



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de Investigaciones Económicas



**CARACTERIZACIÓN DE LAS
NECESIDADES DE LOS
MICROEMPRESARIOS POBRES
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES:
EL CASO DE LOS PRESTATARIOS DE
AVANZAR**

**MARTA BEKERMAN
CECILIA RIKAP**

Documento de Trabajo N° 21
CENES
Centro de Estudios de la Estructura Económica

**CARACTERIZACIÓN DE LAS
NECESIDADES DE LOS
MICROEMPRESARIOS POBRES
DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES:
EL CASO DE LOS PRESTATARIOS DE
AVANZAR***

**MARTA BEKERMAN
CECILIA RIKAP**

2011

• El presente trabajo fue realizado en el marco del Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable ATN/ME-11683-AR, sobre “Desarrollo de Capacidad Empresarial en Microempresas de Subsistencia”, suscripto entre el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN/BID) y la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA (CENES)

El Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES) fue creado en el ámbito del Instituto de Investigaciones Económicas de la UBA, cuyo director es el Dr. Julio H. G. Olivera.

Sus objetivos son, en primer lugar, contribuir al debate sobre las posibilidades de transformación económica y social de la economía argentina y latinoamericana a través de investigaciones, seminarios, actividades docentes, publicaciones y proyectos de asistencia técnica. Por otro lado, se orientan hacia el diseño e implementación de proyectos que permitan mejorar la situación de los sectores sociales más postergados.

Los temas centrales de investigación se vinculan con la reconversión productiva, incluyendo el desarrollo de microemprendimientos para áreas o sectores de menores recursos, y con la inserción internacional de las economías latinoamericanas. El núcleo de investigadores del CENES está integrado por los siguientes docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA:

Directora: Marta Bekerman

Investigadores: Benjamín Hopenhayn
Julio Sevares
Pablo Sirlin
Cecilia Rikap

Investigadores visitantes: Ricardo Soifer
Federico Dulcich

Becarios: Camila Barón

Secretaria: Marta Rasso

ABSTRACT

El auge de los microemprendimientos en Argentina es un fenómeno reciente, que aparece como alternativa al fuerte deterioro del mercado laboral resultante de las políticas de apertura y reforma estructural de la década del '90. Bajo este esquema, no resulta extraño que una parte importante de esos microemprendimientos sean de subsistencia o presenten bajos niveles de ingreso.

En este contexto resulta particularmente relevante diagnosticar la situación de las microempresas pobres como herramienta para llevar adelante respuestas efectivas en la lucha contra la pobreza. El presente trabajo tiene por objetivo analizar la situación actual de dichas microempresas, en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, tomando en cuenta tanto sus principales características como los factores que limitan su desarrollo. Para ello, analiza el caso de aquellos microemprendedores pertenecientes al programa de microcréditos que lleva adelante la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano.

Este trabajo intenta, además, conocer cuales son las percepciones de estos microempresarios acerca de las políticas sociales que son implementadas actualmente y reflexionar acerca de la eficiencia de las mismas y su interacción con el comportamiento y las necesidades de la población objetivo

INDICE

INDICE	1
INTRODUCCIÓN	3
I. ESQUEMA CONCEPTUAL DEL TRABAJO	6
I.1. Hipótesis referidas a las variables más condicionantes del resultado económico	6
I.2. Hipótesis sobre los resultados económicos: una tipología de emprendedores	10
II. CARACTERÍSTICAS DEL TERRITORIO	12
II.1 Situación General	12
II.2 Características de los territorios en los que trabaja AVANZAR	16
III. ESTUDIO DE CAMPO DE LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS POBRES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	19
III.1 Tipo de emprendimientos según sus niveles de ingreso	19
III.2. Variables Estructurales	20
III.2. 1 Forma social del trabajo	20
III.2.2 Dotación de recursos productivos:	24
III.2.2.1 Dotación de trabajadores	24
III.2.2.2 Duración de la jornada de trabajo	25
III.2.2.3 Disponibilidad de maquinarias por tipo de emprendimiento	26
III.2.2.4 Disponibilidad de espacio físico por tipo de emprendimiento	27
III.3. Análisis de las variables intervinientes	27
III.3.1 Actividad Económica Principal por tipo de emprendimiento	28
III.3.2 Formalización por tipo de emprendimiento	30
III.3.3 Acceso a financiamiento por tipo de emprendimiento	30
III.3.4 Relaciones de género por tipo de emprendimiento	32
III.3.5. Escolaridad de los entrevistados por tipo de emprendimiento	34

III.3.6 Análisis de las variables referidas a la capacidad de gestión.....	35
III.3.6.1 Actitud hacia la capacitación y la asistencia técnica por Tipo de Emprendimiento	36
III.3.6.2 Visión a futuro de la actividad por Tipo de Emprendimiento	37
III.3.6.3 Gestión comercial.....	37
III.3.6.4 Gestión administrativa y financiera por tipo de emprendimiento:.....	39
III.3.6.5 Control de la calidad por tipo de emprendimiento	41
IV. LAS POLÍTICAS SOCIALES Y LA VISION DE LOS PRESTATARIOS DE AVANZAR SOBRE LAS MISMAS	43
IV.1. Las Políticas Sociales en Argentina	43
IV.1.1 Programas del Gobierno Nacional.....	44
IV. 1. 2. Otros programas.....	49
IV. 2 La visión de los prestatarios sobre las políticas que pueden beneficiarlos	50
V. RESUMEN Y CONCLUSIONES:.....	55
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	64
Anexo 1. METODOLOGÍA UTILIZADA	67
Anexo 2. CUADROS COMPLEMENTARIOS DEL ANALISIS DE LA ENCUESTA	69
Anexo 3. FORMULARIO DE LA ENCUESTA	93

INTRODUCCIÓN

Los graves problemas económicos sufridos por las economías latinoamericanas durante las últimas décadas generaron un desarrollo cada vez mayor de pequeños emprendedores/as o microempresas que llevan adelante actividades por cuenta propia para producir y vender bienes y servicios en el mercado.

En ese contexto, las microempresas pasaron de tener un rol marginal a ser consideradas por los gobiernos y organismos internacionales como un sector productivo con fuertes potencialidades para aliviar los problemas de desempleo. Por otra parte, son muchos los autores que enfatizan la superioridad de la promoción de las actividades microempresariales en comparación con los programas asistenciales de alivio transitorio de la pobreza. Esta reflexión aparece ligada al fuerte crecimiento en el empleo y los ingresos que tuvo lugar en muchos países de la región a partir del desarrollo de las microempresas. En definitiva, los aumentos en la productividad de esos emprendimientos se convirtieron en un instrumento importante en la lucha contra la pobreza y la marginalidad y, en consecuencia, en el fortalecimiento de los procesos democráticos.

A diferencia de otros países de Latinoamérica, el auge de los microemprendimientos en Argentina es un fenómeno reciente. En un contexto de fuerte deterioro del mercado laboral y de las condiciones de vida de la población que se profundiza con las políticas de apertura y reforma estructural de la década del '90, los microemprendimientos cobran mayor relevancia como una solución alternativa al desempleo (Bekerman et al, 2005). Bajo este esquema, no resulta extraño que, a diferencia de lo que sucede en los países desarrollados, la gran mayoría de los microemprendimientos sean de subsistencia o presenten bajos niveles de ingreso.

A partir de la crisis 2001/2002, que agudizó los problemas ligados a la desocupación, los estudios sobre las características y las políticas dirigidas al sector microempresario lo diferencian internamente en dos grupos: a) los sectores medios empobrecidos o desempleados y b) los grupos representativos de la pobreza estructural que, a diferencia de los primeros, se caracterizan por una limitada calificación e historia laboral, bajo nivel educativo y marginación social.

Cada uno de estos grupos requiere políticas públicas específicas. Históricamente, los programas de emprendimientos productivos para los pobres estructurales han adoptado la forma de subsidios, mientras se creaban distintas líneas crediticias para los grupos con mayor capacidad de inserción en los mercados formales.

En este contexto **resulta particularmente relevante diagnosticar la situación de las microempresas pobres de la Ciudad de Buenos Aires como herramienta para llevar adelante respuestas efectivas en la lucha contra la pobreza.**

Este trabajo tiene por objetivo analizar la situación de dichas microempresas en el ámbito de la Capital Federal tomando en cuenta tanto sus principales características como los factores que limitan su desarrollo. Para ello, tomaremos el caso de aquellos microempresarios pertenecientes al programa de microcréditos que lleva adelante la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano¹ (en adelante AVANZAR), La idea es generar información actualizada

¹ Se trata de un proyecto de Microcréditos para habitantes de Villas de Emergencia y barrios carenciados de la Zona Sur de la Capital Federal y que nació a principios del 2000 a partir de una iniciativa de docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA (www.avanzar.org.ar).

que permita conocer mejor la situación de estos microemprededores y las condiciones que favorecen o restringen su desarrollo².

Por otro lado, este estudio intenta conocer cuales son las percepciones de estos microempresarios acerca de las políticas sociales que son implementadas actualmente y reflexionar acerca de la eficiencia de las mismas y su interacción con el comportamiento y las necesidades de la población objetivo.

En la sección I se presenta el esquema conceptual del trabajo y una tipología de los emprendedores a partir de sus niveles de ingreso. Luego se incluye una caracterización del territorio en el que se desarrollan dichos emprendimientos (sección II). En la Tercera Sección se presentan los resultados de un trabajo de campo sobre las características socio-económicas y las necesidades de los prestatarios de AVANZAR³. La parte IV analiza, por un lado, las políticas sociales vigentes para este sector social y, por el otro, las opiniones acerca de las mismas vertidas por los prestatarios de AVANZAR. Por último se presentan nuestras conclusiones (Sección V).

² AVANZAR opera en las Villas de Emergencia de Los Piletos, No 3 (Barrio de Fátima) N 19 (Barrio INTA), Villa 20 y en las áreas de Copello, Zamoré y Soldati..

³ El trabajo de campo se realizó a partir de la base de datos de esa institución y de una encuesta cuya metodología puede ser observada en el Anexo I. En dicho Anexo pueden observarse también las técnicas de investigación empleadas.

I. ESQUEMA CONCEPTUAL DEL TRABAJO

I.1. Hipótesis referidas a las variables más condicionantes del resultado económico

El trabajo de campo se encuadra en un esquema conceptual que permite aproximarnos a explicar las necesidades y obstáculos que tienen los microemprendedores usuarios de AVANZAR para la capitalización de sus unidades productivas y para mejorar su calidad de vida en forma sostenible.

La hipótesis principal que guía la investigación es que los emprendimientos productivos prestatarios de AVANZAR tienen restricciones o necesidades que se expresan en la mayoría de las variables que definen el resultado económico.

Entre las variables explicativas del resultado económico, es decir entre las cuales indagamos las necesidades u obstáculos, hemos definido un conjunto al que denominamos variables estructurales (Caracciolo Basco, et.al., 1981). Este conjunto de variables son las que determinan la pertenencia de estos emprendimientos a la denominada economía popular y social, y, por lo tanto, actúan como determinantes principales de los resultados económicos. Lo que define a la economía social (unipersonal, familiar o asociativa) es que el o los trabajadores, son al mismo tiempo los propietarios de los medios de producción y que los beneficios se distribuyen en forma autónoma.

Las variables estructurales incluyen a:

- I. La dotación de recursos productivos definida por:
 - a. la disponibilidad de un espacio para la elaboración o venta del producto,
 - b. la dotación de maquinarias,
 - c. la cantidad de trabajadores (familiares y ajenos)

II. Forma social del trabajo: Es la que da cuenta de las relaciones sociales de producción en el emprendimiento. Se construye a partir de dos indicadores: quien/es es/son el/los titular/es del emprendimiento y si contratan o no trabajo asalariado en forma permanente.

El cruce de ambos indicadores da como resultado la siguiente tipología respecto a la forma social del trabajo:

- unipersonal sin y/con contratación de asalariados permanentes,
- familiar sin y/con contratación de asalariados permanentes y
- sociedades de hecho sin y/con contratación de asalariados permanentes.

Un segundo grupo de variables lo constituyen aquellas que pueden establecer límites y también potencialidades a los condicionamientos establecidos por las variables estructurales. Las denominamos intervinientes. En este conjunto de variables, que pueden expresar necesidades u obstáculos para los emprendedores, se incluyen:

- Género del emprendedor/a. Las mujeres se ocupan de las tareas domésticas y de cuidado de la familia y tienen menos tiempo para el emprendimiento que sus cónyuges. En muchos casos sus actividades se orientan a obtener ingresos adicionales para financiar ciertos gastos productivos o de subsistencia familiar.
- Escolaridad del emprendedor/a. Establece una base a partir de la cual incorporar nuevos conocimientos.
- Actividad económica principal. Determina un mayor o menor nivel de demanda de productos y la calidad de los mismos.
- Adecuación a la normativa vigente para ejercer la actividad productiva. Condiciona el tipo de mercado en el cual vender su producto.

- Acceso a capacitación y/o asistencia técnica. Afecta la forma de producir.
- Acceso a financiamiento. Para disponer de capital de trabajo para adquirir insumos y materias primas en el momento oportuno y a precios y calidades adecuados.

Un tercer conjunto de variables se refieren a la Capacidad de Gestión de los emprendedores. Consideramos que la gestión es la parte del proceso productivo que muestra cómo cada productor/a maneja -planifica y controla- sus limitados recursos en las distintas áreas, desde el momento en el que se decide qué y cuánto producir hasta que el producto se coloca en el mercado (Caracciolo Basco y Foti, 2008).

Si bien existiría un alto grado de condicionamiento de los primeros dos grupos de variables en la capacidad de gestión de los emprendedores en el sentido de que a medida que el proceso productivo es más importante en tamaño, los emprendedores de alguna forma u otra van adquiriendo una mayor capacidad para gerenciar sus recursos, nuestra hipótesis sostiene que esta dimensión posee un cierto grado de autonomía. La capacidad de gestión es lo que permite que una persona se transforme en agente de su desarrollo, que pueda aprovechar las oportunidades que le brinda su contexto y/o superar, en todo lo posible, los condicionantes que establecen las variables estructurales o intervinientes ya mencionadas. Nuestra hipótesis derivada es que si se interviene, mediante asistencia técnica y capacitación en la resolución de limitaciones vinculadas con la gestión, podría iniciarse un círculo virtuoso de mayor valor agregado con la consiguiente mejora en la vida de las personas involucradas.. Las variables que consideraremos en relación con la Capacidad de Gestión del emprendimiento son las siguientes:

- Actitud hacia la capacitación y la asistencia técnica
- Visión a futuro de la actividad
- Gestión comercial
- Gestión administrativa y financiera
- Control de calidad en el proceso productivo

Algunas hipótesis adicionales sobre la capacidad de gestión se refieren a que ésta constituye la dimensión menos visible que tienen los emprendedores en relación con sus carencias. Sin embargo, esta dimensión, que es también un problema para el caso de las Pymes, se agudiza en este sector de la población que, en muchos casos, llega a la microempresa como un mecanismo de autoempleo más que como una elección activa de una actividad económica.

A modo de ejemplo consideramos que los emprendimientos que pueden contestar afirmativamente a las siguientes variables tienen menos restricciones y por lo tanto mayores posibilidades de alcanzar mejores resultados económicos:

- *tienen una visión a futuro de su negocio,*
- *tienen definidas las tareas de cada integrante del emprendimiento,*
- *son capaces de identificar las necesidades de capacitación de cada uno de ellos,*
- *tienen relaciones estables y de confianza con proveedores, compradores y con servicios técnicos y financieros –es decir con toda la cadena de valor-,*
- *tienen proyectados cambios en los mercados de venta y conocen cuánto venderán a futuro,*
- *están informados sobre precios y calidades del producto principal en otros mercados diferentes a los que venden habitualmente,*

- *conocen las ventajas de la compra y venta en conjunto de insumos y productos,*
- *saben qué apoyos técnicos necesitarían en temas comerciales,*
- *llevan registros de ingresos y gastos y por lo tanto conocen el valor agregado por cada producto,*
- *tienen separados los gastos de la casa de los del negocio,*
- *calculan la demanda de crédito a partir de las ventas que estiman realizar,*
- *saben para qué necesitan financiamiento, qué montos y en qué condiciones (plazos, frecuencia de pagos),*
- *efectúan un control de calidad al menos a la entrega del producto final.*

I.2. Hipótesis sobre los resultados económicos: una tipología de emprendedores

El universo de prestatarios de AVANZAR, al igual que el de los microemprendedores en general, es heterogéneo a partir de las diferencias existentes en los tres conjuntos de variables antes mencionadas. Para reflejar estas diferencias elaboraremos una tipología de emprendedores a partir de sus niveles de ingresos netos.

Se tuvieron en cuenta las solicitudes de crédito y entrevistas con informantes calificados (oficiales de créditos y otros actores de AVANZAR) para definir tres tipos de emprendimientos. El resultado económico se midió a través del ingreso

neto⁴. A partir de esta última variable se procedió a realizar la siguiente clasificación:

- Emprendimientos de infra subsistencia: Aquellos que tienen un ingreso neto de hasta \$1600
- Emprendimientos de subsistencia: Aquellos que tienen un ingreso neto entre \$1601 y \$2400
- Emprendimientos con posibilidades de capitalización: Aquellos que tienen un ingreso neto mayor a \$2400.

Esta clasificación de los *Tipos de Emprendimientos* a partir de los niveles de ingreso neto, constituye una herramienta importante de nuestra investigación ya que permitirá esclarecer los obstáculos o necesidades que presenta cada tipo a partir de su cruzamiento con los tres conjuntos de variables definidas más arriba: estructurales, intervinientes y de capacidad de gestión. Ese cruzamiento posibilitará definir, a su vez, subtipos de emprendimientos tomando en cuenta distintas aspectos tales como: el sexo o la edad de sus responsables, el acceso al financiamiento o a la asistencia técnica, o según el tipo de actividad económica que realicen. Esta información más específica puede resultar de gran utilidad para la formulación de políticas o programas dirigidos al sector.

⁴ Cabe señalar que la determinación del nivel de ingresos netos correspondientes a los microemprendimientos presentó dificultades ligadas a una correcta evaluación de los entrevistados acerca de los rubros que lo componen. Por eso las preguntas formuladas en la encuesta permitieron realizar una cuidadosa reconstrucción, paso a paso en pesos de diciembre de 2009 a marzo de 2010, del ingreso por ventas al que se le descontaron los gastos, de la semana anterior a la realización de la entrevista. Con este dato del ingreso neto semanal se calculó el mensual al multiplicarlo por las cuatro semanas del mes.

