carmen y Viveros, 1996).

En la actualidad se utilizan diferentes términos como; emprendimiento, emprendedurismo, emprendizaje, emprendedorismo y otros para referirse al estudio de aspectos

relacionados con el emprendedor; sin embargo, la real academia española no reconoce estos términos, sino únicamente emprendimiento; mismo que define solamente limitándose a la conducta humana de emprender y sin considerarlo como disciplina de estudio.

El emprendimiento o el emprendedor como objeto del estudio científico cuenta con una larga trayectoria (Audretsch, 2012). Ha demostrado ser una de las áreas más dinámicas de las ciencias administrativas y sociales (Wiklund, Davidson, Audretsch & Carlsson, 2011).

El análisis del fenómeno emprendedor se ha hecho a través de una multitud de enfoques emanados de distintas tradiciones académicas; lo cual ha resultado en un campo de estudio amplio y complejo. (Audrestch, 2012).

La mayor parte de la comunidad científica señala a Richard Cantillon como el que introdujo el termino emprendedor al pensamiento económico en 1755 (Carland, Hoy & Carland, 1988; Casson, 2003; Perdomo Charry, 2010; Schaumpeter 1944). Cantillon le asigna el rol de quien asume el riesgo y toma las decisiones, es decir, destaca su función administrativa la distingue de la capitalista. (Carland et al., 1988).

Parece ser que el termino no causo impacto en los economistas de la época. De acuerdo con Perdomo Charry, 2010 el emprendedor prácticamente desapareció de la literatura debido a que Adam Smith, David Ricardo y Marx acotaron la función emprendedora dentro de la del capitalista, que se acomodaba mejor a sus respectivas teorías económicas.

El termino emprendedor retomo relevancia gracias al trabajo de Jean-Baptiste Say que es considerado como uno de los grandes pioneros del emprendimiento (Casson, 2003).

Say amplio el concepto de emprendedor de Cantillon; no solo al que toma decisiones en condiciones de riesgo; sino a la gente de cambio, que aglutina y dispone de los medios de producción, los recursos naturales, humanos y financieros, para construir una empresa y lograr la recuperación del capital invertido, de los gastos en que se incurrió y de las utilidades que se buscan. En este sentido, amplía su importancia económica y concibe al emprendimiento como

un “trabajo superior” que implica un conjunto de servicios productivos representados por un esfuerzo físico, aptitudes, habilidades intelectuales e incluso artísticas (Boggio Vazquez, 2011; Carmen & Viveros, 1996; Casson, 2003; Suarez Nuñez, 1996).

La escuela económica neoclásica del siglo XX, retoma importancia de los emprendedores en el desarrollo del proceso productivo con los trabajos del economista inglés Alfred Marshall (1842 – 1924), en su libro “tratado de principios económicos”, describe al emprendedor como quien organiza el factor tierra, capital y trabajo, crea nuevos productos o bien mejora los planes existentes de producción (Carmen & Viveros 1996). Sin embargo, el enfoque estático de la corriente neoclásica económica no acomoda fácilmente el término con sus connotaciones dinámicas que conlleva y su aparición, aunque frecuente es más bien simbólica (Bidhe, 2001; Casson, 2003).

Varios economistas dentro de los que destaca su preocupación por la ausencia de este importante actor en los estudios económicos (Barreto, 1987; Baumol, 1968; Casson, 2003). Baumol plantea que el motivo de su ausencia es que los economistas se han preocupado más por la predicción matemática de sus modelos económicos, haciendo a un lado el aspecto humano.

1.1 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL EMPRENDEDURISMO.

Frecuentemente las personas se preguntan cómo nacieron las grandes empresas que lideran tantos los mercados nacionales como internacionales.

En todos hay un punto en común, que quien inicio el negocio fue emprendedor. Llevándolo al mundo de las metáforas, en toda gran empresa en algún momento siempre un individuo fue el que construyó el barco. Es este barco el que les permite navegar como empresario.

El conocimiento de esta realidad es el que nos invita a pensar:

¿Porque no hay un mercado emprendedor más grande? Muchas de estas respuestas radican en el ser interior de cada uno. Hay personas que no encuentran adrenalina en serlo o el factor miedo producido por un entorno familiar y social que los incentiva desde jóvenes a no emprender, enfocándose en la búsqueda de un trabajo mejor.

Ej.: cuando se comienza el camino de educación básico en la mayoría de los casos los padres de cada estudiante suelen aconsejar estudiar para poder conseguir un trabajo mejor en relación de dependencia. Tomemos unos segundos para Imaginar que diferente sería la realidad de cada uno y social, si la mayoría de los padres incentivan a sus hijos en el desarrollo emprendedor.

A lo largo del tiempo, nunca se ha podido sostener un período prolongado de crecimiento emprendedor. Producido por diferentes causas, ya sean el cambio de gobiernos, guerras o únicamente por variables económicas de mercado. El no logro, de sostener una política activa y enfocada en el tiempo es una de las grandes causales de una falta de desarrollo emprendedor como modelo de vida.

Ahora nos preguntamos: ¿Sería diferente el desarrollo del país si tuviésemos un siglo de educación emprendedora y de trabajo gubernamental en pos de esta?

No existe una respuesta concluyente en este momento del trabajo de investigación dado que nunca ha existido un caso de esta magnitud. Pero en el campo de la imaginación y con las referencias del proceso de investigación, al menos la diversificación empresarial nos permitiría que haya un empresariado menos oligopólico y más divergente.

Hoy el mundo nos propone desafíos interesantes que no solo se componen por el hecho de poder producir o solo lograr un producto de calidad. También nos propone nuevas temáticas como el triple impacto. Este tema, será tratado con mayor profundidad más adelante.

A modo de concluir esta etapa del trabajo, se tomará como una premisa que la realidad social no puede cambiar sino existe un fuerte desarrollo emprendedor. Se intentará demostrar que el desarrollo emprendedor es una de las claves para el desarrollo de Argentina.

A continuación, veremos en profundidad la diferenciación entre empresario y emprendedor. Para lograr diferenciarlos correctamente.

1.2. EMPRENDEDOR VERSUS EMPRESARIO

En el desarrollo de esta etapa del trabajo de investigación, tendremos la posibilidad de realizar la diferenciación entre el emprendedor y su evolución a ser empresario.

Para poder determinar una diferenciación entre ambos nos basaremos en lo propone Fernando Trías de Bes, en el libro negro del emprendedor del año 2007. El mismo sostiene que el emprendedor es aquel que inicia desde que es un proyecto, visualizando una beta de negocio a través de una idea propia o de copiar una ya existente. En este proceso de evolución, el emprendedor va superando diferentes etapas hasta llegar a ser empresario. Se considera, que el mismo es un empresario cuando lleva en el tiempo un prolongado sostenimiento de desarrollo económico.

El hecho de pasar de emprendedor a empresario nos lleva a tener en saber que podemos estar hablando de la misma persona o de diferentes. En muchas ocasiones, una persona puede ser un gran emprendedor pero un pésimo empresario. Ya sea por las cualidades que posee o por lo agobiante de la tarea de ser empresario. En estos casos, no estaría mal que a la hora de que la organización toma un desarrollo sostenible sea vendida o manejada por otra persona ajena a sus creadores. A continuación, se dará respuesta a algunas preguntas que todo emprendedor debe hacerse:

a- ¿En qué momento deja de ser emprendedor para transformarse en empresario?

Por lo que el autor referencia, el emprendedor debe llegar hasta el momento donde la organización empieza a funcionar. Temporalmente este proceso, no debe superar los dos años.

Si la organización a esta altura de tiempo no logro tomar vuelo propio hablar de abandonar el negocio. Seguir sosteniéndolo en el tiempo generaría un daño mayor.

a- ¿Se puede ser emprendedor sin ser empresario?

Emprender es una acción compuesta para llevar una idea adelante, asumiendo los riesgos que contiene esto. Pero muchas veces no está preparado para gestionar la organización y lograr sostenerla en el tiempo.

Es recomendable es que contratemos un empresario que logre hacerla funcionar.

Se concluye que el empresario es el encargado de gestionar la organización y hacerla sostenible en el tiempo. A modo de ejemplo el empresario seria el capitán del barco mientras el emprendedor es quien construyo el barco y lo puso a funcionar. Esta condición muchas veces puede caer en la misma persona.

A continuación, podremos distinguir un análisis de aquellas características que debe contener y no contener toda aquella persona que desee emprender para riesgos de fracaso al intentarlo.

2. NATURALEZA DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

En esta apartado buscaremos definir a la persona en su rol de emprendedor, tomando como referencia el libro negro del emprendedor antes nombrado. Veremos factores actitudinales que deba o no tener un emprendedor al llevar adelante un proyecto.

Como los socios juegan un papel fundamental a la hora de decidir emprender y que importancia tendrá la idea que vamos a desarrollar.

Emprender con un motivo, pero no con una motivación.

En este punto el autor nos trata de mostrar la diferencia que existe entre emprender por necesidad o por mejora/oportunidad. Indicando que probablemente todo tengan un motivo por el cual emprender, pero no la motivación indispensable para que ese proyecto sea positivo.

Para este caso el autor identifica determinados motivos lamentables, que solo representan huir de una situación personal o profesional que te deprime. Si el emprendedor tiene motivación los siguientes pasan a ser irrelevantes.

Motivos lamentables:

Los siguientes ítem que se consideran factores equivocados a la hora de decidir emprender:

a- No querer tener jefe

Esto se transforma en uno de los errores más recurrentes a los que se enfrenta un emprendedor. En estos casos el mismo no poseen una real motivación a ser emprendedor sino lo que desean solamente es librarse del hecho de tener que recibir órdenes de un tercero.

b- No tener trabajo y querer salir adelante

En reiteradas ocasiones cuando el emprendedor no logra conseguir un trabajo en relación de dependencia. Deciden emprender **“para salir del paso”**. Esta experiencia tiene una fecha de caducidad, que es el momento en que el emprendedor vuelva a conseguir empleo en relación de dependencia.

Un ejemplo, contrastante con este punto es el caso de la fábrica de alfajores “entre dos”. El proyecto se inició con una pareja que se quedaron sin trabajo en relación de dependencia. En ese mismo momento deciden empezar su experiencia emprendedora. Uno de los emprendedores se dedicaba a la producción de los mismo y el otro se dedicaba a la comercialización. Ante el avance del negocio decidieron empezar a producir en escala, logrando hoy una de las empresas de alfajores artesanales más importante de la región de cuyo.

c- Tener libertad de horarios

Suele incurrir en esta mala decisión a la hora de emprender es el tema del tiempo dedicado. Quien decide emprender aboca una cantidad de tiempo mayor que trabajando en

relación de dependencia, debido a la multiplicidad de tareas que debe realizar en los inicios del proyecto.

d- Ganar más dinero

En las etapas iniciales o puesta en marcha el emprendimiento no generara recursos económicos o los mismos que genere se necesitaran reinvertir. Por lo cual, se debe estar preparado para esto.

e- Demostrar

En muchos casos los emprendedores no tiene una vocación o motivación propia a emprender. Sino el fin que buscan es el de poder demostrarle a los demás, que ellos pueden lograrlo. Sin una motivación real, solo logrará que la experiencia emprendedora la padezca constante.

f- No poseer carácter emprendedor

Emprender es una forma de enfrentarse al mundo, al emprendedor la inseguridad le genera placer. Sino es de esta manera no tendrá madera de emprendedor. Aquel q no tiene espíritu emprendedor necesita cada 15 días o un mensualmente obtener un sueldo.

Emprender se vuelve un fin en sí mismo y no un medio para salir de una situación compleja.

El amor y la ilusión de llevar adelante el proyecto es una de las características principales del emprendedor y son cualidades que no se pueden obtener en una escuela de negocios.

g- No seas luchador

Es necesario que poseer resiliencia que es la capacidad de sufrimiento que les permitirá soportar los momentos no favorables que pueda llegar a tener el proyecto. Debido a que la realidad es dinámica todo lo que se ha planificado o al menos proyectado nunca se cumplirá en su totalidad. Para esto deberemos tener capacidad de reacción a los imprevistos. Ej.: muchas

veces tenemos la posibilidad de hablar con emprendedores que llevan tiempo con su emprendimiento y este no logra funcionar, esta idea nos indica que esto no es positivo. Dado que le hace mal a la persona y quizás es momento de cambiar.

A continuación, veremos lo importante de poder elegir correctamente a los socios.
(Trias,2007)

2.1 SOCIOS

Los socios pasan a ser un tema fundamental a la hora de decidir emprender, próximamente se dilucidará si hace falta un socio al momento de decidir emprender:

a- Contar con socios cuando en realidad se puede prescindir de ellos

El emprendedor en su esencia es solitario. Pero muchas veces lo lleva a asociarse el miedo a esta misma soledad. Lo cual sería un error, este estado le daría una mayor velocidad al proyecto dado que se basaría solamente en su intuición.

Cuando se decide tener un socio a la hora de emprender el mismo debe aportar características de las cuales el socio inicial carece.

b- Asociarse cuando el otro posee algo que el emprendedor no tiene

Es conveniente a los términos de no generar conflictos tener un socio que solo aporte dinero y que no tenga una participación en el trabajo. Esto genera que la idea que tiene el emprendedor se pueda llevar adelante tal como el piensa. Que no exista un choque de visiones, provocando una insatisfacción por no llevarla adelante como uno lo pensaba.

Ahora hay que agotar todos los medios necesarios de financiamiento externo, antes de decidir la participación de un socio capitalista en el proyecto.

c- No poseer un criterio para elegir un socio

Para definir este punto, nombraremos algunas características que debería tener el socio elegido:

➤ Carácter complementario.

- Que sean honrados.
- Que sea fuerte en sus carencias.

Repartir ganancias acordes a las tareas y valor aportado por cada una de la parte. Ej.: decide realizar un proyecto donde una persona pone un terreno y el otro la construcción de una propiedad, no sería equitativo que el reparto sea del 50% para cada uno. Esto se debe a que quien construyo la propiedad no sol invirtió dinero, sino que también coloco, esfuerzo, tiempo y muchos otros recursos.

d- Consideración del trabajo realizado

Es posible que el proyecto en los primeros momentos no de las ganancias para poder pagar el trabajo realizado. Pero cuando empiece a generarlas se deberá pagar el dinero correspondiente a los tiempos y tareas que realizo en aquel momento.

e- Abandono del proyecto por parte de un socio

Deben considerar los socios al inicio del proyecto que sucederá ante la partida de uno de ellos. Debería haber reglas claras en el caso de que puedan decidir en un futuro retirarse algunos, para que no se genere a futuro un conflicto que disuelve en su totalidad la organización.

f- Falta de confianza y comunicación

En este punto tendremos 4 motivos principales que nos pueden llevar a la disolución de una sociedad:

- Que una de las partes aporte, más dinero, más energía o más trabajo.
- Falta de eficiencia (ej.: yo lo podría hacer mejor).
- Estilo profesional (ej.: no estar de acuerdo como se viste el otro).
- Desconfianza.

Una de las causales principales que puede llevar a que la sociedad se disuelva, es cuando el factor fundamental en que se basa es solo una idea brillante. A continuación, se verá este tema en profundidad. (Trias, 2007)

2.2 IDEAS

En la creencia general se repite que la idea es fundamental a la hora de emprender. Llegando a pensar que si la idea no es innovadora no se lograra prosperar en el tiempo con el emprendimiento. En esta parte se intentará negar o refutar la misma.

a- Factores que pueden provocar el fracaso:

- Pensar que el éxito si o si depende la idea (es una gran idea, funciona seguro)
- No quieren decírselo a nadie.
- No es necesario que sean revolucionarias, sino adaptar una que ya exista.
- Como lo planificamos, seguramente no se cumpla.

b- Sectores que no te gustan o desconoces

Cuando desconozco el sector en el que deseo llevar adelante esta idea. Debería ingresar de alguna manera al mismo, ya sea trabajando un tiempo en el o realizando un estudio de las personas que pertenecen al sector. En el caso que no me guste, no debería ingresar más allá de que la idea que tengo sea totalmente revolucionaria para el mismo.

c- Escoger sectores poco atractivo

- Porque está en crecimiento.
- Porque es muy rentable.
- Poca competencia.
- Requerimientos de inversión bajos.

