

RINCE

Revista de Investigaciones del Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de la Matanza

Trabajo Final

Voluntariado Interdisciplinario de Apoyo a Emprendedores del Partido de La Matanza (V.I.A UNLaM)

Akel, Melisa Yasmín; Retta, Fernando

Resumen

El propósito del presente artículo es asistir a los emprendedores en su gestión a fin de facilitarles herramientas necesarias para hacer frente a las distintas variables que influyen en el mercado en el que se encuentran. Asimismo se propone la conformación de un Centro de Voluntariado conformado por estudiantes y graduados de las disciplinas que se dictan en la Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM).

Como propuestas complementarias podemos mencionar la realización de talleres de capacitación, creación de una base de datos con el fin de fomentar la asociatividad, invitación y participación en rondas de negocios y realización de un observatorio MiPyme.

Así se intentará facilitar la continuidad de los emprendimientos, promover el concepto de voluntariado a los alumnos y profesionales graduados de la Universidad y afianzar los lazos entre la Universidad y la sociedad. Esto implica potenciar el capital social del partido de La Matanza.

Palabras clave

Capital Social, Voluntariado, Emprendimiento, Asociatividad.

Abstract

The purpose of this article is to assist entrepreneurs in order to facilitate management tools to deal with the different variables that influence the market in which they find themselves. It also proposes the formation of a Volunteer Center made up of students and graduates of disciplines that are taught at the Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM).

As complementary proposals, we can mention the organization of training workshops, the creation of a database in order to promote the partnerships, invitation y participation to business rounds and the creation of a MiPyme observatory.

This way, we will try to facilitate the continuity of entrepreneurships, to promote the concept of volunteerism to students and graduates of the university, and to strength the relationship between university and society. This means enhance the social capital of La Matanza.

Key words

Social capital, volunteerism, entrepreneurships, partnership.

Elección del Tema y Definición del Problema

Principalmente se intentará abordar la problemática que atraviesan los emprendedores para llevar a cabo sus proyectos y lograr la continuidad de los mismos teniendo como restricción la baja calificación o capacitación, refiriéndose a la falta de herramientas de gestión como administración de los recursos, cálculo de costos, conocimiento de impuestos, falta de acceso a la tecnología, y diversas cuestiones relacionadas a dicha falta.

"Sólo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y sólo el 3% llega al quinto año de vida". "En el 97% de los casos, el fracaso se debe a la mala gestión". "El éxito de una micro, pequeña o mediana empresa está fuertemente condicionado por los conocimientos de su dueño".¹

Antecedentes

El paradigma neoliberal imperante en los años noventa dejó como corolario un país desindustrializado en el que la única constante fue la destrucción de puestos de trabajo con el consecuente aumento del desempleo y millones de personas librados a la suerte de las reglas del mercado hasta que estalló la crisis en el año 2001.

Los nuevos desempleados contaban con todo el conocimiento de su actividad y una gran necesidad de encontrar una salida a esa situación. En esa época se iniciaron muchos microemprendimientos como sistema de autoempleo y generación de trabajo, única fuente de ingresos para las familias.

"Con relación al desempeño favorable de las empresas que permanecen en el mercado, aparecen varios factores involucrados. Aseguran que aquellos emprendedores que tienen más experiencia empresarial y mayor nivel educativo formal, obtienen resultados significativamente mejores que el resto de las nuevas empresas." ²

Capacitación y asistencia a emprendedores

Tanto en la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires como en La Unión Industrial del partido de La Matanza, desde sus departamentos de jóvenes, se organizó un programa llamado "Incubando Ideas"³ que además se dictó en nuestra universidad. El mismo tenía como objetivo brindar a los jóvenes emprendedores las herramientas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio que les permita crear empresas dinámicas y sustentables, o profesionalizar la gestión de las que ya estaban en marcha.

Contexto internacional

Emprendedoras mujeres en Centroamérica abordan el tema desde la violencia de género. En este contexto, la Organización de Naciones Unidas Mujeres (ONU Mujeres), prioriza fomentar la autonomía económica de las mujeres comenzando por visibilizar y documentar sus aportes económicos. Se han desarrollado iniciativas a nivel regional, nacional y local, de tal manera que el tema ha

permanecido y se ha anclado en los países Centroamericanos de manera creciente.