II. CARACTERÍSTICAS DEL TERRITORIO

II.1 Situación General

Entendemos por territorio los barrios donde viven y, en general, trabajan los microemprendedores. Para comprender la situación de estos emprendimientos es necesario tener en cuenta que en la mayoría de los casos estos barrios son “villas”, es decir, asentamientos espontáneos de la población que no cuentan con una infraestructura de servicios adecuada (o al menos mínima).

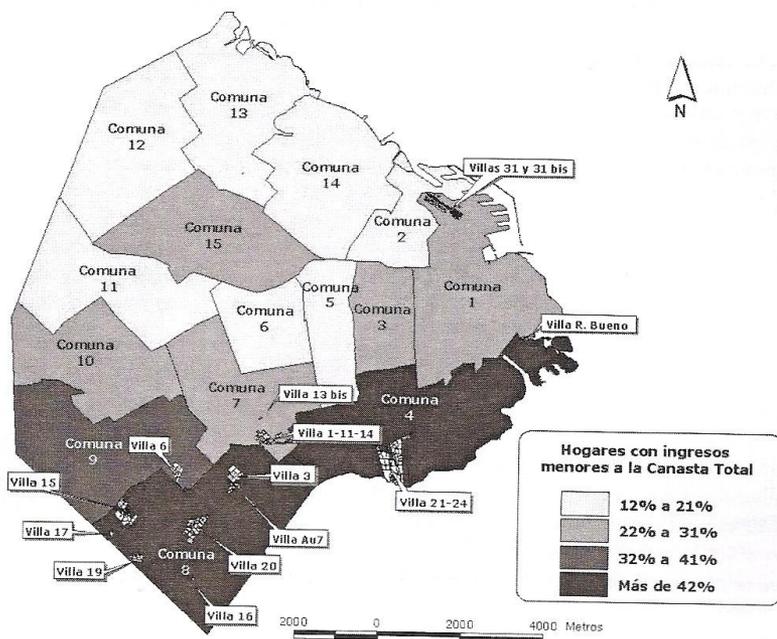
Según el Censo Nacional del año 2001, realizado por la Dirección Nacional de Estadísticas y Censos en la ciudad de Buenos Aires la población en villas ascendía a 108.056 habitantes repartidos equitativamente entre mujeres y varones. Este segmento de la población se encontraba agrupado en 28.125 hogares lo que arroja un tamaño medio de hogar de 4,1 habitantes. A su vez, según un informe de la Defensoría de la Ciudad dicha población rondaba los 150.000 habitantes para mediados de 2007 y en 2008 se ubicó entre 195.000 y 235.000 personas. Los motivos principales del crecimiento de los habitantes de estos barrios son las migraciones campo-ciudad sobre todo desde el norte del país, la inmigración desde países limítrofes, el encarecimiento de los alquileres de habitaciones en pensiones y la mayor cantidad de hijos por familia. Este aumento poblacional se registró sin un aumento proporcional de la superficie ocupada por las villas. Por lo tanto, se evidencia el crecimiento en altura y un mayor grado de hacinamiento de estos asentamientos.

Asimismo, tanto aquella información como otras fuentes más actuales (“Diagnóstico Institucional” de la Sindicatura General de la Ciudad) señalan que dentro de la Capital Federal la gran mayoría de los asentamientos precarios, así

como de la cantidad de personas que viven en este tipo de espacios, se concentran en la zona sur. En particular, en cuanto a las villas de emergencia el 72% del total de Capital Federal se asienta en dicha área.

A partir del Censo citado es posible analizar la situación de cada villa de emergencia. En particular, nos interesa destacar algunos elementos básicos de la población correspondiente a las villas que fueron incluidas en la encuesta realizada en este trabajo las cuales, justamente, se ubican en la zona sur de la Capital Federal. Es esta zona de la Capital la que presenta menores ingresos (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Porcentaje de Hogares con Ingreso menor a la Canasta Total por barrio



Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos, sobre la base de datos de DGEyC. EAH 2008.

Presentamos a continuación un cuadro con la estimación de datos a 2007 del número de habitantes y hogares de las villas y barrios considerados en este estudio. Esta estimación fue realizada a partir de los datos del Censo de 2001 actualizados por proyección.

Cuadro 1. Población en villas y barrios seleccionados. 2007

Villa	Población	hogares
Piletones	3.800	1.105
Fátima	8.900	2.225
Ciudad Oculta	15.200	3.800
INTA	4.896	1224
Soldati	12.000	No disponible

Fuente: Elaboración propia.

Los habitantes de las villas de emergencia de la Capital Federal presentan una serie de características que los diferencian de aquellos que presenta el conjunto de la población de ese distrito. Entre ellas cabe destacar un alto porcentaje de la población con necesidades básicas insatisfechas (NBI), un mayor número de habitantes por hogar: un alto porcentaje de inmigrantes; menores niveles de ingreso per cápita y de años de escolaridad. Un estudio reciente señala que el 99% de los hogares que viven en asentamientos precarios es pobre por NBI (“Diagnóstico Institucional” de la Sindicatura General de la Ciudad). Por otra parte, el 90,6% de los hogares que habitan en estos barrios no logra cubrir con sus ingresos la Canasta Básica Total y un 34,2% ni siquiera puede pagar la Canasta Básica Alimentaria (CEDEM, 2009).

Según la Encuesta Anual de Hogares correspondiente al año 2006, se registró un promedio de 4,6 habitantes por hogar en las villas y sólo 2,6 en el total de la

ciudad. Por otro lado la composición de la población en las villas de emergencia es más joven que en el total de la ciudad, lo que aparece vinculado a la mayor fecundidad que presentan las mujeres que residen en ellas (4,6 hijos en promedio contra 2,1 hijos promedio por mujer en toda la ciudad).

Otra característica distintiva de estos barrios en comparación con el total de la ciudad es el mayor porcentaje de inmigrantes (51,6% versus 37,8%). Se destaca, allí, la participación de peruanos (32% del total de los inmigrantes).

Los años de escolaridad cursados alcanzan un promedio de 7,9 años en las villas contra 12 años en toda la ciudad. Al mismo tiempo, en Capital Federal la población de 18 años o más tiene, en promedio, el secundario completo, mientras que en las villas el promedio de escolaridad de la población de 18 años o más apenas supera el nivel primario. Otra característica que diferencia los hogares de las villas se vinculan con la jefatura familiar masculina. Esta presenta una proporción menor en las villas que en el total de hogares de la ciudad (55,2 y 60,2% respectivamente) lo que muestra una mayor relevancia en las villas de la jefatura femenina.

Finalmente, otro dato que debe tenerse en cuenta es el ingreso per cápita familiar que en las villas es significativamente menor que el correspondiente a toda la capital: Según las cifras de la encuesta de hogares 2006, apenas sobrepasaba los \$200 mientras que en el total de la ciudad la cifra superaba levemente los \$1000.

Al mismo tiempo, analizando estadísticas en detalle sobre Soldati se destacan algunos datos importantes a tener en cuenta acerca de la vulnerabilidad laboral de los habitantes del barrio. La tasa de actividad promedio entre las tres zonas del barrio (Complejo habitacional, villas de emergencia y viejo barrio obrero) alcanza el 76% y la tasa de desocupación asciende al 37% (Dirección General de Estadísticas y Censos, 2008)

II.2 Características de los territorios en los que trabaja AVANZAR

Estas características surgen del trabajo de campo. Las preguntas de la encuesta se orientan a dar respuesta a las hipótesis que tenemos respecto a cuáles son los servicios más determinantes para el desarrollo de las actividades productivas: i disponibilidad de luz eléctrica, ii disponibilidad de gas natural, iii disponibilidad de línea de teléfono fija, iv disponibilidad de agua potable, vi vías de acceso adecuadas, vii medios de transporte económicos y adecuados. A estas variables, que son las que determinan la infraestructura de un barrio, agregamos, debido al agravamiento de la problemática, la falta de seguridad de los vecinos frente a situaciones delictivas. Es decir que un servicio público como la seguridad también es una restricción para los emprendedores que trabajan en villas. Por último, incluimos la variable capital social o trama social entendida como “el conjunto de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo que existen entre personas y/o grupos, que les posibilita acceder a otras formas de capital por ejemplo económico”.

Un análisis de los resultados de la encuesta revela que la gran mayoría de los emprendedores disponen de luz eléctrica (Ver Anexo 2 Cuadro A2.1 “Luz eléctrica por Barrio”) con algunas variaciones entre los barrios. En la mejor situación están los de la villa Los Piletones (97 %) y la menor disponibilidad la muestra la Villa 19 Barrio INTA (71,4 %), con variantes intermedias en los restantes barrios.

En cuanto a la disponibilidad de gas natural (Ver Anexo 2 Cuadro A2.2 “Gas Natural por Barrio”) encontramos mayores carencias y también más diferencias entre los barrios. Ningún entrevistado de Piletones, Barrio INTA o Ciudad

Oculita tiene gas natural. Los de Soldati disponen de gas natural en un 44 % y los de Fátima y otros barrios disponen del servicio en una muy baja proporción.. El alto costo de la garrafa comparado con el del gas natural, debe tenerse en cuenta a la hora de analizar los costos de los emprendimientos que utilizan esta energía, como es el caso de la producción de alimentos.

La carencia de agua potable (Ver Anexo 2, Cuadro A2.3 “Agua potable por Barrio”) afecta al 13 % de los microemprendedores con algunas diferencias entre barrios. En Soldati carecen del servicio un 19% y en Ciudad Oculita un 8% de los entrevistados, con situaciones intermedias en el resto de los barrios.

La falta de vías de acceso adecuadas (Ver en Anexo 2, Cuadro A2.4 “Vías de acceso adecuadas por Barrio”) es un problema muy significativo, ya que un tercio de los emprendedores declaran tener problemas en las vías de acceso a sus emprendimientos. Sin embargo, las diferencias son muy significativas según los barrios. El problema afecta en principio a Piletones (73%) y a Fátima (23%) mientras que es poco significativo en los restantes barrios.

La mayoría de los emprendedores considera que tiene una disponibilidad adecuada y económica de medios de transportes (Ver en Anexo 2 el Cuadro A2.5 “Disponibilidad de Medios de Transporte económicos adecuados por Barrio”). Sólo para los de Los Piletones este es un problema significativo afectando al 37% de los entrevistados.

La masificación del teléfono celular atenúa una carencia que afecta a la mayoría de los emprendimientos de los barrios analizados. En efecto el 57% de los entrevistados carece de línea de teléfono fija con variaciones importantes según los barrios. En Piletones afecta al 70 % de los entrevistados y entre los que afecta menos se ubica Soldati (44 %).

La seguridad es un servicio del cual carecen también en las villas o barrios en los que viven y trabajan los microemprendedores (Ver Cuadro en Anexo 2 el Cuadro A2.6 “Robos en el último año por Barrio”). El 41% de los encuestados ha sido robado en el último año. Las variaciones son significativas entre los barrios. Piletones y Ciudad Oculta son aquellos donde sufrieron más robos, (47 y 44 %, respectivamente). En un segundo escalón en cuanto a inseguridad están Soldati y Fátima, (38 y 36 % respectivamente). Villa 19, Barrio INTA se distancia sustantivamente del resto con un 14%.

La trama o capital social barrial, según el tipo de instrumento utilizado, aparece como poco significativa considerada en conjunto y también en los distintos barrios del estudio. Sólo un 14 % de la población entrevistada dice tener “alguna persona, grupo o institución al que acudir frente a un problema”. Piletones pareciera la excepción, en cuanto a la existencia de una trama social de apoyo, puesto que 30% de los emprendedores contestaron afirmativamente. En forma opuesta, en Soldati, ningún entrevistado dijo contar con algún apoyo frente a situaciones problemáticas. En el resto de los barrios se dan situaciones intermedias (Ver en Anexo 2 el Cuadro A2.7 “Existencia de una persona, asociación o grupo del barrio que lo ayude a resolver sus problemas por Barrio”).

III. ESTUDIO DE CAMPO DE LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS POBRES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

En esta sección observaremos los tipos de emprendimientos que funcionan en el territorio y sus características socio-económicas para luego verificar si se cumplen o no las hipótesis planteadas en el esquema conceptual.

III.1 Tipo de emprendimientos según sus niveles de ingreso

Cuadro N°2. Tipo de Emprendimiento según los niveles de ingreso⁵:

Tipo de Emprendimiento	Cantidad de emprendimientos (en No. y en %)	
	De infra subsistencia (hasta \$1600)	22
De subsistencia (entre \$1601 y \$2400)	29	32,2%
Con posibilidades de capitalización (mayor a \$2400)	39	43,3%
Total	90	100%

Fuente: Elaboración propia

⁵ Esta clasificación incluye el resultado de 90 encuestas (sobre un total de 100 realizadas) porque fueron los casos en que pudo determinarse, en forma clara, el ingreso neto.

Al considerar la tipología de emprendedores desarrollada en la sección anterior, es decir tomando en cuenta únicamente los datos de ingresos netos, podemos observar que la mayoría (43,3%) corresponde a los emprendimientos “con posibilidades de capitalización” seguidos por los de “subsistencia” (32,2%) y, en último lugar, por los de “infrsubsistencia” (24,4%) (Ver Cuadro 2).

A partir de las hipótesis desarrolladas en la Sección Primera sobre el Marco Teórico que plantean que el resultado económico está muy condicionado por dos variables estructurales (la forma social del trabajo y la dotación de recursos productivos), a las que cabe agregar la incidencia de las que denominamos intervinientes, presentaremos, a continuación, el comportamiento de estas diferentes variables.

III.2. Variables Estructurales.

III.2. 1 Forma social del trabajo

Esta variable fue medida a través el cruce de dos indicadores. El primero de ellos se refiere a quiénes son los titulares del emprendimiento: puede ser unipersonal, familiar⁶ o una sociedad de hecho⁷. El segundo indicador se refiere a la relación salarial: si contratan o no asalariados y, en éste último caso, si es sólo en forma

⁶ Tanto el trabajo unipersonal como el familiar pueden entrar en la categoría de trabajo familiar (entendido como unidades en las cuales existe presencia del trabajo del productor y/o de su familia en forma directa en las labores). Pero a los efectos de simplificar el análisis aquí los consideraremos como dos categorías separadas: unipersonal y familiar.

⁷ Se trata de dos o más personas que comparten capital, que realizan trabajo directo en las labores, y que se asocian de hecho sin conformar ninguna forma jurídica para encarar una actividad

temporaria, permanente o de ambos tipos. El cruce de estos indicadores nos daría una tipología de seis categorías de forma social del trabajo: **i** unipersonal sin contratación de asalariados permanentes, **ii** unipersonal con contratación de asalariados permanentes, **iii** familiar sin contratación de asalariados permanentes, **iv** familiar con contratación de asalariados permanentes, **v** sociedad de hecho sin contratación de asalariados permanentes y **vi** sociedad de hecho con contratación de asalariados permanentes.

La mayor parte de los emprendimientos encuestados se basan en el trabajo del productor y/o su familia en forma directa. En efecto, se trata mayoritariamente de emprendimientos unipersonales (51 %) y familiares de dos o más miembros (44 %) ya que apenas 5 constituyen sociedades de hecho (5 %) (Ver Cuadro A2.8 “Forma Social del Trabajo” en el Anexo 2).

Con respecto a la contratación de asalariados la gran mayoría de los emprendimientos no los contrata (84 %) o sólo lo hace en forma temporaria (10 %). Esto puede ser observado en el Cuadro 3 que presenta la vinculación entre el tipo de emprendimiento y la forma social del trabajo. Es posible distinguir allí 18 celdas teóricamente posibles resultantes de dicho cruce.

De acuerdo con la distribución de frecuencias reelaboramos una tipología de seis situaciones en las que se concentra el 90% de los emprendedores prestatarios de Avanzar: Todas ellas presentan unidades que no contratan asalariados o sólo lo hacen en forma temporaria e incluyen a:

- i** .Emprendimientos *con posibilidades de capitalización* basados en el trabajo unipersonal (14%) y familiar (20%).,
- ii**. Emprendimientos *de subsistencia* con forma del trabajo unipersonal (19%) y familiar (13%),

iii. Emprendimientos *de infrasubsistencia* con forma del trabajo unipersonal (18%) y familiar (6%).

Nos preguntamos qué tienen en común y qué es lo que diferencia a los emprendedores que son parte de esta tipología. **Tienen en común el tener una forma social del trabajo de tipo familiar o unipersonal**, dado que el/la productor/a participa en las labores y no se contratan asalariados sino sólo temporariamente para algunas tareas y/o épocas de año, como las fiestas. **Y los diferencia el hecho de tener diferente tipo de reproducción del capital de su emprendimiento**: para algunos el ingreso no alcanzaría a la reproducción simple de la actividad económica (infrasubsistencia), otros obtienen ingresos a nivel de reproducción simple de su emprendimiento (subsistencia) y los que están en mejores condiciones, son los que están en un nivel de reproducción ampliada de su capital (con posibilidades de capitalización). Sin embargo, **estas diferencias en el nivel de reproducción del capital no son tan importantes como para dar lugar a la presencia de asalariados permanentes.**

Los emprendimientos en los que el trabajo directo del emprendedor está acompañado por la contratación de asalariados en forma permanente, representan sólo un 6% del total y en todos los casos se concentran en el tipo “con posibilidades de capitalización”. La contratación de asalariados permanentes en este tipo de emprendimientos, que incluye tanto formas unipersonales como familiares y sociedades de hecho, podría dar cuenta de que estarían iniciando un proceso de transición hacia formas más cercanas a las pequeñas unidades capitalistas. Esto marcaría una diferencia con los restantes tipos de unidades productivas que apoya AVANZAR. La trayectoria de estos emprendimientos se coteja más adelante con la información respecto a la cantidad

de créditos que tomaron de la Institución para evaluar en qué medida el financiamiento recibido contribuyó a su capitalización.

Cuadro N° 3. Forma Social del trabajo por Tipo de emprendimiento (En Cantidad y Porcentajes).