Hemos podido ver que la idea es importante a la hora de realizar un emprendimiento, pero que no es el valor fundamental como generalmente nos hacen creer. En la rutina diaria, se logran ver casos de emprendedores con ideas repetitivas que logran una continuidad del proyecto en el tiempo. Uno de los factores más importante a lo hora de poder fracasar la idea es el tema es el entorno familiar que rodea al emprendedor. En la siguiente parte veremos, que factores familiares pasan a ser fundamentales a la hora de empezar a emprender. (Trias,2007)

2.3 SISTEMA FAMILIAR

A la hora de emprender la situación familiar del emprendedor será importante. Quizás en los primeros tiempos no se logren los resultados como se deseaba y esto puede influir en la toma de decisiones. Algunos ítems que veremos a continuación, nos ayudara a reflexionar sobre esto:

a- Tu negocio no puede depender de tu situación familiar:

- Diversificar ingresos.
- Mantener un sueldo paralelo.
- Si funciona el negocio, no intentar aumentar los gastos personales.

b- emprender tendrá un impacto en nuestra vida

La iniciación de un proyecto requiere que el emprendedor le dedique mucho tiempo. Tendremos que quitarle tiempo a la familia y dedícaselo al proyecto. A diferencia de un trabajo en relación de dependencia, no cumpliremos un horario determinado. Sino que deberemos estar pendiente del emprendimiento, cuando este lo requiera.

En el punto siguiente se intentará ver, si el proyecto puede ser una fuente de ingresos sustentable en el tiempo.

El tiempo a la hora de emprender pasa a ser un factor de fundamental importancia. Por lo cual es importante que el mismo prepare a su familia para que tenga en cuenta esto. De nada sirve que esto sea un detonante familiar. Sería para el proyecto una más que importante.

Más adelante, veremos lo importante que es el entorno familiar a la hora de construir el proyecto. Pero no podremos, hablar de la búsqueda del crecimiento del mismo si poseemos un entorno familiar en contante desequilibrio por causa del emprendimiento. (Trias,2007)

2.4 GESTIÓN DEL CRECIMIENTO

Este punto nos dará, algunas pautas que nos permitan saber la sustentabilidad económica del proyecto en el tiempo, para esto se describirán algunos puntos importantes:

a- Modelos de negocio que no son sostenibles

Un modelo de negocios es un paso previo al plan de negocio. El plan de negocios nos permitirá desarrollar el negocio a un muy largo plazo. Mientras que el modelo de negocios nos permitirá a muy corto plazo, cuestiones básicas como a quien venderle, cuando venderle, quienes serán los socios estratégicos, que costos habrá, etc.

Los modelos que están funcionando son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, es decir, que tienen una propuesta de valor clara, que son capaces de llegar al cliente, de diferenciarse, de establecer fuertes lazos con el cliente, de fidelizar.

La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por el producto y/o servicio. En simples palabra, si el producto genera impacto en el potencial cliente, llevándolo a realizar la compra.

Unos de los puntos fundamentales del modelo de negocios, es la propuesta de valor y se simplifica que una simple pregunta ¿Cómo se crea valor? Estando muy cerca del cliente. Estableciendo una relación muy estrecha desde el principio para saber cuáles son sus necesidades o problemas que tienen. Y una vez en el mercado puedes encontrarte con que tu

modelo de negocio necesita modificarse. A continuación, se determina algunas referencias importantes a la hora de hacer una propuesta de valor:

- Colocar tiempo, esfuerzo, recursos y que a lo largo al menos dos años no recibamos nada a cambio. En este caso se debe evaluar si se abandona el emprendimiento.
- Es preferible la búsqueda de la sostenibilidad antes que el crecimiento.
- Al lograr equilibrar gastos con ingresos se debe realizar el plan de negocios.
- Es preferible un crecimiento de pequeños pasos que un crecimiento abrupto.

En el punto siguiente se hará referencia al valor más importante que tiene el emprender, que es la persona que lo hará. Para esto se buscará definir algunas actitudes que debe tener este.

Hoy en día por lo cambiante del mercado hablar de planes de negocio pasa a ser algo utópico y en su mayoría son bastante errados. Tomemos en cuenta que sería casi imposible estimar una meta inflacionaria, por lo cual estimar que cantidad de dinero necesitamos para llevar adelante un negocio sería algo bastante complejo. Por este motivo el modelo de negocios, permite tener una estructura mucho más adaptable a las divergencias que va proponiendo el mercado. El modelo de mercado nos propone un plazo mucho más corto a la hora de adaptar ideas a los mercados actuales.

Para tener en cuenta el crecimiento del mercado, en primera instancia deberíamos saber aquellas actitudes que el emprendedor debe tener porque sin esto todo esfuerzo sería en vano.

(Trias,2007)

2.5 ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR

En esta breve reseña se busca determinar cuáles son aquellas actitudes que debe tener el emprendedor de hoy

Primer punto de vista

Esta opinión que se podrá leer a continuación fue realizada por staff de entrepener y se podrá obtener mayor información en la página citada en la bibliografía:

En muchas ocasiones emprendemos proyectos sin estructurar lo que el emprendedor desea para el mismo o sin una estrategia de acción ni un proyecto a futuro. Es decir, aún existen muchos emprendedores aficionados que cometen el grave error de no realizar un modelo de Negocios.

Sin embargo, lo que mueve a todos los emprendedores – ya sean aficionados, con poca experiencia y los experimentados- es la actitud emprendedora.

La principal característica que mueve al emprendimiento es lo innovación del proyecto. Esta actitud será una diferencia importante del resto de los proyectos, pues le permitirá estar consciente en todo momento que los retos y los compromisos son grandes, pero aun así atreverse a dar el paso necesario.

La actitud del emprendedor es su manera de actuar ante las cosas, lo cual es una consecuencia natural de su mentalidad y de su manera de pensar. Sin embargo, en realidad son un conjunto de actitudes que, en muchas ocasiones, necesitan desarrollar para alcanzar el éxito.

Tomaremos nota de las 17 principales características, éstas definirán la forma en la que reaccionaran frente a las circunstancias que te rodean:

a- El riesgo

Este factor tiene vital importancia a la hora de emprender, dado que no es sencillo dejar de percibir una remuneración fija todos los meses para lograr quizás un rédito mayor.

b- La iniciativa

Es importante dar el primer paso, la mayoría de los emprendedores se quedan en la mera intención.

c- Ser progresista

A la hora de emprender, siempre hay que no dejar de buscar el avance del proyecto más allá de las trabas que puedan ir apareciendo.

d- La actualización permanente

El proyecto puede iniciarse con una idea fantástica, pero las variables del mercado lo harán que vaya mutando. Si no se genera una actualización permanente puede pasar a ser obsoleto o poco atractivo.

e- La decisión

El primer paso siempre será el más difícil debido a la incertidumbre de lo desconocido. Esto se puede disminuir realizando un correcto modelo de negocios.

f- La tenacidad

En este contexto iniciador la terquedad del emprendedor puede ser una gran virtud. Los comienzos son difíciles y quizás este pensamiento logre sostener el proyecto.

g- El entusiasmo

Empezar con el positivismo y las ganas necesarias no serán un factor menor. Sin ellos, no se podrá superar los altibajos del proyecto.

h- La creatividad

Una idea diferente siempre nos permite que el proyecto tenga una mayor probabilidad de éxito. Pero pasa a ser más significativa esta característica cuando en el andar surjan problemas y los recursos sean escasos.

i- La capacidad de recuperación frente al fracaso

Levantarse frente a una batalla perdida o un problema será una de las fortalezas más importante que el emprendedor contenga. Toda crisis deja enseñanzas y estas para emprendedor serán muy importantes.

j- Ser positivo

Nada se logrará si no se cuenta con el mismo.

k- El dinamismo

El modelo de negocios dará las herramientas necesarias para administrar el proyecto. Pero es importante que este mismo deberá ser mejorado antes los cambios que proponga el mercado.

l- Autoconfianza

El primer pilar del proyecto es la persona misma. Sin ella no habrá proyecto.

m- La inconformidad

Es una característica que mira a la persona y a los socios en su totalidad. Si lo que el emprendedor realiza no lo conforma, no se lograra que de lo mejor de el para el proyecto. Es importante, que contengan una excelente comunicación.

n- La perseverancia

Ningún emprendedor se hizo millonario ni logro la sustentabilidad del proyecto de un día para el otro. Esto es un trabajo que requiere una constancia permanente. Un caso de por más conocido es de Steven Jobs.

o- La flexibilidad

El proyecto se soñó y lo luego se llevó a la práctica es muy probable que no sea totalmente perfecto. Por lo cual, el emprendedor deberá adaptarse a otras circunstancias que serán dadas por el entorno.

p- La independencia

Es de mera importancia la independencia con la que pueda contar el proyecto. Esto a la hora de tomar decisiones será muy importante dado que le puede quitar flexibilidad al proyecto.

q- Ser propositivo

De ante mano siempre se debe ser positivo hacia por y para el proyecto. Esto ayudara en la búsqueda de mejores soluciones a los problemas. (Entrepreneur,2018)

A continuación, tomaremos otro punto de vista al respecto para no quedarnos solamente con una opinión.

Segundo punto de vista

Esta segunda opinión es emitida por Carlos Bravo a través de marketing guerrillero y se podrá leer más sobre el mismo por la página citada en la bibliografía:

La siguiente línea, nos planteara algunas de las actitudes que debe tener todo emprendedor:

- a- Apasionado por el proyecto, el trabajo y su equipo.
- b- Constancia para el logro del objetivo.
- c- Tener paciencia cuando las cosas no salgan como se espera.
- d- No tener miedo para poder comercializar los productos y/o servicios.
- e- Empático tanto con el público interno como con el externo.
- f- Convincente para pegar su pasión a toda la empresa y recibir capital de inversores.
- g- Apertura a las críticas y opiniones que se puedan recibir.
- h- Siempre tomar decisiones, aunque las mismas no sean acertadas.
- i- Honestidad a la hora de asumir las equivocaciones.
- j- Flexible para cambiar completamente su modelo de negocio si el mercado lo exige.

(Marketing Guerrilla, 2018).

2.6 ACTITUDES QUE NO DEBE TENER UN EMPRENDEDOR

En esta parte del trabajo de investigación se podrá ver algunas de esas actitudes que pueden ser en el futuro una causal de fracaso del proyecto emprendedor.

Este punto de vista está realizado por el staff de Universia Argentina y tomado de la fuente emprendemia. Se desarrollarán las 5 actitudes que no debe tener un emprendedor:

a- Presumir que la idea es genial

¿Quizás la idea sea genial, o quizás no? Aunque está bien que el promotor esté convencido de las virtudes de su producto/servicio, conviene recordar que la ceguera es mala para los negocios. Nos impide ver los inconvenientes: la competencia, la dificultad en la comercialización, el desarrollo final del servicio o producto, el esquema de costos o los nichos de mercado, por ejemplo.

b- Evitar los números

A muchas personas les aburren los números, pero son necesarios: una empresa está para ganar dinero y por tanto hay que hacer algunas matemáticas. Básicamente, cuánto me cuesta lo que hago y a qué precio me lo compran: la diferencia es el beneficio.

c- No hacer un plan de negocio

Hacer un plan no garantiza el éxito de la empresa, pero da una buena idea de cómo será el proceso. Definir a quién le venderás, cómo, a qué costo, de dónde sacarás el dinero, cuánto costará arrancar, de qué vivirás, o durante cuánto tiempo tendrás pérdidas, es fundamental. No hacerse un buen plan por escrito, realista, revisado y actualizado es casi lo mismo que conducir a ciegas.

d- Pensar que no tienes competidores

Si no hay competidores, quizás se deba a que otros ya se hayan planteado el mismo negocio, pero vieron que no había mercado. El simple hecho de ser el primero en poner un servicio en el mercado no quiere decir necesariamente que había un montón de clientes esperando la llegada de tan revolucionaria oferta.

e- No me gusta vender

Emprender es vender, que, si no te gusta, lo mejor es que desistas del proyecto. Llevar una empresa es precisamente estar convencido de que lo que se ofrece es bueno para alguien. Pero hay que convencer a los futuros afortunados de las bondades de lo mío por encima de las de los competidores, y eso es vender. Aún hay cierto desdén social hacia la actividad comercial, algo realmente injusto porque es la que mueve el mundo. (Universia Argentina,2013)

2.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SER EMPRENDEDOR

Conoceremos cuáles son las ventajas e inconvenientes de realizar tu propio emprendimiento. Aprender a dar la importancia necesaria a las oportunidades y los riesgos que conlleva elegir ser emprendedor. También se buscará reflexionar sobre las posibilidades de crecer y consolidarse como empresario en el actual entorno económico.

Iniciaremos con una pregunta importante: ¿Es factible lanzarse un emprendimiento? la respuesta no es sencilla. Influyen tantos factores como tipos de negocio y personas dispuestas a llevar las riendas de los mismos.

Desde las motivaciones que llevan a emprender hasta la existencia de una verdadera oportunidad de negocio, pasando por las actitudes y aptitudes de cada emprendedor, emprender o no está sujeto a una serie de consideraciones que hay que tomar muy en cuenta antes de “lanzarse a la aventura” del emprendimiento.

Porque crear y consolidar una empresa es un proceso complicado en el que entran en juego factores tanto personales como profesionales.

De una parte, no es suficiente tener una idea de negocio. Para que ésta se materialice en una verdadera oportunidad de negocio que posibilite la sostenibilidad en el tiempo de una empresa es necesario conocer las condiciones del mercado en el que nos movemos, cuál es nuestra competencia y quiénes nuestros clientes. Y, por su puesto, valorar si éstos están

dispuestos a comprar nuestro producto o servicio. Además, es vital poseer los elementos necesarios para poner en marcha un negocio, y éstos viajan desde la disponibilidad de capital o financiación, hasta el equipo humano que lo conformará.

De otro lado, emprender con éxito requiere de ciertas habilidades y conocimientos de gestión empresarial, comercial y de marketing, así como de una actitud determinada a la hora de afrontar retos y riesgos, de capacidad organizativa y de negociación y de una valoración previa de cómo el desempeño de ésta actividad profesional influye en nuestra vida personal.

Por ello, es importante tener en cuenta ciertas ventajas y desventajas de emprender y reflexionar sobre las expectativas que generamos.

Ventajas de emprender

El siguiente análisis fue realizado por el staff de infoautonomos. (Infoautonomos,2017)

a- Estabilidad en el empleo

En el contexto laboral en el que nos hayamos inmersos, “trabajar en una empresa toda la vida”, al menos como empleado, empieza a difuminarse en favor de una mayor movilidad laboral, pero también de una mayor incertidumbre. La generación de autoempleo no está exenta de esta incertidumbre ante el futuro, pero la continuidad o no de la actividad depende de factores económicos y de negocio, y no de otro tipo de decisiones.

b- Autonomía

Como emprendedores, somos nosotros los que marcamos el ritmo e imponemos las normas que regirán nuestra actividad. Si bien es cierto que, como explicaremos más adelante, exige una gran dedicación, horas y esfuerzo, ser “nuestro propio jefe” nos permite decidir de forma autónoma cuál es el mejor momento para realizar determinada tarea o cuál es el nivel de exigencia a aplicar.

Sobra decir que este tipo de decisiones han de moverse siempre dentro de los principios de responsabilidad, perseverancia y búsqueda de la excelencia y de la calidad si deseamos el éxito de nuestro negocio. Pero también nos permite poner en marcha nuestras propias ideas y metodologías de trabajo, adaptar la actividad a nuestras necesidades y decidir en qué grado queremos conciliar nuestra vida laboral y familiar.

Si optamos por emprender junto con otros socios sacrificaremos parte de nuestra autonomía por una mayor capacidad. Si es nuestra decisión debemos ser conscientes de los riesgos que entraña y cuidarnos de no cometer los típicos errores al buscar socio.

c- Satisfacción personal

Porque, para muchos, nada produce más satisfacción que un trabajo bien hecho, sobre todo si se desarrolla, desde su gestación hasta su ejecución, bajo nuestra propia percepción de cómo debe realizarse.

