

## TRABAJO FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL

ESCUELA DE ECONOMIA Y NEGOCIOS

UNIVERSIDAD DE SAN MARTIN

CICLO DE COMPLEMENTACION DE CONTADOR PÚBLICO

# EL ROL DEL PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONOMICAS EN EL MUNDO EMPRENDEDOR Y LAS MICROEMPRESAS

**ALUMNOS:**

Aquino Griselda Mabel

López Melisa Estela

Teseyra Fabián Ezequiel

**TUTOR:**

C.P. Agnello, María Lorena

FECHA DE PRESENTACION

Septiembre 2021

## Índice

<b>Capítulo 1: Resumen del trabajo. Palabras Claves. Problema de la investigación.</b>	
<b>Marco teórico .....</b>	<b>5</b>
Resumen del trabajo .....	5
Palabras clave:.....	6
Problema de la investigación.....	6
Metodología .....	6
Objetivo del trabajo .....	7
Breve descripción del Marco Teórico.....	7
Hipótesis.....	10
Tipo de investigación.....	10
<b>Capítulo 2: El contexto económico y social de la argentina, las políticas económicas, las empresas, el desempleo y las proyecciones.....</b>	<b>11</b>
El contexto económico y social de la argentina .....	11
El impacto real de la pandemia .....	16
COVID-19: Otros puntos a considerar .....	20
Nuevas generaciones y el desempleo .....	21
<b>Capítulo 3: Mundo emprendedor, su crecimiento en los últimos años y la utilización de las nuevas vidrieras virtuales (redes sociales) como nueva forma de comercializar y conectarse con el consumidor.....</b>	<b>23</b>
Impacto del fenómeno emprendedor en Argentina .....	23
Cultura emprendedora Argentina, aporte al desarrollo social y económico .....	25
Espíritu emprendedor: Argentina ranking mundial .....	28
Vidrieras virtuales para conectarse con el consumidor.....	29
Herramientas de Marketing.....	30
Ecosistema emprendedor en Argentina.....	31
<b>Capítulo 4. Estudio de casos reales. Las herramientas de gestión y organización que pueden potenciar y optimizar los resultados económicos y asegurar la supervivencia de los emprendimientos hoy en día.....</b>	<b>34</b>
Registro de Compras y ventas .....	36
Costos y margen de ganancia .....	37
El Outsourcing.....	40
El Joint Venture .....	41
La tabla de comando (CMI).....	42

Benchmarking .....	43
Downsizing .....	44
<b>Capítulo 5. El rol del profesional de Ciencias Económicas y sus capacidades... 46</b>	
¿Qué es un profesional de Ciencias Económicas? .....	46
Cómo ha cambiado el rol de los contadores y los administradores de empresas .....	47
Etapas para dar comienzo a un emprendimiento/organización: .....	49
<b>Capítulo 6. Conclusiones .....</b>	<b>55</b>
Alumna: Griselda Mabel Aquino .....	55
Alumna: Melisa Estela López .....	56
Alumno: Fabián Ezequiel Teseyra .....	56
Conclusión grupal .....	57
<b>Referencias .....</b>	<b>59</b>

## Índice Tablas e ilustraciones

- 1 Categorías Pymes .....	8
- 2 PBI América Latina.....	11
- 3 Primer Semestre - Indigencia .....	13
- 4 Segundo Semestre - Indigencia .....	13
- 5 Comparativa Acuerdos FMI .....	14
- 6 Presupuesto 2021.....	16
- 7 Variación interanual precios minoristas .....	17
- 8 Empresas rubro comercio .....	18
- 9 Asalariados comercio.....	19
- 10 Empleos a Automatizarse .....	22
- 11 Evolución tasa de actividad emprendedora .....	25
- 12 Comportamiento emprendedor .....	27
- 13 Índice Espíritu emprendedor.....	28
- 14 Plataformas más usadas.....	30
- 15 Herramientas de marketing.....	30
- 16 Top 10 países e-commerce .....	31
- 17 Ejemplo 1 .....	38
- 18 Ejemplo 2.....	39
- 19 Emprendimiento repostería.....	43
- 20 Estrategia Caso Real .....	44
- 21 Cambios presentación de informes .....	47
- 22 Un nuevo enfoque .....	48
- 23 Tabla Monotributo.....	51

Título del Proyecto:

## **EL ROL DEL PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONOMICAS EN EL MUNDO EMPRENDEDOR Y LAS MICROEMPRESAS**

### **Capítulo 1: Resumen del trabajo. Palabras Claves. Problema de la investigación. Marco teórico**

#### **Resumen del trabajo**

Como argentinos estamos bastante entrenados a adaptarnos y repensarnos con cada cambio en la economía que nos impacta directa o indirectamente. En estos últimos años y aún más con los efectos de la pandemia muchos encontraron una nueva profesión, la de “emprendedor”. Aprovechando las vidrieras virtuales y masivas como son las redes sociales hubo un crecimiento visiblemente exponencial (creo que todos tenemos al menos un conocido que encontró esa posibilidad de trabajo) del plantel emprendedor.

Analizando este panorama, surgió la idea de “adaptar” la forma de trabajo del profesional de Ciencias Económicas, es decir, también repensarnos fuera de “la empresa” en la que por lo general el trabajo viene definido, normalizado, sistematizado.

Si nos pensamos fuera de ese ambiente en el que difícilmente hagamos tareas completas sino parte de todo el proceso administrativo, y a veces una parte muy pequeña; si llegamos a hacer una “reingeniería” del papel como profesional de Ciencias Económicas, podemos encontrar que contamos con una serie de herramientas, que perfectamente se pueden adaptar al emprendedor, quien por lo general sabe bastante de su emprendimiento, pero se encuentra perdido a la hora de organizarse, calcular costos, puntos de equilibrio, planillas de requerimiento de materiales, control de stock y otro abismo cuando tenga que planificarse económica y financieramente, evaluar los costos de bancarizarse, operar en plataformas de cobro como mercado pago, plantearse como trasladar el costo de una página web, envíos, publicidad y lógicamente, el gran temido tema impositivo, clasificación, impacto de la no registración, entre otras cosas.

En este trabajo buscamos plantear un abanico de posibilidades en las que perfectamente podemos desempeñarnos y potenciar de esta manera los resultados del emprendedor que con el acompañamiento suficiente colabora al proceso productivo del país e incluso genera fuentes de trabajo sumamente necesarias en este contexto.

El mundo cambió, las necesidades sociales y ambientales modificaron el rumbo y la dirección hacia donde se deben guiar los objetivos, en la cual los profesionales de Ciencias Económicas deben estar preparados para el nuevo rol de acompañamiento a los emprendedores.

Estamos frente a un público consumidor mucho más exigente, por lo cual los profesionales de Ciencias Económicas deben lograr un desarrollo sustentable, eficiente, ético, del ejercicio de su profesión y así aprovechar la oportunidad que tienen en formar parte del cambio necesario para la sociedad, asumiendo así un nuevo rol.

### **Palabras clave:**

Emprendimiento, oportunidad, innovación, motivación y creatividad.

### **Problema de la investigación**

En un primer avance de búsqueda de material encontramos que hay muy poca bibliografía de estudio del tema, hemos encontrado material que da apoyo al emprendedor, pero no del estudio de ese grupo económico ni estadísticas que nos muestren su evolución en el tiempo.

Al encarar este tema nos encontramos con ciertas barreras a cruzar para generar el interés del emprendedor en el trabajo del profesional de Ciencias Económicas, los emprendedores son los dueños de sus ideas y de sus negocios, la incorporación de un profesional en su emprendimiento puede generar intromisiones no deseadas para el emprendedor que cree conocer la totalidad de su negocio; el profesional deberá buscar una forma adaptada al usuario, práctica y resolutiva para afrontar la gestión del negocio, explicando los motivos por los cuales deben llevarse adelante las registraciones correspondientes, o quizás por qué deben calcularse ciertos costos de determinada manera, buscando siempre la optimización de resultados para el emprendimiento. Entonces nos preguntamos ¿Cómo el profesional puede agregar valor al emprendimiento?

### **Metodología**

Este trabajo se realizará principalmente usando una metodología de investigación y análisis de herramientas para emprendedores donde se buscará por medio de base de datos y/o casos reales, estadísticas, encuestas y artículos correspondientes al tema, abrir nuevas expectativas a un futuro progresivo e innovador, de tal manera que la información permita a los profesionales de Ciencias Económicas dar respuesta a las preguntas de: ¿por qué?, ¿cómo?, ¿dónde? y ¿para qué? es importante el Emprendimiento; entender que nuestro papel bien desempeñado puede ser la clave para que muchos emprendedores y microempresas puedan alcanzar sus objetivos y muchas veces hasta poder plasmarlos en estrategias y planes de negocio.

Finalmente, hacer un paralelismo entre la forma de trabajo de las grandes empresas y las aplicaciones de las capacidades del profesional en Ciencias Económicas en un sinfín de herramientas de gestión y perfiles definidos; en comparación con la forma de “autogestión” del emprendedor tomado de los casos analizados previamente.

## Objetivo del trabajo

El propósito del presente trabajo es el análisis del rol de los profesionales de Ciencias Económicas, y de cómo puede maximizar los beneficios económicos tanto del emprendedor como de las microempresas, colaborando en la consecución de los objetivos de estos y brindando herramientas de gestión y control muchas veces desconocidas por el usuario, ya que usualmente no se organiza formalmente y solo tiene un contador para los aspectos impositivos.

## Breve descripción del Marco Teórico

Para ello debemos comenzar definiendo dos conceptos emprendedor y Pymes.