"Los establecimientos individuales o asociativos clasificados como micro negocios representan a nivel centroamericano el 82% del total de establecimientos empresariales, el 61,4% del empleo regional y la tercera parte del PIB regional".⁴

"Pero además esta base empresarial tiene rostro de mujer: de cada 100 micro negocios, 57 son operados por mujeres de manera individual o colectiva, que totalizan aproximadamente 2.5 millones de mujeres".⁵

Estas unidades económicas se localizan mayoritariamente en el espacio doméstico como lugar de producción de bienes y servicios, y presentan carencias básicas en materia de infraestructura, de manera que la escala productiva se ve fuertemente limitada. Pese a esta precariedad en las condiciones de operación de estos emprendimientos, éstos crean, recrean y generan riqueza, dinamizando las economías locales.

Contexto nacional

Un antecedente muy importante y gran referente en nuestro trabajo, es el actual trabajo que realiza la Municipalidad de La Matanza, desde la Secretaría de Políticas Socio Productivas, con el objetivo de promover el desarrollo de la actividad industrial en el partido, en el que se elaboran políticas de asistencia y capacitación a emprendedores, realizando ferias de exposición, participación en rondas de negocios y los asisten en lo respectivo a su actividad, posibilitando el desarrollo de su negocio, la comercialización de sus productos, fomentando además la asociatividad.

El presente trabajo contribuirá al desarrollo local logrando articular las actividades junto con el sector del Estado encargado de promover las mismas, ayudando a la realización de las políticas públicas, logrando mayor eficacia y eficiencia en el abordaje de las problemáticas sociales.

Voluntariado

En la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires, desde la Secretaría de Bienestar Estudiantil se realiza un Programa de Voluntariado Universitario (PVU); una de las líneas de trabajo es llevada a cabo por la Oficina de Asistencia Integral a Micro y Pequeñas Empresas y ONG en la cual se busca, por medio del trabajo voluntario, mejorar el funcionamiento de las micro y pequeñas empresas, y de organizaciones de la sociedad civil y la economía social, cooperativas, mutuales, asociaciones civiles, emprendimientos promovidos por organizaciones sociales, entre otros, a través de la asistencia técnica y asesoramiento, en aspectos tales como administración, análisis de mercado y rentabilidad económica, contabilidad, producción y costos. Para el tratamiento de cuestiones jurídicas y/o legales se trabaja en conjunto con los voluntarios de la Facultad de Derecho de la UBA.⁶

En su libro "Primero la gente" el Dr. Bernardo Kliksberg aborda de una manera interesante el tema del voluntariado. Sostiene que las **actividades de voluntariado** en cualquiera de sus formas, resultan en un gran productor de bienes y servicios, constructor del **Capital Social**, de ciudadanía y de participación y que está impulsado mediante el compromiso ético. Agrega que en América Latina existen un millón de organizaciones apoyadas por el trabajo voluntario, que actúan en diferentes campos: desde servicios de emergencia, pasando por necesidades básicas, medio ambiente, capacitación, hasta derechos humanos y procesos de paz.

Es así que nos encontramos con un alto potencial pero con pocos recursos utilizados, cuando Kliksberg plantea la problemática de ver al voluntariado latinoamericano como algo contradictorio. Es aquí donde él nos pregunta: ¿Es utópico creer en el voluntariado?. Y el mismo responde:

"De ningún modo. Está en las raíces de las convicciones éticas y espirituales de los latinoamericanos. Los jóvenes y muchos otros sectores sociales de la población se hallan en la búsqueda del bien vivir y el voluntariado es una muy buena vía para llegar a alcanzarlo".⁷

Justificación del Estudio

Los nuevos emprendedores, en su mayoría se ven impulsados a iniciar su propio proyecto de **autoempleo** para poder seguir satisfaciendo las necesidades propias y en muchos casos de sus familias.

Contando sólo con **conocimientos prácticos** de su especialidad, la cual han llevado a cabo probablemente la mayor parte de su vida, hoy deben agregarle además todo el conocimiento y herramientas que le permitan el desarrollo vertical y horizontal del negocio. Es decir, desde la cadena de proveedores y materias primas hasta el desarrollo de productos de la competencia de su mismo rubro / actividad.

Con la creación de un **voluntariado de asistencia y asesoramiento a emprendedores**, formado por estudiantes y graduados de las carreras que se dictan en la Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM), se podrán brindar las herramientas de gestión necesarias para lograr la continuidad de los proyectos, incrementar los conocimientos de los estudiantes sobre la problemática de los emprendedores, así como también que tengan sus primeras prácticas profesionales en situaciones reales, además de aumentar en los voluntarios el sentido de la solidaridad y responsabilidad social.