Tipo de Emprendimiento		Unipersonal sin asalariados con temporarios	Unipersonal con asalariados ajenos permanentes	Familiar sin asalariados con temporarios	Familiar con asalariados ajenos permanentes y temporarios	Sociedad de hecho sin asalariados	Sociedad de hecho con asalariados permanentes	Total
de infraestructura	Cantidad	16	0	5	0	1	0	22
	Porcentaje	72,70%	0,00%	22,70%	0,00%	4,50%	0,00%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	17	0	12	0	0	0	29
	Porcentaje	58,60%	0,00%	41,40%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Con posibilidades de capitalización	Cantidad	13	2	18	3	2	1	39
	Porcentaje	33,30%	5,10%	46,10%	7,70%	5,10%	2,60%	100,00%
	Cantidad	3	0	6	0	1	0	10
	Porcentaje	30,00%	0,00%	60,00%	0,00%	10,00%	0,00%	100,00%
Total	Cantidad	49	2	41	3	4	1	100
	Porcentaje	49,00%	2,00%	41,00%	3,00%	4,00%	1,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

III.2.2 Dotación de recursos productivos:

III.2.2.1 Dotación de trabajadores

En relación con la dotación de trabajadores, (ver en el Anexo 2 el Cuadro A2.9 “Cantidad de trabajadores por Tipo de Emprendimiento”) encontramos que **la mayor parte de los emprendedores trabajan solos (45%) seguidos por aquellos que trabajan que con una persona más (33%)**. En tercer lugar, están aquellos que trabajan con dos o tres personas (18%) y por último, quienes contratan 4 o 5 personas (4 %). Esto se da principalmente, como ya fue señalado, bajo la forma de trabajo familiar. La fuerza de trabajo total existente en los 100 emprendimientos es de 168 trabajadores, considerando al emprendedor y al resto de los que trabajan en los mismos. La cantidad de trabajadores que utilizan los emprendimientos crece en la medida en que aumenta el ingreso de los mismos. Es

decir, que una característica estructural de estos emprendimientos es la baja dotación de trabajadores y así mismo, que estos aumentan en la medida en que nos movemos desde los de *infrasubsistencia* hacia aquellos *con posibilidades de capitalización*.

III.2.2.2 Duración de la jornada de trabajo

La importancia que registran los emprendimientos para los emprendedores se revela en la cantidad de horas que le dedican al mismo. **Para una gran mayoría constituye la principal ocupación de la jornada.** En efecto, el 65% de los entrevistados le dedica más de 40 horas semanales porcentaje que se eleva al 80% si hablamos de más de 20 horas semanales (ver Anexo 2. Cuadro A2.10 “Duración de la jornada de trabajo por Tipo de Emprendimiento”). Esto marca un punto importante para una política que apunte a una consolidación de puestos de trabajo a través de un fortalecimiento de la calidad de estos emprendimientos. Teniendo en cuenta, además, que el trabajo es el recurso más abundante en este tipo de unidades, su valorización es un elemento clave para mejorar el valor agregado aportado por el mismo.

La mayor dedicación en horas de trabajo puede ser observada en los emprendimientos “con posibilidades de capitalización” y “de subsistencia” donde una amplia mayoría trabaja más de 40 horas semanales (80 y 69%, respectivamente). En cambio, en los emprendimientos de *infrasubsistencia*, la mayoría (59%) trabaja 40 horas semanales o menos. Es decir que la duración de la jornada de trabajo está muy vinculada al tipo de emprendimiento medido por los resultados.

III.2.2.3 Disponibilidad de maquinarias por tipo de emprendimiento

En relación a la cantidad de máquinas con las que cuentan los emprendimientos debemos separar el análisis, en primer lugar, entre aquellos emprendimientos que cuentan con maquinarias y aquellos que no. En este segundo grupo encontramos fundamentalmente a emprendimientos dedicados a actividades que no requieren la utilización de maquinarias (30 emprendimientos). El caso más evidente es el correspondiente al comercio textil que involucra fuertemente, como veremos más adelante, a los emprendimientos de *infrasubsistencia*. Este es uno de los motivos por los que el 68% de este tipo de emprendimientos no dispone de maquinarias o las disponen en un número muy escaso (Ver Anexo 2 Cuadro A2.11 “Cantidad de maquinarias por Tipo de Emprendimiento”).

En los emprendimientos de subsistencia, se repite la tendencia a disponer de poco stock de maquinaria. Aquí el 31% de los emprendimientos no utiliza máquinas. Mientras que entre aquellos que sí cuentan con maquinarias y herramientas la moda está en 3 máquinas. Es interesante señalar que la moda en el caso de los emprendimientos con posibilidades de capitalización aumenta hasta 5 máquinas y que aquí casi no hay emprendimientos que no utilicen al menos una máquina. Se destaca en este último grupo un emprendimiento que posee 14 máquinas (es de producción textil propia y para terceros).

Por otro lado, cuando se les preguntó a los entrevistados si las máquinas y herramientas que tenían eran suficientes y adecuadas, la mayor parte de los que disponen de maquinaria contestaron que la cantidad era suficiente pero que la calidad de las mismas no era la adecuada.

Es decir que disponer o no de maquinarias y su cantidad y calidad es una variable estructural relevante en relación con los resultados económicos de los

emprendedores. Así mismo observamos que se dan variaciones significativas en su dotación entre los tres tipos de emprendimientos.

III.2.2.4 Disponibilidad de espacio físico por tipo de emprendimiento

La disponibilidad de infraestructura para la actividad productiva, espacio físico separado del hogar para el negocio, medida en términos dicotómicos “sí o no” sin considerar las características del mismo, resultó ser determinante para diferenciar a los emprendimientos que tienen más posibilidades de capitalización, del resto

La mitad aproximadamente de los emprendimientos tiene un espacio físico separado (49%) (Ver Anexo 2 Cuadro A2.12 “Disponibilidad de espacio físico separado del hogar por Tipo de Emprendimiento”).

El porcentaje de emprendimientos con espacio físico separado es mayor a medida que aumenta el ingreso neto. En este sentido, los emprendimientos de infrasubsistencia, y en menor medida los de subsistencia, en su mayoría no poseen espacio físico propio mientras que sí lo poseen la mayor parte de los emprendimientos con posibilidades de capitalización.

III.3. Análisis de las variables intervinientes

Como ya señalamos en el marco conceptual, las variables intervinientes son aquellas que establecen los límites y potencialidades a partir de la condicionalidad que ejercen las variables estructurales. Hemos escogido a partir de la experiencia de trabajo con este sector, las siguientes variables: **1.** actividad económica principal, **2.** formalización, **3.** acceso a financiamiento, **4.** relaciones de género y **5.** escolaridad del emprendedor/a. A continuación relacionaremos estas variables

con los tipos de emprendimientos, definidos más arriba, según los niveles del ingreso neto.

III.3.1 Actividad Económica Principal por tipo de emprendimiento

Al observar la actividad económica principal de los distintos tipos de emprendimientos vemos que es posible establecer ciertas tipologías de especialización según el nivel de ingresos de las microempresas.

Cuadro N° 4. Tipo de emprendimiento y Actividad económica principal según ingreso neto mensual. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Actividad Económica									Total
		Textil (producción propia)	Textil (producción para tercero)	Textil (producción propia y para terceros)	Textil (comercio)	Alimenticio (producción)	Alimenticio (comercio)	Otro (producción)	Otro (Comercio)	Otro (Servicio)	
de infrasubsistencia	Cantidad	0	1	0	9	1	2	2	6	1	22
	Porcentaje	0,00%	4,50%	0,00%	40,90%	4,50%	9,10%	9,10%	27,30%	4,50%	100%
de subsistencia	Cantidad	3	2	3	7	5	5	0	2	2	29
	Porcentaje	10,30%	6,90%	10,30%	24,10%	17,20%	17,20%	0,00%	6,90%	6,90%	100%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	7	2	5	1	6	5	1	4	8	39
	Porcentaje	17,90%	5,10%	12,80%	2,60%	15,40%	12,80%	2,60%	10,30%	20,50%	100%
	Cantidad	3	0	1	2	2	0	0	2	0	10
	Porcentaje	30,00%	0,00%	10,00%	20,00%	20,00%	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%	100%
Total	Cantidad	13	5	9	19	14	12	3	14	11	100
	Porcentaje	13,00%	5,00%	9,00%	19,00%	14,00%	12,00%	3,00%	14,00%	11,00%	100%

Fuente: Elaboración propia

Así podemos establecer que los emprendimientos de *infrasubsistencia* presentan un fuerte predominio de actividades comerciales vinculadas, en primer lugar, con el sector textil (40,9 % de estos emprendimientos). Si a estas actividades comerciales le sumamos las de alimentos y otros (cosméticos, perfumes y demás productos de belleza por catálogo), observamos que la comercialización de productos se presenta como la actividad principal de los emprendimientos de subsistencia (77%) (Ver Cuadro 4). La explicación más evidente de esta situación

radica en que el comercio, a diferencia de la producción, puede presentar menores exigencias en materia de infraestructura y equipamiento.

En el caso de los emprendimientos de *Subsistencia* vemos que las actividades se orientan, en proporciones bastante similares, al comercio (48%) y a la producción (45%). También aquí el rubro “Textil Comercio” aparece como la actividad productiva más frecuente aunque con un porcentaje mucho menor que en el caso anterior (24,1%). La diferencia radica en que aquí aparecen más casos de producción y venta de alimentos (34,4 %) lo que podría indicar la existencia de ciertas condiciones de espacio requeridas para realizar esta actividad.

Finalmente, llegamos al grupo más numeroso de emprendimientos, aquellos que por su nivel de ingreso neto mensual pertenecen a la categoría “*Con posibilidades de capitalización*”. Esta categoría está liderada por emprendimientos englobados dentro del rubro “Otros servicios” que requieren cierto nivel de capital y/o conocimientos y donde se destaca la presencia de tatuadores y remiseros. Por otro lado, a diferencia de lo ocurrido en los casos anteriores, el rubro textil comercio pierde toda relevancia en favor de las actividades textiles productivas, especialmente las de producción propia. Esto lleva a que las actividades de producción más que dupliquen a las comerciales (54% contra 26%) lo que muestra un sector que cuenta con mayores recursos que los anteriores (trabajadores, maquinarias, capital de trabajo) para encarar este tipo de actividades.

Podemos destacar, entonces, que **los emprendimientos que se encuentran en el nivel de ingresos de *infrasubsistencia* presentan una concentración muy elevada en un número limitado de actividades comerciales que aparece mucho más equilibrado en el caso de los de *subsistencia*, mientras que los emprendimientos *con posibilidades de capacitación* muestran un mayor grado de diversificación y de preponderancia de actividades productivas.**

III.3.2 Formalización por tipo de emprendimiento

La variable formalización de los emprendimientos fue medida a través de indicadores referidos a la existencia de alguna forma jurídica y a la obtención de habilitaciones que caracterizan al trabajo registrado. Ningún emprendimiento tiene figura jurídica ya sea como sociedad civil o comercial mientras que el 91% no esta inscripto en la AFIP. Por otro lado, **sólo el 1% de los emprendimientos está inscripto en el Registro de Establecimientos y en el Registro de Productos y el 95% desconoce el sistema de Monotributo Social** que otorga el Ministerio de Desarrollo Social.⁸

Como vemos no sólo se trata de un sector altamente informal - independientemente del tipo de emprendimiento considerado-, sino que también presenta una fuerte carencia de información respecto de las normativas vigentes y de las posibilidades de formalización. Sin embargo, de las preguntas cualitativas de la encuesta, surge la necesidad de formalización como una preocupación frecuente de los microempresarios.

III.3.3 Acceso a financiamiento por tipo de emprendimiento

Otra variable interviniente considerada en el estudio es el acceso al crédito. Cabe destacar que la mayor parte de los prestatarios presentan una experiencia muy escasa, previa a AVANZAR, en cuanto al acceso al crédito (salvo el otorgado por

⁸ En el Registro Nacional de Efectores del Ministerio de Desarrollo Social, los emprendedores pueden inscribirse como monotributistas sociales por una cuota mínima, lo que les permite facturar y tener acceso a una obra social. Los años como monotributista se consideran a efectos de la jubilación aunque para que esta se efectivice deben hacer los aportes correspondientes

negocios de electrodomésticos para la compra de bienes de consumo durables). Una modalidad cultural utilizada, aunque sólo por el 9% de los prestatarios encuestados, destinada únicamente a la comunidad boliviana, es el llamado Pasanaco⁹. También operan en los barrios prestamistas informales conocidos con el nombre de “usureros”.

Con respecto a los créditos recibidos a través de AVANZAR, es importante remarcar aquí que aparece **una asociación significativa entre el resultado económico de los emprendimientos y la antigüedad de los prestatarios en dicho programa, manifestada a través de la cantidad de créditos ya recibidos**. En efecto, como podemos observar en el Cuadro No 5, la proporción de prestatarios que recibieron hasta 10 créditos es proporcionalmente mayor en el caso de los de infrasubsistencia (79%), que en aquellos con posibilidades de capitalización (68%). En cambio éstos últimos recibieron más de 11 créditos en una proporción mayor (32%) que los de infrasubsistencia (21%) y los de subsistencia (15%).

Cuadro N°5. Cantidad de créditos recibidos a través de Avanzar por Tipo de Emprendimiento (Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Cantidad de Créditos Recibidos			
		1 a 5	6 a 10	11 o más	Total
De infrasubsistencia	Cantidad	9	6	4	19
	Porcentaje	47,4%	31,6%	21,1%	100,0%

⁹ Se trata de un grupo integrado, generalmente, por 10 a 20 personas. Cada una de las personas aporta un monto establecido y se crea un pozo. Este pozo lo retira alguno de los integrantes (se sorteán las ubicaciones para ello) y cuando lo devuelve lo retira el siguiente. El uso es definido por el receptor del dinero.

de subsistencia	Cantidad	14	9	4	27
	Porcentaje	51,9%	33,3%	14,8%	100,0%
Con posibilidades de capitalización	Cantidad	16	10	12	38
	Porcentaje	42,1%	26,3%	31,6%	100,0%
Sin definir	Cantidad	4	2	4	10
	Porcentaje	40,0%	20,0%	40,0%	100,0%
Total	Cantidad	43	27	24	94
	Porcentaje	45,7%	28,7%	25,5%	100,0%

Fuente: Elaboración Propia

Esta asociación positiva entre la cantidad de créditos recibidos y el tipo de emprendimiento estaría reflejando que los créditos de AVANZAR contribuyen a mejorar la evolución económica de los emprendedores.

Un reclamo particular se presenta en el caso del acceso al crédito para la compra de maquinarias por montos mayores. Al respecto, un 83% de los encuestados no recibió créditos con esta finalidad aunque enfatizó que los requeriría para progresar en su actividad.

III.3.4 Relaciones de género por tipo de emprendimiento

Existe una amplia bibliografía que da cuenta de la alta participación de las mujeres en actividades microempresarias, en particular entre las de menores ingresos, en la mayoría de los países de América Latina. Esta regla se confirma

entre los prestatarios de Avanzar dado que más del 60% de los mismos son mujeres.¹⁰

Los resultados recogidos revelan que **la proporción de mujeres en los emprendimientos de *infrasubsistencia* y de *subsistencia* es del 86% y el 83% respectivamente**, niveles muy superiores al promedio de mujeres de la muestra. Esta tendencia se revierte en los emprendimientos *con posibilidades de capitalización* donde la mayoría, 51%, está a cargo de varones (ver Anexo 2, Cuadro A2.13 “Género y Tipo de Emprendimiento”).

Estos resultados indican que, si bien Avanzar apoya los proyectos de las mujeres, el microcrédito por sí sólo no alcanzaría para que las prestatarias puedan tener emprendimientos que superen la subsistencia en proporción similar a los varones.

A partir de esta situación, se indagó acerca de la situación de los ingresos familiares respecto al ingreso/trabajo del compañero/a (ver Anexo 2 Cuadro A2.14 “Ingresos del cónyuge por Tipo de Emprendimiento”). El resultado obtenido muestra que en todos los casos de las mujeres encuestadas con emprendimientos de *infrasubsistencia* que tienen compañero, este percibe ingresos de otro trabajo fuera del emprendimiento femenino.

Por otro lado, dentro de los emprendimientos con posibilidades de capitalización, las parejas de las mujeres encuestadas o bien trabajan dentro del emprendimiento o tienen otro trabajo remunerado fuera del mismo.

Es decir que muchos emprendimientos de *infrasubsistencia* serían un complemento de trabajo/ingresos de la mujer ante situaciones de probables bajos ingresos de sus compañeros. En cambio en los emprendimientos *con*

¹⁰ La muestra realizada, que da cuenta de este universo, estuvo conformada por un 69 % de mujeres.

posibilidades de capitalización, mujer y varón trabajan juntos en la unidad productiva en mayor proporción, y cuando no, el varón tiene otro ingreso.

III.3.5. Escolaridad de los entrevistados por tipo de emprendimiento.

La asociación positiva entre educación y trabajo ha sido demostrada históricamente en innumerables estudios. De todas maneras, dada la situación actual de la educación pública, la heterogeneidad del mercado de trabajo y las múltiples estrategias de subsistencia que adoptan las familias, esta asociación tiene matices que aparecen en los resultados de la encuesta.

En primer lugar, podemos observar que existe una asociación positiva, aunque no muy significativa, entre el tipo de emprendimiento y el nivel de escolaridad para los dos tipos más representativos del universo de Avanzar, que son los emprendimientos *de subsistencia* y *con posibilidades de capitalización*. En efecto, los microempresarios de *subsistencia* presentan un 45% de baja escolaridad (estudios primarios incompletos y completos) frente al 33% de aquellos *con posibilidades de capitalización*. Por otro lado, aquellos que presentan mayores niveles de escolaridad (estudios secundarios incompletos, completos y superiores incompletos y completos) constituyen un 55% de los de *subsistencia* frente a un 66% de los *con posibilidades de capitalización* (ver Anexo 2, Cuadro A2.15 “Escolaridad de los emprendedores por Tipo de Emprendimiento”).

La falta de asociación positiva fuerte entre los tres Tipos de Emprendimiento y el nivel de escolaridad muestra una situación frecuente en la post crisis 2001/2002. Por una parte que un porcentaje importante de los emprendedores tenga estudios secundarios incompletos o más (61%), o la existencia de personas con estudios superiores (7%), estaría indicando que la escolaridad no es un reaseguro frente a la subocupación, los bajos ingresos o la pobreza.

Por otro lado, el hecho de que los porcentajes de emprendedores tanto con bajos como con altos niveles de escolaridad sean muy semejantes entre los de *infrasubsistencia* y los *con posibilidades de capitalización* podría estar vinculado a la hipótesis de que entre los prestatarios de AVANZAR que están en condiciones de *infrasubsistencia* habría dos grupos muy diferenciados: un núcleo duro de pobreza, con baja escolaridad (31%) y otro conformado por mujeres, que tienen esta actividad como un ingreso secundario de la familia y con escolaridad media o alta (69%). Los ingresos de las cónyuges serían un complemento importante para las economías domésticas teniendo en cuenta la caída del salario real de los trabajadores producida en la última década.