Iniciaremos con la definición de emprendedor. Al buscar una definición apropiada abocada al sistema económico, obtenemos distintas definiciones dadas por diferentes autores:

Richard Cantillon (1680-1734), economista irlandés, fue la persona que introdujo por primera vez, en la literatura económica del siglo XVIII, el término emprendedor como "la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende, tomando decisiones acerca de la obtención y el uso de recursos, y admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento". Más tarde Jean-Baptiste Say (1767-1832) lo definió como "un agente económico que une todos los medios de producción, la tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto. Mediante la venta de un producto en el mercado, paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados, interés en el capital y su provecho es el remanente. Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento." Entrando al Siglo 20 encontramos otras definiciones interesantes como las de Peter Drucker (1909-2005) "Un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende, el emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso". Por último, nombraremos a Stevenson que en 1975 definió al emprendimiento "es la búsqueda de oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente"

En lo contemporáneo solemos escuchar ideas de emprendedores que terminan siendo visionarios del mercado. Steve Jobs con Apple, Elon Musk con Tesla, Mark Zuckerberg con su imperio de Facebook o algo más cercano como puede ser Marcos Galperín con MercadoLibre. Más allá de cada una de las definiciones aportadas, podemos concluir que todas tienen puntos en común, el emprendedor es una persona a la cual se le presenta una idea creativa para ofrecer al mercado un producto o servicio buscando obtener un retorno de su inversión con un margen adicional a cambio.

Los casos de emprendedores son diversos, hay situaciones que no permiten el crecimiento del emprendimiento, quedando por siempre en algo pequeño, pero

otras situaciones permiten su crecimiento llegando a ser lo que en Argentina conocemos como Pymes.

¿Qué es una PyME? Según la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos), organismo de recaudación de impuestos autárquico del Estado argentino dependiente del Ministerio de Economía, la define como:

Una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

Para dar el nacimiento a una PYME debe realizarse una inscripción en el registro “MiPyMES” en el cual se otorgará la autorización para funcionar por el Ministerio de Desarrollo Productivo.

### Categorías

Ventas totales anuales

Podrán inscribirse en el “Registro” siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en el siguiente cuadro:

Topes establecidos según valores de ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
<b>Micro</b>	\$ 24.990.000	\$ 13.190.000	\$ 57.000.000	\$ 45.540.000	\$ 30.770.000
<b>Pequeña</b>	\$ 148.260.000	\$ 79.540.000	\$ 352.420.000	\$ 326.660.000	\$ 116.300.000
<b>Mediana – Tramo 1</b>	\$ 827.210.000	\$ 658.350.000	\$ 2.588.770.000	\$ 2.530.470.000	\$ 692.920.000
<b>Mediana – Tramo 2</b>	\$ 1.240.680.000	\$ 940.220.000	\$ 3.698.270.000	\$ 3.955.200.000	\$ 1.099.020.000

- 1 Categorías Pymes

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones.

Como ya hemos mencionado dentro de las pymes encontramos a las microempresas sobre las cuales daremos prioridad de análisis. Las mismas se basan en la idea del autodesarrollo (concepto relacionado con la autosuficiencia) como palanca y fuerza motriz del desarrollo humano. Su desarrollo depende de la forma que las personas alentadas, estimuladas, apoyadas e incrementadas.

Dentro de sus ventajas podemos mencionar

- Genera fuentes de empleo directo.
- La inversión para su creación es mínima, dependiendo de la definición y concepto de microempresa establecido.



- Simplifica a su máxima expresión los costos de la estructura administrativa.
- Tienen la capacidad de adaptarse con mayor facilidad a cualquier tipo de cambio.
- Normalmente las microempresas permiten una distribución democrática de los ingresos obtenidos.
- La toma de decisiones en las microempresas resulta más ágil y rápida que en una mediana o gran empresa, esto se debe a que su dirección está centralizada.
- Según la propia definición de microempresa se transforma en una fuente de ingresos, ya que viene a fortalecer o incluso sostener una economía familiar.
- En algunos casos, el financiamiento puede recibir un tratamiento especial por parte de algunos bancos o del gobierno, por ejemplo, para la ejecución de proyectos.
- Su estructura puede ser modificada con facilidad según sea necesario.

De esta manera, podemos saber que no solo aporta beneficios especiales al entorno de desarrollo de las microempresas, sino que también aportan beneficios colectivos y contribuye a la mirada de un desarrollo profesional fuera de las entidades públicas o privadas como única fuente de generar ingresos.

Así mismo no podemos dejar de tener en cuenta las desventajas y riesgos de esta actividad.

- Tienen grandes dificultades para ingresar en mercados competitivos.
- Los salarios que se le suele ofrecer al personal, por lo general, son bastante bajos en comparación con los de una empresa de mayor envergadura.
- Genera una marcada dependencia hacia los propietarios, quienes en algunas ocasiones toman decisiones fundamentales basados solamente en su subjetividad.
- Los controles de calidad que se utilizan en el momento de fabricar algún producto o en la ejecución de un servicio a veces no son precisamente las mejores.
- Su ingreso al mercado externo es muy limitado, por lo que es realmente difícil que se logre realizar algún tipo de exportación.
- Su nivel y desarrollo tecnológico suele ser bastante bajo, por lo que los trabajadores deben realizar un esfuerzo extra para cumplir con sus labores.
- Su producción normalmente responde a aquellas necesidades que existan en el contexto y mercado inmediato, por lo que suele ser muy limitada.

Por ello es de vital importancia una buena planificación que ayude a anticiparse a las posibles contingencias, optimizar los recursos a utilizar para lograr encaminar los objetivos fijados y así evitar el estancamiento que podría llevar incluso a su liquidación.

### **Hipótesis**

El profesional de Ciencias Económicas es fundamental en el aporte de herramientas administrativas, contables, financieras, de gestión, de control, de planeamiento, de presupuestación, entre otras, generando valor en todo el proceso de un emprendimiento.

### **Tipo de investigación**

La investigación a realizar será de carácter exploratoria, basado en la experiencia propia y externa por medio del análisis de casos de estudio, teniendo en cuenta principalmente la realidad de la problemática y no únicamente el escaso material bibliográfico de la cuestión a abordar.

Utilizaremos conceptos adquiridos tanto en nuestra formación de la carrera de Administración de Empresas como la carrera de Contador Público Nacional, para aceptar o refutar la hipótesis planteada. Buscaremos incorporar a los conceptos aprendidos, un punto de vista contemporáneo, de cómo afrontar nuevos tipos de emprendimientos considerando nuevas herramientas para el manejo de los proyectos.

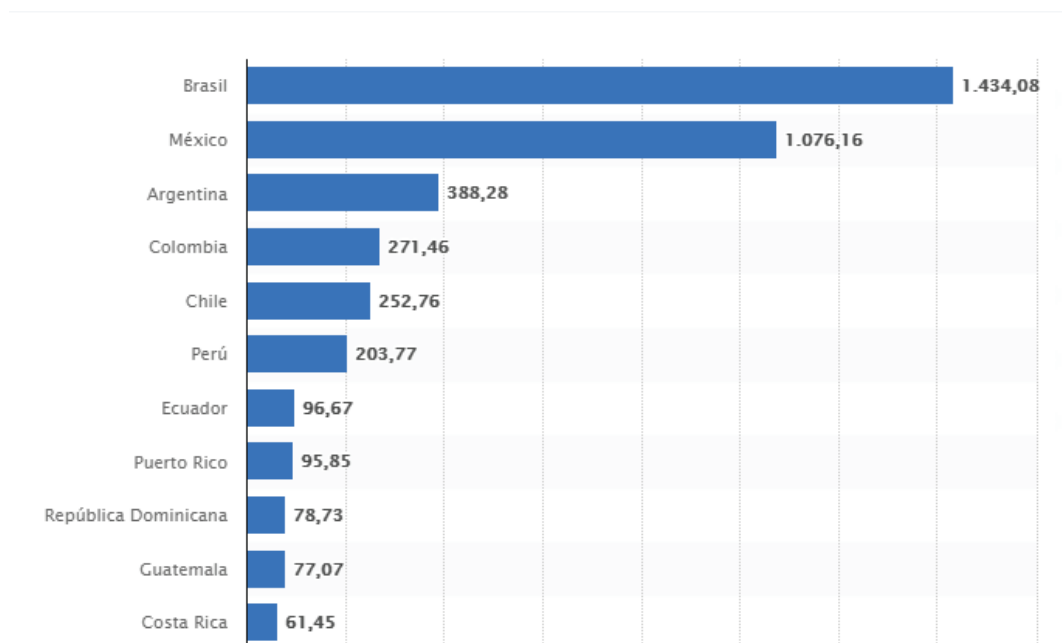
### **Instrumentos de recolección de datos**

El instrumento a utilizar para obtener datos e información, medible, cuantificables y estadísticos será la recopilación bibliográfica, entrevistas a emprendedores y profesionales en Ciencias Económicas.

## Capítulo 2: El contexto económico y social de la argentina, las políticas económicas, las empresas, el desempleo y las proyecciones

### El contexto económico y social de la argentina

Argentina es una de las economías más grandes de América Latina, con un Producto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente US\$400 miles de millones. Cuenta un extenso territorio de 2,78 millones de kilómetros cuadrados, en los cuales se incluyen tierras agrícolas fértiles, reservas de gas y hay un gran potencial en energías renovables. Argentina es un país líder en producción de alimentos, con industrias de gran escala en los sectores de agricultura y ganadería vacuna.



- 2 PBI América Latina

Sin embargo, a lo largo del tiempo se ha demostrado que Argentina es un país con cambios constantes, dónde la volatilidad del valor del peso es moneda corriente y el futuro de las predicciones termina estando lejos de la realidad.

