

*María Rosa Silva, Subsecretaria de Desarrollo Local de San Miguel*

## **POLÍTICAS PARA FORMALIZAR EL TRABAJO EMPRENDEDOR**



FOTO: Web Municipalidad de San Miguel

*El Programa Municipal de Microcréditos para emprendedores de la Economía Social, el Programa San Miguel Emprende, además de subsidios y capacitaciones permanentes, son parte de las acciones que se implementan desde la Subsecretaría de Desarrollo Local de San Miguel, encabezadas por María Rosa Silva y que apuntan al acompañamiento y a la formalización de emprendedores del partido.*

San Miguel es un partido ubicado al noroeste del Conurbano Bonaerense en el segundo cordón y posee un Producto Bruto Geográfico per cápita (PBG p/c) de nivel bajo (alrededor de \$10.000), ubicándose dentro del [ranking de PBG p/c de los 24 partidos](#) en el puesto número 21 (siendo puesto Nro. 1 Vicente López y Nro 24 José C. Paz). En términos de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), el 9,4% de los hogares presentan al menos un tipo de privación, aunque en el mapa de NBI de la región el nivel de carencias, es decir, la combinación de diferentes privaciones, ubica a San Miguel en una posición cercana a los partidos de ingresos per cápita de nivel medio. Su trama productiva de servicios es predominantemente de tipo comercial y la elevada incidencia de los trabajadores informales (40% de los trabajadores del partido no realizan aportes al sistema previsional, colocan al municipio en un papel clave en el despliegue de iniciativas de acompañamiento y fortalecimiento de los emprendimientos de pequeña escala.

De estas políticas desarrolladas en el partido hablamos con María Rosa Silva, Subsecretaria de Desarrollo Local de San Miguel.

### ¿Cómo es la trayectoria de la Subsecretaría en relación a los emprendedores del partido?

“En el año 2011 se crea la Secretaría de Economía Social y Desarrollo Local, y me nombran Directora. En ese año se lanza el **Programa Municipal de Microcréditos para emprendedores de la Economía Social**, entregamos los primeros 6 créditos en diciembre del 2011. También desde el 2011 está el programa **San Miguel Emprende**.

Estas líneas de trabajo se financian solo con recursos municipales, en especial porque en los últimos años no nos llegaba nada. En esa instancia nos preguntamos, como municipio: ¿tenemos que armar programas relacionados con trabajo o con la comercialización?, ¿es nuestra función como municipio? Y si no hay descentralización de recursos, no queda otra. Porque somos la cara visible y tenemos contacto cara a cara con el vecino. Y había mucha necesidad de estas cosas”.

### **¿En qué consiste la política de apoyo financiero a los emprendedores?**

“Nosotros otorgamos subsidios y créditos, son dos programas separados. Nuestros subsidios son por montos de alrededor de \$25.000 y los créditos \$28.000 a una tasa de 6% anual porque estamos adheridos a la Ley Nacional de Microcréditos. El subsidio no se devuelve. Se entrega un cheque la persona en el término de 5 días nos devuelve la factura legal con lo que compró, sea usado o nuevo, y nosotros rendimos con eso. Y en cuanto a los créditos, antes se daban 20 créditos cada tres meses, pero desde el 2015 han ido disminuyendo porque tienen que ver con la capacidad de pago de la gente. El crédito es de devolución semanal.

El objetivo del subsidio es poder acompañar el proceso de formalización del trabajador autogestivo. Porque cuando se presenta, nosotros le preguntamos cuáles son los insumos o herramientas que necesita para poder poner su emprendimiento en marcha y qué no puede resolver por sí mismo. Si está relacionado con gastronomía, se trata por ejemplo del horno pizzeria, una batidora, amasadora, etc. Si ya está en marcha, evaluamos si le damos el subsidio, y si se lo damos, luego de 6 meses evaluamos si le agregamos o no el crédito.

Además del financiamiento, hay otros apoyos: cuando se decide que a una persona se le da crédito o subsidio tiene que hacer un curso sobre emprendedorismo que dura 10 clases. Allí les enseñan sobre qué es

emprender, las dificultades, etc. y el curso termina con un mini proyecto del modelo de negocio en el cual bajan a tierra las ideas que tienen sobre su emprendimiento. Es una mini incubadora. Luego que hizo eso, se le entrega el subsidio y de alguna manera lo obligamos a que siga haciendo cursos vinculados a esa actividad. Y una vez que están formalizados se les da el Monotributo Social.

Y por otro lado, también está la feria de emprendedores, cuyo objetivo para nosotros es exponer la producción local, y para ellos es una oportunidad de venta. Tratamos de que roten para que todos puedan participar. Muchos adquieren así la primera experiencia de participar en la feria municipal. Nosotros no les cobramos nada, pero sí los fiscalizamos. Si tiene algún producto, por ejemplo, muñequería de tela, los enviamos al taller de oficio y luego van a la feria. Y la experiencia de esta feria les permite participar en otras ferias”.