Este tipo de satisfacción está relacionada con nuestra puesta en valor como individuos a través del planteamiento y superación de diversos retos, de aplicar de forma productiva e imaginativa nuestras habilidades y de obtener resultados fruto de nuestro esfuerzo, nuestra dedicación y nuestra pasión.

d- Luchar por algo propio

Muy en la línea de lo anterior, emprender significa poner un proyecto en marcha, especialmente cuando entraña dificultad. Emprender es una lucha diaria por superar retos y obstáculos, pero esta batalla se hace mucho más llevadera cuando tiene por objeto la consecución de los objetivos que nosotros mismos nos hemos marcado.

Pero no sólo están en juego nuestras aspiraciones, sino también el tiempo y el dinero que hemos invertido en nuestro proyecto, los sacrificios realizados para ponerlo en marcha y la posibilidad de legar ese fruto de nuestro esfuerzo a futuras generaciones.

e- Mayores ingresos

Quizá éste sea uno de los puntos más controvertidos, pero, si nuestro proyecto está bien planteado y finalmente tiene éxito, podemos aspirar a tener mayores ingresos que trabajando por cuenta ajena.

Si bien es cierto que, en ocasiones, en las etapas iniciales de una empresa los gastos son mayores que los ingresos, por lo que es recomendable contar con un remanente y un plan económico en el que hayamos calculado durante cuánto tiempo podemos “permitirnos” perder dinero antes de empezar a obtener beneficios, una vez llegados a este punto, las posibilidades de incrementar nuestra percepción económica también aumentan y, además, ésta irá en relación con el éxito económico de nuestro proyecto empresarial.

f- Prestigio social

Poner en marcha y consolidar una empresa que, con su actividad, sea capaz de cubrir necesidades y demandas reales y contribuya a la mejora del entorno en el que vivimos puede constituirse como una gran fuente de reconocimiento social que, si bien no ha de ser el fin último, puede abrirnos muchas puertas para seguir creciendo y evolucionando tanto profesional como personalmente.

Desventaja de emprender

Se tomará como punto de partida a la hora de desarrollar las desventajas el análisis realizado por el staff infoautónomos. (Infoautonomos,2017)

a- Mayor dedicación

Cuando ponemos en marcha nuestra propia empresa, debemos saber desde el principio que ésta requerirá muchas horas de esfuerzo y dedicación, sobre todo al principio. Emprender significa, en muchos casos, desarrollar muchas aptitudes y ser capaces de ponerlas en práctica toda a la vez, esto es, ser “multitarea”.

Estar al frente de un negocio no significa sólo hacer caja a final de mes, sino que el control y la supervisión de todas las actividades y decisiones que se toman debe ser constante.

De hecho, cuando se trata de microempresas, suele ser una sola persona la encargada de desarrollar varias actividades necesarias para el normal funcionamiento del proyecto, por lo que la dedicación es todavía mayor.

No obstante, y tal como hemos explicado más arriba, tenemos una mayor autonomía para decidir el cuándo y el cómo de cada tarea.

b- Riesgo económico

Son muchos los factores que determinan el éxito o fracaso económico de nuestro proyecto empresarial, tanto externos, como puede ser un entorno poco favorable, como internos, que pueden derivarse de una mala gestión.

Como empresarios, los responsables de la viabilidad económica de nuestro proyecto somos nosotros y, en especial, los autónomos y pequeñas empresas, ya que en éstos casos el capital suele provenir de fondos propios o de otras vías de financiación, pero de cuya deuda somos responsables.

Además, del éxito o fracaso económico del proyecto dependen los beneficios o ingresos que percibamos y, por lo tanto, nuestra forma de subsistencia. También hay que tener en cuenta que los ingresos pueden variar notablemente de un mes a otro, por lo que es recomendable una cuidada planificación económica.

c- Incertidumbre

En relación con lo anterior, la incertidumbre con respecto al crecimiento y consolidación de nuestro proyecto empresarial es constante para el emprendedor. Como empresarios o profesionales autónomos, somos los responsables últimos de cada decisión, de cada éxito y de cada fracaso.

No existe una fórmula que garantice el triunfo de nuestro proyecto y siempre cabe la posibilidad de que se produzca un giro inesperado de los acontecimientos, por lo que es vital contar con un plan B en caso de que todo falle.

2.7 INDICADORES SOBRE EMPRENDEDURISMO

A nivel internacional se encuentran dos indicadores principales que trabajan y desarrollan información en cuanto a la actividad emprendedora a nivel mundial y en forma particular por países. Dichos indicadores son “GEM” (Global Entrepreneurship Monitor) que tiene el objetivo de medir la actividad emprendedora, las actitudes y las aspiraciones de los individuos. Por otro lado, se encuentra el “DB” (Doing Business) realizado por el Grupo del Banco Mundial a nivel global, que busca medir la facilidad para hacer negocios en cada país incluido en el estudio. Con los indicadores del DB lo que se intenta es describir el contexto al que se enfrentan los emprendedores y empresarios pymes.

En función a ambos descriptores, el fin de este trabajo de investigación, utilizara los indicadores que obtendremos del resumen que hace el Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de la Fundación Mediterránea que realiza un informe complementando ambos indicadores para nuestro país. (Fundación Mediterránea,2014)

De acuerdo al IERAL:

El relevamiento del GEM se focaliza en responder cuatro cuestionamientos centrales, a través de:

- a- Medir las diferencias en el nivel de actividad emprendedora entre los diferentes países.
- b- Encontrar la correlación entre el nivel de actividad emprendedora y la tasa de crecimiento económico del país en cuestión.
- c- Descubrir los principales factores que permiten un nivel apropiado de actividad emprendedora.
- d- identificar políticas que pueden incrementar el nivel nacional de actividad emprendedora.

En primer lugar, se analiza la denominada Tasa de Negocios Nacientes, que mide el porcentaje de los adultos de 18-64 años que son actualmente emprendedores nacientes, activamente involucrados en la creación de un negocio del cual serán propietarios o copropietarios, el cual no haya generado pago de salarios por más de tres meses.

Otro indicador es la Tasa de Nuevos Negocios, mide el porcentaje de individuos de 18-64 años que son actualmente dueños o managers de un negocio nuevo, que haya pagado salarios por más de tres meses, pero no más de tres años y medio.

Dicho límite temporal es el que sirve para determinar si una actividad está en fase emprendedora o es un negocio consolidado.

En función y de la combinación de las dos tasas anteriores surge una nueva, Tasa Efectiva de Emprendedores (TEA).

Al comparar Argentina con un conjunto de 20 países referentes (considerando principales competidores mundiales, países desarrollados y emergentes representativos), se aprecia que el nivel de actividad emprendedora es elevado, ubicándose el país entre las 20 naciones más emprendedoras, según el indicador del GEM.

Si la comparación se realiza con los países de la región latinoamericana, por otra parte, se tiene que Argentina no es de los países con mayor tasa de población ocupados en la actividad emprendedora, se ubica en el penúltimo lugar entre los casos citados.

Sin embargo, para profundizar el análisis anterior es necesario identificar dos variables adicionales que complementan la información:

Para dicho fin, el GEM pone foco en las actitudes emprendedoras. Dichas actitudes son un buen termómetro del humor u opinión de la población respecto a los emprendedores y la actividad emprendedora en sí misma para medir los atributos de los individuos como potenciales emprendedores. Por lo cual se elabora el Índice de Oportunidades Percibidas, que computa el porcentaje de individuos de 18-64 años que no se encuentran involucrados en

actividades emprendedoras pero que ven oportunidades de comenzar un negocio en el área donde viven. Contrastando los indicadores anteriores, las percepciones de oportunidades de emprender no son elevadas en comparación con otros países.

Por otro lado, resulta fundamental identificar si los individuos emprenden por necesidad o por detectar alguna oportunidad en concreto, lo que brinda una idea más exacta de qué lleva a los individuos a emprender.

En las naciones más dinámicas, guiadas por la innovación y la generación de valor agregado, predominan los emprendedores guiados por las oportunidades de mejora (mayor nivel de ingreso o independencia), mientras que en los países de menor desarrollo predominan los emprendimientos generados por la necesidad.

El cociente entre la proporción de emprendedores guiados por las oportunidades de mejora y los motivados por necesidad es un indicador sintético para identificar el tipo de emprendimientos predominantes en cada país o región; el GEM denomina a este cociente Índice motivacional.

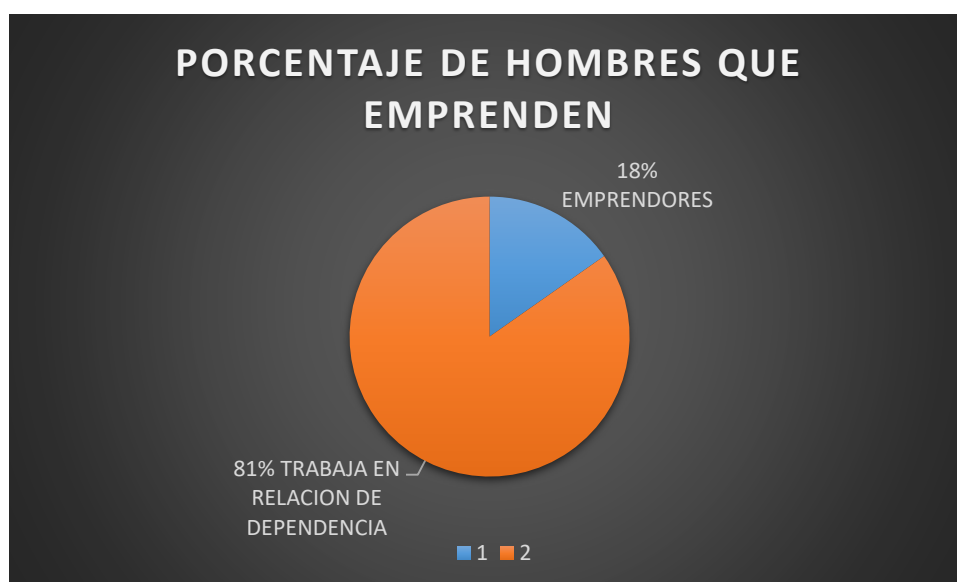
Un índice motivacional alto indica una mayor participación de los emprendedores motivados por la mejora, lo cual brinda expectativas más ambiciosas y de largo plazo para la empresa iniciada. Cuando su valor es menor a uno advierte que la mayoría de los emprendedores tempranos empezaron su negocio por necesidad, lo cual deriva también como resultado de la situación económica en dichos países.

En el caso de Argentina, esta relación arroja un valor de 1.6, lo que muestra una baja tasa de emprendedores.

En forma adicional, el IERAL incluye un indicador también elaborado por el GEM, en el cual diferencia por género la participación que tienen mujeres y hombres a la hora de concretar emprendimientos.

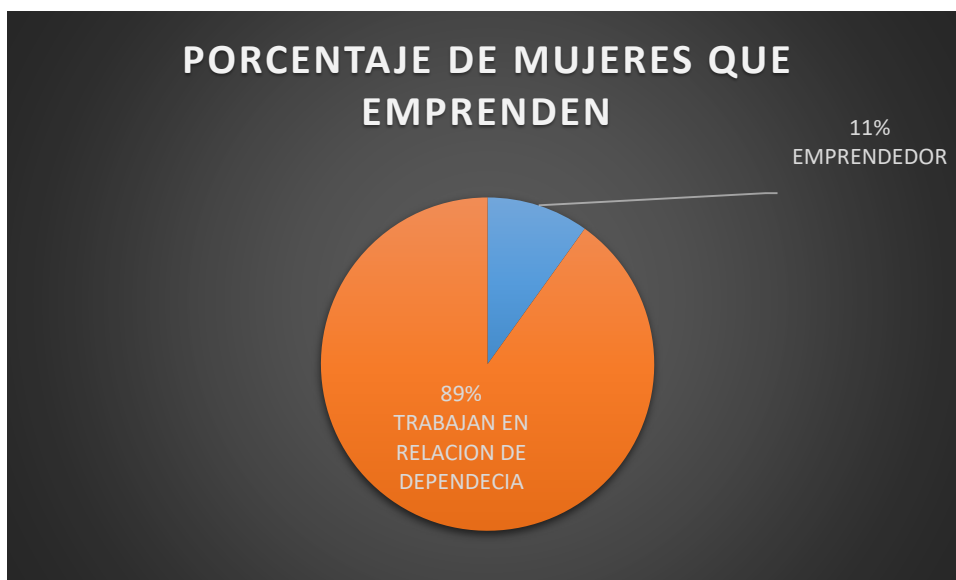
La actividad emprendedora temprana difiere de acuerdo al género debido a las combinaciones culturales, sociales y a las características económicas propias de cada país. La idea aquí es poder evaluar la igualdad de oportunidades y condiciones de emprender para toda la sociedad. Para ello el GEM realiza el cálculo de la TEA femenina como porcentaje de la población total de 18-64 años femenina y, análogamente, la TEA masculina como porcentaje de la población total adulta masculina. La intervención femenina en la actividad emprendedora, cualquiera sea la región bajo análisis, es inferior a la masculina.

Grafico N°1: Porcentaje de hombres que emprenden.



Fuente: IERAL

Grafico N°2: Porcentaje de mujeres que emprenden.



Fuente: IERAL

En Argentina también se percibe este fenómeno, dado que la TEA masculina supera a la femenina en 7 puntos porcentuales, en 2014. De cada 100 mujeres en edad activa tan sólo 11 emprenden, en el caso de los hombres está relación es de 18 cada 100. La relación de la actividad emprendedora masculina respecto de la femenina es de 1,59.

Complementariamente, es importante analizar conjuntamente cuál es el entorno en el que se realiza la actividad emprendedora. Para ello, se analizan brevemente los resultados de la publicación “Doing Business” (DB), es un relevamiento realizado por el Banco Mundial, que busca medir a través de diferentes indicadores la facilidad para hacer negocios y permitir realizar comparaciones entre diferentes países, utilizando una metodología uniforme.

En octubre de 2014 se presentó la décimo segunda edición de una serie de informes anuales que miden las regulaciones que favorecen y aquellas que restringen la actividad económica en 189 países. El informe permite observar que Argentina se encuentra en la posición 124 de 189 países. En el top ten de propiciadores para hacer negocios se encuentran países desarrollados con importantes economías a nivel mundial.

Para la elaboración de dicho ranking considera 10 indicadores a los cuales se enfrentan las empresas durante su ciclo de vida. Los mismos se resumen en el siguiente cuadro con la performance argentina para los mismos.

Uno de los aspectos relevados en el DB se refiere a los obstáculos burocráticos y legales que debe superar un emprendedor para constituir e inscribir una nueva empresa. En este sentido Argentina se encuentra en el puesto 146, tres puestos por debajo del relevamiento anterior, lejos de Chile que se encuentra entre los 60 países con menores dificultades para la apertura de empresas. Esto demuestra que nuestro país se encuentra bien alejado, de acuerdo a este ranking, de aquellos países con condiciones más propicias para la creación de empresas. Según la encuesta en Argentina se necesitan 25 días para realizar todos los trámites requeridos para abrir una empresa, 14 días más que el promedio necesario en países latinoamericanos. Si lo comparamos con el tiempo requerido en Chile, la demora es casi 5 veces mayor.

En el siguiente capítulo, veremos cómo los diferentes planes que tiene el gobierno para incentivar el modelo emprendedor.

IV. RECURSOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS

En el siguiente Capítulo, se logrará identificar los diferentes planes que forman la ayuda que el estado nacional brinda a los diferentes grupos de emprendedores. Generalmente se trata de pensar que la única ayuda que requiere el emprendedor es de tipo económico. Se demostrará que, a través de los diferentes programas, se ayuda al emprendedor a obtener diferentes ventajas a la hora de emprender. Estos diferentes programas están focalizados a la persona, al agrupamiento de estas, al blanqueamiento impositivo, a la mejora de la gestión administrativa, a sumarle puntos de comercialización y también lograr financiarlos. La siguiente información fue extraída de los ministerios de salud y desarrollo social de la nación, ministerio de producción y trabajo de la nación.

Se tomará únicamente los programas generados por el gobierno nacional a través de los planes que ofrece.

1. MANOS A LA OBRA

¿En qué consiste Manos a la Obra?