Se contribuye a aumentar la participación de la universidad en la aplicación de las políticas públicas ayudando a la articulación entre el estado, la universidad y la sociedad.

Limitaciones

Nuestro estudio se basa en las experiencias de negocios de los emprendedores que iniciaron su actividad o la desarrollan actualmente dentro del partido de La Matanza.

Como limitación a nuestro trabajo pudimos observar la escasez de datos. Mucho más escasos son los datos de los emprendimientos sin éxito.

Todo hecho que ocurra durante la vida del emprendimiento contempla ciertas variables a tener en cuenta considerándolo como situación contingente. Como ejemplo podemos mencionar el comportamiento y la actitud del emprendedor en

su búsqueda de la expansión de su negocio y la forma de cómo lleva a cabo la misma.

Alcances del trabajo

El objetivo del trabajo es **asistir multidisciplinariamente** a emprendedores que se encuentran realizando su actividad dentro del partido de La Matanza, y que cuentan con problemas económicos, financieros, impositivos o en cualquier otro tema relacionado con los contenidos de los programas académicos de la UNLaM.

Se convocará a los alumnos y graduados de carreras tales como:

- Ingeniería en Informática
- Ingeniería en Electrónica
- Ingeniería Industrial
- Ingeniería Civil
- Producción Industrial (Calzado)
- Producción Industrial (Metalmecánica)
- Desarrollo Web
- Comunicación Social
- Trabajo Social
- Relaciones Laborales
- Relaciones Públicas
- Administración
- Contador Público
- Comercio Internacional
- Abogacía

Para mitigar en parte esta problemática es que nos proponemos conformar un **centro de voluntariado de asistencia al emprendedor y microemprendedor** para apoyar a quienes necesiten en temas sobre producción, costos, impositivo, informática, electrónica, finanzas, marketing, administración, comercialización, comunicación y prensa, Recursos Humanos, cuestiones legales, establecimiento de relaciones con organismos estatales y con

otros emprendedores fomentando la **asociatividad** con aquellos que realicen actividades similares o complementarias.

Este centro de voluntariado estaría integrado por profesionales y alumnos avanzados de las distintas carreras de la universidad, asistiendo personalmente los problemas de cada emprendedor y realizando talleres de capacitación sobre distintos temas de negocios.

Uno de los ejes centrales de la creación de **capital social** es la capacidad de asociatividad de las personas, con lo cual la creación de una red de contactos y la búsqueda de articulación con los sectores estatales y otras organizaciones es vital para lograrla.

Asimismo, la **generación de encuentros o reuniones de negocios**, donde puedan interactuar los mismos, puede llegar a facilitar la realización de contactos para luego establecer relaciones comerciales (clientes-proveedores) consiguiendo beneficios, de los cuales podría llegar a ser la reducción de sus costos a nivel de producción, logística o distribución y ventas.

Objetivos

Formar un **grupo multidisciplinario de profesionales y alumnos** próximos a graduarse para asesorar a la comunidad sobre sus inquietudes y problemáticas relacionadas con sus emprendimientos.

Con el fin de responder a las pregunta: ¿por qué muchos de los emprendimientos que se llevan a cabo no logran subsistir en el tiempo y si la mayor capacitación del emprendedor le brindaría las herramientas necesarias para que su negocio logre crecimiento sostenido? es que desarrollamos el presente trabajo de investigación. Nuestro propósito es brindar asistencia y por ende incrementar la tasa de supervivencia de los emprendimientos.

Voluntariado

Se propone como un programa dentro de la Secretaría de Extensión Universitaria, en la UNLaM. La dirección general y coordinación estará a cargo de un profesor titular de cátedra del área de Ciencias Económicas, debido a que el proyecto nace y es propuesto desde el Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad.

Se formarán grupos de asistencia compuestos por graduados y estudiantes avanzados o próximos a graduarse de distintas especialidades que, en forma voluntaria, deseen ayudar a los emprendedores de bajo poder adquisitivo que tengan problemas en sus negocios, y que demanden ciertos servicios necesarios para poder crecer y desarrollarse en su actividad. Estos equipos serán coordinados por egresados de la universidad que se encuentren ejerciendo la profesión y que sean idóneos en cada una de las materias y áreas de interés, pudiendo ser también profesores de la universidad que quieran participar y coordinar los equipos.