### **¿En qué consisten los cursos y capacitaciones?**

“En principio, Es obligatorio que todos hagan el curso de emprendedorismo.

Además, cuando nos hicimos cargo de la Dirección hicimos un diagnóstico sobre las necesidades productivas del partido. En ese momento, salió que los ejes por donde pasaba toda la comercialización eran: gastronomía, textil, accesorios para la moda y alguno más. Además de todo lo que tenía que ver con vivienda. En base a esos 4 ejes fuimos armando las capacitaciones. Por ejemplo, damos un curso de gastronomía que dura un año; otros de trabajo textil, que incluye tendencias de la moda; de packaging, etc.

También damos cursos sobre cómo participar en una feria, qué cosas tener en cuenta para armar el stand.

De cada una de las áreas van saliendo cursos de capacitación. En

general, los cursos no sobrepasan las 30 personas, porque a cada uno le damos insumos para trabajar ni tampoco tenemos espacio suficiente.

Y por otro lado, hay seminarios, que son espacios donde se tratan cuestiones específicas, que llegan a sumar 100 personas. Por ejemplo, los que tomaron el curso de gastronomía y quieren saber cómo manejar el chocolate”.

### **También trabajan con la incubadora de empresas, ¿quiénes participan?**

“En la incubadora trabajamos con un 50% de los emprendedores que hemos acompañado desde la Subsecretaría y con un 50% de emprendedores que vienen de afuera. Como modo de trabajo, lo que hacemos en la incubadora es una entrevista previa en la que también interviene un psicólogo. Tanto en la parte de emprendedurismo más básico como en la incubadora se trabajan dos puntos: cultura del trabajo y tolerancia al fracaso. Son dos hilos conductores de la política emprendedora”.

### **¿Qué le ofrece la incubadora a la microempresa para que se formalice?**

“Hay dos etapas:

- a) la pre-incubación. Lo primero, es el conocimiento del emprendedor, de lo que hace, generalmente cuando finaliza la primera etapa se forman redes. En esta etapa realizan cursos de capacitación que les permiten re-definir su emprendimiento o no aparecer más porque se dieron cuenta de que no era sustentable. Y finalizan el primer año con la presentación de un modelo de negocio. Esto les permite ir a un banco y poder sacar un crédito sin necesidad de que nosotros los conectemos con los niveles nacional o provincial.

b) Incubación: a esta etapa pasan los que hicieron el modelo de negocio. Los acompañamos a buscar el primer cliente, sobretodo a aquel que no tiene contactos. Comenzamos con las rondas de negocio donde los contactamos. Cada uno va con su tarjetita y carpeta y los llevamos. Si son muchos alquilamos un colectivo, los acompañamos y se hace una evaluación de la experiencia.

También hay capacitaciones más específicas por ejemplo, con abogado, contador, porque participa la Cámara de Comercio. Si ellos se asocian, por una cuota mensual tienen gratis un contador, un abogado, por eso trabajamos en forma conjunta con la Cámara”.

### ¿Y con el sector de Pymes, qué políticas se han planteado?

“Brindar apoyo a las Pymes, a las empresas más formales ya establecidas, es también propósito de la Subsecretaría. Hemos organizado rondas de negocios, junto con la Cámara de Comercio e Industria . La primera fue hace dos años.

Y también se trabaja en las clínicas tecnológicas que tienen por objetivo bajar innovación tecnológica. Por eso se hacen diagnósticos, para saber las capacidades de las Pymes en torno a este tema. Se hace el diagnóstico, luego se formula el proyecto y se postulan. Los diagnósticos son muy interesantes porque muestran que no sólo se necesita determinada maquinaria para lograr determinada producción, sino también analizar qué pasa con el stock, con la limpieza, con los proveedores, etc.”

### ¿Trabajan también con los REPRO, del Ministerio de Trabajo?

“Trabajamos con los Programas de Recuperación Productiva -REPRO<sup>2</sup> - que se siguen implementando. Pero un problema es que el 70% de las empresas desconocen los programas, hemos hecho rondas con

---

<sup>2</sup> Programa del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación

industriales y del diálogo surgió que no tenían la menor idea de que existían programas como el REPRO, programas de financiamiento o subsidios. Ellos consideraban que los trámites eran muy engorrosos, que perdían tiempo”.

**Ahí es importante la labor de las cámaras informando sobre los programas, ¿cierto?**

“Sí. Es por eso que trabajamos para sostener a la Cámara, que agrupa las Pymes. De ese modo, terminamos de desarrollar todo el sistema emprendedor, desde la incubadora a las empresas formalizadas”.