Es un programa de índole productivo generado por el ministerio de salud y desarrollo social de servicios de forma más asociativa. El mismo puede estar en vías de formalización o con una personería jurídica ya conformada.

El mismo provee un subsidio no reintegrable que les permite comprar maquinarias, herramientas, equipamiento e insumos.

Esta iniciativa tiene como objetivo promover la capacidad productiva y favorecer la organización socioeconómica de los sectores vulnerables.

El programa busca la posibilidad de otorgar recursos hacia los emprendedores que les permitan acceder a la iniciación del proyecto, puesta en marcha o mejora.

Los subsidios tienen un carácter de no reintegrables para adquirir maquinarias, equipamiento e insumos a emprendimientos asociativos que estén funcionando o en vías de formalizarse y que cuenten con personería jurídica.

Hay productores que, con el fin de poder acceder a este beneficio, deciden generar asociatividad con otros emprendedores del mismo rubro. Esta decisión de abrirse a nuevos socios le permite el acceso al beneficio.

Una de las críticas más importante que tiene el programa es la poca inclusión hacia aquellos productores de índole más individualista, que no ven en la asociatividad la forma de expansión.

Al analizar vamos a encontrar una gran diferenciación entre el programa manos a la obra y microcréditos. Mientras el primero busca mejoras de carácter más grupal el segundo es de índole más individualista. (Ministerio de salud y desarrollo social, 2015)

2. MICROCRÉDITOS

Esta línea de crédito es brindada por el Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la nación. Está destinada a buscar que el emprendedor mejore sus condiciones de trabajo y pueda crecer. Esto se articula, a través de microcréditos en todo el país, destinados a personas que se organizan en torno al autoempleo urbano o rural.

A partir de este apoyo económico se pueden adquirir insumos y maquinarias que les permiten aumentar su productividad y mejorar los ingresos familiares. Cuando los trabajadores devuelven sus préstamos, garantizan la continuidad del programa, ya que cada reintegro posibilita que nuevos emprendedores también tengan su oportunidad de desarrollarse.

Es de índole más personalista y no tiene una orientación hacia la agrupación para poder adquirirlo. Los montos ofrecidos por el estado a través de los créditos son muy inferiores al

anteriormente visto manos a la obra. Dado que busca generar mayor cantidad de autoempleo individual, diversificando lo máximo posible el subsidio.

Mientras los microcréditos, buscan lograr financiar al emprendedor. En el punto siguiente se podrá ver los puntos donde se pueden comercializar los productos. (Ministerio de Salud y Desarrollo social, 2015)

3. FERIAS Y MERCADOS

La ferias y mercados de desarrollo social de la nación proveen al emprendedor no solo un punto de venta, sino también la posibilidad de ser parte de una economía más solidaria y que valore la producción nacional. Para este propósito, el estado trabaja para que más emprendimientos de todo el país a espacios de comercialización como mercados federales y ferias permanentes.

El programa busca capacitar a los emprendedores sobre la comercialización de sus productos y estimularlos a la apertura de nuevos canales y formas de comercialización. Muchas veces no les alcanza a los emprendedores solo con los puntos para ofrecer sus productos sino también con la estimulación creativa para la búsqueda de nuevos lugares y formas para que hagan llegar lo producido a los consumidores.

Las ferias y los mercados funcionan como lugares de encuentro e intercambio de experiencias y conocimiento, tanto entre los mismos productores como con los consumidores. De esta manera, se impulsa la conformación de redes colaborativas de trabajo y de comercio regional.

Al comprar un producto hecho por manos argentinas el consumidor realiza algo más que consumir: están ayudando a consolidar una economía con oportunidades para todos los emprendedores.

La comercialización produce, una mayor cantidad de puntos de comercialización donde los productores pueden ir conformando la mayor cantidad de centros de expedición de los productos de la economía social.

Hoy se generan diferentes espacios de comercialización, como ferias itinerantes o permanentes, mercados colectivos y otros tipos de centros para que el productor pueda hacer llegar su producto a mayor cantidad de personas.

Una forma, de poder agrupar a los emprendedores es la marca colectiva que se desarrollara en el punto siguiente. (Ministerio de Salud y Desarrollo social, 2015).

4. MARCA COLECTIVA

A continuación, veremos el programa de marca colectiva generado por el Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación.

¿En qué consiste la Marca Colectiva?

Aquellos proyectos asociativos en el marco de la economía social que desean lograr mayor visibilidad a lo que producen o al servicio que ofrecen; y de esta manera facilitar su inserción en el mercado, tienen la oportunidad de realizarlo a través de una Marca Colectiva.

Se trata de un signo distintivo creado para identificar los productos elaborados por grupos de artesanos y emprendedores. Siendo parte de esta iniciativa, recibís asistencia técnica en el diseño visual de tu propia marca y asesoramiento legal para los trámites de registro en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial.

El programa consiste en identificar productos y servicios de la Economía Social con la Marca Colectiva. Una herramienta que suma valor y visibilidad al emprendimiento, esto permite competir mejor en el mercado y da la oportunidad para capacitarse en estrategias de comercialización.

Para lograr esto se realizan diferentes acciones con los emprendedores:

- a- Asesoramiento en el diseño y visualización de la marca.

- b- Acompañamiento para el registro de la marca ante el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI).
- c- Capacitación en la distribución y comercialización de la marca.
- d- Apertura para la participación en eventos, ferias y mercados.

Como resultado de esta tarea, los emprendimientos incrementan el valor agregado de sus productos, se posicionan y compiten mejor en el mercado formal, hacen de su marca un bien patrimonial con protección legal y alcanzan mayores estándares de producción y venta.

En el punto siguiente, podremos apreciar un programa que se encarga de la estimulación y colocación de productos de la economía social en diferentes partes del mundo. Para lograr este propósito, los emprendedores deben poseer una marca que los represente.

La marca colectiva, posibilita que el emprendedora pueda participar de diferentes eventos. (Ministerio de Salud y Desarrollo Social, 2015).

Veremos cómo logra captar mayor cantidad de público para los emprendedores.

5. EMPRENDEDORES DE NUESTRA TIERRA

Este programa del ministerio de desarrollo social de la nación impulsa a que el mundo conozca los productos que se realizan en nuestro país. Por esto, se impulsa y promociona el trabajo de aquellos artistas, artesanos y pequeños productores que logran expresar nuestra identidad cultural. Para lograrlo el programa lleva adelante las siguientes acciones.

Acompañamiento de los proyectos

Brindar asistencia en diversas áreas para potenciar el emprendimiento y volverlo sostenible en el tiempo.

- Generar equipos

Promover la generación de alianzas estratégicas entre los emprendedores, los organismos públicos y el sector privado para agregar valor a los emprendimientos.

- Promoción del trabajo

El programa busca dar a conocer a los Emprendedores de Nuestra Tierra a todo el país y al mundo, haciendo que participen en muestras y desfiles a escala nacional e internacional, así también como ser parte de catálogos, avisos publicitarios, notas de prensa y regalos protocolares. Esto ayuda al emprendedor que pueda lograr una cantidad mayor público y desarrollarse sin perder su identidad.

- Crear identidad

Se fomenta en el emprendedor un sentido de pertenencia, identidad y participación, mediante el intercambio de saberes y experiencias entre los emprendedores. Buscando darle forma a una comunidad federal, donde haya igualdad de oportunidades y reglas de comercialización claras y justas para todos los que la integran. (Ministerio de Salud y Desarrollo Social, 2015)

6. RESPONSABILIDAD SOCIAL

El programa de responsabilidad impulsado por el Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación es un trabajo que realizan en conjunto por los ciudadanos, empresas y otros actores de la comunidad en acciones que promuevan el desarrollo sostenible de nuestro país. Se busca que las organizaciones incorporen a la responsabilidad social como un eje central de su gestión y también el acompañamiento de aquellos que ya forman parte de la temática.

El enfoque del programa está apuntado al mejoramiento de la vulnerabilidad social. Estas acciones buscan contribuir con el cumplimiento de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por las Naciones Unidas en la Agenda 2030.

Para lograr el objetivo el gobierno realiza las siguientes iniciativas:

- Foro de Responsabilidad Social para el Desarrollo Sostenible

Consiste en una mesa de trabajo donde representantes de empresas, organizaciones de la sociedad civil y el Estado se reúnen para pensar e implementar proyectos que resuelvan problemáticas sociales, económicas y ambientales de todo el país.

- Registro Único de Organizaciones de Responsabilidad Social

Esta herramienta pública y abierta a todo tipo organizaciones busca reconocer y jerarquizar a organizaciones que trabajan en programas, proyectos e iniciativas de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable. Incluye dos alternativas de registración: el reconocimiento de prácticas sustentables y la acreditación.

- Promoción de la Responsabilidad Social

Se basa en dos ejes de acción. Por un lado, difundir los valores de la Responsabilidad Social mediante la organización e intervención en capacitaciones y congresos. Y, por otra parte, dar a conocer a través de múltiples herramientas aquellas acciones de Responsabilidad Social que vienen llevando adelante las diversas organizaciones.

- Emprendedores de Nuestra Tierra

Es una de las iniciativas que integran el Plan Nacional de Economía Social “Crear y Crear”. A través del mismo se busca fortalecer proyectos productivos y promover el desarrollo regional. (Ministerio de Salud y Desarrollo Social, 2015).

6.1. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

¿Qué es la responsabilidad social empresaria?

La responsabilidad social corporativa (RSC) también llamada responsabilidad social empresarial (RSE) o inversión socialmente responsable, se define como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor añadido. El sistema de evaluación de desempeño conjunto de la organización en estas áreas es conocido como el triple resultado. (Ministerio de Salud y Desarrollo Social, 2015).

La responsabilidad social corporativa va más allá del cumplimiento de las leyes y las normas, dando por supuesto su respeto y su estricto cumplimiento. En este sentido, la legislación laboral y las normativas relacionadas con el medio ambiente son el punto de partida con la responsabilidad ambiental. El cumplimiento de estas normativas básicas no se corresponde con la responsabilidad social, sino con las obligaciones que cualquier empresa debe cumplir simplemente por el hecho de realizar su actividad. Sería difícilmente comprensible que una empresa alegara actividades de RSE, si no ha cumplido o no cumple con la legislación de referencia para su actividad.

Bajo este concepto de administración y de gestión se engloban un conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión empresariales que persiguen un nuevo equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental. Los antecedentes de la RSE se remontan al siglo XIX, en el marco del cooperativismo y el asociacionismo que buscaban conciliar eficacia empresarial con principios sociales de democracia, autoayuda, apoyo a la comunidad y justicia distributiva. Sus máximos exponentes en la actualidad son las empresas de economía social, por definición empresas socialmente responsables.

El concepto de responsabilidad social empresarial tiene diversas acepciones, dependiendo de quien lo utilice. Las más holísticas y progresistas hacen referencia a que una empresa es socialmente responsable, cuando en su proceso de toma de decisiones valora el impacto de sus acciones en las comunidades, en los trabajadores y en el medio ambiente e incorpora efectivamente sus intereses en sus procesos y resultados.

Los programas que nos acontecen están formulados y llevados adelante por el ministerio de producción. A través de su línea de crédito provee a los emprendedores de recursos económicos. Este desembolso de dinero este guiado a la compra de materia primas, maquinarias o el desarrollo del emprendimiento.

A continuación, trabajaremos sobre la evolución de la responsabilidad social empresarial que son las denominadas empresas “B”.

6.2. EMPRESAS “B”

En la siguiente concepción de las denominadas empresas “B” utilizaremos un material extraído del trabajo final realizado por Juan Matías Ramos denominado “Plan de formalización y fortalecimiento de un emprendimiento en la economía social y solidaria. Producción y comercialización de cerveza artesanal”. (Ramos,2018).

¿Qué diferencia a las empresas denominadas “B” del resto de las empresas?

Las empresas “B” son organizaciones que buscan obtener triple impacto: Económico, Social y Ambiental.

Económico: debe ser rentable para el emprendedor y sustentable económicamente en el tiempo.

Social: debe tener un impacto hacia la sociedad. Tratando de mirar no solo el negocio sino el conjunto social.

Ambiental: es de mera importancia que el producto o servicio no perjudique al medio ambiente, sino también que puede dar un aporte al mismo.

Este tipo de organización son consideradas híbridas. Dado que su objetivo principal es el triple impacto, pero también lograr obtener rentabilidad.

➤ Características empresas B

Siguiendo a Troncoso campos, que sostiene que las empresas “B” deben tener 4 pilares fundamentales:

- Gobierno: forma en que se administran todos los factores productivos de la empresa, políticas de transparencia y códigos de conducta.
- Trabajadores: con el fin de mejorar las condiciones de vida de estos.

- Comunidad: apostar y mejorar por el desarrollo local.
- Medio ambiente: mejorar el impacto ambiental y concientizar sobre el uso de los recursos”.

Diferencia entre ideología B y responsabilidad social empresarial (RSE)

La principal diferencia radica en que la RSE es una herramienta que utilizan las empresas con fines de lucro, a las cuales la ley n°19550 de sociedades les define como objetivo principal la protección de los intereses de los accionistas, siguiendo la lógica, dicho interés es la maximización de las ganancias (y por consiguiente el aumento de la rentabilidad sobre el capital invertido), entonces la RSE se traduce en una falsa filantropía ya que no es un fin en sí mismo sino simplemente un medio para alcanzar dicho fin (más dinero y acumulación de capital).

Ejemplos existen muy variados, solo por nombrar algunos:

- Los supermercados cuando piden a sus clientes si desean donar su vuelto y como todos ya saben terminan haciendo deducciones del impuesto a las ganancias.
- Grandes grupos económicos con “eventos solidarios” o “caritativos” que terminan “lavando dinero”, etc.

En cambio, la ideología B pretende que sus acciones y objetivos (con relación al triple impacto: social, ambiental y económico) sean un fin en sí mismo y no un medio. Ya se expuso anteriormente cuales son los principios que la rigen.

De cualquier modo y siendo escépticos, quedará en el lector plantearse la discusión filosófica acerca de la autenticidad de la ideología B o si es una estrategia de marketing innovadora.

7. PAC EMPRENDEDORES

El pac es una programa iniciador o inclusivo, que busca destinar dinero a los emprendedores para que puedan iniciar el proyecto o bien puedan expandirlo fuertemente. Si el emprendedor tiene una idea para desarrollar un negocio o si bien ya tiene un proyecto productivo en marcha, puede acceder a recibir ayuda de una incubadora e intentar un financiamiento de hasta \$400.000 o un tope del 85% del total del dinero que necesita el proyecto, el mismo es no reembolsable.

El aporte de dinero por única vez que se realiza, busca financiar principalmente ideas diferenciadoras. Tiene un valor agregado aquellos proyectos que cuenten con triple impacto.

A modo de ejemplo de triple impacto, entre los últimos proyectos sobresale la reutilización del aceite de los autos. La misma generan grandes niveles de contaminación cuando son vertido en el agua o en suelo. Al empresario, le generaba una problemática, dado que no había otro medio que los anteriormente nombrados o acumularlos en un depósito.

En la búsqueda de una solución, se logró identificar que el mismo sirve para la generación de un cemento sellador en funciones concernientes a la extracción de petróleo. Esto permitió que genere un ingreso económico para aquellos que lo trabajan, la reducción de la contaminación del medio ambiente al reutilizarlo y a niveles sociales la no contaminación de los suelos y el agua. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

8. FONDO SEMILLA

El programa que veremos a continuación es brindado por el ministerio de producción y trabajo de la nación.

¿En qué consiste? ¿Cómo se accede?

Promueve el surgimiento, desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos que se destaquen por ser especialmente innovadores para la región, a través de asistencia financiera y

técnica brindada por incubadoras que estarán a cargo de la evaluación, capacitación, monitoreo y acompañamiento de los proyectos.

El objetivo de este programa es contribuir al desarrollo y fortalecimiento de los emprendimientos en sus etapas iniciales. Logrando que puedan obtener aquellos faltantes que necesitan inicialmente.

¿Qué tipo de proyectos pueden aplicar?

Proyectos que ofrezcan soluciones innovadoras para la región y se enmarquen dentro de las actividades económicas elegibles. Asimismo, los proyectos con impacto social deberán relacionarse con alguno de los siguientes ámbitos: medio ambiente, salud, inclusión socioeconómica, educación y hábitat social.