El año 2020 comenzó con un nuevo proyecto de gobierno, afrontando un cambio rotundo en cuanto a políticas cambiarias y sociales; luego de los tres primeros meses de gestión la vida nos trajo la pandemia, que hasta el momento solo la escuchábamos de oído por lo que pasaba alrededor del mundo. Esta trajo aparejada el aislamiento social como forma de combatirla. Este Aislamiento social tuvo como primeras medidas una cuarentena que fue extendiéndose a lo largo del año, este cierre parcial de comercios y trabajos no considerados esenciales contrajo la actividad económica acrecentando la crisis

económica/social, siendo el aumento del índice de pobreza, uno de los factores más preocupantes.

#### Análisis del INDEC

Primer semestre 2020: El porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza (LP) alcanzó el 30,4%; en estos residen el 40,9% de las personas. Dentro de este conjunto se distingue un 8,1% de hogares por debajo de la línea de indigencia (LI), que incluyen al 10,5% de las personas. Esto implica que, para el universo de los 31 aglomerados urbanos de la EPH, por debajo de la LP se encuentran 2.849.755 hogares que incluyen a 11.680.575 personas y, dentro de ese conjunto, 754.155 hogares se encuentran por debajo de la LI, e incluyen a 2.995.878 personas indigentes.

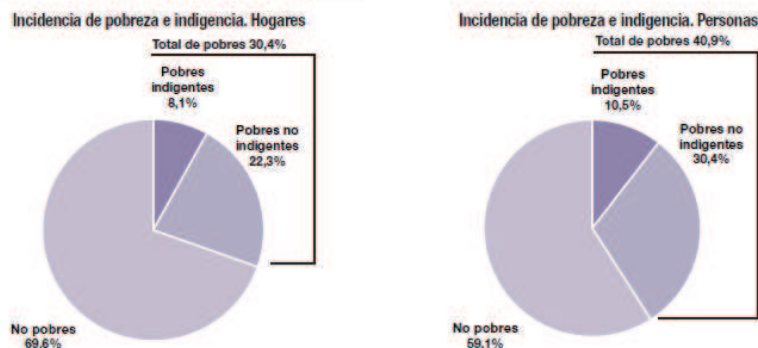
En la comparación interanual crecieron ambos indicadores: los hogares pobres lo hicieron en 5,0 p.p. y las personas bajo la línea de pobreza, en 5,5 p.p.; mientras que los hogares indigentes aumentaron en 2,6 p.p. y las personas bajo la línea de indigencia, en 2,8 p.p.

Segundo semestre 2020: El porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza (LP) alcanzó el 31,6%; en estos residen el 42,0% de las personas. Dentro de este conjunto se distingue un 7,8% de hogares por debajo de la línea de indigencia (LI), que incluyen al 10,5% de las personas. Esto implica que, para el universo de los 31 aglomerados urbanos de la EPH, por debajo de la LP se encuentran 2.926.890 hogares que incluyen a 12.000.998 personas y, dentro de ese conjunto, 720.678 hogares se encuentran por debajo de la LI, e incluyen a 3.007.177 personas indigentes.

En la comparación interanual crecieron ambos indicadores: los hogares pobres lo hicieron en 5,7 p.p. y las personas bajo la línea de pobreza, en 6,5 p.p.; mientras que los hogares indigentes aumentaron en 2,1 p.p. y las personas bajo la línea de indigencia, en 2,5 p.p.

Con respecto al primer semestre de 2020, se registró un aumento de la pobreza (+1,1 p.p.) mientras que la indigencia se mantuvo en el mismo valor para el conjunto de la población cubierta por la encuesta.

Gráfico 1. Resultados del primer semestre de 2020



La población total de los 31 aglomerados es de 28.571.057 y está constituida en 9.367.719 hogares.

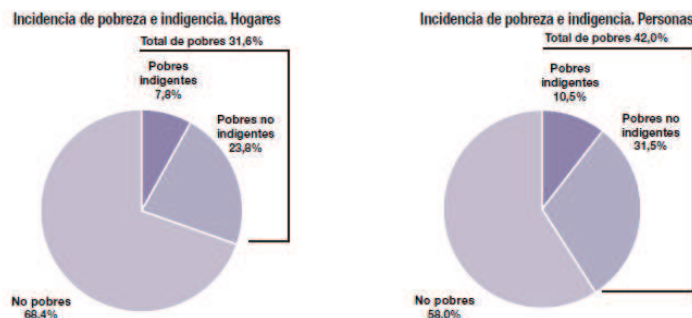
Los porcentajes presentados en el cuadro 1 indican que, durante el primer semestre de 2020, se encuentran por debajo de la LP 2.849.755 hogares, los cuales incluyen 11.680.575 personas. En ese conjunto, 754.155 hogares se encuentran, a su vez, bajo la LI, e incluyen a 2.995.878 personas indigentes.

En los cuadros 2.1 y 2.2 se presentan las brechas de la indigencia y de la pobreza, que muestran la magnitud de la insuficiencia de ingresos en los hogares indigentes y pobres.

### - 3 Primer Semestre - Indigencia

## Segundo semestre

Gráfico 1. Resultados del segundo semestre de 2020



La población total de los 31 aglomerados es de 28.539.917 y está constituida en 9.250.380 hogares.

Los porcentajes presentados en el cuadro 1 indican que, durante el segundo semestre de 2020, se encuentran por debajo de la LP 2.926.890 hogares, los cuales incluyen a 12.000.998 personas. En ese conjunto, 720.678 hogares se encuentran, a su vez, bajo la LI, e incluyen a 3.007.177 personas indigentes.

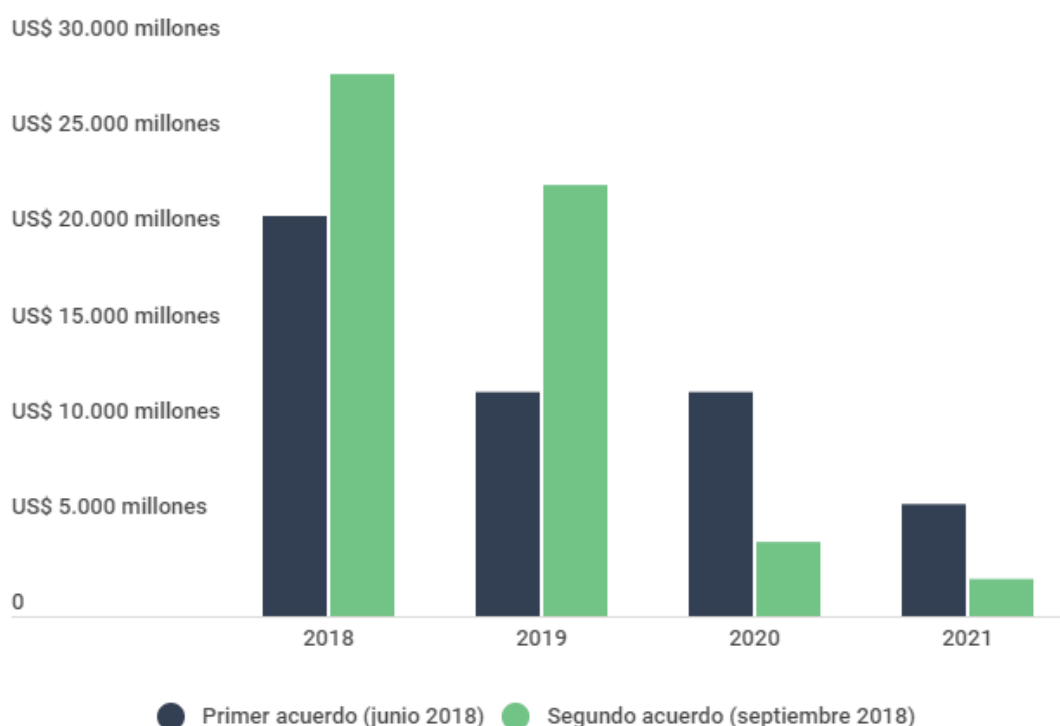
En los cuadros 2.1 y 2.2 se presentan las brechas de la indigencia y de la pobreza, que muestran la magnitud de la insuficiencia de ingresos en los hogares indigentes y pobres.

### - 4 Segundo Semestre - Indigencia

Para hacer frente a esta situación, se ha priorizado el gasto social a través de diversos programas, entre los que se destaca la Asignación Universal por Hijo, un programa de transferencias que alcanza a aproximadamente 4 millones de niños y adolescentes hasta 18 años, el 9,3% de la población del país.

El impacto de la COVID-19 ha sido significativo en Argentina. Durante 2020 el país sufrió una caída del PBI de 9.9%, la mayor desde 2002. Para contrarrestar los impactos de la crisis, el Gobierno implementó un paquete de medidas de emergencia, para proteger a los más vulnerables y acompañar a las empresas mientras duró el aislamiento social. La economía doméstica sigue mostrando fuertes desbalances macroeconómicos. La inflación anual, si bien se ha desacelerado en un contexto de caída de la actividad económica, alcanzó el 36% en 2020, y en el marco del 2021 hasta el mes de abril se lleva acumulado un 16,4%, así este primer cuatrimestre fue el de mayor alza desde el primer cuatrimestre del 2016.

En el año 2018 el gobierno argentino en busca de salvar la economía solicitó el mayor crédito otorgado en la historia por el Fondo Monetario Internacional (FMI) el cual consistió en US\$ 50 mil millones de los cuales se deberían devolver con plazo hasta el año 2024. Este primer acuerdo fue modificado dada las necesidades a corto plazo que se debían solventar. Quedando un número cercano a los US\$ 57 mil millones.