Ventajas

A los estudiantes avanzados les facilitará y ayudará a tener un contacto más cercano con casos reales relacionados con sus carreras, a la vez que comenzarán a tener sus primeras prácticas profesionales y podrán volcar todos sus conocimientos teóricos en el campo laboral de forma práctica.

Organización Interna

Cada grupo debe estar supervisado por un profesor que revise lo actuado y ratifique o rectifique el rumbo dado en cada caso.

Será necesario pedir las partidas presupuestarias de rigor para permitir a los voluntarios disponer de la movilidad necesaria para tener una mejor noción de la situación apersonándose en el lugar donde se desarrollan las actividades del emprendimiento en cuestión.

Capital Social

Mediante estos acercamientos a emprendedores, se puede además formar una base de datos, donde además de asistirlos y tener un seguimiento de cómo se van desarrollando sus emprendimientos. Invitarlos a participar de capacitaciones que se pueden dictar dentro del ámbito universitario pudiendo lograr la creación de una red de contactos, relacionar a los emprendedores con alumnos, docentes, graduados y además con la casa de estudios. Invitarlos a participar de otras actividades que ofrece la secretaria de extensión, planes de carrera y demás.

Universidad

Lograr que la universidad pueda incorporar a sus políticas de RSU (Responsabilidad Social Universitaria) dicho proyecto hace un compromiso aun mayor y que el vínculo con la sociedad se haga más estrecho. Además de fomentar que el espacio universitario es de todos, que puedan obtener un provecho del mismo y así logren el camino a la excelencia como bien se plantea.

Propuestas complementarias

Se plantean otras propuestas que irán como complementarias al voluntariado de asistencia, y surgirán con la misma actividad que se realice dentro del objeto de estudio. Cursos de capacitación; red de contactos; ronda de negocios y un observatorio MiPymes.

Hipótesis

Los emprendedores contando con una asistencia profesional, capacitándose permanentemente y pudiendo asociarse con otras actividades y organismos es posible que logren una mejoría en sus emprendimientos y se sostengan en el tiempo.

La asistencia y orientación profesional a nuestro entender es una de las posibles soluciones a todos aquellos obstáculos y divergencias que puede encontrarse en su desarrollo un emprendedor, que llevando a cabo su tarea diaria, no logra abordar eficientemente todas las áreas de su actividad.

Material y Métodos

Para dar respuesta al planteo de la hipótesis fundada, se efectúa una encuesta a emprendedores cuyos proyectos están en marcha, y que se encuentran comercializando sus productos dentro de la Feria de Emprendedores de la Plaza de San Justo, localidad cabecera del Partido y centro de comercios.

Encuesta

El campo de investigación escogido "Feria de emprendedores" tiene como método de recolección de datos una encuesta a cada miembro, o en su defecto, a una

porción de esta población de trabajadores. Una variable que no puede ser controlada es la veracidad de las respuestas que cada uno brinde, ya sea total o parcialmente y la reticencia de algunos a dar información económico-financiera.

Dicha encuesta estuvo compuesta por 39 preguntas, las primeras seis eran sobre aspectos demográficos, las once siguientes tratan sobre características del emprendimiento, luego hay cuatro preguntas sobre datos económicos, más adelante en siete puntos se interrogó sobre la problemática de cada emprendimiento, luego en siete preguntas intentó describir la ayuda externa y capacitación recibida y necesitada, para finalizar con tres preguntas sobre el grado de formalidad de las operaciones y una más solicitando datos para futuros contactos.

Población

Estudiamos a los emprendedores que se encuentran ejerciendo la actividad en la feria de la plaza de San Justo. Son 100 puestos en total, siendo 80 emprendedores. La encuesta efectuada se hizo con el propósito de proyectar los resultados al resto de la población de emprendedores que ejerzan su actividad dentro del Partido de La Matanza.

Para definir a un **emprendedor** debemos definir su entorno social, su capacidad de acción, la razón por la cual iniciaron su emprendimiento, como va evolucionando el mismo y las necesidades que creen convenientes para que se sostengan en el tiempo y vayan creciendo.

El **objeto de estudio** es la necesidad del emprendedor de recibir asesoramiento y capacitación sobre las distintas temáticas y áreas que según la actividad se lleven a cabo.