Este programa provee un recurso económico de iniciación para nuevos proyectos. Es la punta inicial, para que la idea pueda nacer y lograr subsistir en el mundo económico.

Le permite al emprendedor no arriesgar su capital a la hora de decidir establecerse en el mundo emprendedor o lograr obtener el capital que no posee. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

9. CLUBES DE EMPRENDEDORES

El siguiente programa es llevado a cabo por el ministerio de producción y trabajo de la nación.

Es un programa que brinda apoyo para la apertura de espacios de trabajo colaborativo en el marco nacional. Estos espacios buscan desarrollar el talento de los emprendedores para lograr mejorar las economías regionales.

Los clubes son un espacio que poseen capacitaciones y/o eventos y un laboratorio tecnológico para poder desarrollar los proyectos.

El espacio físico para la instalación de los clubes lo aportaran las organizaciones que solicitan colocar el club. Así también deberán aportar el coordinador del mismo. Mientras que el estado aportara el dinero necesario para el acondicionamiento del espacio.

¿Cuáles son los beneficios?

El Programa brinda a los proyectos adjudicados:

- A través de las incubadoras de cada región del país, les brindara asistencia técnica.
- Una ayuda financiera que varía entre \$50000 y \$150000 para las acciones de marcha.

La asistencia financiera recibida deberá ser invertida únicamente en:

- Activos fijos: maquinarias, equipos y mobiliario. La compra de los mismo no puede superar el 20% del valor aportado.
- Activos intangibles: marcas y patentes.
- Capital de trabajo: insumos, materia prima, mano de obra tercerizada y servicios profesionales. Los mismos no pueden superar el 35% del valor aportado.
- Gastos de certificaciones y legalizaciones: no pueden superar los \$5000
- Servicios profesionales.

Los espacios colaborativos, como en este caso los clubes de emprendedores dan la posibilidad de acceder a un espacio de trabajo más económico y compartido. Una posibilidad que hoy en día se utiliza y se profundiza con mayor magnitud en aquellas ciudades emprendedoras. Estas permiten que, lograr mayores y mejores asociaciones de los emprendedores.

10. CIUDADES PARA EMPRENDER

La finalidad del programa realizado por el ministerio de producción y trabajo de la nación es promover la cultura emprendedora y desarrollar un ecosistema emprendedor federal, sustentable y sostenible junto con gobiernos y actores locales.

Busca fortalecer y desarrollar un ecosistema emprendedor en los municipios a través de un plan de trabajo conjunto entre las incubadoras, clubes de emprendedores, gobiernos, universidades, empresas, emprendedores y agencias de desarrollo. El programa tiene diseñada una matriz diagnóstica que identifica el grado de desarrollo del ecosistema emprendedor local para luego avanzar en el plan de trabajo conjunto y participativo entre el gobierno local, el Ministerio de Producción y los otros actores del ecosistema emprendedor.

¿Existe en Mendoza algún caso de ciudad emprendedora?

En la actualidad hay 30 municipios a nivel nacional que obtuvieron la calificación de ciudad emprendedora. En Mendoza los municipios de Godoy Cruz y General Alvear han obtenido esta calificación.

El programa procura facilitar la integración de los distintos agentes que promueven el emprendimiento en el territorio. Su objetivo es impulsar la creación de nuevas empresas atendiendo a la vocación territorial y a la planificación económica estratégica y la generación de capacidades emprendedoras locales en el ámbito público.

Para ello se desarrolló una matriz que identifica el grado de desarrollo del ecosistema emprendedor local y, en función de ello, se diseñará un plan de trabajo conjunto en el que se demandan ciertas condiciones para la ciudad.

Uno de los propósitos, es la mejora en el diseño de productos de los emprendedores para esto nos dará mayor información el programa siguiente. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

11. SELLO DE BUEN DISEÑO

El sello de buen diseño es un programa llevado a cabo por el ministerio de producción y trabajo de la nación y el objetivo es generar que los productos de los emprendedores puedan lograr una mayor visibilidad y fortaleza al obtener el sello. El mismo permite que en ferias sectoriales y catálogos se logre una imagen más aceptable de la marca.

El sello provee de una calificación mayor del producto. Dada la posibilidad de que ese emprendedor que acceda pueda ser parte de una mejor imagen con respecto al producto. En el proceso de masificación del emprendedurismo aquellos que obtengan este sello podrán destacarse respecto a los demás. Este programa todavía, no logra la expansión esperada. Depende en demasía del avance emprendedor y el alcance que este logre en el tiempo.

Hilando más fino, en el futuro podrá ser una forma de destacarse del resto en una mega ecosistema emprendedor.

Entre los desafíos, más importantes del plan se encuentra la idea del desarrollo de la imagen del producto en el tiempo.

Con esta distinción, tu Pyme podrá formar parte de una exposición anual y participar de rondas de negocios nacionales e internacionales.

Para aquellos emprendedores que lograron generar una primera inscripción tributaria a través del régimen simplificado del monotributo existe un plan que lograr contener su necesidad económica. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

12. PRÉSTAMOS PARA MONOTRIBUTISTAS

Este programa es realizado por el ministerio de producción y trabajo de la nación. En una primera instancia se definirá que es el monotributo:

¿Qué es el monotributo?

El Monotributo, es un régimen tributario integrado y simplificado, que consiste en el pago de una cuota fija mensual destinada a concentrar en un único tributo las obligaciones de:

- Impuesto a las Ganancias.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Aportes al Régimen Previsional Público del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).
- Aporte al Sistema Nacional del Seguro de Salud.

Este régimen consta de distintas categorías en las cuales debe encuadrarse el profesional. La categoría en la que la persona o el profesional se inscribe depende de los siguientes parámetros:

Calculados desde ingresos brutos anuales, la superficie del lugar en donde desarrollan la actividad, el consumo de energía eléctrica requerido por la actividad desarrollada

FONAPYME MONOTRIBUTO

Esta línea de créditos está pensada para monotributista que produzcan bienes o servicios vinculados a una actividad productiva, si cumples con estos parámetros puedes pedir un crédito con un plazo de 60 meses a una tasa de 12% para:

- Comprar bienes de capital nuevos o usados.
- Instalar, construir o ampliar tu planta productiva.
- Comprar materias primas e insumos para la producción.
- Adquirir otros recursos destinados a la actividad productiva.

13. NODOS DE INNOVACIÓN SOCIAL Y EMPRENDEDURISMO

El siguiente programa es realizado por el ministerio de producción y trabajo de la nación y nos invita a conocer que son los nodos de innovación social.

¿En qué consiste?

Según la página oficial del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2019), el Programa busca fortalecer entramados productivos prioritarios para las economías regionales,

identificando sus barreras y abordándolas desde la lógica de la innovación social. Esto implica buscar respuestas alternativas que resuelvan las principales limitantes de los entramados productivos locales, en la búsqueda de la sustentabilidad económica y la generación de un impacto social y/o medio ambiental positivo en su entorno. Para lograrlo, se idean o adaptan formas alternativas de producir, comercializar y consumir que tiendan a la integración y participación de la comunidad y resuelvan problemáticas locales.

Los entramados productivos son redes de emprendedores que establecen formas de colaboración en virtud de diversos factores, como cercanía geográfica, sector productivo, problemáticas y/o necesidades comunes, integración horizontal o vertical. La identificación de los mismos se realiza junto a las contrapartes locales -organismos gubernamentales y no gubernamentales- con quienes se desarrolla el programa en los territorios.

Las principales barreras identificadas para el desarrollo de los entramados productivos locales suelen estar vinculadas con la gestión legal y tributaria, la capacitación, el financiamiento, los procesos productivos y su organización, el diseño y la comercialización. El propósito del programa es poder identificar las limitantes prioritarias para cada red de emprendedores e intervenir sobre ellas transversal e integralmente.

Metodología de trabajo en territorio:

1. Articulación directa con contrapartes locales,
2. Conformación de un equipo local,
3. Impulso de estrategia orientada al desarrollo de mesas locales de trabajo -espacios de encuentro territorial entre actores públicos-privados, nacionales, provinciales y municipales, concertados mediante el establecimiento de acuerdos y alianzas estratégicas a partir de los entramados productivos priorizados junto a las contrapartes locales-,

4. Conformación de mesas nacionales de trabajo, articulando ministerios e instituciones para generar insumos teórico-prácticos y facilitar recursos que potencien el trabajo en los territorios. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

14. CADENAS DE VALOR CON IMPACTO SOCIAL

¿Qué es la cadena de valor?

Para entender un poco más sobre este nos basaremos en la explicación de (Porter: 1986)

La cadena de valor es un modelo teórico que gráfica y permite describir las actividades de una organización para generar valor al cliente final y a la misma empresa.

¿Cómo es posible crear valor en base a los inputs de la cadena de valor? ¿Cómo podemos aumentar el margen de nuestra actividad comercial? Parecen preguntas comunes y corrientes, pero son la esencia de la vida empresarial en el mundo.

Las industrias manufactureras crean valor ya que transforman las materias primas en productos de necesidad para las personas. Una empresa minorista de retail ofrece una amplia variedad de productos, concepto con el cual crea valor para el consumidor ya que ofrece todo en un solo lugar. Una empresa minera utiliza los recursos naturales e industriales para extraer minerales a gran escala. Y así una infinidad de empresas y rubros trabajan día a día para generar el tan apreciado margen. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

Descripción de La Cadena de Valor de Michael Porter. (Porter,1986)

Cada empresa es un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos. Todas esas actividades pueden ser representadas usando la cadena de valor, como se puede ver en la figura siguiente.



¿En qué consiste la cadena de valor para emprendedores?

La iniciativa promueve insertar en las cadenas de valor de grandes empresas servicios y/o productos de emprendedores sociales.

Se busca propiciar un circuito innovador que favorezca el intercambio comercial entre emprendedores sociales, consumidores y grandes empresas.

Para lograrlo se necesita re adaptar los procesos de logística, contratación y compras, a través de un plan de coordinación que permita que los tiempos y costos de fabricación de los pequeños productores/emprendedores sociales entren en equilibrio con los de las grandes empresas.

En Mendoza se ha generado una cadena de valor, de las más importantes del país, a continuación, veremos de que se trata:

“La marchigiana junto al Arca”

A continuación, veremos una acción conjunta entre la cadena de restaurantes la marchigiana y la asociación el arca.

El arca es una organización que se dedica a la producción y comercialización de productos generados por emprendedores. Esta organización busca romper la cadena de

comercialización dedicándose principalmente a llevar los productos desde el productor hasta los consumidores sin intermediarios.

Hace algunos años, la cadena de restaurantes con especialidad en pastas decidió luego de trasladar las especificaciones de su receta, la compra de la salsa de tomate que realizaba el arca. De esta manera, incluyo a la empresa de la economía social dentro de su cadena valor.

15. PROGRAMA DE EMPLEO INDEPENDIENTE

El Programa de Empleo Independiente (PEI) del ministerio de producción y trabajo de la nación se dedica a brindar apoyo, orientación y medios para desarrollar emprendimientos y acompaña a los emprendedores en todo lo que necesitan para ser sus propios jefes y llevar adelante sus negocios.

Está especialmente dirigido a trabajadores desocupados que participan en programas del Ministerio, así como a personas que se capacitaron y trabajadores independientes.

Brinda capacitación en gestión empresarial, ayuda a formular el plan de negocios, acompaña con tutorías para ponerlo en marcha y en su crecimiento. Además, lleva a los emprendedores a ferias y rondas de negocios y los contacta para que puedan vender sus productos.

¿A quiénes está dirigido?

- Personas que participan en algún programa del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Trabajadores desocupados que realizaron un curso de formación.
- Trabajadores independientes que tengan experiencia o conozcan su oficio.
- Lista de Programas del Ministerio de los que se puede estar participando para acceder al PEI:

➤ Seguro Por Desempleo (modalidad de pago único)

- Seguro de Capacitación y Empleo
- Jóvenes con Más y Mejor Trabajo
- Jóvenes que participen del Programa de Respaldo a Estudiantes de Argentina (PROGRESAR)
- Trabajadores estacionales incluidos en acciones del MTEySS durante el periodo de receso.
- Trabajadores con discapacidad adheridos al Programa Promover la Igualdad de Oportunidades de Empleo.
- Trabajadores con discapacidad adjudicatarios de la concesión de un comercio pequeño.
- Desocupados egresados de un curso de formación profesional promovido por el MTEySS. El rubro del emprendimiento productivo debe estar relacionado con el curso. Información sobre la oferta de cursos en:

www.trabajo.gob.ar/formacionprofesional.

Para nuevos emprendimientos

Asistencia Económica para la puesta en marcha del emprendimiento:

- Un capital inicial, no reembolsable, de hasta \$42.550 por participante, para la compra de herramientas, maquinarias, insumos, habilitaciones y acondicionamiento del lugar de trabajo y elementos de seguridad.
- Una ayuda económica mensual de \$1.050 para participantes durante los meses de formación del curso de gestión empresarial y los primeros nueve meses desde el inicio del emprendimiento.
- Un refinanciamiento de hasta \$19.550 por integrante al año de la puesta en marcha del emprendimiento, para fortalecerlo o consolidarlo.

- Formalización de trabajadores independientes: \$20.700 (por un trabajador) hasta \$28.750 (por tres trabajadores).
- Asistencia técnica que prepara para conducir un negocio propio. Se brinda asistencia y conocimientos mediante:
 - Curso de gestión empresarial.
 - Tutoría personalizada para formular y presentar el proyecto.
 - Tutorías de seguimiento periódicas durante al menos el primer año de funcionamiento del emprendimiento.
 - Para emprendimientos en actividad
 - Para trabajadores independientes que estén realizando una actividad económica por cuenta propia y no se encuentren formalizados.

Objetivo del programa

Promover la inserción laboral de trabajadores desocupados en nuevos emprendimientos productivos, asociativos o individuales, brindando asistencia técnica y económica para su generación, y mejorar la calidad del empleo de los trabajadores autónomos apoyando la formalización laboral. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2016)

16. REFLEXIONES ACERCA DEL CAPITULO

Hemos tenido la posibilidad de compartir un capítulo extenso pero muy importante a la hora de hablar de emprendedurismo. Como se mencionó durante todo el trabajo de investigación la participación del estado en el desarrollo emprendedor es casi el pilar fundamental para poder instalarse definitivamente a nivel nacional.

El estado nacional provee de diferentes programas con diferentes enfoques. Algunos están apuntados a los emprendedores en forma individual y otros a los emprendedores en forma

grupal. Esto pasa a ser importante debido que no siempre se desarrollan los emprendimientos en grupo, sino también de forma individual y no así son un limitante de éxito o fracaso.

Otro punto no menos importante pero también satisfactorio, es lograr dividir los emprendedores en grupo de interés. ¿y por qué esto? Porque no sería lógico incluir en el mismo programa a aquellos que se dedican al arte, como aquellos que se dedican a la producción, como a aquellos que se dedican a los servicios.

Pero siempre es necesario que los indicadores que nos nucleen puedan estar correctamente identificados y que sean de fácil.

Hoy en día los programas son realmente muy buenos y completos. Pero sería importante entender y analizar porque estos mismos no llegan ni logran los resultados deseados para los que fueron creados.

A modo complementario, veremos en el anexo “A” algunos casos de emprendedores. Para tener en cuenta el nivel de utilización de los programas.

CAPITULO V

“VINCULACIÓN ENTRE LOS EMPRENDEDORES Y LAS INSTITUCIONES PUBLICAS”

1. LA INCUBADORA DE EMPRENDIMIENTOS

En este capítulo, lograremos desarrollar todo lo concerniente a una incubadora de emprendimientos. En una primera instancia se buscará diferenciar entre una incubadora de emprendimientos y una incubadora de empresa. Luego se desarrollará las etapas que tiene un proceso de incubación para lograr reflexiones de la situación actual.

1.1 INCUBADORA DE EMPRENDIMIENTOS VERSUS INCUBADORA DE EMPRESAS

Socialmente se reconoce a las incubadoras como “incubadoras de empresas”. Ahora, se pregunta ¿necesita una empresa en funcionamiento el asesoramiento para su proceso de iniciación? La respuesta a esta pregunta nos llevara, a determinar cuál debe ser el nombre correcto a utilizar y a quienes abarca.