#### - 5 Comparativa Acuerdos FMI

Finalmente, con la pérdida de las elecciones por parte del Gobierno de Mauricio Macri y la toma del poder de Alberto Fernández, el dólar tuvo un salto que provocó la decisión del FMI de no completar el pacto acordado. Así Argentina terminó recibiendo un 78% del préstamo unos US\$ 45 mil millones de los cuales con intereses se deberán devolver US\$ 53 mil millones.

El COVID-19 golpeó muy fuerte a la economía anotando en el país el tercer año consecutivo de recesión. Con la segunda ola de contagios en avance, el Gobierno de acuerdo a la agenda de pagos que maneja hasta el 2023, está negociando un nuevo programa con el FMI que podría ser crucial para el crecimiento sostenible del país.

El ritmo de vacunación frente al COVID-19 es más lento que las proyecciones establecidas en diciembre del 2020, a mayo 2021 sólo encontramos al 5% de la población completamente vacunada.

Dosis que se administraron	Completamente vacunadas	% de la población completamente vacunado
<b>10,8 M</b> +209 k	<b>2,23 M</b> +75.525	<b>5,0 %</b> +0,2 %

Al transitar la segunda ola del crecimiento exponencial de casos no se ven indicios de mejoría a corto plazo. Al largo plazo podemos encontrar al Banco Mundial como un socio estratégico. El Marco de Alianza con Argentina del Grupo Banco Mundial 2019-2022 busca contribuir a reducir la pobreza a través de promover un crecimiento sostenible e inclusivo.

Las principales áreas de trabajo son:

1. Apoyar la generación de fuentes de financiamiento privado de largo plazo

El Grupo Banco Mundial acompaña la consolidación fiscal y el fortalecimiento de las instituciones de mercado (como los marcos de competencia, comercio e inversión), el crecimiento impulsado por la productividad y el aumento de las exportaciones. El desarrollo de un mercado de capitales local naciente y la movilización de financiamiento para inversiones claves son también prioridades estratégicas, junto al fortalecimiento del sistema de seguridad social.

2. Mejorar la administración del sector público y la prestación de servicios

La eficiencia de la administración pública es otro de los ejes de acción. Se trabaja en fortalecer la coordinación interjurisdiccional con el fin de mejorar la provisión de servicios básicos (como agua y saneamiento) Asimismo, se acompaña al sector de educación, con el foco en mejorar los resultados de aprendizaje en la educación secundaria y el desarrollo de capacidades orientadas al mercado laboral. En salud, se continúa la implementación del sistema de cobertura universal en las provincias.

3. Reducir los impactos del cambio climático



Se apoya la transición a una economía baja en carbono, al aumentar la generación de electricidad a partir de fuentes renovables y promover la adopción de prácticas agrícolas climáticamente inteligentes. A nivel urbano, se busca aumentar la resiliencia de las ciudades con la incorporación de autobuses eléctricos.

Este año en curso es una barrera muy fuerte para la economía argentina, el presupuesto no refleja indicios de mejora. El mismo fue dictado con diferencias muy notorias en cuanto a los ingresos y egresos que se estiman obtener, obviamente los ingresos suelen ser menos que los presupuestados dado que no todos habitantes pueden abonar sus impuestos, más en medio de una pandemia con restricciones constantes a comercio.



- 6 Presupuesto 2021

Con estos valores podemos observar que se estima que de los gastos presupuestados el país recibirá el 82% de recursos, es decir que para este 18% restante existen 2 opciones, emitir o solicitar un crédito con las obvias consecuencias que conlleva cada uno de ellos.

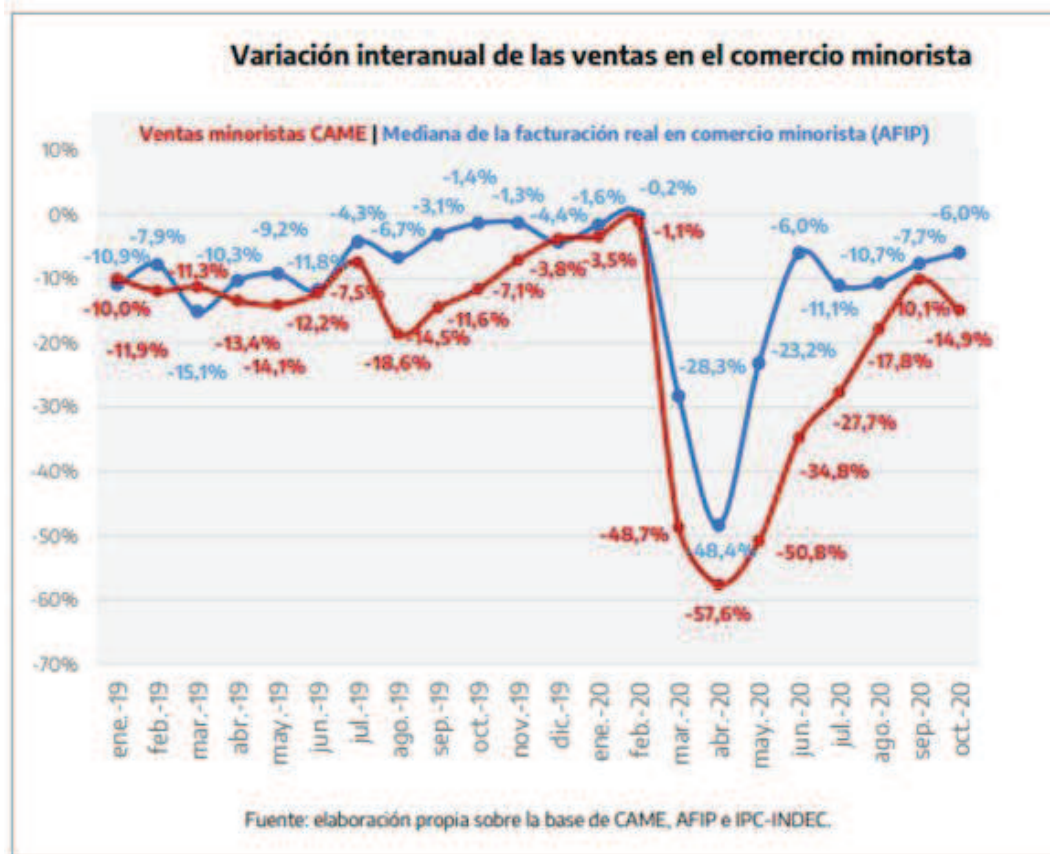
### **El impacto real de la pandemia**

A continuación, mostraremos datos estadísticos confeccionados por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

A fines del 2020 publicó un informe sobre locales que cerraron producto de la pandemia. Proyectando una encuesta hacia todo el país se puede estimar que en el año 2020 cerraron 90.700 locales el 15,6% del total., 41.200 pymes y quedaron afectados 185.300 trabajadores.

De 22 meses relevados entre enero de 2019 y octubre de 2020, en 17 (el 77%) CAME reportó caídas mayores a las reales registradas por AFIP; en 4 meses, el número fue muy parecido entre ambas fuentes (con una brecha de 1 punto porcentual). Solo en un mes (marzo de 2019), CAME reportó una caída de ventas minoristas menor a la que surge de las bases de AFIP (3,8 p.p).





- 7 Variación interanual precios minoristas

Para dar una idea del relevamiento realizado por CAME, el mismo se dio entre el 1 y el 18 de diciembre en 39 ciudades del país. Con un equipo de 33 encuestadores, se relevaron 82.629 comercios, lo que da un promedio de unos 2.500 comercios por encuestador en un plazo de 18 días. Según CAME, 12.843 de los 82.629 comercios relevados estaban cerrados y vacíos, lo que equivale al 15,6%. La entidad asume que la muestra utilizada para el relevamiento (el 14% del total nacional) es representativa del total nacional y con ello proyecta un total de 90.700 cierres en todo el país, lo que genera el debate por parte de la AFIP si realmente este tipo de proyección genera representatividad de la realidad. Otro punto a tener en cuenta que CAME no aclaró si previo a la pandemia había locales ya cerrados.

El gobierno no considera que estos datos reflejen la realidad apoyando su opinión en:

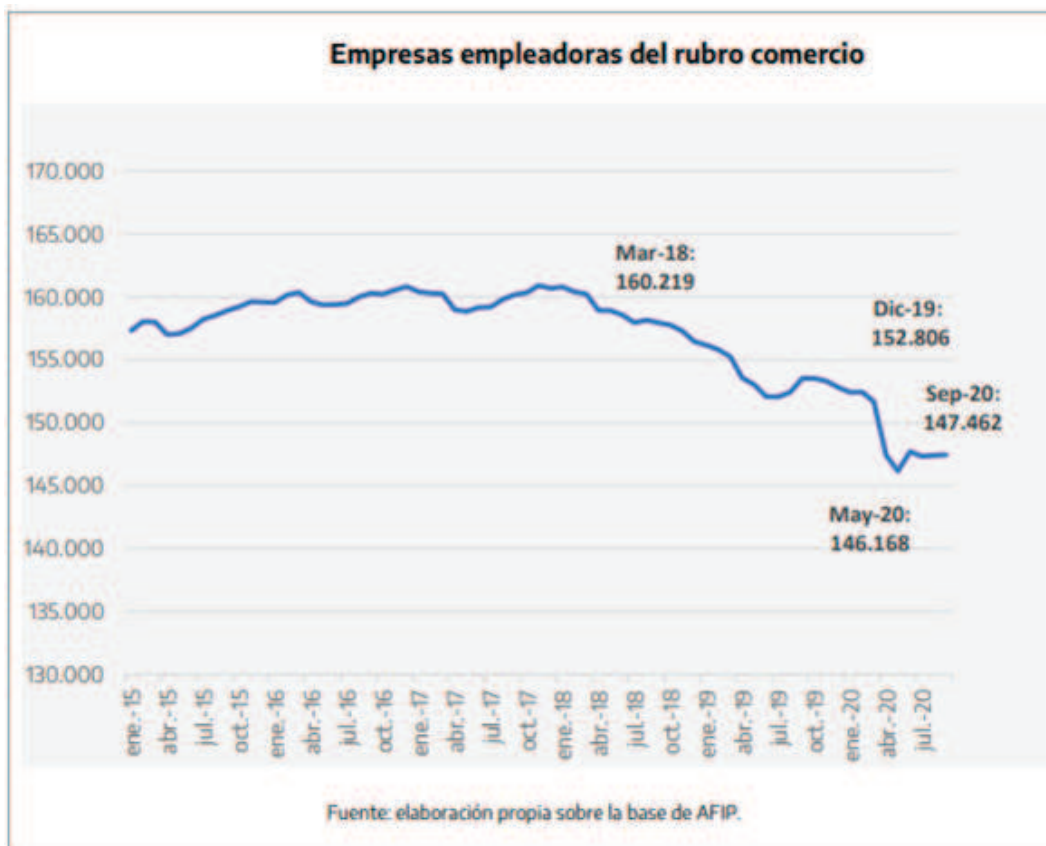
1° Argentina ya venía de dos años de recesión y donde por tanto el comercio venía con grandes cierres de locales