Se verificaron 80 puestos activos, algunos dobles, de un total de 100. De esa población de 80 expositores fueron relevados 11, lo que representa más del 13%. Ya que uno de los encuestados no quiso contestar, las respuestas obtenidas fueron el 12,50% del total de emprendedores en la plaza de San Justo.

Las variables en uso son principalmente:

- Procedencia
- Cantidad de socios del emprendimiento
- Ingresos personales
- Ingresos del grupo familiar
- Nivel educativo formal
- Cantidad de empleados
- Asistencia externa (Cursos y ayuda estatal sea financiera o por promociones)
- Necesidades del emprendimiento.

Se encuestó a 11 personas (13,75%) de las cuales participaron de la encuesta 10 de ellas, lo que representa el 12,50% de los feriantes tomando como base fija la cantidad de 80 emprendedores.

Selección de las muestras

Se estratificó a la población de emprendedores en segmentos según el rubro comercial al que pertenecen, luego se eligió en forma aleatoria uno o más puestos de cada rubro en forma proporcional a la cantidad de puestos que tiene ese rubro en el total de los emprendedores de la feria. Del total de actividades se seleccionó un puesto relacionado con la gastronomía, uno de accesorios de moda, otro relacionado con artículos para el hogar, otro con la bijouterie, tres del rubro textil, uno de calzado y otros dos de marroquinería respetando la proporcionalidad de los rubros.

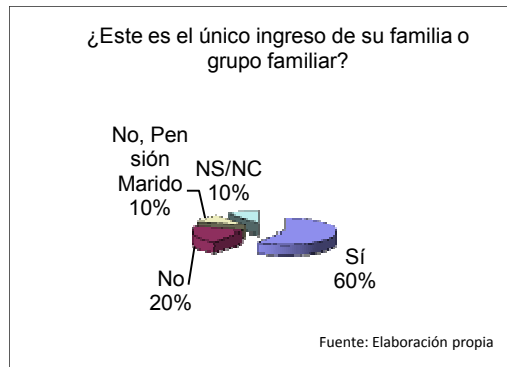
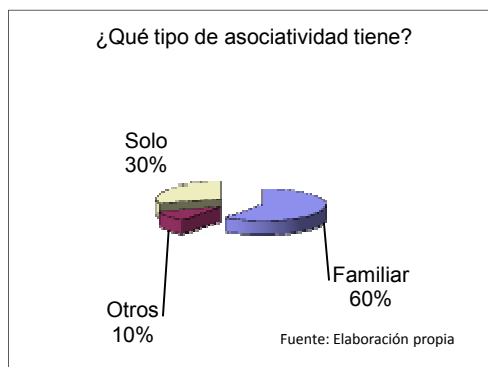
Resultados

De un total de 10 encuestados hemos analizado las respuestas obtenidas y volcado las mismas en gráficos. Además realizamos una breve reseña tratando de resumir en perfiles las características comunes a los emprendedores.

- Edad media 40 años, estudios secundarios incompletos, inicio de su emprendimiento como oportunidad de independencia económica, motivación de emprender y llevar a cabo su propio negocio.

- Iniciaron sus emprendimientos como una forma de subsistencia y de autoempleo con lo cual los conocimientos del negocio fueron adquiridos a través su experiencia laboral previa. Proyecto familiar donde la jefa del hogar acompaña a seguir con el oficio de forma independiente.
- La totalidad de las ventas se realizan a consumidores finales.
- Aspiración de poder llevar su negocio a un local a la calle debidamente habilitado, obteniendo además un crecimiento y desarrollo sostenido de su actividad.
- Para la mayoría constituye el principal y único ingreso familiar, se capacitan en función de los cursos que la Municipalidad, en el sector de Políticas Productivas, y el Ministerio de Trabajo dictan a fin de brindarles un asesoramiento y ayuda en su actividad y la forma de llevarla a cabo.
- En el 60% de los casos los emprendedores están asociados con familiares.
- La forma de organización en general son unipersonales, un 20% de la muestra están organizados como cooperativas de trabajo.
- Encuadrados o registrados formalmente bajo el Monotributo Social, muchos además están beneficiados impositivamente mediante el Plan Alas, donde se los exime del impuesto a los Ingresos Brutos, tasas municipales, tienen tarifas sociales en los servicios y además la posibilidad de acceder a un crédito en el Banco Provincia de Buenos Aires, siendo este un trámite sencillo y directo.
- Al preguntar si participarían de asistencia o capacitación, el 100% afirmó que lo haría. Dentro de los temas que más se demandaron, una gran parte sostiene que necesita asesoramiento en el área de tecnología, sea referido a maquinarias (renovación de las mismas), y a la electrónica (PC) e internet.