El empresario ya posee un funcionamiento. El mismo está dado por diferentes factores, su administración, sus canales de comercialización, sus recursos, su inserción en el mercado, etc. Ahora, dada estas condiciones: ¿es necesario ser incubados? Y en la mayoría de los casos no. Si poseen algún problema de funcionamiento quizás es necesario que los ayude una consultora que conozca el mercado.

Entonces entramos en el dilema que la utilidad de las incubadoras. La principal función que los mismos tienen es brindar asesoramiento y recursos para que los nuevos proyectos puedan ser creados y logren subsistir en el tiempo.

Este nos lleva a determinar que el correcto nombre a utilizar sería el de “incubadoras de emprendimientos”.

1.2 ¿QUE ES UNA INCUBADORA DE EMPRENDIMIENTOS?

Una incubadora de emprendimientos es una organización (que puede ser pública o privada) que les provee a los emprendedores de asesoría estratégica en mercadotecnia, administración, ventas, contabilidad, compras, comercio internacional, etc. También realizan el asesoramiento y guía necesarios para poder presentarse en los mismos.

Por otro lado, toda incubadora está formada por un grupo de personas preparadas para asesor a los emprendedores y un conjunto de recursos para su utilización (esto no indica que manejan financiación propia).

La pregunta a formular es ¿en que puede ayudar la incubadora al emprendedor? Las mismas colaboran con el emprendedor en la resolución de algunos problemas, principalmente en aquellos de tipo productivos o de servicios y desde la perspectiva de constituir un instrumento que fomente la creación de futuras empresas que aporte a la cadena de valor de determinados sectores, pudiendo ser ofrecidos al sector empresarial de un país o de una región. Sin embargo, nos equivocáramos en pensar que es una panacea para todos los problemas vinculados al desarrollo empresarial.

En la actualidad, ningún país imagina un desarrollo emprendedor sin un vinculante más importante que una incubadora. Pero, suele darse más valor a las mismas cuando los países atraviesan crisis o malos momentos. En esta situación, es que se enfoca el estado en la creación de empleo y encuentran en el emprendedurismo un factor de posibles salidas laborales. El panorama ideal para un país es que no solo sea usada en los momentos de crisis, sino que genere una conservación en el tiempo. En los momentos de bonanzas económicas, mayor cantidad de personas estarán dispuestas a dejar su trabajo en relación de dependencia para iniciar el camino emprendedor.

Desde las incubadoras ofrecen propuestas para que los emprendedores puedan desarrollar su creatividad y capacidades emprendedoras, siendo así hacedores de su fuente de ingreso y futuros generadores de empleo. (Dirección General de Escuelas, 2017)

1.3 ETAPAS EN EL PROCESO DE INCUBACIÓN

Diferentes autores refieren etapas diferentes en el proceso de incubación, pero la gran mayoría utilización las siguientes etapas:

- a- Pre incubación
- b- Incubación
- c- Post incubación

A continuación, se procede a definir los objetivos y tareas que se realizaran en las mismas:

- a- Pre incubación

En esta etapa los emprendedores reciben toda la capacitación necesaria, en torno a la demanda de mercado que tiene el producto a desarrollar, el nivel de capacitación de los participantes, los recursos disponibles para el desarrollo, etc.

Esta etapa tiene como objetivo lograr que el emprendedor visualice si su idea o proyecto pueden ser viables en el tiempo bajo las condiciones de mercado actuales.

Algunas de las variables que deben ser evaluadas en esta etapa son:

- Equipo de trabajo
- Motivación a emprender
- Nivel de creatividad de la idea
- Competencia en ese mercado
- Innovación
- Segmentación del mercado (en busca de nichos de mercado)
- Definir el negocio en su totalidad

Como mencionamos anteriormente, una gran idea no garantiza el éxito. Dado que el mercado puede no estar dispuesto a consumir ese producto. Pero también, hay otros factores a tener en cuenta como la complementación del equipo o la capacidad para lograr administrar el proyecto. En definitiva, se puede tener una idea maravillosa, con un equipo de trabajo muy bueno. Pero si no logramos administrar y desarrollar el proyecto, están destinados al fracaso.

b- Incubación

Como se pudo ver anteriormente la etapa de pre incubación, no solo analiza al emprendimiento y al emprendedor para lograr estimar las posibilidades de éxito y fracaso. Sino que también l empuja a la etapa de incubación como paso siguiente.

En esta etapa el emprendedor generara en primera instancia un plan de negocios, que será la guía que lo acompañara en el tiempo subsiguiente. Esta planificación puede ser realizada con un modelo de negocio a corto plazo o un plan de negocio a largo plazo.

Ahora llega el momento de que el emprendedor ponga en marcha el proyecto con lo que planifico anteriormente.

c- Post incubación

En esta última etapa hay que desarrollar los mecanismos de medición y control para evaluar tanto e modelo de negocio, como el plan de negocios a largo plazo.

La medición de las variables le permitirá al emprendedor poder mantener o replantear el modelo de negocios.

Los mecanismos de control permitirán visualizar acciones que no estén estipuladas en lo planificado anteriormente.

Una vez que el emprendedor aplica los mecanismos de control y medición. Se podrá tomas las medidas necesarias para la búsqueda de la mejora continua. (Dirección General de Escuelas,2017)

1.4 CONCLUSIONES DE LA INCUBADORA COMO GENERADOR DE EMPLEO

La incubadora son un conector importantísimo entre los emprendedores y el estado. Hoy en día para llegar a una línea de crédito o al menos lograr asesoramiento del estado es necesario iniciar el camino por la iniciar el camino por esta.

Al llegar a una incubadora, se empieza a trabajar en varios puntos y no solo centrarse en lo económico. Primariamente se intenta trabajar sobre el emprendedor para que logre saber administrar su proyecto.

El objetivo primario es sensibilizar al emprendedor para que pueda lograr comprender q el emprender no solo es dinero, sino administrar correctamente su proyecto y repartir su tiempo entre todas las tareas que debe realizar.

Como último punto y no poco importante está el empujón económico que pueda brindarle el estado para que se pueda desarrollar económicamente el proyecto. Esta envión económica es parte fundamental. Las diferentes líneas de financiamiento satisfacen diferentes necesidades, algunas son para que puedan comprar capital, otras para materia prima y las más avanzadas para que el proyecto de un salto de calidad.

Que falencias tienen hoy las incubadoras, que no acompañan los proyectos asegurando su sostenibilidad en el tiempo.

Otra falencia que realmente no tienen una vocación de servicio, desde aquellos que deben colocar por sobre la enseñanza para lograr el fin último del desarrollo del emprendimiento en el tiempo.

Otra falencia notable, es la falta de un registro común para que el emprendedor cada vez que llega a una incubadora no deba empezar de cero.

Al Estado le falta lograr crecer y avanzar para poder estar a la altura de las necesidades que el emprendedor realmente tiene y poder bajar la ecuación que indica que 8 de cada 10 emprendimientos fracasan.

CAPITULO VI

“PROCESOS HORIZONTALES VERSUS ORGANIZACIONES VERTICALES”

1. ¿QUÉ ES UN PROCESO?

Se comenzará con definir que es un proceso según las normas iso 9001 es tomado como Cualquier actividad o grupo de actividades que emplee un insumo, le agregue valor y suministre un producto a un cliente externo o interno.

En todas las organizaciones existen centenares de procesos que se realizan diariamente. Más del 80% de estos, son repetitivos cosas que hacemos una y otra vez. Estos procesos repetitivos deben controlarse, en gran parte.

Para esto es importante generar procesos creativos. Que se explicaran a continuación.

2. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR PROCESO CREATIVO?

El proceso creativo que se analizara a continuación está basado en un estudio realizado por la fundación princesa de Girona y extraído a través de la página de la misma y se refiere a las fases que se deben seguir para la aplicación de la creatividad y la generación de ideas entorno a un reto o un problema a resolver.

El proceso creativo consta de tres fases según:

- **Análisis del Reto:** en una primera instancia se debe evaluar el nivel de reto y el entorno sobre el cual vamos a crear y analizar las ideas.
- **Generación de Ideas** En esta fase utilizaremos algunas técnicas de pensamiento creativo. El objetivo que tendremos en cuenta es generar la mayor cantidad de ideas posibles.
- **Valoración y selección de las ideas**, también llamada fase convergente consiste en

seleccionar las mejoras ideas. En esta fase se utilizan criterios tanto subjetivos como objetivos para valorar y clasificar las ideas y filtrar las mejores.

Es conveniente llevar a cabo el proceso creativo a lo largo de diferentes sesiones o talleres de creatividad en equipos integrados por unos seis participantes de distintos perfiles para fomentar la pluralidad. Es conveniente espaciar los talleres entre sí para aprovechar el tiempo de reflexión entre ellos y permitir actuar a la creatividad inconsciente, que a diferencia de la creatividad consciente que se produce durante los talleres, puede surgir en cualquier momento mediante ideas surgidas en nuestro subconsciente. (Fundación Princesa de Girona, 2017)

3. ¿CUÁLES SON LOS PROCESOS BÁSICOS A SEGUIR POR PARTE DE LOS EMPRENDEDORES?

A continuación se verán algunos procesos básicos a tener en cuenta a la hora de emprender.

El primer paso es que exista una motivación por la cual emprender, sin ella no se podría llevar adelante nada. Luego se debe continuar con la búsqueda de una idea innovadora o al menos innovar en una idea ya existente. En una tercera etapa comienza el armado más formal del proyecto a través de la creación de un modelo de negocios. El mismo pasa a ser muy importante, porque dará una primera impresión de si el proyecto es viable o no. En caso de que el modelo de negocio sea positivo en su desarrollo, comienza la puesta en marcha del mismo.

Luego de empezar a andar con el proyecto debemos ir realizando evaluaciones y adaptando nuestro modelo de negocios a las vicisitudes que nos plantea el mercado. (Fundación Princesa de Girona, 2017)

3.1.LA IDEA

En los mercados actuales y en los futuros siempre habrá lugar para las ideas con valor, innovadoras, que generen negocios de alto impacto en los potenciales clientes y en las economías regionales.

Hay un elemento vital en la vida emprendedora es “La oportunidad” que puede jugar un rol alentador pero muchas otras muy peligroso cuando es ignorado por los emprendedores. Ellos requieren una suma de elementos que son necesarios encadenar para que se pueda transformar en un producto, debe ser investigada, para ver la posibilidad de generar sinergia entre la necesidad y las posibilidades de satisfacerlas.

Los buenos emprendedores de negocios identifican y aprovechan las oportunidades, en la medida en que ellas se van presentando.

3.2.EL SER EMPRENDEDOR

Ser emprendedor significa: controlar su propio destino y forjarlo a su gusto; tener la oportunidad de trabajar en todas las etapas de la cadena de valor del negocio; administrar su propio tiempo; establecer vínculos con sus propios clientes, tener capacidad de iniciativa, imaginación fértil para concebir las ideas, flexibilidad para adaptarlas, creatividad para transformarlas en una oportunidad de negocio, motivación para pensar conceptualmente y la capacidad para ver, percibir el cambio como una oportunidad.

Ser emprendedor, es el sueño de mucha gente, no es fácil realizarlo. De hecho, renunciar a la seguridad proporcionada por un empleo estable, por el sueldo que no falta a fin de mes, renunciar a los innumerables beneficios ofrecidos por las empresas, (automóvil, obra social, acceso fácil al crédito, tarjetas de crédito, etc.) otro tema central en la búsqueda de la independencia es el ser padre y tener hijos y un hogar que sustentar.

Los emprendedores también enfrentan dificultades en la actividad diaria, tales como: tener que impartir órdenes y felicitaciones a sus empleados, pero también tener que despedirlos; brindarles capacitación técnica, salir en la búsqueda de un socio; contratar empleados.

Los emprendedores ven las cosas desde otra óptica no como las avizoran las personas comunes, ellos miran las cosas en forma inversa, para ellos todas son buenas oportunidades, son personas fieles a sus percepciones y asumen los riesgos correspondientes.

La gran mayoría de las personas de cualquier edad tiene comportamientos y actitudes similares en sus vidas particulares es la predisposición a la quietud a la vida rutinaria por cuestiones de seguridad o por miedo a lo nuevo a lo desconocido. Es necesario cambiar la actitud y el comportamiento de las personas y ayudar a que puedan asumir una postura más emprendedora, dicha postura se logra estableciendo una cultura emprendedora en todos los individuos de la sociedad actual y para las generaciones venideras.

Si hay que buscar una palabra que pueda representar al emprendedor, encontramos un gran cúmulo de diversos autores que las encontraron, en mi opinión le asignaría la palabra creador, como una persona que da forma a nuevas cosas, que construye permanentemente, son personas que una vez que terminan algo se están lanzando a otra, forma parte de su vida el crear constantemente.

4. ¿COMO INCIDE LOS PROCESOS EN LOS EMPRENDEDORES ACTUALMENTE?

Para lograr una economía de escala, la mayor parte de las empresas se organizan en grupos de operaciones verticales, con expertos de experiencia similar que se agrupan para formar un pool de conocimientos y técnicas capaces de llevar a cabo cualquier tarea dentro de esa disciplina. Esto da lugar a la creación de una organización eficaz, vigorosa y segura de su buen funcionamiento como equipo y deseosa de respaldar su misión. Muchos procesos fluyen de manera vertical sino horizontalmente.

Cuando no se observa la totalidad del proceso, lo que se tiene es un grupo de pequeñas empresas que se evalúan con base en objetivos que no están sintonizados con las necesidades totales de la organización. Esto conduce a la suboptimización. A pesar de casos como estos, una organización funcional tiene muchos beneficios y existe una estrategia disponible para aprovechar al máximo su efectividad, así como para garantizar que los procesos produzcan el máximo beneficio para la organización.

Lo que debemos es dejar de pensar en la organización funcional y empezar a observar el proceso que estamos tratando de mejorar.

5. BÚSQUEDA DE PROCESOS DIFERENCIADORES HACIA EL EMPRENDEDURISMO

A diferencia de las empresas establecidas, donde los procesos son verticales en el emprendedurismo los procesos son totalmente horizontales. Ahora nos preguntamos, ¿debido a que? A que en la mayoría de los casos. El o los emprendedores deben realizar multiplicidad de tareas. Ya sea producir, comercializar, armar la logística.

En una primera instancia, estos generan una horizontalidad de los procesos y en una segunda instancia tienden a ser más verticales los mismos. Cuando la misma pasa de pasar de emprendimiento a empresa.

Los procesos horizontales, generan momentos más creativos. Debido a que la organización está con una mayor apertura al cooperativismo y asociatividad con otros colegas. En estos instantes, se intensifica el traslado de conocimientos entre colegas. Esto nos permite obtener un producto de mayor calidad y un emprendimiento con mayores posibilidades de sobrevivir en el tiempo.

CONCLUSIONES

Llegamos a este parte buscando algunas de las conclusiones, que deja el trabajo final analizado.

Se logrará ver diferentes conceptos e ideas analizadas a lo largo del trabajo. En todo momento se intentó buscar respuestas a los siguientes objetivos:

Objetivos primarios

a. *Conocer las políticas generales que proponen las instituciones públicas hacia el emprendedurismo*

A lo largo del trabajo final realizado, hemos podido denotar que tipo de políticas generales propone el estado nacional para los emprendedores. Versando por diferentes programas que articulan las partes administrativas del negocio hasta llegar a aquellos que solo proponen financiación a los mismos.

Cada programa tiene su matiz diferenciador, algunos de ellos buscan la financiación colectiva, apoyando la asociatividad para bajar recursos otros programas se enfocan en el canal de comercialización, buscando nuevas maneras de insertar los productos de estos productores en el mercado., otros en la parte de gestión de negocio, etc. Pero claramente las herramientas generales de las políticas estatales están armadas correctamente.

Quizás uno de los puntos a rever y tener en cuenta son aquellos relacionados con el control de como el emprendedor aplica estas herramientas una vez asignadas.