2° De acuerdo a la Dirección de Estadísticas de la Ciudad de Buenos Aires, en 2013-2015 (previo a la recesión de 2018-19) la tasa de ocupación promedio en los principales ejes comerciales de Buenos Aires fue del 93,2%, lo que

implicaba que un 6,8% de los locales comerciales relevados estaban vacíos.

3° En tercer lugar, CAME da por sentado que el cierre de locales comerciales equivale al fin de la actividad productiva de la firma, lo cual no necesariamente tiene por qué ser así, ya que muchos locales adoptaron estrategias de venta online o vía delivery/take away que en muchos casos vino a reemplazar al comercio presencial.

Obviamente que los puntos que refleja la AFIP son discutibles, los datos reales del impacto de la Pandemia son muy difíciles de recolectar y todos tendrán sus correspondientes sesgos.



- 8 Empresas rubro comercio

Según los datos relevados por la AFIP en cuanto a Pymes que presentaron sus declaraciones juradas entre marzo de 2018 y diciembre de 2019, Argentina pasó de tener 160.219 empresas empleadoras en el rubro comercio a 152.806, lo que equivale a una caída del 4,6% en términos relativos y de 7.413 empresas en términos absolutos. Luego llegó la pandemia, que implicó una nueva retracción entre febrero y mayo, cuando tocó un piso de 146.168 comercios (6.638 menos que en diciembre). Desde entonces, hubo una recuperación de 1.294 comercios. Si se compara septiembre (último dato disponible) contra febrero, la baja neta es de 4.992 empresas del rubro comercio (el 3,2% del total).

Políticas como el programa ATP (cobradas por 90.131 empresas del rubro comercio al menos una vez, alrededor del 60% del total de las empresas del sector) y los créditos (130.118 monotributistas y autónomos del rubro comercio recibieron el crédito a tasa cero) fueron fundamentales para evitar una retracción aún mayor. Del mismo modo, las políticas de preservación de ingresos de las familias (como el propio ATP, el IFE o la Tarjeta Alimentar) y de fomento al crédito al consumo (por el programa Ahora 12) resultaron clave para contener la caída de la demanda ocasionada por la pandemia.

Asimismo, vale agregar que el dato estimado por CAME de 185.300 trabajadores que perdieron el empleo en el sector comercio no se condice con los datos reales, que obtiene el Ministerio de Trabajo en base a las declaraciones juradas de seguridad social.

Entre febrero y octubre se perdieron 20.890 empleos formales en el sector de comercio, nueve veces menos que lo estimado por la entidad, y tres veces menos que la pérdida producto de la crisis de 2018-2019 (por medio de la cual 66.000 trabajadoras y trabajadores del sector comercial perdieron su empleo formal).



#### - 9 Asalariados comercio

La pandemia ha generado una crisis económica, tanto en Argentina como en el resto del mundo, que ha implicado tanta pérdida de empleos como cierre de compañías.

El gobierno busca mostrar que actualmente la economía comenzó a reactivarse, pero lamentablemente dado los nuevos acontecimientos

seguramente este índice comience a aplanarse.

De acuerdo al INDEC, en octubre 2020 la actividad económica anotó su sexta suba consecutiva y se ubicó 5% por debajo de los niveles de febrero 2020. Dado que en abril-20 había caído 26%, el 80% de lo perdido por la pandemia ya se había recuperado para octubre 2020. A su vez, la actividad industrial venía reportando una recuperación muy clara: en noviembre creció 4,5% interanual e incluso superó los niveles prepandemia. La mejora de la actividad económica también empieza a sentirse en el plano del empleo asalariado registrado privado en varios sectores. El empleo industrial creció por quinto mes consecutivo y en octubre superó el nivel de empleo prepandemia en 4,5 mil puestos; en tanto, el empleo en el comercio dejó de caer y se estabilizó desde agosto 2020. Asimismo, las expectativas empresarias mejoran mes a mes: de acuerdo a la Encuesta Cualitativa que realiza el INDEC, en octubre y noviembre -y por primera vez en más de dos años- fueron más las empresas industriales y de la construcción que prevén contratar empleo en los próximos meses a las que prevén reducirlo.

### **COVID-19: Otros puntos a considerar**

La Pandemia del COVID-19 no solo afectó momentáneamente la economía, consideramos que traerá dificultades a futuro de las cuales hasta no salir de ella no podremos enfrentar o quizás no conozcamos hasta el momento de ocurrencia, queremos enumerar las que consideramos de mayor relevancia para afrontar a futuro:

- 1- La falta de producción de datos abiertos y accesibles. A nivel nacional, los datos sobre la pandemia están disponibles en la página web del Ministerio de Salud. Pero a nivel provincial, la accesibilidad a los datos referidos a los efectos de la pandemia es menor siendo sólo 16 provincias las que publican datos desde la página web de sus ministerios o áreas de salud. La crisis desatada por el COVID 19 resalta la importancia de los sistemas de información del Estado, será un elemento a discutir a futuro, realmente siendo un país con tanto empleado público se podría optar por una opción de capacitación global para generar información valiosa.
- 2- Por primera vez se está educando sin escuelas físicas. De esto se puede sacar provecho, realmente las opciones digitales pueden aportar grandes capacidades, pero se debe entender que todo el sistema debe estar preparado para ello, y que no en todas las edades se puede afrontar este desafío. La presencia en el aula es insustituible para la educación de los más pequeños.
- 3- El aislamiento social redujo de manera abrupta el nivel de circulación de personas y vehículos, haciendo que disminuya el nivel de tránsito, congestión, el ruido y contaminación en muchas ciudades a nivel global. La infraestructura resulta indispensable para la vida en las ciudades y el tipo de infraestructura que se construya en los próximos años va a determinar si la humanidad podrá hacer frente de manera apropiada a la

otra emergencia: la ecológica.

- 4- Con el incremento de comercios cerrados y de la economía informal como se enfrentará un proyecto a futuro para generar un crecimiento del consumo y poder garantizar una economía de comercios bajo un marco legal.

### Nuevas generaciones y el desempleo

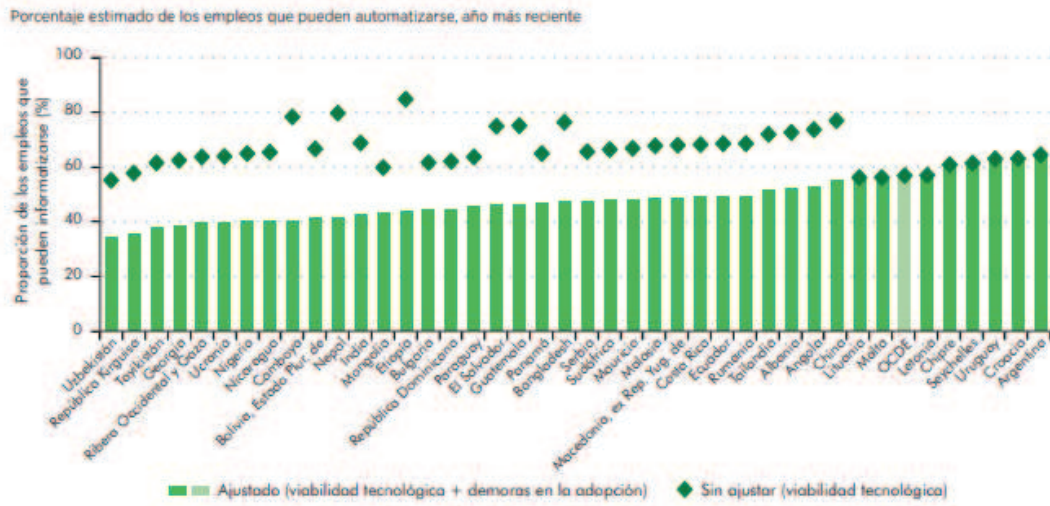
Cuando uno ingresa en el mundo de los emprendimientos notamos mucha juventud en la mayoría de los proyectos. La famosa generación millennial, que significa 'del milenio', está conformada por aquellos nacidos entre los años 1981 y 2000, se caracteriza por ser la generación de los emprendedores.