Representación grafica



- ✓ En el 60 % de los casos el emprendimiento es un negocio familiar
- ✓ El 100% de los encuestados depende de su emprendimiento como única fuente de ingresos; El 60% de los casos el emprendimientos representa el total del ingreso del grupo familiar.

Si bien entendemos que respecto de la población esta muestra podría resultar pequeña lo ofrecemos como una primera aproximación que pudiera dar lugar con más tiempo a investigaciones más profundas.

Otros datos de interés

- ✓ El 60% de los encuestados incluyó entre sus respuestas que ha recibido asistencia sobre costos; mientras que el 50% de ellos también ha recibido asistencia sobre comercialización; contándose estos dos cursos de capacitación como los más presenciados por los emprendedores de la Feria.
- ✓ Al ser consultados sobre si quisieran presenciar algún curso o recibir ayuda sobre algún tópico en especial el 70% de los encuestados respondió que le interesaría recibir algún tipo de asistencia; en tanto el 30% restante no supo qué responder.
- ✓ Al preguntar si participarían de asistencia o capacitación, el 90% afirmó que lo haría mientras que el 10% restante contestó que quizás lo haría.
- ✓ Dentro de los temas que más se demandaron, el 60% de los encuestados sostiene que necesita asesoramiento en el área de tecnología, sea referido

a maquinarias (renovación de las mismas), y a la electrónica (PC) e internet, sosteniendo que dichos conocimientos ayudaran a que puedan comercializar mejor sus productos, ya sea porque tienen mejores costos utilizando una herramienta mucho más eficiente como ser una nueva maquinaria y el acceso a internet, mediante una página web u otros sitios donde pueden exponer sus productos orientándose a otro público.

- ✓ El 90% de los encuestados cree que su negocio puede mejorar. Cuando se les preguntó a los encuestados sobre qué aspectos de su negocio se podrían mejorar con la forma de respuestas múltiples, el 50% de los encuestados coincidió en que su negocio puede mejorar en temas de comercialización, principalmente refiriéndose a cómo vender mejor sus productos y a desarrollar un canal de ventas por internet.
- ✓ Las respuestas las catalogamos según aspectos relacionados con carreras de la UNLaM y si eran cuestiones aisladas se las catalogó como "Otros". El resultado fue que el 80% de los encuestados contestó que su negocio podría mejorar en aspectos relacionados con carreras de la Universidad, ya que uno contestó NS/NC y otro lo hizo refiriéndose sólo a la infraestructura de los puestos de la feria.

Discusión

En resumen y siendo este el último análisis que intenta justificar el motivo del presente trabajo, antes de llegar a la conclusión final debemos representar no solo en números sino en base a otros elementos la importancia del emprendedor como parte y protagonista de la sociedad actual.

En el transcurso del trabajo se ha planteado la necesidad de conocimientos para una mejor viabilidad del emprendimiento. Esta encuesta nos indica que quien ha recibido asistencia a través de cursos de capacitación quiere seguir aprendiendo, ya que siempre hay nuevos desafíos y nuevos horizontes a los cuales aspirar en la mayoría de los emprendedores.

Los resultados nos demuestran que los emprendedores requieren de asesoramiento profesional, no orientado a su oficio o actividad en sí, sino orientado al ambiente externo de su organización.

Muchos participaron de capacitaciones donde les enseñaron prácticas de comercialización y de cómo armar un stand, pero estaríamos hablando de un crecimiento acotado a la situación en la que se encuentran en este momento.

Para hacer **crecer su negocio** aun les quedaría abrirse al mercado, conociendo mejor su competencia, la necesidad de los consumidores y haciendo que su producto se inserte en el mismo de manera global, apuntando además a otros consumidores. En esta discusión creemos que con la utilización de herramientas informáticas y conocimientos de marketing podrían lograrlo.