Objetivos secundarios

b. *Que el lector pueda obtener una idea clara sobre emprendedurismo*

A través del desarrollo del trabajo final, se ha podido ver una caudal de información necesario para tomar en cuenta como se encuentra la situación en términos de emprendedurismo. Se ha podido versar por diferentes facetas como el análisis actualizado del tema empleo. Hasta conocer, que herramientas tienen disponibles hoy los emprendedores. No

menos importante son las cualidades que deben tener los mismos para lograr tener un futuro medianamente exitoso en este tema.

c. Reconocer los recursos que el estado propone en materia de emprendedurismo

En el extenso desarrollo, de este trabajo final. Se pudo visualizar gran cantidad de recursos vertidos hacia el emprendedurismo. Claramente hay una política tendiente al crecimiento de estos mismos. Ahora la pregunta sería ¿estos esfuerzos alcanzan? Claramente las respuestas basadas en los resultados es que no. Entonces nos preguntamos, ¿qué se puede mejorar? Es necesario, aceptar los mecanismos de llegada al emprendedor. Empezando por generar mejores evaluaciones y desde ahí poder enfocar realmente en los problemas que posee el emprendedor en su totalidad.

En las propuestas de mejora abajo expuestas se dejan ver algunas cuestiones a aplicar.

Quizás hoy al estar mal organizado el mecanismo nos lleva a desperdiciar los recursos. Considerando la pérdida de tiempo y de dinero por parte del estado y del emprendedor.

d. Describir las vinculaciones que existen entre las instituciones públicas y el emprendedor

La vinculación principal que tienen los emprendedores y las instituciones públicas son las incubadoras de emprendimientos. Estas buscan que el emprendedor no pierda el tiempo teniendo un lugar indicado para su ayuda. Hoy el funcionamiento, no es el indicado. Dado que la mayoría de los emprendedores pierde muchísimo tiempo paseando por los ministerios en busca de recursos.

Sería de vital importancia mejorar los medios de comunicación en una primera instancia para que el emprendedor se acerque a las incubadoras de emprendimientos. Luego, se debería

evaluar el alcance de las mismas. Hay lugares donde no llegan y otros en donde se encuentran colapsadas por la cantidad de proyectos y deben optar solamente por algunos.

Las entrevistas realizadas a los emprendedores contenidas en el anexo “A”. nos proponen el bajo nivel de llegadas que tienen hoy las incubadoras con los mismos. En los tres casos analizados, cuando fueron emprendedores no tuvieron ningún acercamiento hacia ellos. Ya sea por desconocer la herramienta o por entenderlo como un espacio que no les brindaría soluciones.

ACEPTACIÓN O REFUTACIÓN DE LA HIPOTESIS

las políticas estatales contribuyen a la creación de emprendimientos como posibles generadores de empleo y las mismas alcanzan para un real desarrollo emprendedor

Durante el desarrollo del trabajo final hemos podido ver que el estado nacional tiene como prioridad el desarrollo emprendedor. Esto lo demuestra a través de los programas de incentivos económicos. Se visualiza que estos programas tienen varias problemáticas:

Comunicación: es una de las falencias más importante que muestra los distintos programas. Es importante la concientización social sobre estos temas, para que más emprendedores se puedan acercar a las diferentes incubadoras y recibir ayuda para sus proyectos

Enfoque: la manera de ver el emprendedurismo juega un factor fundamental a la hora de obtener mejores resultados. La visión actual del estado nacional está enfocada hacia lo económico. Quizás se debería evaluar otros factores como la administración, la cultura emprendedora, etc.

Profundización: la profundidad es un tema fundamental, es necesario realizar acciones que tiendan a hacer más masiva la comunicación a los diferentes actores. Hoy los programas no tienen alcance necesario.

Seguimiento: el seguimiento de los emprendimientos es mínimo. Esto produce que muchos de los mismos tiendan a desaparecer.

Control: una vez, entregados los recursos económicos. No se realiza un control del avance del emprendimiento en el tiempo. Solo se solicitan los comprobantes de las maquinarias o insumos dependiendo el plan

Alcance hay una gran falencia respecto de este tema, dado que los lugares del país en que no tiene incubadoras de emprendimientos. No hay posibilidades, de que puedan acceder a los programas.

Llegamos a concluir, que el emprendedurismo puede ser un factor fundamental a la hora de generar empleo. Pero como se están planteando el sistema en la actualidad es imposible que genere un modelo de solución.

El estado realiza un enfoque muy fuerte en el tema dinero. Y se demuestra en este trabajo, que no es la única problemática. El enfoque esencial, debería estar puesto en la forma de administración de los emprendedores; es esta la principal causa de fracaso.

A modo de concluir y no ser repetitivo es muy importante replantear el modelo emprendedor desde el estado para lograr que este sistema funcione y sea uno de los pilares de la economía nacional.

Propuestas de mejora

- Registro único de emprendedores

Consiste en realizar a través del gobierno nacional una base de datos, en la cual se tenga conocimientos de los emprendedores. La misma, permitiría analizar y calificar a los mismos para que se pueda a través de las incubadoras en que programas pueden participar.

- Generación de procesos horizontales

Hoy en día, todos los procesos que llevan adelante los diferentes ministerios están constituidos sobre procesos netamente verticales. Esto provoca, que los emprendedores deban ir paseando por los diferentes organismos estatales buscando los recursos necesarios y en muchos de los casos no califican para el programa. Para disminuirle al emprendedor la pérdida de tiempo es necesarios generar el registro único. Lo mismo se podría mejorar si a cada nuevo emprendedor que se vaya inscribiendo, se le asigna una incubadora que lo asesore.

- Programas de seguimiento

En general, finalizado el otorgamiento de recursos por el estado. Es necesario, que se realice un seguimiento de cada programa y tratar de esta manera surgió efecto y las mejorar que se podrían realizar sobre el mismo.

- Cultura emprendedora

Es necesario trabajar a los jóvenes desde los primeros momentos del proceso educativo. Esto generaría que los jóvenes puedan visualizar una manera diferente de vivir. Cambiar algunos paradigmas educativos es la clave para generar en el país un verdadero cambio de la sociedad en su conjunto hacia el emprendedurismo.

- Análisis hacia la universidad nacional de cuyo

La universidad, no es un foco masivo de creación de emprendedores. Hoy la universidad realiza acciones aisladas, que no dejan ser más que ello acciones aisladas. Para lograr, contrarrestar esta situación es necesario la urgente creación de un laboratorio emprendedor. Esto, le permitiría realizar qué nivel emprendedurismo y las acciones necesarias para desarrollarlo al mismo en el futuro.

BIBLIOGRAFIA

- García, S. (2009). Curso integral de formación de emprendedores. Tesis de la Facultad de Contaduría y Administración, Toluca, México.
- Ramos, J (2018). Plan de formalización y fortalecimiento de un emprendimiento en la economía social y solidaria. Producción y comercialización de cerveza artesanal. Tesis Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza, Argentina.
- Trias, F. (2007). Libro negro del emprendedor. España. Editorial: Empresa activa.
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. Management Decision, 50(5), 755-764. <http://doi.org/10.1108/00251741211227384>.
- Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Karlsson, C. (2011). The Future of Entrepreneurship Research. Entrepreneurship: Theory and Practice, 35(1), 1-9. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00420.x>.
- Carland, J. W., Hoy, F., & Carland, J. A. C. (1988). ¿Who is an Entrepreneur ?» Is a Question Worth Asking. American Journal of Small Business,12(4), 33-40. <http://doi.org/0363-9428/88/124>.
- Casson, M. (2003). The Entrepreneur: An economic theory. Cheltenham, UK; Northampton,MA; USA: Edward Elgar Publishing Limited.
- Perdomo Charry, G. (2010). Empresarialidad y empresa: una aproximación desde la escuela austriaca. Estudios Gerenciales, 26(115), 161-178. [http://doi.org/10.1016/S0123-5923\(10\)70117-0](http://doi.org/10.1016/S0123-5923(10)70117-0).
- Schumpeter, J. A. (1944). Teoría del desenvolvimiento económico(primera). Múnich: Fondo de Cultura Económica.
- Boggio Vázquez, J. B. (2011). La formación de empresarios en el Caribe Mexicano, en el marco de vinculación entre América del Norte y América Latina. México,

DF: Universidad Nacional Autónoma de México.

- Carmen, C. T., & Viveros, H. F. (1996). Los emprendedores evolucionan el concepto. Recuperado a partir de:
[http://files.gerenciadeproyectosctc.webnode.es/200000012-8e0ad8f050/1.Evolución conceptual del emprendimiento.pdf](http://files.gerenciadeproyectosctc.webnode.es/200000012-8e0ad8f050/1.Evolución%20conceptual%20del%20emprendimiento.pdf).
- Suárez Núñez, T. F. (1996). *Hacia una Teoría del Emprendedor*. (Universidad Autónoma de Yucatán, Ed.). Bidhé, A. V. (2001). *Origen y Evolución de nuevas empresas*. México, DF: Oxford University.
- Barreto, H. (1987). *The entrepreneur in microeconomic theory: Disappearance and explanation*. (Routledge, Ed.). New York.
- Baumol, W. (1968). *Entrepreneurship in Economic Theory*. *American Economic Review*, 58, 64-71.
- Fundación mediterránea. (2014). *Informe anual de perspectivas económicas*. Mendoza, Argentina.
- Stanley Fischer, Richard Startz, Rudi Dornbusch. 2015. *Macroeconomía*. Décima edición. Editorial: Mc Graw hill.
- Dirección General de Escuelas. 2017. *Creación de incubadoras de empresas en instituciones de educación superior*. Versión 1.7.
- Entrepreneur (2018). 17 actitudes del emprendedor exitoso. Recuperado de:
www.entrepreneur.com/article/263599 (Agosto, 2018)
- Marketing guerrilla (2018). Las 10 actitudes del emprendedor ideal. Recuperado de:
www.marketingguerrilla.es/las-10-actitudes-del-emprendedor-ideal/
- Universia Argentina (2013). *Emprendedores: 5 actitudes a desarrollar y 5 a evitar*. Recuperado de:

<http://noticias.universia.com.ar/empleo/noticia/2013/12/16/1069762/emprendedores-5-actitudes-desarrollar-5-evitar.html>.

- Infoautonomos (2017). Ventajas y desventajas de ser emprendedor. Recuperado de: <https://infoautonomos.eleconomista.es/ser-autonomo-o-no/ventajas-y-desventajas-de-ser-emprendedor/>.
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación. 2015. Programa Manos a la obra. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/tramitar-subsidio-para-proyectos-manos-la-obra>.
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación. 2015. Programa Microcréditos. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/obtener-un-microcredito-para-la-economia-social-y-solidaria>
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación. 2015. Programa Ferias y Mercados. Recuperado de: <https://www.desarrollosocial.gob.ar/etiqueta/ferias-y-mercados/page/3/>.
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación. 2015. Marca Colectiva. Recuperado de: www.desarrollosocial.gob.ar/etiqueta/marca-colectiva/pagina/2/
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación. 2015. Programa Emprendedores de Nuestra Tierra. Recuperado de: <http://www.desarrollosocial.gob.ar/biblioteca/emprendedores-de-nuestra-tierra/>.
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social de la Nación. 2015. Programa de Responsabilidad Social. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/responsabilidadsocial>.

- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Pac Emprendedores.
Recuperado de:
<https://www.argentina.gob.ar/acceder-pac-emprendedores>.
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Fondo Semilla.
Recuperado de:
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/fondo-semilla>
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Clubes de Emprendedores. Recuperado de:
<https://www.produccion.gob.ar/club-de-emprendedores->
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Ciudades para Emprender. Recupera de:
[https://www.produccion.gob.ar/wp-content/uploads/2016/04/Guia-para-Gobiernos-
Locales.compressed2.pdf](https://www.produccion.gob.ar/wp-content/uploads/2016/04/Guia-para-Gobiernos-Locales.compressed2.pdf)
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Sello de Buen Diseño. Recuperado de:
<https://www.argentina.gob.ar/obtener-el-sello-buen-diseno>
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Prestamos para Monotributistas. Recuperado de:
[https://www.produccion.gob.ar/2017/02/12/creacion-de-linea-de-creditos-para-
monotributistas-en-60-cuotas-a-una-tasa-de-12-anual-59795](https://www.produccion.gob.ar/2017/02/12/creacion-de-linea-de-creditos-para-monotributistas-en-60-cuotas-a-una-tasa-de-12-anual-59795).
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programa Nodos de Innovación Social y Emprendedurismo. Recuperado de:
<https://www.produccion.gob.ar/?s=programa-nacional-de-nodos>

- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programas de Cadena de Valor con Impacto Social. Recuperado de:
<https://www.produccion.gob.ar/2016/09/22/la-subsecretaria-de-emprendedores-apuesta-por-empresas-de-triple-impacto-y-las-cadenas-de-valor-sustentable-56293>.
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación.2016. Programas de Empleo Independiente. Recuperado de:
<https://www.argentina.gob.ar/trabajo/empleoindependiente>.
- Fundación Princesa de Girona. 2017. Proceso Creativo. Recuperado de:
<http://www.emprenderesponsible.org/proceso-creativo>.
- Porter, M. (1986). Ventaja Competitiva. Editorial C.E.C.S.A. México

Quisiera hacer una mención especial a todos aquellos que me acompañaron en el proceso universitario. Pero especialmente, a aquel que hizo un enfoque especial a la hora de ver el emprendedurismo como una forma de vida que es mi colega y amigo Matías Ramos.

ANEXO “A”

ENTREVISTA AL EMPRENDEDOR DE HOY

Realizaremos tres entrevistas una guiada hacia un grupo de emprendedores que realizan la comercialización de vinos, como parte de un eslabón dentro de la cadena de comercialización minorista, otra hacia un grupo que produce y vende cerveza artesanal, por último a una comercializadora de la economía social.

Historia y comienzos

Preguntas referentes a la historia del proyecto

- ¿Cómo nace y la historia del proyecto a lo largo del tiempo?
- ¿Que los llevo a emprender?
- ¿Cuál es elemento diferenciador a otro negocio que realiza lo mismo?
- ¿En algún momento decidiste abandonar el proyecto? ¿por qué?

Emprendedor versus empresario

- ¿En algún momento sentiste que dejabas de ser emprendedor para empezar a ser empresario? Si fu así ¿qué diferencias notaste en esto?

Relacionadas a la naturaleza del emprendedor

- ¿Cómo hicieron para repartir el tiempo de trabajo y en caso de que algunos de los socios allá trabajado un tiempo diferenciador abonanzaban el esfuerzo diferenciador?

Preguntas relacionadas a los socios

- ¿Cómo estaba compuesto los socios emprendedores? ¿actualmente siguen siendo los mismos?
- ¿Qué apporto de diferente cada socio que inicio el proyecto?
- ¿Aquellos que iniciaron el proyecto hoy son parte del?

- ¿Por qué se eligieron como socios y que apporto cada uno a este negocio? ¿sentís que se asociaron por miedo o por tener algo diferente que aportar? ¿si volviera a empezar de cero elegirías tener socio?

Preguntas de índole impositivo

- ¿Cuál es actualmente tu estado impositivo y con cual iniciaste?

PACHA CERVEZA ARTESANAL



ENTREVISTA A LA CERVECERIA ARTESANAL PACHA

En esta entrevista buscaremos darnos un enfoque distinto. En la entrevista que pudimos sostener con Matías Ramos. Él nos contar cual fue su experiencia emprendedora y principalmente no hablara de economía social. A lo largo de la entrevista se buscará una visión de cómo se desarrolla el proyecto mediante esta cualidad.

Historia y comienzos

Preguntas referentes a la historia del proyecto

- ¿Cómo nace y la historia del proyecto a lo largo del tiempo?

El proyecto tiene una base ideológica en la filosofía de vida de los socios fundadores, los cuales motivados en sus viajes a la Patagonia andina conocieron la producción de cerveza artesanal de tipo casera.

- ¿Que los llevo a emprender?

Las deficiencias que presenta el mercado laboral el cual pretende la homogenización de características personales y de perfiles funcionales de empleados para los objetivos empresariales es el principal factor. Además, se pretende la construcción de modelos de negocios basados en personas y formas distintas de crecimiento social y económico.

- ¿Cuál es elemento diferenciador a otro negocio que realiza lo mismo?