III.3.6 Análisis de las variables referidas a la capacidad de gestión

De acuerdo con lo propuesto en nuestro esquema conceptual, tanto las variables que consideramos estructurales como las intervinientes podrían ser entendidas como las más influenciadas por las oportunidades históricas que el contexto les brindó a los microempresarios.

La capacidad de gestión de los microemprendedores, si bien está también afectada por su contexto histórico, es una variable que, bajo ciertas transformaciones, puede generar cambios importantes en los emprendimientos y motivar a los actores a generar esos cambios. Los indicadores referidos a la capacidad de gestión son los que señalan la trayectoria efectiva que recorre cada unidad productiva. Son los que marcan el límite de lo posible y por lo tanto, establecen los más y los menos al interior de cada Tipo de Emprendimiento. Tal como sostuvimos en el esquema conceptual, el tipo de gestión que realizan los entrevistados de su emprendimiento responde, en el mejor de los casos, a una

concepción tradicional entendida como manejo de una actividad. Esto implica ciertos niveles de organización.

Las variables que incluimos en la capacidad de gestión son las siguientes:

- i. Actitud hacia la capacitación y la asistencia técnica
- ii. Visión a futuro de la actividad
- iii. Gestión comercial
- iv. Gestión administrativa y financiera
- v. Control de calidad en el proceso productivo

III.3.6.1 Actitud hacia la capacitación y la asistencia técnica por Tipo de Emprendimiento

La mayoría de los emprendedores (60%) considera que mejoraría en el desempeño de sus tareas si recibiera capacitación y/o asistencia técnica. Dentro de los tipos de emprendimiento, los de *subsistencia* muestran una predisposición hacia estas actividades mayor que aquellos con *posibilidades de capitalización* (69 % y 62% respectivamente). Sin embargo, estos últimos mostraron en las entrevistas otras preocupaciones en relación con la renovación de sus maquinarias, con disponer de más capital de trabajo y también se mostraron más seguros en su desempeño en el negocio y en el manejo de su actividad. El interés mostrado es levemente menor en el caso de los emprendimientos de *Infrasubsistencia* (55%). Esto podría vincularse con el hecho de que estos emprendimientos representan, en la mayoría de los casos, un ingreso de la mujer en el hogar adicional al principal. Un tercio de los emprendedores recibió algún tipo de asistencia técnica durante los últimos tres años (Ver Anexo 2, Cuadro A2.16 “Recepción de asistencia técnica y la capacitación por Tipo de Emprendimiento”).

III.3.6.2 Visión a futuro de la actividad por Tipo de Emprendimiento

La visión a mediano plazo del negocio es una dimensión importante de la planificación estratégica. Su presencia podría ofrecer ciertas garantías de que los esfuerzos en materia de políticas de distinto tipo se van a dirigir a microemprendedores que se ven a sí mismos como tales en forma sostenida y mejorada en el tiempo.

Puede observarse, en primer lugar, que un porcentaje significativo de todos los emprendedores (72 %) tiene una visión de su negocio a un plazo de tres años (ver Anexo 2, Cuadro A2.17 “Visión del negocio por Tipo de Emprendimiento”). Llama la atención, sin embargo, que el porcentaje sea significativamente mayor en los de *Subsistencia* que en los que presentan *posibilidades de capitalización* (93 y 69%, respectivamente). Aún los emprendimientos de *Infrasubsistencia* muestran, en su mayoría, una visión de su futuro aunque este porcentaje, como podía esperarse, es menor al de los otros tipos de emprendimientos (59%).

III.3.6.3 Gestión comercial

La gestión comercial fue indagada a través de los siguientes indicadores: lugar de venta de los productos, experiencias de compra conjunta de insumos y materias primas y experiencia de venta conjunta.

El lugar de venta de los productos presenta una asociación positiva importante con el tipo de emprendimiento. En efecto, **en los emprendimientos de *infrasubsistencia* y de *subsistencia* predomina la venta en la casa del emprendedor** (32 y 38 % respectivamente), mientras que en **los emprendimientos con *posibilidades de capitalización* predomina la venta en ferias y en locales fuera de la casa** (23 % en cada caso). (ver cuadro 6). Por otro

lado, se puede observar que un 10% de los emprendimientos de *subsistencia* y de aquellos *con posibilidades de capitalización* les venden a fabricantes (indumentaria) que suelen tener ciertos requisitos estandarizados en cuanto a calidad. Esta vinculación es atendible en caso de encarar el mejoramiento de cadenas de valor en términos de un mayor valor agregado, calidad y equidad.

Resulta de interés destacar que en los tres Tipos de Emprendimiento son significativos los casos que combinan más de un lugar de venta. Por ejemplo: venta en la casa y en la calle para los más chicos y venta en ferias y a un fabricante para los de *subsistencia* y *con posibilidades de capitalización*.

La forma en que se compran los insumos y materias primas y en que se venden los productos –individual o asociativamente- afecta los niveles de ingresos netos debido a la posible realización de economías de escala. **Más del 70% de los entrevistados nunca realizó compras o ventas en conjunto.** Los que las realizan, que representan una pequeña proporción (18% para las compras y 26% para las ventas) pertenecen en su mayor parte a los emprendimientos *con posibilidades de capitalización* (ver Anexo 2, Cuadro A2.18 “Compras en conjunto de insumos o materias primas por Tipo de Emprendimiento” y Cuadro A2.19 “Venta en forma conjunta con otros productores por Tipo de Emprendimiento”).

Cuadro N°6.Lugar de venta por tipo de emprendimiento. Porcentaje

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		En qué lugares vende el producto o servicio principal						Total
		En su casa	En ferias	En un local (fuera de la casa)	Venta ambulante y En la calle pero en el mismo lugar	A fabricante	Combinación (2 o más)	
De <i>infrasubsistencia</i>	Cantidad	7	3	3	4	1	4	22
	Porcentaje	31,80%	13,60%	13,60%	18,10%	4,50%	18,20%	100,00%
de <i>subsistencia</i>	Cantidad	11	5	1	1	3	8	29
	Porcentaje	37,90%	17,20%	3,40%	3,40%	10,30%	27,60%	100,00%
Con <i>posibilidades de capitalización</i>	Cantidad	3	9	9	4	4	10	39
	Porcentaje	7,70%	23,10%	23,10%	10,30%	10,30%	25,60%	100,00%
Sin <i>especificar</i>	Cantidad	1	2	4	2	0	1	10
	Porcentaje	10,00%	20,00%	40,00%	20,00%	0,00%	10,00%	100,00%
Total	Cantidad	22	19	17	11	8	23	100
	Porcentaje	22,00%	19,00%	17,00%	11,00%	8,00%	23,00%	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Estos resultados muestran una escasa capacidad para desarrollar articulaciones con otros productores para encarar compras o ventas conjuntas. Dadas las potencialidades de mejora de los emprendimientos que podrían derivarse de dichas articulaciones, sería importante implementar mediante asistencia técnica, medidas que incentiven este tipo de estrategias.

III.3.6.4 Gestión administrativa y financiera por tipo de emprendimiento:

Una adecuada gestión administrativa de los emprendimientos requiere un registro de ingresos y gastos con el mayor detalle posible. Los emprendedores que registran por escrito sus ingresos por ventas alcanzan al 60%. Sin embargo, al analizar estas variables por Tipos de Emprendimiento aparecen diferencias significativas entre los emprendimientos de *Infrasubsistencia* y *Subsistencia* por una parte (55%) y los de *Con posibilidades de Capitalización por la otra* (67%) (Ver Anexo 2, Cuadro A2.21 “Registro de ingresos por ventas por Tipo de Emprendimiento”, Cuadro A2.22 “Registro de costos directos por Tipo de

Emprendimiento” y Cuadro A2.23 “Registro de costos indirectos por Tipo de Emprendimiento” 1) ¹¹ .

Los porcentajes se reducen con respecto al registro de los costos directos (53%) y sobre todo de los indirectos (28%). Estos resultados coinciden con los encontrados en otro trabajo confeccionado a partir de una encuesta previa realizada a prestatarios de AVANZAR. Allí se refleja una clara subestimación de ciertos costos indirectos, como los provenientes del desgaste de las maquinarias utilizadas dentro del proceso de producción, lo que puede derivar en fuertes problemas de desacumulación de capital fijo (Bekerman, 2009).

Esta modalidad de gestión del emprendimiento basada esencialmente en el registro de las ventas, encontrada entre muchos prestatarios de AVANZAR, es frecuente también entre pequeñas empresas de la economía formal. Consiste en evaluar la marcha del negocio por “la caja” que hicieron semana a semana a la que toman como signo de la mejor o peor marcha del negocio.

Otro aspecto considerado en la encuesta se refiere a la separación entre la economía doméstica y la mercantil. Cabe aclarar que esta separación es válida sólo para el caso de aquellos emprendedores que producen bienes o servicios factibles de ser consumidos en el hogar y que alcanza al 48% de la muestra. (Ver Cuadro A2.20 “Separación de la economía doméstica y la mercantil por Tipo de Emprendimiento” en el Anexo 2). De ese total el 81% no registra lo que consume del negocio, lo que revela un escaso nivel de separación entre la economía doméstica y la mercantil.

¹¹ Estos niveles de registro pueden estar influenciados por el hecho de que AVANZAR establece como uno de sus requisitos para el otorgamiento de los créditos la realización de un curso de costos. Este curso no alcanzó aún a la totalidad de los prestatarios pero ayudó a promover el seguimiento de registros en aquellos que si lo realizaron (Bekerman, 2009)

La otra dimensión importante que se indagó, se refiere a la gestión financiera. Es decir hasta qué punto los prestatarios pueden gestionar en forma autónoma sus necesidades de financiamiento o, en concreto, calcular la necesidad de crédito a solicitar a AVANZAR. La encuesta mostró que sólo el 56% de los emprendedores entrevistados calcula de alguna forma cuánto dinero necesita cuando solicita financiamiento sin que existan diferencias significativas por Tipo de Emprendimiento. (Ver Cuadro A2.24 “Calcula crédito por Tipo de Emprendimiento” en el Anexo 2). La explicación que se destaca, entre los que no realizan el cálculo, es que reciben lo que les ofrece Avanzar. Hasta cierto punto esta respuesta estaría reflejando que **la experiencia de racionamiento del crédito vivida largamente por estos emprendedores los llevaría a tomar el máximo posible que la institución estuviera dispuesta a otorgarles**. Pero este tipo de comportamiento obliga a AVANZAR a realizar una cuidadosa evaluación de las necesidades de los prestatarios a los efectos de evitar niveles inadecuados de endeudamiento. Este es un tema que también debería ser encarado como parte de los programas de capacitación dirigidos al sector.

III.3.6.5 Control de la calidad por tipo de emprendimiento

Lo que se desprende de la encuesta es que un 79% de los productores entrevistados realiza un *control de la calidad* de los bienes o servicios que venden en al menos una etapa del proceso productivo (Ver Cuadro A2.25 “Control de Calidad por Tipo de Emprendimiento” en el Anexo 2). Si bien en los emprendimientos de *Infrasubsistencia* este valor es levemente inferior a los de *Subsistencia* y *Con posibilidades de capitalización* (77, 83 y 82 % respectivamente) no consideramos que la diferencia sea significativa.

Es necesario tener en cuenta que esta variable presenta resultados mucho más altos de los esperados. Analizando la pregunta que se formuló en la encuesta observamos que la misma era muy vaga y que permitía que se conteste por la afirmativa sin una indagación profunda sobre qué se entiende por control de calidad. A tal respecto, la desestimamos en los resultados obtenidos.

IV. LAS POLÍTICAS SOCIALES Y LA VISION DE LOS PRESTATARIOS DE AVANZAR SOBRE LAS MISMAS

IV.1. Las Políticas Sociales en Argentina

En esta sección nos referiremos a las políticas sociales vinculadas a nuestra población objetivo, es decir, los microemprendimientos pobres de Capital Federal. Podríamos definir a las políticas sociales como aquellas que buscan fortalecer la equidad. y/o mejorar la distribución. El primer objetivo apunta a asegurar la igualdad de oportunidades para las distintas personas, mientras que las mejoras en la distribución, que pueden ser vía ingresos o activos, buscan resolver las situaciones de desigualdad social. Las políticas de distribución de ingresos (no incluimos aquí a las de tipo salarial) pueden presentar, en muchos casos, un carácter asistencial, mientras que las que se orientan a la redistribución de activos (de educación, de capacitación y las socio-productivas en general) se orientan claramente hacia un enfoque de desarrollo de capacidades.

Por otro lado, tanto las políticas asistenciales como las que persiguen la redistribución de activos pueden ser focalizadas o universales. Es decir, pueden apuntar a un determinado sector específico de la población que cumpla con ciertos requisitos explicitados, o ser abiertas a toda la comunidad.

La experiencia argentina reciente presenta un amplio espectro de políticas sociales entre las que se destacan, frente a la dramática crisis del 2001, aquellas orientadas a resolver urgencias de corto plazo con un carácter focalizado como veremos a continuación

IV.1.1 Programas del Gobierno Nacional

En este grupo de políticas se destaca el “Plan Jefes/as de Hogar”. El mismo, ha sido implementado desde el Ministerio de Trabajo y está destinado a los hogares pobres con hijos menores de 18 años (o bien con hijos discapacitados de cualquier edad) en donde el jefe de hogar se encontrara desocupado. Tuvo sus orígenes en el año 2002 y según su decreto de creación, se trataba de un plan “...para ser aplicado mientras dure la emergencia ocupacional”, por lo que se establecía como fecha límite de vencimiento al 31 de diciembre de 2002. El Plan se asentó sobre dos objetivos básicos: generación de empleo y sostenimiento de ingresos. Como forma de alentar una participación activa de sus beneficiarios, buscó incorporarlos a un programa de contraprestación laboral. Sin embargo, según un estudio la escasa disponibilidad de elementos materiales y financieros dentro de los municipios, sumada a la falta de asesoramiento tecnológico y a una reducida capacidad de gestión local, iba a determinar que las tareas laborales desempeñadas por los beneficiarios del Plan generaran productos de una significación económica reducida y, por consiguiente, de una utilidad social limitada.” (Monza y Giacometti, 2003).

La fecha límite se fue modificando año a año. Hacia mayo del 2003, el plan llegó a alcanzar a casi dos millones de beneficiarios pero luego se optó por realizar una reducción gradual de la población beneficiaria dadas las situaciones dispares de empleabilidad y vulnerabilidad social de los ciudadanos que componían el universo del PJJHD. Se crearon dos programas a los que los destinatarios migrarían de manera optativa: El Programa Familias por la Inclusión Social, en el ámbito del Ministerio de Desarrollo Social (MDS) y el Seguro de Capacitación y Empleo, en el ámbito del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

(MTESS). Así para Octubre del 2008 el número de beneficiarios se había reducido a un millón y medio.

Mientras que el Seguro de Capacitación y Empleo (SCyE) brinda apoyo a los trabajadores desocupados en la búsqueda activa de empleo, en la actualización de sus competencias y en su inserción en empleos de calidad, el Plan Nacional “Familias” se dirige a familias cuya situación es de mayor vulnerabilidad, buscando su inserción social. Este consiste en un plan de ingresos, pensiones asistenciales y trabajo con adolescentes y jóvenes. Otorga un monto mensual de hasta \$305 según la cantidad de hijos menores que las componen. Como contraprestación tienen la obligación de presentar constancias de concurrencia a la escuela y de realización de los controles de salud correspondientes a esos hijos. El Plan también prevé el otorgamiento de becas de \$50 por mes para finalizar estudios (primarios, secundarios y/o para formación profesional).

Para fines septiembre del año 2009 las familias que recibían el subsidio, a lo largo de 23 provincias, ascendían a 695.177 (con un total de 2.433.119 niños bajo el programa). A su vez, la inversión superó en más de \$2.000 millones la correspondiente al año 2008. Como ya fue señalado, parte de estos beneficiarios fueron redireccionados desde el Plan de Jefes y Jefas (para julio del año 2009 el traspaso superó las 278.000 familias).

Desde el mismo Ministerio se unificaron, a su vez, distintas políticas llevadas a cabo en relación a la problemática alimentaria en un único programa llamado “Plan Nacional de Seguridad Alimentaria”, lanzado en 2003. Este programa incluye desde asistencia alimentaria y comedores escolares y comunitarios (a los cuales asisten casi 2 millones de personas) hasta ayuda para autoabastecimiento y autoproducción (para más de 3 millones de personas), capacitación, información y difusión de prácticas alimentarias.

Un paso muy importante en materia de políticas públicas contra la pobreza fue dado en octubre de 2009, cuando se creó mediante un decreto del Poder Ejecutivo la Asignación Universal por Hijo para la Protección Social (AUH). Está destinada a los hijos menores de edad o discapacitados (estos últimos de por vida) de desocupados, trabajadores no registrados que ganen menos del salario mínimo, vital y móvil y trabajadores que realicen tareas de servicio doméstico. Por cada hijo (con un máximo de 5 hijos por padre o responsable) se otorga \$180 por mes, de los cuales \$144 se perciben directamente y \$36 con la condición de que se presente mediante certificados que el niño recibe atención médica y va al colegio.

El presupuesto para el 2010 ascendía a \$8000 millones, aunque se estima que se ampliará a cerca de \$10000. Para noviembre de 2009 se habían tramitado asignaciones para 2,7 millones de niños que ya llegan a 3.5 millones a lo largo del 2010.

Según algunas estimaciones la AUH sacó de la pobreza a entre 1,4 y 1,8 millón de personas, de las cuales entre 700 mil y 1,1 millón tienen 18 años o menos. Según se tomen datos del IPC del INDEC o de otras provincias, la pobreza se redujo entonces entre un 32 y un 13 por ciento. Por otro lado, más de 1 millón de personas abandonaron la condición de indigentes.¹²

El verdadero desafío que presentan los programas de tipo asistencial consiste en que los hogares beneficiarios de los mismos puedan lograr una eficaz inserción en el sistema productivo, Esto implica que las personas involucradas puedan recibir, por un lado, los activos necesarios para fortalecer su oferta laboral (capacitación, acceso al crédito, etc) y, por el otro, que se generen

¹² En “*El impacto de la Asignación Universal por Hijo en Argentina*”, Panigo D et Al (2009)

aquellas demandas que permitan incorporar esas ofertas de empleo o de productos (en el caso de tratarse de microemprendimientos).

En esa línea existen otros programas sociales orientados a lograr el desarrollo de microemprendimientos productivos. Dentro de este grupo se destaca a nivel nacional el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social: “Manos a la Obra” impulsado, también, por el Ministerio de Desarrollo Social.