Pero, ¿A qué se puede deber esto? Los estudios estadísticos apuntan que este fenómeno se debe a la mayor escolaridad que caracterizan a esta generación con respecto a las anteriores, pero como contrapartida hay mayor grado de endeudamiento, el consumismo se volvió algo habitual en la vida de los jóvenes donde el ahorro no es base en su cultura dado que crecieron en un entorno inflacionario, hoy en día se prioriza el bienestar del presente a la posibilidad de un mejor futuro que es incierto, sumado a la volatilidad de la economía y la falta de estabilidad de trabajos que generen crecimiento a futuro.

Por otro lado, notamos que la tasa de desempleo se mantiene por encima de los 14,0 puntos desde finales del 2019, lo cual provoca un aumento del trabajo informal:

	2018	2019				2020			
	4to. trimestre	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. trimestre	1er. trimestre	2do. trimestre	3er. trimestre	4to. Trimestre
Tasa de subocupación demandante	6,3	5,9	6,1	5,3	6,4	5,0	3,8	5,2	4,9
Tasa de subocupación no demandante	5,0	3,4	5,4	5,1	5,6	4,9	8,5	10,1	7,6
Tasa de desocupados más subocupados demandantes	14,0	16,6	17,0	15,8	15,6	16,1	18,4	18,6	14,9

Más allá de la crisis puntual de la Argentina, a nivel mundial la tendencia es que hay cada vez menos empleo: según algunos estudios, hasta el 60% de los puestos de trabajo que existen hoy en la Argentina no existirán más por el avance de la ciencia y la tecnología, a medida que todo se automatiza. Hoy en cambio emprender es una ola a la que se está subiendo todo el mundo: es el futuro”.



- 10 Empleos a Automatizarse

Fuentes: Equipo a cargo del Informe sobre el desarrollo mundial 2016



## **Capítulo 3: Mundo emprendedor, su crecimiento en los últimos años y la utilización de las nuevas vidrieras virtuales (redes sociales) como nueva forma de comercializar y conectarse con el consumidor**

### **Impacto del fenómeno emprendedor en Argentina**

El emprendedor se caracteriza por ser un individuo ambicioso, que posee seguridad en sus habilidades y capacidades para poder llevar su propio negocio. Por lo cual se siente motivado, con buenas ideas para implementarlas, y así alcanzar sus objetivos.

Microemprendimientos, como bien lo dice la palabra, es un pequeño emprendimiento manejado por uno o un par de emprendedores que llevan al mercado sus productos o servicios.

Por lo general, son tan pequeños que no tienen empleados, sino todos los que trabajan en el emprendimiento al mismo tiempo son los que ejecutan de forma activa y continua la idea principal.

Por esta razón, cada miembro del microemprendimiento es clave para que el negocio funcione. El capital humano que lo compone es el activo más importante que el microemprendimiento posee. Por ello es tan importante que el/los emprendedor/es tengan herramientas para afrontar al mercado, teniendo conocimiento de sus costos y de sus márgenes de ganancias.

En una actividad emprendedora se arriesgan una serie de recursos para satisfacer las necesidades de los agentes económicos, para poder alcanzar una mayor eficiencia que supone finalmente un mayor crecimiento económico. La figura del autoempleo y el emprendimiento, como una forma viable de generar independencia laboral y estabilidad económica propia, el cual necesita ser estimulada e incentivada. Por eso es preciso luchar por un cambio en la cultura, en nuestras ideas y valores, cambio de instituciones y esforzarnos en desarrollar una idea sin dejar de tener en cuenta algunas características, la incertidumbre y obstáculos inherentes en la actividad.

Dentro de lo positivo para llevar a cabo esta actividad podemos mencionar que requiere de poco capital y bajos costos operativos; que las decisiones son independientes, sin limitaciones de superiores; el poder de elección del proyecto que sea más conveniente; una mayor libertad en los horarios de trabajo; los cambios son aceptados con mayor flexibilidad; se puede llevar una estrecha relación con los consumidores y/o clientes.

Asimismo, tiene su parte negativa, como por ejemplo que el ingreso no siempre es el esperado o estará asegurado; la responsabilidad es del negocio hay que asumirlas íntegramente; la falta de capacitación en manejos administrativos y/o

financieros; las bajas posibilidades de financiamientos o créditos bancarios para poder garantizar la continuidad largo plazo.

El estudio del emprendimiento como fenómenos de globalización, permite consecuente una capacidad de generación, transformación y aplicación de conocimientos, para la renovación de recursos y de contextos. Todo esto hace que el emprendimiento sea un tema de gran impacto en los diversos ámbitos de la vida actual, en especial con el mundo del trabajo como una ventaja competitiva. El emprendimiento es también asumido como un factor generador de desarrollos, tanto económicos, tecnológicos y del tipo social.

El emprendimiento en Argentina se ve fundamentalmente explotado luego de la enorme crisis del año 2001, que sin dudas fue una de las más graves de su historia con cierre de empresas, despidos masivos, un Estado ausente y la inminente catástrofe social donde entraron al escenario los tiempos del Club del Trueque, los bonos provinciales, gente en la calle, sin posibilidad de empleo, todo ello impulsaron a la necesidad de generación del empleo independiente tomando como premisa “una crisis puede ser una gran oportunidad” dando así un empuje al espíritu emprendedor como iniciativa personal y liderazgo ante el cambio de paradigma sin vuelta atrás en la organización laboral y al desarrollo digital en puerta.

Es así que el verbo emprender hace veinte años era poco frecuente entre los argentinos, sin embargo, en la última década pasó a ser un fenómeno creciente de interés como fuente de generación de ingresos. Hoy ante la actual problemática de desempleo y exclusión, comienza a vislumbrarse como una oportunidad el autoempleo y, en consecuencia, el concepto de emprendimiento cobra mayor relevancia para nuestra sociedad, resultando su estudio cada vez más interesante y necesario.

Para ingresar al mundo emprendedor se requiere de mucha dedicación, responsabilidad y de una gran decisión, es un camino con diversos desafíos y retos a enfrentar. Un emprendedor es capaz de ver más allá del mundo que lo rodea, tienen una capacidad innata de diseñar un negocio o una empresa que funcione de diferentes maneras y que presten a sus clientes un buen producto o un buen servicio con la idea de satisfacer a una demanda que está latente a la espera de sus innovaciones, estas personas mantienen una visión clara de las cosas, aportando todo lo que sea necesario para que su negocio funcione como es debido.

Por eso, ser emprendedor no es tarea fácil ni es una capacidad de todos, porque pensar, idear, crear, constituir un negocio online o físico requiere de ciertos elementos que parten en primera instancia de la aptitud y mentalidad propia del emprendedor para poder llegar a unos clientes cada vez más exigentes y un



mercado muy competitivo un producto o servicio que los sorprenda y que atraiga su atención para lograr preferencia por encima del resto.

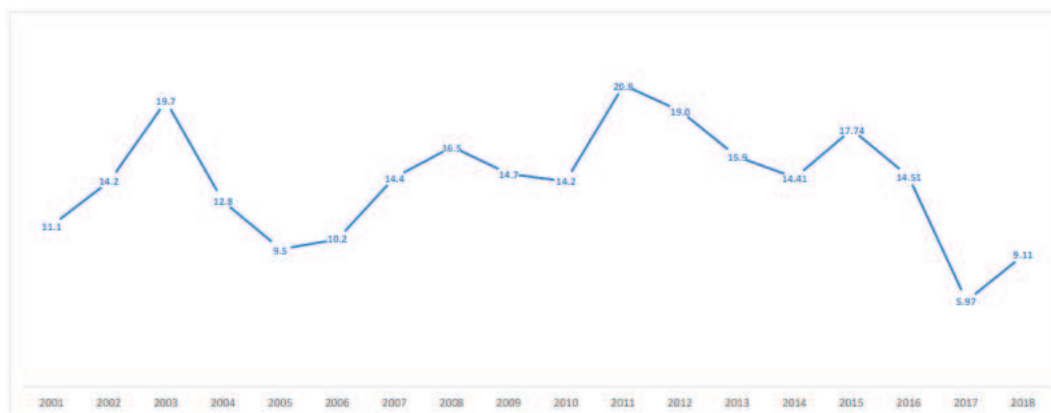
No hay fronteras en el mundo emprendedor, si bien en la actualidad estamos enfrentando un panorama crítico a nivel de crecimiento y desarrollo económico de emprendedores, siempre hay espacios de oportunidad e industrias que se están reinventando para aprovechar los cambios en el entorno del empleo independiente o propio.

### **Cultura emprendedora Argentina, aporte al desarrollo social y económico**

Existen evidencias de que el emprendedorismo es un factor importante para el desarrollo social y económico de la sociedad, que contribuye en aspectos muy positivos en materia de constante crecimiento, aprendizaje y desarrollo personal. Además de generación de nuevos proyectos en una economía la cual produce un efecto multiplicador mediante la creación de nuevos empleos, generación de valor agregado, el aumento de la productividad, como un elemento necesario para el desarrollo económico de un país.

La Argentina es tierra fértil en materia de emprendedores. De acuerdo con un estudio global, seis de cada diez argentinos sienten que pueden ser emprendedores. Según el informe de Monitor Global de Emprendedorismo que informan sobre las actitudes de la sociedad, las autopercepciones, las expectativas de crecimiento de los emprendedores y sobre la actividad emprendedora específicamente. Tienen en cuenta las características culturales respecto a la iniciativa emprendedora de cada economía participante. Las percepciones sobre las oportunidades para comenzar un nuevo proyecto, las capacidades personales, el miedo al fracaso y la intención de iniciar un negocio que son predictores clave de la actividad emprendedora en todo el mundo.