La principal diferencia radica en la forma de ver las cosas y de hacerlas, el emprendimiento se estructura bajo los principios de la economía social, solidaria y el cooperativismo. Se pretende con el mismo la fabricación de un producto sustentable y la creación de un concepto que va más allá de lo meramente comercial y económico, para entrar en el terreno de la transformación social y ambiental.

- ¿En algún momento decidiste abandonar el proyecto? ¿por qué?

No, si bien a veces existen desmotivaciones, pero estas son de índole más bien contextual y externas como obstáculos legales, presiones del mercado, características económicas, etc.

Emprendedor versus empresario

- ¿En algún momento sentiste que dejabas de ser emprendedor para empezar a ser empresario? Si fu así ¿qué diferencias notaste en esto?

Si se considera como un continuo el estado-ser por el cual se debe atravesar a medida que se consolida el emprendimiento, jamás me sentí identificado con ese extremo empresarial. En la economía social no se busca el ser-empresario, sino que se trabaja con estructuras horizontales y relaciones cooperativas y colaborativas con otros actores, es decir vinculaciones en las cuales se crea un beneficio (no necesariamente económico) para todas las partes.

Relacionadas a la naturaleza del emprendedor

- ¿Cómo hicieron para repartir el tiempo de trabajo y en caso de que algunos de los socios allá trabajado un tiempo diferenciador abonanzaban el esfuerzo diferenciador?

Inicialmente el proyecto demandaba el tiempo completo de los integrantes, pero a medida que se fue consolidando y creando estructuras y métodos de trabajo, en fin, organizándose fue liberando tiempo para desarrollar otros aspectos personales.

Preguntas relacionadas a los socios

- ¿Cómo estaba compuesto los socios emprendedores? ¿actualmente siguen siendo los mismos?

Actualmente se mantiene la formación inicial de 3 socios fundadores, 3 personas que decidieron trabajar juntas en un proyecto asociativo con la intención de hacer las cosas de otro modo a los mandatos sociales y económicos.

- ¿Qué apporto de diferente cada socio que inicio el proyecto?

Si bien inicialmente no se pensó en esa individualización, con el tiempo se fue creando un concepto en conjunto en el cual las partes involucradas fueron realizando distintos aportes para lograr cierto complemento entre las mismas.

- ¿Aquellos que iniciaron el proyecto hoy son parte del?

Si, igual se piensa en colectivo y se busca la asociación con otros productores para lograr la constitución de una cooperativa que permita mejorar las estructuras de trabajo y la vinculación con otros actores para en búsqueda del beneficio mutuo.

- ¿Por qué se eligieron como socios y que apporto cada uno a este negocio? ¿sentís que se asociaron por miedo o por tener algo diferente que aportar? ¿si volviera a empezar de cero elegirías tener socio?

Decidimos trabajar juntos por que manteníamos una misma filosofía de vida y creíamos que podíamos hacer algo distinto y diferenciador en cuanto a lo existente en el mercado. Creo que la asociatividad es el camino correcto para el crecimiento personal y social, siempre apostaría este concepto.

Preguntas de índole impositivo

- ¿Cuál es actualmente tu estado impositivo y con cual iniciaste?

La situación pasada y actual (además de la base ideológica) nos lleva a posicionar el proyecto dentro de la economía social, lo cual nos permite salir un poco de la informalidad. Es a través de la dirección de economía social y asociatividad y el ministerio de desarrollo social de la nación que se cumplen con varios requisitos que permiten dicha situación de formalidad, por ejemplo, la constitución de monotributo social, presentación del proyecto por escrito, cursos de manipulación de alimentos, libreta sanitaria, controles bromatológicos, etc.

UNDER WINE VINERIA



En esta entrevista buscaremos darnos un enfoque distinto. En la entrevista que pudimos sostener con Federico Vilches. Nos enseñara su experiencia emprendedora y como es el día a día de un emprendimiento que intenta comercializar bebida de diferente índole.

Historia y comienzos

Preguntas referentes a la historia del proyecto

- ¿Cómo nace y la historia del proyecto a lo largo del tiempo?

Este emprendimiento nace en la cabeza de tres socios que tenían ganas de hacer algo juntos.

Decidimos dedicarnos a la reventa de bebidas alcohólicas por una experiencia que nos tocó vivir. Siempre consumíamos un champagne que nos gustaba a todos, que era el champagne

reginato. Un día decidimos comprar algunas cajas para venderlo y nos fue muy bien. Y entendimos que esta era un mercado en el que nos podíamos desarrollar.

- ¿Que los llevo a emprender?

Todos teníamos trabajo en relación de dependencia y muy estables, pero necesitábamos darles un giro a nuestras vidas, ya que esto nos agobiaba.

En una primera etapa, lo teníamos como un ingreso extra.

Hasta que empezó a funcionar el emprendimiento y dos de los tres socios decidimos dedicarnos a lleno a esto.

- ¿Cuál es elemento diferenciador a otro negocio que realiza lo mismo?

El hecho de estar abierto cuando otros negocios están cerrado. El hecho de ser atendido por los dueños. Es un bar de amigos que quienes atienden, tiene que tener la cultura organizacional que se trasmite de sus inicios.

- ¿En algún momento decidieron abandonar el proyecto? ¿por qué?

Dos los tres socios que éramos inicialmente dos abandonaron el proyecto. las decisiones que llevaron a abandonar fueron que uno de los socios decidió buscar nuevos rumbos hacia la gastronomía y el otro socio se dedica a viajar.

Emprendedor versus empresario

- ¿En algún momento sentiste que dejabas de ser emprendedor para empezar a ser empresario? Si fu así ¿qué diferencias notaste en esto?

Hoy me siento más empresario que emprendedor.

Estoy en vías de innovar con el proyecto buscando nuevos negocios para sumar. Entre ellos las barras móviles o la organización de fiestas. También de a poco intento ir sacando el mote de almacén de bebidas, para ir transformándolo en un bar-drugstore.

Relacionadas a la naturaleza del emprendedor

- ¿Cómo hicieron para repartir el tiempo de trabajo y en caso de que algunos de los socios allá trabajado un tiempo diferenciador abonaban el esfuerzo diferenciador?

Siempre se repartió de manera equitativa. Todos trabajábamos dos días a la semana y una vez cada tres semanas nos tocaban tres días. Desde un principio en el turno de la mañana tuvimos un empleado.

Preguntas relacionadas a los socios

- ¿Cómo estaba compuesto los socios emprendedores? ¿actualmente siguen siendo los mismos?

Inicialmente éramos tres socios, con el avance del tiempo uno se fue a viajar por el mundo y el otro lo dejo por un proyecto relacionado a la gastronomía.

- ¿Qué apporto de diferente cada socio que inicio el proyecto?

Fue las relaciones publicas de los tres. Poder agrupar cada uno mucha gente y hacer de cada grupo el que esta fuese su vinería de confianza. La fortaleza siempre fue la cantidad de amigos diferentes que todos teníamos. Esto nos llevó a generar una clientela inicial basada en amigos y recomendados de los mismos.

Preguntas de índole impositivo

- ¿Cuál es actualmente tu estado impositivo y con cual iniciaste?

Ingresamos con un monotributo en el que solo figuraba uno de los socios y después con el tiempo decidimos transformarlo en responsable inscripto para poder hacer frente a los nuevos proyectos.

ENTREVISTA AL EMPRENDEDOR DE HOY ALMACEN ANDANTE



En esta entrevista buscaremos darnos un enfoque distinto. En la entrevista que pudimos sostener con Juan “Chacho” Nieva. Seremos parte de una experiencia diferenciadora, liderada por una cultura organizacional establecida y muy fuerte en valores.

Historia y comienzos

Preguntas referentes a la historia del proyecto

- ¿Cómo nace y la historia del proyecto a lo largo del tiempo?

El almacén andante es una unidad de negocios perteneciente a la cooperativa “la chipica”. En una primera instancia nace la casita colectiva, la misma posee 10 años de existencia y siendo este el espacio físico donde se desarrollan las tareas. Esta nace, de la unión de los trabajadores sin tierra de Lavalle y un conjunto de geógrafos que deseaban generar un lugar diferente para ofrecer sus productos. Hace tres años y gracias a una ley que permitía la creación más rápida de cooperativas; se crea legalmente la cooperativa “la chipica”. Al tiempo, nace el almacén andante como el espacio de comercialización que lograr concentrar todos los productos.

Luego se suma, el espejo que es una industria textil e imprenta para conformar hoy lo que es la cooperativa “la chipica”

- ¿Que los llevo a emprender?

La causa que nos lleva a emprender, es la exclusión del sistema capitalista. La opresión de tener un jefe y subordinarse a sus ideales de buscar de extrema riqueza. Esto llevo a ese grupo de personas. Es un poco el hecho de no tener jefes. Se intentó generar un trabajo digno, donde cada emprendedor era dueño de marcar sus propias condiciones laborales y que no deban tener que caer nuevamente en el sistema capitalista.

- ¿Cuál es elemento diferenciador a otro negocio que realiza lo mismo?

El elemento de diferenciador que tenemos a otros, es el trabajo colectivo sin patrones, cada uno toma sus propias decisiones y que solo se comercializan productos de cooperativas o independientes que trabajen con esta misma política. Otro punto, en el que hacemos hincapié es la búsqueda de un precio justo para el comprador y productor. Para esto eliminamos los intermediarios en el canal de comercialización.

- ¿En algún momento decidiste abandonar el proyecto? ¿por qué?

Si he decidido de alguna manera no seguir trabajando, pero por una cuestión personal, consensuado con el colectivo general. En la búsqueda, de nuevos proyectos que van surgiendo. También entendiendo que no deseo trabajar toda mi vida en un mismo lugar. Este proceso de cambio, es con tiempo y como planteo anteriormente consensuado en el tiempo.

Emprendedor versus empresario

- ¿En algún momento sentiste que dejabas de ser emprendedor para empezar a ser empresario? Si fue así ¿qué diferencias notaste en esto?

No, en ningún momento sentí debido al tipo de organización. Como organización, no buscamos una producción en escala. Aquellos emprendedores que entiendan que su emprendimiento esta para una escala mayor decide separarse de la cooperativa. En general, las experiencias que hemos vivido de aquellos que se han ido es que nunca logran convertirse en empresarios.

Relacionadas a la naturaleza del emprendedor

- ¿Cómo hicieron para repartir el tiempo de trabajo y en caso de que algunos de los socios allá trabajado un tiempo diferenciador abonanzaban el esfuerzo diferenciador?

El tiempo de trabajo se realiza según la disponibilidad de cada cooperativista. La idea que quien necesite realizar más horas lo pueda hacer, siempre pidiendo permiso al colectivo. En su gran mayoría, tiene trabajos por fuera. Pero, en definitiva, quien necesite trabajar más hora lo realiza. Solo debe avisar al resto para que estén de acuerdo.

Preguntas relacionadas a los socios

- ¿Cómo estaba compuesto los socios emprendedores? ¿actualmente siguen siendo los mismos?

A lo largo del tiempo los emprendedores han ido cambiando. Nunca hemos sido más de 21 personas. En la actualidad, estamos compuestos por 18 cooperativistas.

Este proyecto, no tiene los mismos principios que una empresa. Eso permite que a largo del tiempo hayan pasado muchas personas. Estas personas luego, han continuado su vida laboral, ligados a la economía social y en conexión con la cooperativa.

- ¿Qué apporto de diferente cada socio que inicio el proyecto?

Siempre decimos que una persona, no está por encima de la otra en el proyecto. Esto no solo es un trabajo, sino que también una experiencia de vida. En conclusión, cada persona siempre tiene algún conocimiento y el resto está dispuesto a aprenderlo.

- ¿Aquellos que iniciaron el proyecto hoy son parte del?

No alcanzo contar con mis dedos a aquellos cooperativistas que iniciaron el proyecto. Pero desde ya, todos de una u otra manera han seguido ligados. En el tiempo, se ha ido sumando otras personas que estaban allegadas al mismo.

- ¿Por qué se eligieron como socios y que aportó cada uno a este negocio? ¿sentís que se asociaron por miedo o por tener algo diferente que aportar? ¿si volviera a empezar de cero elegirías tener socio?

Como se planteó anteriormente, todos tenemos algo para dar. Sin dudas entre todos hemos construido esta cultura cooperativista.

Preguntas de índole impositivo

- ¿Cuál es actualmente tu estado impositivo y con cual iniciaste?

Actualmente estamos inscriptos como cooperativa. Realizamos los aportes necesarios que se exige la ley. Pero claramente es muy complejo cumplir con las obligaciones que el mercado nos exige.

Tratamos estar más al día que atrasado con los impuestos y con la documentación a presentar. Se trató de aprender de otras organizaciones parecidas a las nuestras. Cuesta mucho, pero estamos al día.

CONCLUSIONES Y COMPARACIONES DE LOS TRES EMPRENDIMIENTOS

Hemos tenido la posibilidad de compartir la experiencia de tres proyectos muy diferentes entre sí.

Un punto de encuentro a la hora de emprender que los tres proyectos comparten, es sin dudas la unión comercial de personas que piensan parecido.

El nacimiento es totalmente heterogéneo. Por un lado, tanto la cervecería pacha como el almacén andante buscaron en todo momento lograr escapar de la economía de mercado a través del emprendedurismo.

En underwine buscaron una alternativa económica, o como socialmente se llama generar un extra en los ingresos,

El elemento diferenciador, hoy tan buscado en los mercados actuales nos lleva a ver que no siempre existe el mismo. En el caso de almacén andante o de pacha lo vemos relacionado al trabajo colaborativo y de precio justo; esto los lleva a planchar los lleva a quizás ellos realizar un esfuerzo económico más grande en vías del proyecto y la idea. El caso de underwine, tratando de generar un negocio, basado en un mercado emergente como fue en el momento que fue creado.

El tema del abandono de los socios queda reflejado de diferentes maneras. En underwine cuando los socios iniciales vieron que el ingreso económico que solicitaban no era el esperado para los tres socios, decidieron algunos de ellos abandonarlo.

Tanto en pacha como en el almacén andante, se sostienen una cultura organizacional mucho más fuerte; donde prolifera una forma de vivir más allá del ingreso que los socios puedan contener.

La etapa pasa a ser empresario para dejar de emprendedor la supero desde un punto de vista personal basado en los resultados, solamente underwine. Pacha, aunque lo deseaba no lo ha logrado todavía y el almacén andante por una cuestión de cultura organizacional no lo quieren lograr. El almacén andante, es una experiencia maravillosa, dado que es un canal de iniciación emprendedora para aquellos que empiezan y comparten su cultura. Esto es lo que lo lleva a renovarse constantemente.

Los proyectos, son muy interesante en su construcción y la diversidad que nos pudieron determinar, a continuación, se verá un cuadro resolutivo de esta experiencia.

siempre existe el mismo. En el caso de almacén andante o de pacha lo vemos relacionado al trabajo colaborativo y de precio justo; esto los lleva a planchar los lleva a quizás ellos realizar un esfuerzo económico más grande en vías del proyecto y la idea. El caso de underwine, tratando de generar un negocio, basado en un mercado emergente como fue en el momento que fue creado.

El tema del abandono de los socios queda reflejado de diferentes maneras. En underwine cuando los socios iniciales vieron que el ingreso económico que solicitaban no era el esperado para los tres socios, decidieron algunos de ellos abandonarlo.

Tanto en pacha como en el almacén andante, se sostienen una cultura organizacional mucho más fuerte; donde prolifera una forma de vivir más allá del ingreso que los socios puedan contener.

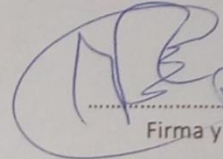
La etapa pasa a ser empresario para dejar de emprendedor la supero desde un punto de vista personal basado en los resultados, solamente underwine. Pacha, aunque lo deseaba no lo ha logrado todavía y el almacén andante por una cuestión de cultura organizacional no lo quieren lograr. El almacén andante, es una experiencia maravillosa, dado que es un canal de iniciación emprendedora para aquellos que empieza y comparten su cultura. Esto es lo que lo lleva a renovarse constantemente.

Los proyectos, son muy interesante en su construcción y la diversidad que nos pudieron determinar, a continuación, se verá un cuadro resolutivo de esta experiencia.

DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza,

 Doc. 9/2010/2011

Firma y aclaración

25458

Número de registro

33708 770

DNI