Este Plan está integrado por tres componentes: apoyo económico y financiero para emprendimientos productivos (a través de subsidios y créditos); fortalecimiento institucional por medio de capacitación y asistencia técnica a distintas instituciones gubernamentales y no gubernamentales; y asistencia técnica y capacitación para ayudar a aquellos emprendedores que busquen desarrollar proyectos productivos.

Para 2004-05 dicho Plan había financiado casi 34.000 unidades productivas al tiempo que 17.000 créditos y microcréditos fueron otorgados por los 249 fondos creados a tal fin. El 75% del financiamiento otorgado por el plan fue en forma de créditos y sólo el 25% como subsidios. Un dato a resaltar es que hacia el 2007 sólo el 2,4% del presupuesto de dicho ministerio fue destinado a este Plan.

Para 2004 se sancionó, en línea con el Plan Manos a la Obra, el Monotributo Social, emitido por el Registro Nacional de Efectores de la Economía Social, que permite que los emprendedores salgan de la informalidad, puedan facturar, accedan a una obra social y adquieran antigüedad a los efectos de la jubilación.

En línea con el Plan “Manos a la Obra”, a mediados del año 2006 se sancionó en el Congreso la Ley 26117 llamada “Financiamiento de la Economía Social” que es conocida como “Ley de Microcréditos”. El artículo primero de dicha ley señala que su objeto central es “regular, promover y desarrollar un sistema de apoyo a la Economía Social, que estimule el desarrollo integral de personas y grupos de

escasos recursos”. Es decir, se trata de una ley de promoción que apunta esencialmente a fortalecer las instituciones de microfinanzas (IMF) existentes al momento de su creación. Dentro de las acciones propuestas en el proyecto de ley se destaca la creación de la Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito (CONAMI) cuyas funciones incluyen la administración del Programa y la implementación de las acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de los objetivos de la mencionada ley. Al mismo tiempo, se creó el Fondo Nacional de Apoyo a la Economía Social. Este Fondo otorga subsidios y préstamos a las IMF y se orienta a robustecer dichas instituciones por medio de la provisión de capacitaciones y asistencia técnica. Como complemento a la Ley de Promoción del Microcréditos, se creó en 2006 la Dirección Nacional de Comercialización que apoya a los emprendimientos en la realización de ferias, rondas de negocios y financiamiento para mejorar la comercialización y en 2008 la ley de Marca Colectiva orientada a distinguir los productos elaborados y/o servicios prestados por las formas asociativas vinculadas a la economía social

Las IMF pueden cumplir un rol de gran importancia en cuanto a asegurar el acceso al crédito a los sectores más pobres de la población. Es que la lógica de las microfinanzas requiere de una estructura diferente a la de los créditos convencionales. Si bien algunos bancos comerciales están empezando a incursionar en este campo, su objetivo es ampliar la base de su cartera a nuevos sectores sociales que aún no acceden al crédito pero que no siempre incluyen a los sectores más pobres.

En la Argentina, el hecho de que las IMF no puedan funcionar en la categoría de instituciones reguladas por el Banco Central les impide actuar como receptoras de depósitos, lo que limita fuertemente sus mecanismos de financiamiento. Las IMF presentan también otras limitaciones de tipo institucional como el aún escaso

desarrollo de instituciones de apoyo, tanto a nivel financiero como de capacitación, así como la limitada articulación entre las mismas. Todo esto hace que el rol de estas instituciones sea todavía muy incipiente en la Argentina y mucho menor que en otros países de América Latina y de Asia.

El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, por su parte, lanzó el plan Pago Único – Seguro por desempleo destinado a quienes se encuentren cobrando dicho seguro, otorgándoles la posibilidad de obtener en un solo pago el doble de las cuotas que le resten por cobrar, más las asignaciones familiares, si correspondieran. Para acceder al beneficio se debe presentar un proyecto de emprendimiento para lo cual el Ministerio ofrece asesoramiento y capacitación.

En línea con este tipo de políticas que apuntan a lo productivo recientemente se ha puesto en marcha el “Programa Ingreso Social con Trabajo, Argentina Trabaja” lanzado por el Ministerio de Desarrollo Social en conjunto con el Ministerio de Trabajo. El único requisito para incorporarse es no poseer otro ingreso y está destinado tanto a cooperativas como a individuos. En el primer caso, estas reciben un ingreso mensual como anticipo y el resto del pago al final de la obra para la cual haya sido contratada. En el caso de las personas físicas, se los inscribe como “efectores sociales” que implica el acceso al monotributo social. Los fondos contemplados para este programa ascienden a \$1.500 millones orientados a crear 100.000 puestos de trabajo. Las capacitaciones y las tarjetas bancarias ya otorgadas a los cooperativistas superan las 80 mil personas.

IV. 1. 2. Otros programas

Al mismo tiempo que desde el gobierno nacional se impulsaban estas políticas, en distintas localidades surgieron otros programas de carácter focalizado, orientados también a atacar necesidades urgentes de la población. En la Ciudad de Buenos Aires se creó en octubre de 2004 el programa de asistencia “Vale Ciudad”

por el que se otorga vales a las familias “en situación de emergencia alimentaria y vulnerabilidad social” para comprar alimentos durante un período de 12 meses. Este Programa fue reemplazado en 2005 por el de “Ciudadanía Porteña. Con todo Derecho”. Orientado a la misma población objetivo, este programa transfiere ingresos a los hogares beneficiarios mediante una tarjeta magnética que permite la compra de alimentos, productos de limpieza e higiene personal y combustible para cocinar. A cambio, las familias deben cumplir ciertas obligaciones en materia de salud y educación.

También dentro de la órbita del gobierno de la Ciudad de Buenos Aires se implementó el programa “Promudemi Tasa 0” orientado a financiar emprendimientos mediante el otorgamiento de líneas de crédito (máximo \$6.000). Se trata de políticas que buscan cubrir la carencia de financiamiento privado para este tipo de emprendimientos. En su mayoría son emprendimientos que no califican como posibles prestatarios en bancos privados y otras instituciones financieras y que requieren pocos montos.

Otro programa perteneciente al área de economía social del Ministerio de Desarrollo de la Ciudad, es el Programa FIT - Formación e Inclusión para el Trabajo. Está destinado a mayores de 18 años, con problemáticas de empleo, a quienes se los orienta a través de capacitaciones y apoyo económico, financiero y técnico para emprender Unidades Productivas.

IV. 2 La visión de los prestatarios sobre las políticas que pueden beneficiarlos

En esta sección se resumen las respuestas planteadas por los prestatarios en aquellas preguntas abiertas acerca de a) la efectividad de las políticas existentes que son de su conocimiento y b) qué políticas consideran que debería implementar el gobierno para mejorar la situación de los microemprendedores.

Al analizar las respuestas de los emprendedores encuestados **frente al tema de las políticas públicas existentes lo primero que cabe remarcar es un marcado desconocimiento acerca de las mismas y de la forma en que pueden afectarlos.** Sólo el 16% manifestó conocer alguna política de gobierno que le sirva o lo perjudique. Las pocas respuestas obtenidas en relación a las políticas existentes señalan a la inflación como una cuestión que los impacta de forma negativa. Esto evidencia la existencia de dificultades en la comunicación de las políticas desarrolladas desde el sector público hacia los microemprendedores lo que puede constituir un obstáculo para asegurar su efectividad.

La segunda pregunta sobre que debería implementar el gobierno para mejorar su situación -respondida por el 86% de los encuestados- dio lugar a un amplio espectro de respuestas donde sobresalen tres ejes fundamentales: los créditos, la salida de la informalidad y la capacitación

En particular, las respuestas más precisas y **las mayores necesidades o demandas planteadas por los prestatarios, según surge de la encuesta, tienen que ver con asegurar el acceso al crédito por mayores montos y mejores condiciones de devolución.** Creemos que esto no es ajeno al financiamiento que les ofrece AVANZAR, es decir, al hecho de que las personas están más preparadas para pedir más -o mejores condiciones- de aquello que más conocen y a lo que sienten que pueden acceder. **Los temas que siguen en importancia son los de capacitación y asistencia técnica y ayuda legal para salir de la informalidad.** Sin embargo, para muchos prestatarios, estos son temas poco conocidos o considerados tan inaccesibles que no los incluyen en sus demandas.

Con respecto al acceso al crédito, los emprendedores solicitan que el estado los ofrezca este servicio en forma directa o que ayude a instituciones como Avanzar para que puedan fortalecer su oferta de fondos. El destino más mencionado para su

utilización es la adquisición de maquinas y herramientas (28%). Le sigue en importancia el crédito para local (compra, alquiler o refacción) (19%); para comprar mercadería adicional (16%); para vivienda y materias primas (14%); y, en último lugar, para empezar un nuevo negocio (9%).

Los montos pedidos varían desde niveles pequeños hasta \$20.000 y están asociados al destino de los créditos. En un primer estrato (menos de \$2000) se encuentran, en su mayoría, quienes piden crédito sólo para materias primas e insumos. En el siguiente estrato (entre \$2.000 y \$4.999) solicitan fondos, además de lo anterior, para mercaderías y algunas maquinarias sencillas. Entre aquellos que piden entre \$5.000 y \$9.999 comienzan a predominar quienes necesitan crédito para la compra de maquinaria. Esta demanda se acentúa entre aquellos que piden entre \$10.000 y \$19.999, estrato en el cual también están quienes requieren crédito para la ampliación, alquiler o refacción de su local o de su vivienda, cuando desarrollan allí su actividad productiva. Una proporción poco significativa de los encuestados, que piden a partir de \$20.000, necesitan, -por lo general- un vehículo para el emprendimiento.

En cuanto a la legalización de sus emprendimientos, señalan la existencia de muchas trabas, entre las cuales destacan el costo y la complejidad que implica el cumplimiento de las normativas vigentes a la hora de intentar salir de la informalidad. Mencionaron, en particular, **las dificultades vinculadas a las habilitaciones de los establecimientos y a la obtención del monotributo**¹³, lo

¹³ Cabe señalar que la mayor parte de los prestatarios desconocían la existencia del Monotributo social. Ante esa realidad una delegación del Registro de Efectores Sociales del Ministerio de Desarrollo Social concurrió a las oficinas de AVANZAR a los efectos de inscribirlos en ese instrumento y dar a conocer el procedimiento para su obtención para aquellos microempresarios que no estuvieron presentes en esa oportunidad.

que les permitiría emitir facturas y circular libremente con sus productos.

Estas dificultades los enfrentan, con frecuencia, a lo que consideran como abusos de la policía, cuando procede a incautarles su mercadería. Algunos solicitan una regularización, entendida como permiso, para realizar actividades de venta ambulante y tatuajes, así como una flexibilización en la normativa vinculada con los talleres de indumentaria.

Con respecto a las actividades de capacitación y de asistencia técnica, es interesante observar **que más de la mitad (60%) de los emprendedores considera que mejoraría en el desempeño de sus tareas si recibiera capacitación y/o asistencia técnica.**

Cuando se preguntó a los entrevistados en qué se capacitarían, la respuesta más frecuente entre los que deseaban capacitarse, fue en un 45 % en aspectos técnicos de la producción, en un 33% desean hacerlo en cuestiones contables, en un 30% en ventas, en un 37% mencionaron cuestiones administrativas y en un 30% plantearon otras áreas de interés. En algunos casos, no especificaron qué tipo de capacitación requerían.

Por otra parte, sólo el 17% de los entrevistados que tienen máquinas y herramientas considera que necesita capacitarse en su manejo y sólo el 15% necesita capacitarse en reparación de las mismas. Cabe aclarar que dado que las maquinarias son obsoletas –según declaran en la encuesta- no precisarían capacitación respecto a su manejo. Cuando se analizan estas respuestas por tipo de emprendimiento se destacan algunos puntos. Por un lado, los emprendimientos con posibilidades de capitalización son los únicos que señalaron como necesidad la capacitación en aspectos legales. Por su parte, dentro de los emprendimientos que desean recibir capacitación, los de infrasubsistencia solicitaron capacitación en aspectos técnicos de la producción en una proporción mucho menor (25%) a la

de los emprendimiento de subsistencia y con posibilidades de capitalización (47 y 50%, respectivamente). Al mismo tiempo, el requerimiento de capacitación tanto en el manejo como en la reparación de máquinas y herramientas, si bien en general es bajo, crece a medida que el nivel de ingresos del emprendimiento aumenta.

Estos datos nos permiten pensar que las necesidades de capacitación están estrechamente vinculadas con el tipo de emprendimiento en tanto aquellos que cuentan con mayores niveles de ingresos comienzan a preocuparse por aspectos que permiten el desarrollo de su negocio con visión de futuro y no sólo por cuestiones esenciales para su supervivencia.

Retomando la pregunta acerca de las políticas que propondrían, un segundo grupo de respuestas, menos frecuentes, se refiere en primer lugar a aspectos referidos **al desarrollo de mercados para los microemprendedores: disponer de lugares fijos y puestos en las ferias, formas cooperativas para comercializar y promoción de exportaciones.** Por otro lado se plantean temas más vinculados a la calidad de vida como el control de la inflación, más trabajo, situación en el barrio (calles, acceso, seguridad, etc.) y mejoras en las viviendas, ya sea a través de donaciones o créditos del gobierno.

Un grupo de menor relevancia pero que llama la atención es aquel que **solicita políticas para controlar la inflación y la seguridad.** Ambos temas afectan particularmente a las personas que habitan en villas de emergencia. En el caso de la inflación, son las personas con menores recursos las que se ven más perjudicadas frente al aumento de precios debido a que deben racionalizar sus ingresos aun más para poder acceder a las necesidades básicas. En cuanto a la inseguridad de las villas, ya hemos señalado en este trabajo que el 40% de los emprendedores sufrió al menos un robo en el último año.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES:

Con el fuerte deterioro del mercado laboral que tuvo lugar a partir de las políticas de reforma estructural de la década del 90, **los microemprendimientos empiezan a tomar una relevancia creciente como solución alternativa al desempleo de amplios sectores de la población, particularmente de aquellos que viven en villas de emergencia y barrios carenciados.** Estos sectores -que forman parte de la llamada economía social o popular- requieren de políticas específicas diferentes a las dirigidas al sector empresarial capitalista.

A los efectos de reunir elementos que permitan potenciar el impacto de políticas dirigidas a este sector social, este trabajo se propuso **evaluar la situación de los microemprendimientos pobres de la Ciudad de Buenos Aires a través del análisis de un conjunto de microempresas pertenecientes al programa de Microcréditos de la Asociación Civil AVANZAR.**

La hipótesis que guió el diseño de la encuesta fue que los microemprendimientos asentados en varias villas de la CABA presentan un conjunto de restricciones de diverso carácter para mejorar su situación económica (medida a través de sus niveles de ingreso¹⁴). El análisis de la encuesta permitió poner a prueba el esquema conceptual presentado y sostener las siguientes conclusiones con respecto a esas restricciones y al comportamiento de los microemprendedores.

Tomando en cuenta a las variables consideradas estructurales, la limitada dotación de recursos productivos de la casi totalidad de los emprendimientos

¹⁴ El resultado económico se midió con el dato del ingreso neto y permitió construir una tipología de emprendedores en tres estratos: de infrasubsistencia, de subsistencia y con posibilidades de capitalización.

encuestados, unido a su forma de trabajo familiar (90 % de los emprendimientos), confirma su pertenencia a la denominada economía social, familiar o popular. **Las diferencias en los niveles de ingreso y de reproducción del capital entre los tres tipos de emprendimientos no resultaron ser tan importantes como para dar lugar a la presencia asalariados permanentes.** Por otro lado, si bien existen diferencias significativas en la cantidad de maquinarias disponibles según Tipo de Emprendimiento el grado de obsolescencia que las mismas presentan es común a todos.

Así mismo la cantidad de puestos de trabajo por emprendimiento resultó muy baja para todos los casos encuestados; en la mitad de los mismos trabaja una sola persona y el promedio de fuerza de trabajo por emprendimiento es 1,7 trabajadores. Sin embargo, estos números son mayores en el caso de los emprendimientos *con posibilidades de capitalización*, lo que podría evidenciar que una mayor disponibilidad de trabajadores permitiría aumentar los niveles de producción, ventas y, en definitiva, de los ingresos..

Por otra parte, se observa que **la mayoría de los emprendimientos de *infrasubsistencia*, y en menor medida los de *subsistencia*, no poseen espacio físico separado del hogar para la actividad económica que realizan** por lo que venden en sus casas o en la vía pública; mientras que **la mayor parte de los emprendimientos *con posibilidades de capitalización* lo hace en un local fuera de la casa o en ferias.**

La duración de la jornada diaria de trabajo por trabajador sería la contracara de la baja dotación de trabajadores con los que cuentan. En efecto, la autoexploración de su trabajo, frecuente en este tipo de unidades productivas, se evidencia en que **más del 50% de los emprendimientos tiene una jornada de más de 40 horas semanales.** Esta extensión es mayor en los emprendimientos con posibilidades de

capitalización y en los de subsistencia. En los de infrasubsistencia la limitada dotación de otros recursos así como la presencia de un alto porcentaje de mujeres con responsabilidades domésticas y de cuidado familiar hacen que la jornada diaria sea menor

A diferencia de lo que sucede con las variables estructurales, al analizar los resultados de las variables intervinientes aparecen diferencias significativas entre los distintos tipos de emprendimientos.

Respecto de **la actividad económica, los de *infrasubsistencia* presentan una concentración muy elevada en un número limitado de actividades de tipo comercial (textiles y alimentación) con muy bajos requerimientos de capital.** La relación entre actividades productivas y comerciales aparece más equilibrada en el caso de los de *subsistencia*. Finalmente, **los emprendimientos con posibilidades de capitalización muestran un mayor grado de diversificación y de preponderancia de actividades de producción (textil indumentaria) o de servicios** con uso de vehículos (remiseros), entre otras. Es decir que los que tienen menos recursos se orientan más a la comercialización mientras que los que muestran una mayor dotación de los mismos se dedican a un conjunto más diversificado de actividades y se concentran más en la producción que en la comercialización.

En cuanto a la cuestión de género, **la mayor parte de los emprendimientos de infrasubsistencia y de subsistencia están a cargo de mujeres mientras que la mayoría de los que tienen posibilidades de capitalización están a cargo de hombres.** Estos resultados abonan a la necesidad de considerar políticas que contemplen la equidad de género, con un enfoque que garantice la igualdad de oportunidades y de trato en el acceso a recursos de distinto tipo. Requiere, además, la generación de dispositivos institucionales que cooperen con los hogares en las

denominadas tareas “de cuidado” que habitualmente realizan las mujeres en forma no remunerada

Por último, si bien la falta de acceso a financiamiento para inversiones, insumos y capital de trabajo es una realidad que ha afectado históricamente a las microempresas pobres, pudimos observar que el resultado económico de los emprendimientos que se ubican en situación de infrasubsistencia o subsistencia es el que se ve mayormente afectado al respecto.