### **Evolución de la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) de Argentina desde el 2001 al 2018. (\*) Porcentaje de Población adulta entre 18 y 64 años.**



- 11 Evolución tasa de actividad emprendedora

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Report 2018

Las actitudes emprendedoras en Argentina en 2018 se recuperaron frente a los valores del 2017. En promedio crecieron, pero claramente se puede ver que la TEA de Argentina es extremadamente coyuntural, los vaivenes macroeconómicos y políticos del país se ven reflejados rápidamente produciendo una sensación de inestabilidad y reflejando una combinación entre un país con gran actitud emprendedora, donde nacen nuevos proyectos constantemente y dificultades para perdurar en el tiempo. La falta de acceso al financiamiento, de redes de apoyo y de conocimiento formal de administración del negocio parecen ser los principales obstáculos que es necesario superar.

Tampoco se puede dejar de mencionar el avance que la Argentina ha logrado en los últimos años que en parte se encuentra apoyado por la historia de crisis económicas recurrentes y sus implicancias sobre la población lo cual ha llevado a muchos ciudadanos a tener que buscar nuevas fuentes de ingresos, como así también por los diversos programas que tanto a nivel local como nacional han intentado promover la cultura emprendedora.

Es de destacar que muchos centros educativos están incorporando contenidos que aspiran a despertar el interés emprendedor (Universidad de San Andrés *UdeSA*), como también, desde el sector privado cada vez más empresarios desarrollados por emprendedores, Ecosistema Emprendedor de Córdoba (EECBa), además, los gobiernos de la Nación intentan crear más programas de financiamiento en colaboración con los privados, así como apoyar eventos que promuevan el emprendedorismo.

El investigador, David Mc de la Universidad de Harvard (Estados Unidos), después de cuatro años de investigación llegó a la conclusión de que los empresarios innatos tienen un patrón de comportamiento común que puede permitirles desarrollarse con éxito. Posteriormente, descubrió que todos los emprendedores exitosos se comportan de manera similar, independientemente de sus países de origen, de las condiciones micro y macro económicas, el tipo de negocio, de la educación recibida y de su status social. De este modo, describió diez comportamientos esenciales:



- 12 *Comportamiento emprendedor*

Fuente: Banco Nación de la República Argentina  
Elaboración propia

- Ser persistente: actuar repetidamente o cambiar de estrategia para hacer frente a los retos o superar los obstáculos para continuar y alcanzar las metas u objetivos.
- Buscar oportunidades e iniciativa: anticiparse a circunstancias futuras imprevistas y aprovecharlas al máximo.
- Correr riesgos calculados: calcular riesgos y evaluar alternativas para reducirlas o controlarlas.
- Exigir eficiencia y calidad: desarrollar o utilizar procedimientos para hacer las cosas mejor y garantizar los resultados establecidos.
- Cumplir con los compromisos: es importante dar al cliente aquello que se ha garantizado para proyectar una imagen seria, credibilidad y el buen nombre que aliente el boca en boca y aprovechar la inmediatez de la actualidad por medio de los canales digitales.
- Planificar sistemáticamente: organiza las tareas según los tiempos de entrega establecidos y constantemente realizar relevamiento de sus planes, registros financieros para la toma de decisiones.
- Buscar información: permanentemente realizar indagaciones o consultar con expertos sobre las áreas de interés.
- Fijar metas y objetivos: que sean claras, específicas en el largo plazo y objetivos medibles a corto plazo.

- Ser Persuasivo y construir redes de apoyo: desarrollar y mantener una red de contactos (Networking) como estrategia para alcanzar objetivos propios.
- Autoconfianza e independencia: buscar autonomía y expresa confianza en su propia habilidad para terminar una tarea difícil o hacer frente a un desafío.

### Espíritu emprendedor: Argentina ranking mundial

De acuerdo con la más reciente encuesta realizada por Ipsos Group SA (es una Multinacional de investigación de mercado mundial) sobre el emprendimiento en medio de la pandemia, Colombia clasificó como el país con mayor espíritu emprendedor tanto en la región como en el mundo, y Argentina estuvo entre el *top ten*.

El estudio, que fue realizado a finales del 2020 y que contó con la participación de 20.504 personas mayores de edad de 28 países, midió variables como la pasión por las tareas, el nivel de riesgo calculado, la creatividad, las habilidades, la ambición, la innovación, la competitividad, la disciplina y el trabajo en equipo, entre otros.



- 13 Índice Espíritu emprendedor

Fuente: Ipsos Institut de Publique Sondage d'Opinion Secteur 23/01/2021

La publicación también reveló que, en el mundo, los hombres, con 70%, sienten más afinidad con el emprendimiento frente a las mujeres, que obtuvieron 68%.

## Vidrieras virtuales para conectarse con el consumidor



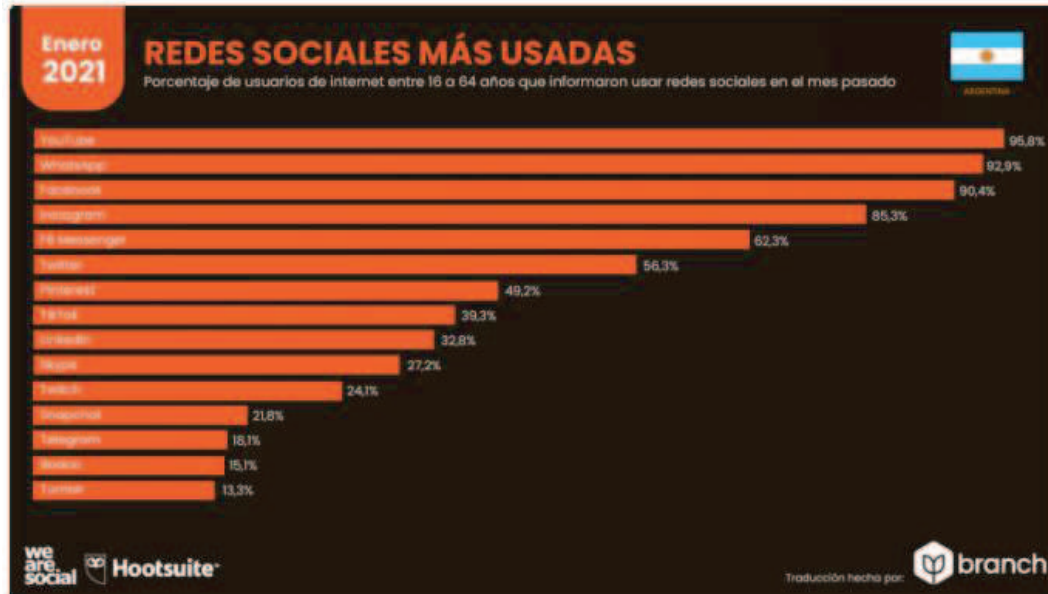
Fuente: slideshare.net

Estar conectados con las plataformas, herramientas y posibilidades actuales es imprescindible para desarrollar una estrategia exitosa para crecer y mantener un intercambio dinámico de conexión con los consumidores actuales y atraer a aquellos potenciales. Los emprendedores necesitan esta participación en el mundo web para anticiparse y adaptarse a las nuevas necesidades.

### Redes Sociales

Las redes sociales son herramientas muy interesantes e insuperables para los emprendedores independientes, ya que sus entradas son gratuitas y su impacto puede ser enorme si se utilizan correctamente. Para tener éxito en las redes sociales la clave está en generar contenido y compartirlo en el contexto adecuado, generar conexión con las personas de la red y así crear una comunidad con las mismas.

Según datos de We Are Social y Hootsuite -Situación digital, internet y redes sociales Argentina 2021, presentaron la actualización de alrededor de 100 millones de usuarios activos en medios sociales, donde se presenta el porcentaje de usuarios de internet de 16 a 64 años que han utilizado cada plataforma en el último mes. Las plataformas de medios más utilizados son: 95,8% YouTube, 92,9% WhatsApp, 90,4% Facebook, 85,2% Instagram, 62,3% FB Messenger, 56,3% Twitter, 48,2% Pinterest, 39,7% TikTok, 32,8% LinkedIn, 27,2% Skype, 24,1% Twitch, 23,8% Snapchat, 18,1 Telegram.

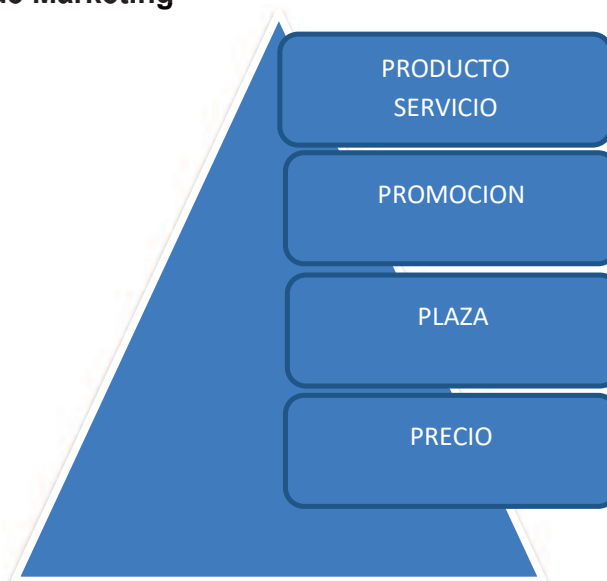


- 14 Plataformas más usadas

Fuente: We Are Social y Hootsuite

Para lograr un objetivo es necesario conocer las herramientas de mercadotecnia que es un conjunto de variables controlables de marketing que utiliza la microempresa para producir la respuesta deseada de su segmento mercado.

**Herramientas de Marketing**



- 15 Herramientas de marketing

Según un informe elaborado por la plataforma de diseño de sitios web de comercios, la Argentina registró en 2020 el mayor crecimiento global en comercio electrónico a nivel global, la actividad alcanzó el año pasado un promedio de



facturación diaria de \$89,2 millones, lo que representó un incremento del 557% respecto del 2019.