La mayoría son **emprendimientos familiares**, con lo cual es de destacar la importancia del emprendedorismo como el fortalecimiento de unidades familiares, debido a que son en estos pequeños núcleos cerrados donde se activan para luego expandirse al mercado local. La posibilidad de ayudar a las familias con problemas de precariedad laboral y previsional multiplica favorablemente las oportunidades de evitar problemas de distinta índole de violencia familiar, doméstica, juvenil hasta deserción en la escolaridad primaria y secundaria.

Otro aspecto de discusión es el vinculado al **voluntariado** en la universidad, de éste también dependerá la viabilidad del proyecto. Es decir, podría suceder que exista mayor demanda de parte de los emprendedores y no existan voluntarios que puedan hacer frente a dicha demanda, sin dejar de lado que pueda llegar a suceder lo contrario.

Conclusiones

El emprendedor necesita de la ayuda de la sociedad en su conjunto porque es la apuesta en firme que confronta la exclusión y marginalidad de clases sociales medias y bajas, son estas personas las que representan la oportunidad de cambiar una situación de malestar económico inspirados en sus conocimientos específicos de un oficio y son una potencial fortaleza en creatividad en el rubro que participan.

En la universidad es donde se encuentra el conocimiento y el capital humano necesario para asistir y asesorar a los emprendedores en lo que respecta a su actividad, así como también para organizar cursos de capacitación, lograr que se formen redes de contacto y con los datos y experiencias que se obtengan formar un observatorio de microemprendedores.

Destinado a quienes no tienen los recursos necesarios para acceder a ello, se propone la creación del Voluntariado Interdisciplinario de Apoyo a emprendedores (V.I.A.) formado por alumnos y graduados de las carreras que se cursan en la UNLaM, con el objetivo de lograr que los mismos tengan sus prácticas profesionales en situaciones reales.

Como resultado se logrará afianzar la relación entre universidad, sociedad y emprendedores.

Notas

¹ Según la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. <http://www.desarrollopyme.org.ar/>. Consulta Agosto 2012.

² El Proceso de creación de empresas en Argentina: factores determinantes y diferencias espaciales / dirigido por Ana María C. Gennero – Capítulo 7 Supervivencia y desempeño de nuevas firmas de Raerte - 1a ed. - : el autor, 2002. <http://nulan.mdp.edu.ar/692/1/00196.pdf>

³ <http://www.uipba.org.ar/notas/buscador.php?nota=16> Consulta Agosto 2012.

⁴ RITA CASSISI. Conferencia regional sobre derechos económicos de las mujeres: emprendimientos, políticas públicas y acceso a activos. ONU Mujeres. 27-28 de Junio de 2012.

⁵ RITA CASSISI. Conferencia regional sobre derechos económicos de las mujeres: emprendimientos, políticas públicas y acceso a activos. ONU Mujeres. 27-28 de Junio de 2012.

⁶ Saravia F. y Guilisasti D. (2012) La Responsabilidad Social. Practicas para la inclusión social. Voluntariado en la FCE-UBA. 1ra Edición. Secretaria de Bienestar Estudiantil, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2012.

⁷ Kliksberg, B. y Sen A. (2010). Primero la Gente. Siete tesis sobre el Voluntariado en América Latina. Séptima Edición. Temas Grupo Editorial SRL.

Bibliografía

- Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. <http://www.desarrollopyme.org.ar/>. (Consulta Agosto 2012)
- <http://nulan.mdp.edu.ar/692/1/00196.pdf>. El Proceso de creación de empresas en Argentina: factores determinantes y diferencias espaciales / dirigido por Ana María C. Gennero – Capítulo 7 *Supervivencia y desempeño de nuevas firmas* de Raerte - 1a ed. - : el autor, 2002. <http://nulan.mdp.edu.ar/692/1/00196.pdf>
- <http://www.uipba.org.ar/notas/buscador.php?nota=16>.(Consulta Agosto 2012)
- Kliksberg, B. y Sen A. (2010). Primero la Gente. *Siete tesis sobre el Voluntariado en América Latina*. Séptima Edición. Temas Grupo Editorial SRL.
- RITA CASSISI. *Conferencia regional sobre derechos económicos de las mujeres: emprendimientos, políticas públicas y acceso a activos*. ONU Mujeres. 27-28 de Junio de 2012.
- Saravia F. y Guilisasti D. (2012) La Responsabilidad Social. Practicas para la inclusión social. *Voluntariado en la FCE-UBA*. 1ra Edición. Secretaria de Bienestar Estudiantil, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2012.