En este contexto, **el financiamiento otorgado por Avanzar, si bien no responde aún a todos los requerimientos de los prestatarios, revela el importante papel que puede cumplir este tipo de programas.** Es que se observa una asociación significativa entre el resultado económico de los emprendimientos y la antigüedad de los prestatarios en el programa AVANZAR manifestada a través de la cantidad de créditos ya recibidos. Esto indicaría la relevancia del financiamiento de Avanzar como herramienta de capitalización del sector. Esto explicaría porque, como fue señalado en la sección III.3.3., **el acceso al crédito por mayores montos y mejores condiciones de devolución es una de las principales demandas planteadas por los prestatarios.**

Sin embargo, la actividad de instituciones de microfinanzas como AVANZAR se encuentra limitada por el contexto que presenta la Argentina. El hecho de que no puedan actuar como receptoras de depósitos, limita fuertemente sus mecanismos de financiamiento. Si bien esa es una medida que se orienta a proteger a los depositantes, podría ser flexibilizada para aquellas instituciones que muestran una cierta trayectoria y que puedan ser fiscalizadas por una institución especial creada a tal efecto. Esto les permitiría recibir ahorros de los propios prestatarios. **La experiencia de AVANZAR señala que los microempresarios se muestran dispuestos a colocar sus excedentes en una institución a la que conocen y en la**

que confían. Promover el ahorro de este sector social no sólo ayudaría a financiar a la institución sino que también sería un importante paso adelante para reducir los altos niveles de vulnerabilidad que suelen perseguir a los pequeños microempresarios.

Resultó de interés constatar que el resto de las variables que fueron incluidas en el marco conceptual como intervinientes afectaron en forma significativa a todos los emprendedores: es el caso de las barreras legales o de formalización y de la falta de acceso a asistencia técnica y capacitación. El nivel de escolaridad por último operó como una variable no significativa según explicamos más adelante.

Ningún emprendimiento presenta una forma jurídica, ya sea como sociedad civil o comercial, Asimismo casi ningún emprendimiento está inscripto en el Registro de Establecimiento y en el Registro de Producto. Esto comprueba que ambos registros requieren un mayor grado de flexibilidad y simplicidad para que sea accesible a estos sectores sociales. Por otro lado sólo una muy pequeña minoría esta registrada en la AFIP. **El régimen de monotributo social es desconocido por la gran mayoría, pese a tratarse de un paso importante en materia de previsión social.** Esto significa que su implementación requiere de una amplia difusión en las áreas involucradas.

En cuanto al acceso a asistencia técnica y a capacitación, tanto el provisto por Avanzar como por otras instituciones **ha sido muy limitado,** constituyendo una barrera substancial a remover en futuras acciones. **Creemos que las instituciones de microcréditos pueden jugar un papel importante en este campo a través del desarrollo de programas de capacitación que involucren a sus prestatarios y a todos aquellos microempresarios de las zonas involucrados que deseen**

incluirse. Sin embargo, esto requiere la realización de actividades de promoción y el dictado de programas que sean adecuados a las necesidades de los prestatarios.

Por último, dentro de este grupo de variables intervinientes, el nivel de escolaridad no tiene una asociación positiva fuerte con el Tipo de Emprendimiento, en el sentido de que los menos pobres tengan una mayor escolaridad. Al mismo tiempo, que un porcentaje tan importante de los emprendedores tenga estudios secundarios incompletos o más o la existencia de personas con estudios superiores, estaría indicando que la escolaridad no es un reaseguro frente a la subocupación, los bajos ingresos o la pobreza.

Finalmente, en cuanto al tercer grupo de variables, las de capacidad de gestión, cabe resaltar, como aspecto positivo, que **la mayor parte de los encuestados tiene una visión de su negocio a tres años, es decir que se trata de una actividad percibida con proyecciones a futuro, dato no menor para encarar políticas de apoyo al sector.**

No obstante, una cuestión que requiere apoyo adicional se vincula con la gestión administrativa. Sólo la mitad (con más peso entre los emprendimientos con posibilidades de capitalización) **lleva un registro de los costos directos, proporción que se reduce a un cuarto cuando consideramos a los costos indirectos.** De todas maneras, la mayoría de los emprendedores registran por escrito los ingresos por ventas (aunque las diferencias son significativas entre los emprendimientos de infrasubsistencia y subsistencia, por un lado, y aquellos con posibilidades de capitalización, por el otro).

El estudio confirma, además, algo que es habitual en el sector de la economía social: que **en la mayoría de los casos no se lleva un registro separado entre lo que se gasta en el negocio y en el consumo de la familia.** AVANZAR comenzó a llevar adelante una capacitación obligatoria sobre el cálculo de los costos de

producción como requisito previo al otorgamiento del primer crédito. Los resultados muestran que no sólo mejora marcadamente la proporción y calidad de las registraciones entre aquellos prestatarios que realizaron dicha capacitación sino también la marcha de sus emprendimientos y su situación frente a la mora.

Un tema que también debería ser encarado como parte de los programas de capacitación dirigidos al sector es el cálculo del dinero necesario al momento de solicitar un préstamo. Al respecto, sólo la mitad de los emprendedores entrevistados lo calcula. Entre los productores que no realizan el cálculo se destaca la explicación relativa a que toman lo que les ofrece Avanzar.

Por otro lado, **todos los tipos de emprendedores muestran una escasa capacidad de gestión para lograr una articulación con otros productores a los efectos de llevar adelante compras o ventas conjuntas.** Dadas las potencialidades de mejora de los emprendimientos que podrían derivarse de dichas articulaciones sería importante desarrollar políticas que promuevan y brinden los apoyos técnicos necesarios para su implementación.

En cuanto a las políticas sociales, si bien el conocimiento de las existentes resultó ser muy limitado, **la gran mayoría señaló al menos una política que podría resultarles beneficiosa. El reclamo más mencionado se vincula con el acceso a créditos por mayores montos y condiciones más flexibles. Al mismo tiempo, la demanda de capacitación en temas económicos, tributarios y, sobre todo, aquellos vinculados a cada rama de actividad, se destacan dentro de las políticas propuestas.** Otro tema que preocupa a los emprendedores se vincula a **la necesidad de formalizar sus negocios.** En todos los casos, se trata de cuestiones esenciales para el desarrollo de sus emprendimientos que merecen ser consideradas al momento de llevar adelante políticas orientadas hacia este sector social..

Todo esto nos plantea que el apoyo crediticio es un punto importante requerido por la población objetivo pero no es suficiente por sí solo, sino que debe complementarse con acciones de capacitación, asesoría y seguimiento. La promoción integral de la microempresa y el emprendedor/a supone además la coordinación de acciones entre organismos nacionales, provinciales y municipales; universidades y otros entes del sistema científico-tecnológico; ONGs y asociaciones empresarias y microempresarias.

Por otro lado, las estrategias orientadas hacia las microempresas deben tomar en cuenta el nivel de desarrollo alcanzado por las mismas. Por eso a continuación redefiniremos los conceptos anteriores desde la perspectiva de cada uno de los tres tipos de emprendimientos considerados. Así encontramos que:

Los de **Infrasubsistencia**: no poseen, en su mayoría, espacio físico para desarrollar su actividad, no disponen de maquinarias o a un nivel muy escaso. La mayoría se dedica a actividades comerciales que tienen bajos requerimiento de capital y de capacitación y tienen problemas a la hora de registrar sus ventas y costos. Además, la mayoría de las responsables de estos emprendimientos son mujeres que dedican a tareas domésticas una proporción mucho mayor de su tiempo que los integrantes de los otros dos tipos. Venden principalmente en la calle o en sus casas, y son los que se ven más perjudicados/as por el escaso acceso a financiamiento y a asistencia técnica.

Los de **Subsistencia**: evidencian tener algunos obstáculos en línea con los manifestados por los de infrasubsistencia y ciertas características similares a los emprendimientos con posibilidades de capitalización. El espacio físico para desarrollar su actividad sigue siendo un limitante a tener en cuenta aunque los afecta en menor proporción que a los primeros. La cantidad de máquinas es algo mayor en promedio, (2) y presentan una relación más pareja entre actividades

comerciales (que requieren muy poco capital) y productivas. Si bien la mayoría de los emprendimientos es unipersonal, la diferencia con los de infrasubsistencia se expresa en un mayor promedio de trabajadores por emprendimiento y en que la amplia mayoría de los emprendedores (69%) trabaja más de cuarenta horas semanales. Por otra parte, se mantienen algunas características comunes a los de infrasubsistencia como la mayoría femenina, la necesidad de mayores posibilidades de acceso al crédito y bajos niveles de registro de ventas y costos.

Con posibilidades de capitalización: muestran cómo la superación de los obstáculos presentes en los grupos anteriores les ayudó a lograr un mayor desarrollo de su negocio. Se trata de emprendimientos que cuentan en su mayoría con un local fuera de la casa o un puesto de feria, con un promedio de 3,7 máquinas, la mayoría cuenta con la participación de al menos un trabajador adicional y casi el 80% de los emprendedores trabaja jornada completa. Esta situación permite que haya una gran mayoría de actividades productivas y de servicios por sobre las actividades comerciales. La mayoría de los emprendedores son hombres. En cuanto a la capacidad de gestión, una gran proporción no anota los gastos, aunque la mayoría anota las ventas por lo que no llegan a conocer el valor agregado de su negocio o de cada uno de los productos que realizan.

En definitiva, el sector de microemprendimientos de la economía social o popular que trabaja en villas de la ciudad de Buenos Aires requiere de estrategias socio productivas diferenciadas que contemplen herramientas flexibles que se puedan adecuar a las características que presentan cada uno de los tres tipos de emprendimientos identificados en este estudio.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- II FORO INTERAMERICANO DE LA MICROEMPRESA. Buenos Aires. Junio de 1999.
- BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. PNUD. “Taller Regional. Aspectos Regulatorios de las microfinanzas”. Ponencias para el debate. Buenos Aires. 2007.
- BEKERMAN M. “Microcréditos y capacitación. Impacto sobre los prestatarios y sobre las instituciones que los otorgan”. Revista Comercio Exterior. Volumen 59. Número 7. México, 2009.
- BEKERMAN M., RODRIGUÉZ S., OZOMEK S. e IGLESIAS MF. “Microfinanzas en Argentina”. PNUD. Buenos Aires. 2005.
- BEKERMAN M., Microcréditos.. Una estrategia contra la exclusión. Editorial Norma Buenos Aires.2004.
- CARACCILO BASCO, M. y FOTI, P. “Guía para la mejora de la gestión de emprendimientos de la economía social”. Asociación Lola Mora. Ministerio de Desarrollo Social. Buenos Aires. 2008
- CARACCILO BASCO, M. y FOTI, P. “Economía Solidaria y Capital Social. Contribuciones al desarrollo local”. Ed Paidós. Buenos Aires. 2005.
- CARACCILO BASCO, M., TSAKOU MAGKOS P., RODRIGUÉZ SÁNCHEZ C. y BORRO M. “Conceptos y metodología para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios con énfasis en el minifundio”. Grupo de Sociología Rural. SEAG Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación. Buenos Aires. 1981
- CEDEM (Dirección General de Estadística y Censos). Ministerio de Hacienda. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. “Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires”. Buenos Aires, Diciembre 2009.
- CEDEM (Dirección General de Estadística y Censos). “La Población en las Villas de la Ciudad”. Sistema Estadístico de la Ciudad. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires. 2008

GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. “Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires. Nro 21”. Ministerio de Producción del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires. Septiembre de 2007.

HALPERIN WISBURD L., LABIAGUERRE J., DELPECH C., GONZÁLEZ M., HOREN B., VILLADEAMIGO J., SIFFREDI L. y MULLER G. “Políticas sociales en la Argentina. Entre la ciudadanía plena y el asistencialismo focalizado en la contención del pauperismo.” Cuaderno del CEPED Nro 10. Facultad de Ciencias Económicas – UBA. Buenos Aires. 2008.

Ley 26.117. <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/115000-119999/118062/norma.htm>

Ley 26.355. <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/135000-139999/138933/norma.htm>

MADOERY O., “Otro desarrollo”. Universidad Nacional de San Martín. Buenos Aires. 2008

MONZA y GIACOMETTI. “Los Beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar.” Proyecto cooperación OIT/Gobierno Argentino (MTSS): Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina. Serie Documentos de Trabajo Nro. 1. Argentina. 2003

NEFFA J (editor) “Desempleo, pobreza y políticas sociales. Fortalezas y debilidades del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados”. CEIL PIETTE. CONICET. Ed. Miño y Dávila. Argentina. 2008.

PANIGO D, AGIS E y CAÑETE Carlos (2009): “El impacto de la Asignación Universal por Hijo en Argentina”, Conicet-Ceil Piette, Buenos Aires.

RENAUD J. e IGLESIAS, MF. “El impacto social de las microfinanzas. El caso de Avanzar”. Documento de Trabajo No 18. CENES. FCE de la Universidad de Buenos Aires. 2008.

SOLÍS M., CARBONETTO S. y GIOIA S. “Microcrédito para el sector informal urbano”. Cáritas Diocesana Quilmas. Buenos Aires. 2001.

TORRES M. “Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Una propuesta de trabajo.” ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS. Secretaría Ejecutiva para el Desarrollo Integral. Departamento de Desarrollo Social y Empleo. España. Junio de 2006.

TRAMUTOLA C. “Informe Asentamientos Precarios.” Dirección General de Estadísticas y Censos. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires. 2002.

YUNUS M., “Hacia un mundo sin pobreza”. Editorial Andrés Bello. Barcelona. 1997.

Anexo 1. METODOLOGÍA UTILIZADA

Para la realización de este trabajo, partimos de diferentes fuentes de información disponibles en Avanzar: capacitadores, coordinadores, oficiales de créditos y de información extraída de trabajos ya realizados sobre los microemprendedores prestatarios de Avanzar (Renaud e Iglesias, 2008). La información recogida en estas fuentes orientó la selección del instrumento de recolección de información y el tipo de formulario a aplicar. Nos referimos a que los productores viven mayoritariamente en villas de emergencia, su trabajo no está registrado, tienen muy escasos recursos para la producción, son extranjeros en un porcentaje importante, entre otros datos relevantes. Esto nos hizo priorizar la aplicación de un formulario principalmente precodificado que permitiera relevar indicadores objetivos de necesidades o problemas de los emprendedores y no preguntas de opinión subjetivas que pondrían de manifiesto sus limitaciones para expresarse libremente en el marco de una entrevista de aproximadamente una hora y media.

Se procedió entonces a confeccionar un formulario mayormente precodificado, (ver Anexo 3), segmentado en 8 secciones que luego sirvieron de base para la clasificación de las variables relevadas en estructurales, intervinientes y de gestión: Datos básicos del prestatario, datos básicos del emprendimiento, infraestructura del barrio, capacidad de gestión, aspectos normativos, acceso a capacitación y asistencia técnica, acceso a financiamiento y dos preguntas finales de reflexión sobre las políticas de gobierno existentes y las que deberían implementarse.

Una vez confeccionado dicho formulario se utilizó como instrumento de recolección de datos una encuesta por muestreo aplicada a 100 prestatarios sobre un universo de 450 de la Institución. La muestra se realizó a partir de la base de datos de Avanzar y trató de dar cuenta de las diferencias existentes en el universo

según: i) tipo de actividad económica (alimenticio, textil, otro), ii) barrio (Piletones 29 casos, Soldati 14 casos, Fátima 13 casos, Ciudad Oculta 22 casos, INTA 5 casos y otros 6 casos), iii) sexo del prestatario y iv) antigüedad en AVANZAR.

La encuesta fue realizada entre los meses de enero y marzo del 2010. Los emprendedores fueron entrevistados en las oficinas de Avanzar ubicadas en Villa Soldati, en un comedor de la Villa Ciudad Oculta. Los datos obtenidos fueron procesados utilizando el programa SPSS el cuál cuenta con herramientas específicas para el análisis de datos.

Anexo 2. CUADROS COMPLEMENTARIOS DEL ANALISIS DE LA ENCUESTA

En este Anexo se incluyen los cuadros que se elaboraron a partir del análisis de la encuesta y que no figuran en el texto principal.

Cuadro N°A2.1. Luz Eléctrica por Barrio. (Porcentajes)

Barrio		Tiene Luz Eléctrica				Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	No Corresponde	
Piletones	Cantidad	29	0	0	1	30
	Porcentaje	96,7%	0,0%	0,0%	3,3%	100,0%
Ciudad Oculta	Cantidad	22	1	0	2	25
	Porcentaje	88,0%	4,0%	0,0%	8,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	5	1	1	0	7
	Porcentaje	71,4%	14,3%	14,3%	0,0%	100,0%
Fátima	Cantidad	13	1	0	0	14
	Porcentaje	92,9%	7,1%	0,0%	0,0%	100,0%
Soldati	Cantidad	14	2	0	0	16
	Porcentaje	87,5%	12,5%	0,0%	0,0%	100,0%
Otro	Cantidad	6	0	0	0	6
	Porcentaje	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	89	5	1	3	98
	Porcentaje	90,8%	5,1%	1,0%	3,0%	100,0%

Cuadro N°A2.2. Gas Natural por Barrio. (Porcentajes)

		Tiene Gas Natural				Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	No Corresponde	
Piletones	Cantidad	0	29	0	1	30
	Porcentaje	0,0%	96,7%	0,0%	3,3%	100,0%
Ciudad Oculta	Cantidad	0	23	0	2	25
	Porcentaje	0,0%	92,0%	0,0%	8,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	0	6	1	0	7
	Porcentaje	0,0%	85,7%	14,3%	0,0%	100,0%
Fátima	Cantidad	2	12	0	0	14
	Porcentaje	14,3%	85,7%	0,0%	0,0%	100,0%
Soldati	Cantidad	7	9	0	0	16
	Porcentaje	43,8%	56,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Otro	Cantidad	1	5	0	0	6
	Porcentaje	16,7%	83,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	10	84	1	3	98
	Porcentaje	10,2%	85,7%	1,0%	3,0%	100,0%

Cuadro N°A2.3. Agua Potable por Barrio. Porcentaje

Barrio		Tiene Agua Potable				Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	No Corresponde	
Piletones	Cantidad	24	5	1	1	30
	Porcentaje	80,0%	16,7%	3,3%	3,3%	100,0%
Ciudad Oculta	Cantidad	21	2	1	1	25
	Porcentaje	84,0%	8,0%	4,0%	4,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	5	1	1	0	7
	Porcentaje	71,4%	14,3%	14,3%	0,0%	100,0%
Fátima	Cantidad	12	2	0	0	14
	Porcentaje	85,7%	14,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Soldati	Cantidad	13	3	0	0	16
	Porcentaje	81,3%	18,8%	0,0%	0,0%	100,0%
Otro	Cantidad	6	0	0	0	6
	Porcentaje	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	81	13	3	2	98
	Porcentaje	82,7%	13,3%	3,0%	2,0%	100,0%

Cuadro N°A2.4. Vías de Acceso Adecuadas por Barrio. (Porcentajes)

Barrio		Tiene Vías de Acceso Adecuadas				Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	No Corresponde	
Piletones	Cantidad	7	22	0	1	30
	Porcentaje	23,3%	73,3%	0,0%	3,3%	100,0%
Ciudad	Cantidad	21	2	0	2	25

Oculta	Porcentaje	84,0%	8,0%	0,0%	8,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	6	0	1	0	7
	Porcentaje	85,7%	0,0%	14,3%	0,0%	100,0%
Fátima	Cantidad	10	4	0	0	14
	Porcentaje	71,4%	28,6%	0,0%	0,0%	100,0%
Soldati	Cantidad	15	1	0	0	16
	Porcentaje	93,8%	6,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Otro	Cantidad	4	2	0	0	6
	Porcentaje	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	63	31	1	3	98
	Porcentaje	64,3%	31,6%	1,0%	3,0%	100,0%

Cuadro N°A2.5. Disponibilidad de Medios de Transporte adecuados por Barrio. (Porcentajes)

Barrio		Tiene Medios de Transporte económicos adecuados				Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	No Corresponde	
Piletones	Cantidad	18	11	0	1	30
	Porcentaje	60,0%	36,7%	0,0%	3,3%	100,0%
Ciudad Oculta	Cantidad	21	2	0	2	25
	Porcentaje	84,0%	8,0%	0,0%	8,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	6	0	1	0	7
	Porcentaje	85,7%	0,0%	14,3%	0,0%	100,0%
Fátima	Cantidad	13	1	0	0	14
	Porcentaje	92,9%	7,1%	0,0%	0,0%	100,0%
Soldati	Cantidad	16	0	0	0	16

	Porcentaje	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Otro	Cantidad	6	0	0	0	6
	Porcentaje	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	80	14	1	3	98
	Porcentaje	81,6%	14,3%	1,0%	3,0%	100,0%

Cuadro N°A2.6. Robos en el último año por Barrio. (Porcentajes).

Barrio		Le han robado en el último año			Total
		Si	No	Ns/Nc	
Piletones	Cantidad	14	16	0	30
	Porcentaje	46,7%	53,3%	0,0%	100,0%
Ciudad Oculta	Cantidad	11	14	0	25
	Porcentaje	44,0%	56,0%	0,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	1	5	1	7
	Porcentaje	14,3%	71,4%	14,3%	100,0%
Fátima	Cantidad	5	9	0	14
	Porcentaje	35,7%	64,3%	0,0%	100,0%
Soldati	Cantidad	6	10	0	16
	Porcentaje	37,5%	62,5%	0,0%	100,0%
Otro	Cantidad	3	3	0	6
	Porcentaje	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	40	57	1	98
	Porcentaje	40,8%	58,2%	1,0%	100,0%

Cuadro N°A2.7. Existencia de una persona, asociación o grupo del barrio que lo ayude a resolver sus problemas por Barrio. (Porcentajes)

Barrio		Hay alguna persona o asociación o grupo del barrio que lo ayude a resolver problemas		Total
		Si	No	
Piletones	Cantidad	9	21	30
	Porcentaje	30,0%	70,0%	100,0%
Ciudad Oculta	Cantidad	1	24	25
	Porcentaje	4,0%	96,0%	100,0%
Inta (villa 19)	Cantidad	1	6	7
	Porcentaje	14,3%	85,7%	100,0%
Fátima	Cantidad	3	11	14
	Porcentaje	21,4%	78,6%	100,0%
Soldati	Cantidad	0	16	16
	Porcentaje	0,0%	100,0%	100,0%
Otro	Cantidad	2	4	6
	Porcentaje	33,3%	66,7%	100,0%
Total	Cantidad	16	82	98
	Porcentaje	16,3%	83,7%	100,0%

Cuadro N°A2.8. Forma social del trabajo: titularidad del emprendimiento y contratación de asalariados. (Porcentajes)

Contratación de Asalariados			Forma Social del Emprendimiento			Total
			Unipersonal	Familiar	Asociativo	
No contrata	Cantidad	46	34	4	84	

asalariados ajenos	Porcentaje	54,8%	40,5%	4,8%	100,0%
Mas asalariados ajenos temporarios	Cantidad	3	7	0	10
	Porcentaje	30,0%	70,0%	0,0%	100,0%
Mas asalariados ajenos permanentes	Cantidad	2	2	1	5
	Porcentaje	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%
Mas asalariados ajenos temporales y permanentes	Cantidad	0	1	0	1
	Porcentaje	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	51	44	5	100
	Porcentaje	51,0%	44,0%	5,0%	100,0%

Cuadro N°A2.9. Cantidad de trabajadores por Tipo de Emprendimiento. (Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Cantidad de personas que trabajan en el emprendimiento						Total
		0	1	2	3	4	5	
de infrasubsistencia	Cantidad	15	5	0	1	0	0	21
	Porcentaje	71,4%	23,8%	0,0%	4,8%	0,0%	0,0%	100%
de subsistencia	Cantidad	17	8	0	4	0	0	29
	Porcentaje	58,6%	27,6%	0,0%	13,8%	0,0%	0,0%	100%
Con posibilidades de capitalización	Cantidad	9	13	8	4	2	2	38
	Porcentaje	23,7%	34,2%	21,1%	10,5%	5,3%	5,3%	100%

	Cantidad	3	6	1	0	0	0	10
	Porcentaje	30,0%	60,0%	10,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
Total	Cantidad	44	32	9	9	2	2	98
	Porcentaje	44,9%	32,7%	9,2%	9,2%	2,0%	2,0%	100%

Cuadro N° A2.10. Duración de la jornada de trabajo por tipo de emprendimiento. (Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Horas que trabaja el entrevistado en el emprendimiento					Total
		más de 40hs	21 a 40hs	11 a 20hs	hasta 10hs	NS/N C	
de infrasubsistencia	Cantidad	9	4	5	4	0	22
	Porcentaje	40,90%	18,20%	22,70%	18,20%	0,00%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	20	4	3	2	0	29
	Porcentaje	69,00%	13,80%	10,30%	6,90%	0,00%	100,00%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	31	5	3	0	0	39
	Porcentaje	79,50%	12,80%	7,70%	0,00%	0,00%	100,00%
	Cantidad	5	2	2	0	1	10

	Porcenta je	50,00 %	20,00 %	20,00 %	0,00 %	10,00 %	100,00 %
Total	Cantidad	65	15	13	6	1	100
	Porcenta je	65,00 %	15,00 %	13,00 %	6,00 %	1,00 %	100,00 %

Cuadro N°A2.11. Cantidad de Máquinas empleadas por Tipo de Emprendimiento. (Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Cantidad de máquinas										Total
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	14	
de infrasu bsisten cia	Cant idad	15	2	2	1	0	1	0	1	0	0	22
	Porc entaje	68, 20%	9,1 0%	9,1 0%	4,5 0%	0,0 0%	4,5 0%	0,0 0%	0,4 50%	0,0 0%	0,0 0%	100 ,00%
de subsis tencia	Cant idad	9	4	4	6	4	2	0	0	0	0	29
	Porc entaje	31, 00%	13, 80%	13, 80%	20, 70%	13, 80%	6,9 0%	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	100 ,00%
con posibil	Cant idad	2	8	3	3	4	13	2	0	1	1	37

idades de capitalización	Porcentaje	5,4 0%	21, 60%	8,1 0%	8,1 0%	10, 80%	35, 10%	5, 40%	0, 00%	2, 70%	2, 70%	100 ,00%
	Cantidad	4	1	2	0	2	1	0	0	0	0	10
	Porcentaje	40, 00%	10, 00%	20, 00%	0,0 0%	20, 00%	10, 00%	0, 00%	0, 00%	0, 00%	0, 00%	100 ,00%
Total	Cantidad	30	15	11	10	10	17	2	1	1	1	98
	Porcentaje	30, 60%	15, 30%	11, 20%	10, 20%	10, 20%	17, 30%	2, 00%	1, 00%	1, 00%	1, 00%	100 ,00%

Cuadro N°A2.12. Disponibilidad de espacio físico para el emprendimiento separado del hogar por Tipo de Emprendimiento. (Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Tiene espacio físico donde desarrolla el emprendimiento separado de su hogar		Total
		Si	No	
de infrasubsistencia	Cantidad	8	14	22
	Porcentaje	36,40%	63,60%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	12	17	29
	Porcentaje	41,40%	58,60%	100,00%
con posibilidades	Cantidad	25	14	39

de capitalización	Porcentaje	64,10%	35,90%	100,00%
	Cantidad	6	4	10
	Porcentaje	60,00%	40,00%	100,00%
Total	Cantidad	51	49	100
	Porcentaje	51,00%	49,00%	100,00%

*Cuadro N°A2.13. Género de los emprendedores por Tipo de Emprendimiento.
(Porcentajes)*

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Género		Total
		Femenino	Masculino	
de infrasubsistencia	Cantidad	19	3	22
	Porcentaje	86,40%	13,60%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	24	5	29
	Porcentaje	82,80%	17,20%	100,00%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	19	20	39
	Porcentaje	48,70%	51,30%	100,00%
	Cantidad	7	3	10
	Porcentaje	70,00%	30,00%	100,00%
Total	Cantidad	69	31	100
	Porcentaje	69,00%	31,00%	100,00%

Cuadro N° A2.14. Esposo/a que trabaja (remunerado o no) o recibe algún ingreso por Tipo de Emprendimiento. Porcentaje

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Esposo/a Trabaja o recibe algún ingreso							Total
		Del emprendimiento	de otro trabajo fuera del emprendimiento	jubilación o pensión	programas sociales	no	variados de los anteriores	No Sabe / No Contesta	
De infrasubsistencia	Cantidad	1	11	1	1	0	0	8	22
	Porcentaje	4,5%	50,0%	4,5%	4,5%	0,0%	0,0%	36,4%	100,0%
De subsistencia	Cantidad	6	10	0	3	2	1	7	29
	Porcentaje	20,7%	34,5%	0,0%	10,3%	6,9%	3,4%	24,1%	100,0%
Con posibilidades de capitalización	Cantidad	11	9	0	3	5	1	10	39
	Porcentaje	28,2%	23,1%	0,0%	7,7%	12,8%	2,6%	25,6%	100,0%
	Cantidad	0	5	0	0	1	1	3	10
	Porcentaje	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%	10,0%	10,0%	30,0%	100,0%
Total	Cantidad	18	35	1	7	8	3	28	100

	Porcentaje	18,0%	35,0%	1,0%	7,0%	8,0%	3,0%	28,0%	100,0%
--	------------	-------	-------	------	------	------	------	-------	--------

Cuadro N° A2.15. Escolaridad de los emprendedores por Tipo de Emprendimiento. (Porcentajes)

Tipo de emprendimiento	Primaria Incompleta y Completa	Secundaria incompleta y más
Infrasubsistencia	31%	69%
Subsistencia	45 %	55 %
Con posibilidades de Capitalización	33%	66%

Cuadro N° A2.16. Recepción de asistencia técnica y/o capacitación en los últimos tres años por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Recibió en los últimos 3 años asistencia técnica o capacitación			Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	
De infrasubsistencia	Cantidad	9	13	0	22
	Porcentaje	40,9%	59,1%	0,0%	100,0%
De subsistencia	Cantidad	9	19	1	29
	Porcentaje	31,0%	65,5%	3,4%	100,0%
Con posibilidades de capitalización	Cantidad	12	27	0	39
	Porcentaje	30,8%	69,2%	0,0%	100,0%
	Cantidad	3	7	0	10

	Porcentaje	30,0%	70,0%	0,0%	100,0%
Total	Cantidad	33	66	1	100
	Porcentaje	33,0%	66,0%	1,0%	100,0%

Cuadro N^o A2.17. Visión del negocio por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Pensó alguna vez como se imagina su negocio en 3 años					Total
		Si	No	No, pero lo está pensando ahora	No Sabe/No Contesta		
de infrasubsistencia	Cantidad	13	7	1	1	0	22
	Porcentaje	59,10%	31,80%	4,50%	4,50%	0,00%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	27	1	0	0	1	29
	Porcentaje	93,10%	3,40%	0,00%	0,00%	3,40%	100,00%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	27	8	2	1	1	39
	Porcentaje	69,20%	20,50%	5,10%	2,60%	2,60%	100,00%
	Cantidad	5	3	0	0	2	10

	Porcenta je	50,00 %	30,00 %	0,00%	0,00%	20,00 %	100,00 %
Total	Cantida d	72	19	3	2	4	100
	Porcenta je	72,00 %	19,00 %	3,00%	2,00%	4,00 %	100,00 %

Cuadro N° A2.18. Compras en conjunto de insumos o materias primas por Tipo de Emprendimiento. En (Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Ha comprado o compra insumos o materias primas en conjunto con otros productores					Total
		Compra ba antes en conjunto y no lo hace más	Compr a en conjunto	Nunca compró en conjunto	No Sabe/ No Contesta / No corresponde		
De infrasubsistencia	Cantida d	3	0	18	1	22	
	Porcenta je	13,60%	0,00%	81,80%	4,50%	100,00 %	
de subsistencia	Cantida d	4	2	21	2	29	
	Porcenta je	13,80%	6,90%	72,40%	6,80%	100,00 %	

Con posibilidades de capitalización	Cantidad	4	7	25	3	39
	Porcentaje	10,30%	17,90%	64,10%	7,70%	100,00%
	Cantidad	0	0	7	3	10
	Porcentaje	0,00%	0,00%	70,00%	30,00%	100,00%
Total	Cantidad	11	9	71	9	100
	Porcentaje	11,00%	9,00%	71,00%	9,00%	100,00%

Cuadro N° A2.19. Venta en forma conjunta con otros productores por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

		Ha vendido o vende sus productos en conjunto con otros productores				Total
		Vendía antes en conjunto y no lo hace más	Vende en conjunto	Nunca vendió en conjunto	No Sabe/ No Contestan/ No corresponde	
Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual						
de infrasubsistencia	Cantidad	2	1	17	2	22
	Porcentaje	9,10%	4,50%	77,30%	9,00%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	2	1	24	2	29

	Porcent aje	6,90%	3,40%	82,80%	6,80%	100,00 %
con posibilidades de capitalización	Cantida d	3	7	24	5	39
	Porcent aje	7,70%	17,90%	61,50%	12,80%	100,00 %
	Cantida d	0	1	7	2	10
	Porcent aje	0,00%	10,00%	70,00%	2,00%	100,00 %
Total	Cantida d	7	10	72	11	100
	Porcent aje	7,00%	10,00%	72,00%	11,00%	100,00 %

Cuadro N° A2.20. Consumen y/o anotan lo que sacan del negocio para los gastos de la casa. (En Cantidad).

Consume y/o Anota lo que saca del negocio para los gastos de la casa	Cantidad de Emprendimientos
Consume productos del negocio para la casa y no anota	9
Consume productos del negocio para la casa y no lo anota	39
No consume productos del negocio para la casa	40
No Sabe/ No Contesta	4
No Corresponde	8
Total	100

Cuadro N° A2.21. Registro de las ventas por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Anota siempre lo que vende en un papel		Total
		Si	A veces o No	
de infrasubsistencia	Cantidad	12	10	22
	Porcentaje	54,5%	45,5%	100,0%
de subsistencia	Cantidad	16	13	29
	Porcentaje	55,2%	44,8%	100,0%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	26	13	39
	Porcentaje	66,7%	33,3%	100,0%
	Cantidad	6	4	10
	Porcentaje	60,0%	40,0%	100,0%
Total	Cantidad	60	40	100
	Porcentaje	60,0%	40,0%	100,0%

Cuadro N° A2.22. Registro de los Costos Directos por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento		Anota siempre sus costos directos en un papel		Total
		Si	A veces o No	
de infrasubsistencia	Cantidad	11	11	22
	Porcentaje	50,00%	50,00%	100%
de subsistencia	Cantidad	16	13	29
	Porcentaje	55,20%	44,80%	100%
con posibilidades	Cantidad	22	17	39

de capitalización	Porcentaje	56,40%	43,60%	100%
	Cantidad	49	41	90
	Porcentaje	40,00%	60,00%	100,00%
Total	Cantidad	53	47	100
	Porcentaje	53,00%	47,00%	100,00%

Cuadro N° A2.23. Registro de los Costos Indirectos por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento		Anota siempre sus costos indirectos en un papel		Total
		Si	A veces o No	
de infrasubsistencia	Cantidad	5	17	22
	Porcentaje	22,70%	77,30%	100,00%
de subsistencia	Cantidad	7	22	29
	Porcentaje	24,10%	75,90%	100,00%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	13	26	39
	Porcentaje	33,30%	66,70%	100,00%
	Cantidad	3	7	10
	Porcentaje	30,00%	70,00%	100,00%
Total	Cantidad	28	72	100
	Porcentaje	28,00%	72,00%	100,00%

Cuadro N° A2.24. Calcula crédito por Tipo de Emprendimiento (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de Emprendimiento según ingreso neto mensual		Calcula cuánto dinero necesita cuando pide un crédito			Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	
de infrasubsistencia	Cantidad	11	11	0	22
	Porcentaje	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%
de subsistencia	Cantidad	18	10	1	29
	Porcentaje	62,1%	34,5%	3,4%	100,0%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	21	15	3	39
	Porcentaje	53,8%	38,5%	7,7%	100,0%
	Cantidad	4	4	2	10
	Porcentaje	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%
Total	Cantidad	54	40	6	100
	Porcentaje	54,0%	40,0%	6,0%	100,0%

Cuadro N° A2.25. Controla calidad en al menos una etapa por Tipo de Emprendimiento. (En Cantidad y Porcentajes)

Tipo de emprendimiento según ingreso neto mensual		Controla calidad en al menos una etapa del proceso productivo			Total
		Si	No	No Sabe/No Contesta	
de infrasubsistencia	Cantidad	17	4	1	22
	Porcentaje	77,3%	18,2%	4,5%	100,0%
de subsistencia	Cantidad	24	4	1	29
	Porcentaje	82,8%	13,8%	3,4%	100,0%
con posibilidades de capitalización	Cantidad	32	5	2	39
	Porcentaje	82,1%	12,8%	5,1%	100,0%
No identificados	Cantidad	6	1	3	10
	Porcentaje	60,0%	10,0%	30,0%	100,0%
Total	Cantidad	79	14	7	100
	Porcentaje	79,0%	14,0%	7,0%	100,0%

Anexo 3. FORMULARIO DE LA ENCUESTA

Se presenta a continuación el formulario utilizado para realizar la encuesta mencionada:

FORMULARIO DE LA ENCUESTA A PRESTATARIOS DE AVANZAR

- 1 Fecha de realización de la encuesta:.....
- 2 No. de cuestionario:.....
- 3 Nombre del encuestador:.....

I DATOS BASICOS DEL PRESTARIO/A

Nombre y apellido del entrevistado/a:...

- 4 Sexo:.....
- 5 Edad:.....
- 6 Estado civil:.....
- 7 Domicilio:
- 8 Barrio:
- 9 Teléfono:
- 10 E-mail:
- 11 No. de interno:.....
- 12 fecha primer crédito AVANZAR:.....
- 13 No. de préstamo:.....
- 14 Cantidad de préstamos:.....
- 15 Último monto recibido en préstamo:.....

II DATOS BASICOS DEL EMPRENDIMIENTO

- 16 Forma jurídica del emprendimiento (en caso de tenerla).....

Actividad Productiva que realiza (MARCAR CON CRUZ -17 Y ESPECIFICAR

-18):

a. Textil (Producción propia).....

b. Textil (Producción para tercero).....

c. Textil (Producción propia y para terceros).....

d. Textil (Comercio).....

e. Alimenticio (Producción).....

f. Alimenticio (Comercio).....

g. Otro (Producción).....

h. Otro (Comercio).....

i. Otro (Servicio).....

- 19 y 20 Forma social del trabajo en el emprendimiento: marcar con una cruz para cada emprendimiento una sola celda (para el último año)

Forma social	a. No contrata asalariados (ajenos) ni temp permanent	b. mas asalariados (ajenos) temporario s	c. mas asalariados (ajenos) permanentes	d. mas asalariados (ajenos) temporarios y permanentes
a.				

unipersonal				
b. familiar (del mismo hogar)				
c. asociativo (dos o mas socios/as de hogares distintos)				

- ¿Quiénes componen su familia/hogar? (no olvidar poner el nombre de la persona en la primera columna que de allí sale el sexo)

Integrante	Edad	Escolaridad (Ultimo nivel alcanzado).	Trabaja (remunerado o sin remunerar) o recibe algún ingreso
	a. men os 18		
	b. 18 a 29	a. Analfabeto	a. del emprendimiento
	c. 30 a 40	b. Prim Incom	b. de otro trabajo fuera del emprendimiento
	d. 41 a 65	c. Prim Comp	para el mercado
	e. Mas 65	d. Sec Incom	c. doméstico no remunerado
		e. Sec Comp	d. jubilación o
		f. Superior Incom	

		g. Superior Comp y. No sabe/ no contesta z. No corresponde	pensión e. comunitario voluntario f. programas sociales g. ayuda o remesa de familiar h. No y. no sabe no contesta z. no corresponde (menos 18 a)
Entrevistado/a	21	22	23
Esposa/o	24	25	26
Hijo/a 1	27	28	29
Hijo/a 2	30	31	32
Hijo/a 3	33	34	35
Hijo/a 4	36	37	38
Hijo/a 5	39	40	41
Hijo/a n	42	43	44
Madre/padre	45	46	47
Abuela/o	48	49	50
Otros	51	52	53

especificar			
-------------	--	--	--

- Indicar los nombres (por el nombre se averigua sexo) de los integrantes del emprendimiento, la cantidad de horas que trabajan en el mismo por semana, edad, si son remunerados por su trabajo el ingreso que perciben y si realizan otro trabajo remunerado o no además del que realizan en el emprendimiento o si perciben algún otro ingreso. Dar información para la última semana completa transcurrida. (Chequear si fue un año normal. ej. sin feriados o vacaciones. sino elegí la semana anterior a esa)

Integrante	a. Jornada más de 40 horas	Edad A menos de 18 años	Escolaridad (ultimo nivel alcanzado. h. Analfabe to	Remuneración en \$ en el emprendimient o por semana A hasta 100
	b. jornada 21 a 40 horas	B 18 a 29 años	i. Prim Incom	b.101 a 200 c. 201 a 300
	c. jornada 11 a 20 horas	C 30 a 65 años	j. Prim Comp	d. más de 300 e. No recibe
	d. jornada hasta 10 horas	D más de 65 años	k. Sec Incom l. Sec Comp	y. no sabe no contesta
			m. Superior Incom n. Superior	

			Comp y. No sabe/ no contesta	
Entrevistado/a 54	55	56	57	58
Familiar 59	60	61	62	63
Familiar 64	65	66	67	68
Familiar 69	70	71	72	73
Otros ajenos a la familia 74	75	76	77	78
Otros ajenos a la familia 79	80	81	82	83

- 84 ¿Tiene un espacio físico donde desarrolla el emprendimiento (negocio) separado de su hogar?

a. Si

b. No

y. No sabe/No contesta

- Estimar junto con el encuestado el capital puesto en su negocio (en Cantidad y/o pesos según la información disponible)

Lugar donde funciona el negocio 85	mobiliario del negocio 86	maquinarias del negocio o 87	herramientas del negocio (incluye vehículos) 88	insumos y materias primas o productos en stock 89	Deudas a Pagar 90	plata a cobrar 91

- Indicar () Antigüedad y () Estado de las maquinas más importantes del negocio

Maquina o herramienta (incluye movilidad)	Buen estado	Estado Regular	Mal Estado	Antigüedad
				a. hasta 9 años b. 10 años y mas y. No s/ No c
1. 92	93	93	93	94
2. 95	96	96	96	97
3. 98	99	99	99	100
4. 101	102	102	102	103
5. 104	105	105	105	106

- Ingreso Neto del emprendedor (en la última semana completa)

Producto (bien, servicio o comercio)	Cuanto vendió (especifique)	Precio por unidad (\$)	Ingresos por ventas (en \$)	Gastos directos en efectivo (\$)

	unidad de medida)			
Producto 1				
Producto 2				
Producto 3				

- 107 Ingreso Neto= \$.....

Indicar a que tipo de emprendimiento pertenece El prestatario

- a. Emprendimientos de infrasubsistencia: Ingreso neto mensual hasta \$1.600
- b. Emprendimientos de subsistencia: ingreso neto mensual de \$ 1.601 a \$ 2.400
- c. Emprendimientos con posibilidades de capitalización: ingreso neto mensual de mas de \$ 2.400

- 108 Preguntar si esta situación del emprendimiento (no. de los ingresos familiares totales) se mantuvo todo el año o si tuvo cambios marcados hacia arriba o hacia abajo. Así se podría construir la siguiente tipología (marque con una cruz)

- a. Infrasubsistencia
- b. Subsistencia ocasional (reproducción simple ocasional)
- c. Subsistencia Permanente (reproducción simple permanente)
- d. Capitalizado ocasional (reproducción ampliada ocasional)
- e. Capitalizado permanente (reproducción ampliada permanente)

III Infraestructura del Barrio

- Cuales de los siguientes servicios dispone el lugar donde se localiza su negocio

. Luz eléctrica a si b no y no s/no c	. Gas natural a si b no y no s/ no c	. Línea de teléfono fija a si b no y no s/ no c	. Agua potable a si b no y no s/ no c	. Vías de acceso adecuadas a si b no y no s/ no c	. Medios de Transporte económicos adecuados a si b no y no s/ no c
109	110	111	112	113	114

- 115 Seguridad. Robos en el último año

a. si

b. no

y. no sabe no contesta

- Que le robaron, quien y cuantas veces

Qué	Quién	Don	Cuánt
a. materia prima/ insumos	a. Alguien de la familia o vinculado al negocio	de	as veces
b. Plata	b. Un desconocido/ ladrón		
c. Productos terminados	c. Fuerzas de seguridad (policía)		
d. Maquinarias/	d. Chicos del barrio		

herramientas e. Efectos personales f. Otro (especificar) g. Combinaciones (especificar)	e. Otro (especificar)		
116	117	118	119

*IV CAPACIDAD DE GESTION DEL/LOS EMPRENDEDOR/ES
GESTION DE LA DIRECCION DEL EMPRENDIMIENTO*

- 120 ¿Pensó alguna vez como se imaginaba su negocio dentro de 3 años?

Conteste según las siguientes opciones:

- a. si
- b. no
- c. no, pero lo esta pensando ahora
- y. no s/ no c

- ¿Cómo se lo imagino/imagina?.....

- 121¿quién toma las decisiones principales del emprendimiento (marque con una cruz la alternativa que corresponde)?

- a. todos los que integran el emprendimiento
- b. algunos miembros
- c. usted solo/a, no todos los demás
- d. es unipersonal
- y. no s/no c

GESTION DEL TRABAJO

- Qué tareas realizan cada uno de los integrantes del emprendimiento. (Marque con una cruz en el casillero que corresponde. cada integrante puede realizar varias tareas)

Integrante	Compras	Ventas	Producción o fabricación o elaboración o prestación del servicio	Limpieza/ ordena mantiene el lugar y las herramientas, maquinarias	Dirige o decide sobre: que comprar, a quienes, a quien vender, cuanto vender o producir, quien hace cada tarea, si tomar crédito y por	Lleva las cuentas, devuelve el crédito, trámites
------------	---------	--------	--	--	--	--

					cuanto	
Entrev is- tado/a	122	123	124	125	126	127
Cóny uge	128	129	130	131	132	133
Hija/o l	134	135	136	137	138	139
Hija/o n	140	141	142	143	144	145
Madre / padre	146	147	148	149	150	151
Abuel o/a	152	153	154	155	156	157
Ajeno a la familia	158	159	160	161	162	163
	164	165	166	167	168	169

- Le parece que cada uno de ellos mejoraría en las tareas que realiza (indicar en cada celda la/s tareas que realiza el integrante) si se capacitara

Integrante	Si	No o más o menos	No sabe/no contesta
Entrevistado/a 170			

Cónyuge 171			
Hija/o 1 172			
Hija/o n 173			
Madre/ padre 174			
Abuelo/a 175			
Ajeno a la familia 176			
Otro 177			

- 178 ¿En qué temas concretos necesitan capacitarse las personas que trabajan en el emprendimiento?.....

- 179 ¿En que les podría servir esa capacitación?.....

GESTION DE LA PRODUCCION

- 180 Las máquinas y/o herramientas que tiene son suficientes (en cantidad) y adecuadas para lo que piensa producir en el futuro

- a. suficientes y adecuadas
- b. suficientes pero no adecuadas
- c. adecuadas pero no suficientes
- d. inadecuadas e insuficientes
- y. no sabe no contesta

- 181 ¿Alguno de los integrantes podría mejorar en el manejo de las máquinas o herramientas recibiendo capacitación o asistencia técnica?.....

GESTION COMERCIAL

- 182 ¿En qué lugar/es vende el producto o servicio principal del emprendimiento?

- a. En su casa.....
- b. En ferias (especificar en cual).....
- c. En un local (fuera de su casa. Especificar si es en su barrio o en otro)
- d. Venta ambulante.....
- e. En la calle pero siempre en el mismo lugar (especificar dónde).....
- f. A fabricante.....
- g. Combinaciones (2 o más - especificar cuales).....
- y. no s/ no c

- 183 ¿Qué problemas de venta tiene en ese o esos mercados en los que vende actualmente?

- ¿Tiene alguna relación estable y de confianza con proveedores, compradores, con servicios técnicos y financieros? (leerle las alternativas y explicarlas con ejemplos en caso de que sea necesario)

relación de confianza con	SI	Mas o menos o no tiene	no sabe / no contesta	Autoprovisto
Proveedores 184				
consumidores Finales 185				
compradores				

(fabricantes) 186				
servicios técnicos 187				
servicios financieros 188				

- 189 ¿Conoce los gustos, necesidades y plata que pueden gastar las personas que compran su producto o servicio en relación con el mismo? (marque con una cruz)

a. sí (Cuales son?

b. no

y. no s/ no contesta

- 190 ¿Piensa vender en el futuro en algún mercado nuevo? ¿En cual?.....

- 191 ¿Tiene idea de cuantos productos va a vender en el futuro? (Marque con una cruz)

a. sabe para más de un mes

b. sabe hasta un mes

c. sabe hasta 15 días

d. sabe hasta una semana

e. no sabe, cada día o semana es muy variable

y. no s/ no c

- ¿Usted está informado sobre los precios y las calidades de los insumos, la materia prima, maquinaria y/o herramientas y el producto principal que usted

ofrece , en otros mercados diferentes a los que usted compra y vende? (marque con una cruz)

	Insumos y Materia Prima a si b no y no s/ no c	Maquinaria y/o herramientas a si b no y no s/ no c	Producto principal a si b no y no s/ no c
Precio	192	193	194
Calidad	195	196	197

- 198 Especifique sobre qué mercados tiene información:

- 199 Ha comprado o compra insumos o materias primas en conjunto con otros productores

a. Compraba antes en conjunto y no lo hace más

b. Compra en conjunto

c. nunca compró en conjunto

y. no sabe no contesta

- Si contesta a, b o c preguntar por qué

- 200 Ha vendido o vende sus productos en conjunto con otros productores

a. Vendía antes en conjunto y no lo hace más

b. Vende actualmente en conjunto

c. Nunca vendió en conjunto

y. no sabe/ no contesta

Si contesta a, b o c preguntar por qué

- 201 Necesitaría recibir capacitación, asistencia técnica o información en algún tema comercial. Si contesta que si indicar cuál

GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

- ¿Anota siempre en un papel? (marque con una cruz la celda que corresponde)

	Si	A veces o no	No sabe/no contesta
Ventas (especifique de que) 202			
Costos directos (especifique cuales) 203			
Costos indirectos (especifique cuales) 204			

- 205 Consume y/o anota lo que saca del negocio para los gastos de la casa

a. consume productos del negocio para la casa y lo anota

b. consume productos del negocio para la casa y no lo anota

c. no consume productos del negocio para la casa

y. no sabe / no contesta

z. no corresponde (cuando lo que tiene en el negocio no le sirve para el consumo familiar)

- 206 ¿Cómo hace para calcular cuanto dinero necesita cuando pide un préstamo a Avanzar? (vale la alternativa y. no sabe/ no contesta)

- 207 ¿Controla la calidad en al menos una etapa del proceso productivo?
Conteste según las siguientes opciones:

a. si (¿Cuales?.....)

b. no

y. no s/ no c

VI ASPECTOS NORMATIVOS

- 208 ¿Está inscripto? (marque con una cruz)

a. si

b. no

y. no s/ no c

z. no corresponde

- 209 ¿Tiene el monotributo social? (marque con una cruz)

a. no lo conoce

b. lo conoce pero no intento sacarlo

c. lo conoce, lo gestionó pero no le salió

d. tiene monotributo social

y. no s/ no c

- 210 ¿Tiene DNI? (marque con una cruz)

a. sí tiene especifique nacionalidad.....

b. no, pero esta en tramite

c. no, pero no inicio el tramite (especifique porque.....)

y. no s/ no c

z. no corresponde

- 211 ¿Cuál es su nacionalidad?

- 212 ¿Está inscripto en el Registro de Establecimiento y en el Registro de Productos?

a. inscripto en el Registro de Establecimiento y de Productos

b. inscripto en el Registro de Establecimiento

c. no esta inscripto en ninguno de los dos

ACCESO A CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

- En los últimos 3 años, ¿algún integrante recibió asistencia técnica o capacitación en temas vinculados al emprendimiento? Especifique los temas y las horas que le ocupó.

Integrante	Recibió Capacitación a si b no	En que temas	Cantidad de horas
------------	--------------------------------------	--------------	-------------------

	y no s/ no c z no corresp		
Entrevistado/a	213	214	215
Hija/o 1	216	217	218
Hija/o n	219	220	221
Madre/ padre	222	223	224
Abuelo/a	225	226	227
Ajeno a la familia	228	229	230
	231	232	233

- 234 ¿le sirvió, no le sirvió o lo perjudico en algo? ¿para qué?.....

VII ACCESO A FINANCIAMIENTO

- 235 Sin tener en cuenta los prestamos recibidos de Avanzar. ¿Usted recibió algún tipo de financiamiento para la compra de materiales, herramientas, etc.?
(marque con una cruz)

a. si

b. no

y. no s/ no c

z. no corresponde

(si contesta que si)

- 236 ¿Quién le otorgo dicho financiamiento? (marque con una cruz)

a. un usurero

- b. un banco
- c. otra institución como Avanzar
- d. una financiera
- e. pasanacus
- f. otro. Especifique:
- y. no s/ no c
- z. no corresponde

- 237 ¿Tuvo problemas para devolverlo? (marque con una cruz)

- a. si
- b. no
- y. no s/ no c
- z. no corresponde

(si contesta que si) -¿Por qué?.....

- 238 ¿Necesita más crédito?

- a. sí
- b. no
- y. no s/ no c

Si contesta que sí

- 239 ¿Para qué y en qué condiciones (monto, plazos, tasa, garantías) tomaría usted un crédito?.....

- 240 ¿Sabe en qué lo beneficiaría tomar este crédito?.....

- Indique si cada una de las siguientes características de avanzar le sirven, no le sirven o lo perjudican. (Marque con una cruz)

Características	A Me sirve / No me perjudica	B No Me Sirve	C Me perjudica	y No Sabe/ No contesta
El trato de la institución 241				
El trato del oficial/asesor de crédito 242				
Capacitaciones y/o ayudas técnicas 243				
Garantías 244				
Tasa de interés 245				
Frecuencia de pago 246				
Montos 247				
Tramites requeridos 248				
Ubicación de la oficina 249				

Plazos para devolver el crédito 250				
--	--	--	--	--

- 251 Cuando tiene algún problema, ¿hay alguna persona del barrio (que no sea los que viven en su casa) o alguna asociación o un grupo del barrio que le ayude a resolverlo?

a. si

b. no

y. no sabe / no contesta

- 252 Si contesta que si indique quien/es es/son y cómo lo ayuda/n.....

- 253 ¿Qué políticas de gobierno le sirven a un pequeño emprendedor como usted y cuales le afectan de manera negativa?.....

- 254 *FINALMENTE* ¿Qué políticas debería implementar el gobierno para mejorar la situación de los/las pequeños emprendedores/as como usted?