#### Top 10 países con mayor crecimiento de ventas en ecommerce durante 2020

Argentina	79%
Singapur	71,1%
España	36%
Brasil	35%
Reino Unido	34,7%
Finlandia	33,5%
Filipinas	33%
Estados Unidos	32,4%
Noruega	32,2%
India	30%

- 16 Top 10 países e-commerce

Fuente: eMarketer

Este dato surge del relevamiento que reúne las estadísticas de ventas de más de 40.000 empresas que unan la plataforma de Tienda Nube en la Argentina.

### Ecosistema emprendedor en Argentina

En las últimas dos décadas el ecosistema emprendedor argentino se fue fortaleciendo y hoy se destaca respecto a otros países de la región, con identidad propia: talento, cooperación y creatividad como características sobresalientes de la comunidad local de emprendedores y es muy importante tener claro los grandes pilares que la componen, su necesidad de integración y apalancamiento unos a otros.

El Ecosistema emprendedor debe permitir y potenciar las relaciones del emprendimiento con:

- Mercados
- Cultura y sociedad
- Marco Regulatorio
- Financiamiento
- Proveedores de Conocimiento
- Formalización y puesta en marcha
- Acceso a recursos humanos, de infraestructura, e información

El desarrollo del ecosistema emprendedor requiere asistencia pública en 3 áreas o acciones específicas:

- Estimulación: generar espíritu emprendedor en la sociedad a través de actividades como educación, difusión de oportunidades y guías para seleccionar industrias y mercados potenciales.
- Sostenimiento: actividades de apoyo para ayudarlos a sobrellevar los posibles problemas que puedan surgir e impulsarlos a crecer.
- Apoyo: actividades que ayudan al emprendedor a establecer su empresa y gestionarla eficientemente a movilizar recursos y asistencia.

Hay muchas instituciones preparadas que ayudan a concretar los proyectos para pasar de la idea a la acción y agregar valor desde el nacimiento, financiamiento, capacitaciones, contactos, presentaciones. Estos puntos son clave al comienzo de cualquier proyecto además de la incertidumbre.

Principales instituciones que existen en el país para el desarrollo del emprendedor:

Instituciones Académicas	Instituciones Privadas	Instituciones Públicas
<u>Cátedra de EmprendING:</u> cátedra gratuita para emprendedores de la facultad de Ingeniería de la UBA.	<u>Endeavor Argentina:</u> contribuye al desarrollo del país a través de la promoción de la cultura emprendedora; identifica emprendedores de alto impacto y les provee apoyo.	<u>Buenos Aires Emrende:</u> programa de tutorías y financiamiento a emprendedores de la Ciudad de Buenos Aires, para impulsar, fortalecer y potenciar la creación y puesta en marcha de nuevos emprendimientos.
<u>Primeros pasos para Emprender Abierto a la Comunidad UNSAM</u> cursos virtuales orientado a personas con ganas de emprender, tenga o no definida su idea de emprendimiento y para personas que iniciaron con sus emprendimientos recientemente.	<u>Desafío Joven:</u> programa gratuito de aprendizaje de Shell y de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE) que busca fomentar el espíritu emprendedor en los jóvenes de 20 a 28 años y guiarlos en el proceso de transformar una idea en un Plan de Negocios.	<u>IncuBA y Baitec del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires:</u> programas de incubación física para proyectos de diseño, creatividad e innovación y de tecnología, respectivamente.
<u>Programa ProEmprendedores de la Universidad de San Andrés:</u> programa de formación de emprendedores. Los participantes reciben asesoramiento en áreas clave, analizan su modelo de negocio y acceden a una red estratégica de contactos, imprescindible para el desarrollo de su proyecto.	<u>Emprear:</u> activador de proyectos que brinda capacitación, acceso a inversores y a una red de emprendedores. Así como asistencia en las áreas administrativa y de recursos humanos, comunicacional, de relaciones institucionales y de promoción de nuevas oportunidades.	<u>Centro Metropolitano de Diseño del Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires:</u> brinda servicios de asesoramiento en diseño e industrias creativas a organizaciones públicas y privadas. También organiza concursos, talleres muestras, capacitaciones y actividades de consultoría.



<p> <u>Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores de la Universidad de Palermo:</u>          desde 2009, el Centro asesora y brinda asistencia a emprendedores y empresarios en la elaboración de sus planes de negocios y en planeamiento estratégico.       </p>	<p> <u>INICIA:</u>          comunidad formada por más de 10.000 asociados que acompaña a emprendedores en las diferentes etapas de sus negocios fomentando el intercambio de experiencias. Posee una red de voluntarios que colaboran en potenciarlos como empresarios responsables.       </p>	<p> <u>YABT TIC Américas:</u>          organismo internacional sin fines de lucro que trabaja en cooperación con la Organización de los Estados Americanos. El concurso Competencia Talento e Innovación de las Américas convoca a jóvenes de entre 13 y 36 años que deseen crear y potenciar su idea de empresa o proyecto social.       </p>
<p> <u>Centro Entrepreneurship IAE:</u>          pertenece al IAE Business School de la Universidad Austral. Con NAVES, su competencia para nuevos emprendimientos se ha consolidado como un ámbito de referencia en el país para favorecer el desarrollo de las nuevas empresas.       </p>	<p> <u>Bairexport:</u>          asociación civil integrada y dirigida por empresas manufactureras y de servicios con el objetivo de promover el desarrollo exportaciones y el incremento general de la competitividad en la internacionalización empresaria.       </p>	

## **Capítulo 4. Estudio de casos reales. Las herramientas de gestión y organización que pueden potenciar y optimizar los resultados económicos y asegurar la supervivencia de los emprendimientos hoy en día.**

Se realizaron entrevistas a emprendedores a fin de conocer tanto su emprendimiento desde adentro, como también los desafíos a los que se encuentran a la hora de administrarlos.

A continuación, presentamos los casos:

### **Caso 1 – Miri Cocina**

Emprendimiento de repostería

El emprendimiento cuenta con dos años de antigüedad. El mismo comenzó prácticamente sin inversión inicial ya que en sus inicios únicamente vendía un bizcochuelo matero por día, y con el resultado de la venta se compraba la materia prima para poder preparar el siguiente.

Al día de hoy cuenta con una facturación mensual promedio de \$ 60.000,00 teniendo como su producto más vendido la torta temática (tortas decoradas para eventos con elección de sabores de bizcochuelo, rellenos y coberturas de decoración), así también este producto es el que mayor rentabilidad aporta al emprendimiento.

El emprendimiento es unipersonal, motivo por el cual todas las responsabilidades comerciales, productivas, de abastecimiento y financieras las lleva a cabo la misma persona. No tiene ayudantes ni soporte de ningún tipo.

Dado la variabilidad creciente de los precios, se requería un soporte en gestión que le permitiera pasar presupuestos y actualizar precios de lista de manera ágil.

El transcurso del tiempo y el crecimiento en la demanda de productos fomentó un aumento porcentual de la rentabilidad pudiendo así mantener el emprendimiento a largo plazo y permitiendo a su dueña vivir de él.

### **Caso 2 Clara Blanc**

Emprendimiento de iluminación

El emprendimiento tuvo sus orígenes en el año 2017, el lanzamiento se realizó con un solo producto, el cual se fabricaba en un taller ubicado en una de las habitaciones de su propia casa.

Luego del transcurso de un año se logró el armado de un muestrario con una inversión de \$ 4.000,00 (160 dólares en ese momento) comenzando así su línea industrial.

El crecimiento del emprendimiento permitió que hoy en día cuenten con 2 empleadas de tiempo completo. Además, se amplió la manera de venta teniendo ventas por mayor con sus clientes habituales y venta minorista a través de la página web (tienda nube).

A fines del 2020 se alquiló un depósito logrando un gran salto en su producción. A nivel impositivo también está avanzando pasando a ser de Monotributista a Responsable Inscripto ya que fue incrementando de manera significativa su facturación.

A nivel gestión, contaba con varios registros que actualizaba de manera manual, motivo por el cual demandaba mucho tiempo, además la falta de conocimiento/experiencia en la venta por mayor generaba dificultades a la hora de calcular las cantidades de materiales necesarios. Por otro lado, la actualización de precios de los materiales generaba inconvenientes a la hora de transferirlos en los valores de venta.

Al día de hoy está incorporando una empleada administrativa (dando así trabajo a 3 personas) y está mudándose a un espacio con 3 veces mayor capacidad que el anterior.

A partir del análisis detallamos algunas herramientas de gestión y su aplicabilidad tanto a emprendimientos como casos particulares con los casos entrevistados.

Dentro del campo de la administración se fueron desarrollando diversas herramientas que sirven para la efectiva gestión y necesario control de las organizaciones. Podemos encontrar entonces:

- Herramientas para el registro de datos
- Herramientas para el control y mejora de los procesos
- Herramientas para la consolidación de datos y toma de decisiones

Con todo esto, si segmentamos la empresa en sus diferentes departamentos, para cada uno tendremos herramientas que ayudan a la eficaz gestión, organización, dirección, planificación, control, etc. Podremos evaluar los departamentos entre ellos y a la empresa contra otras del rubro.

Vamos a ver algunas de ellas y su utilidad para los emprendedores y pequeñas empresas.

## 4.1 Herramientas para el registro de datos

### Registración de Compras y ventas

La base para la oportuna toma de decisiones el control de las compras y de las ventas.

Cuanto más se incrementan las operaciones on line tanto para las compras y ventas los registros incluso son cotejados por AFIP para la validación de las liquidaciones de impuestos.

#### Aplicabilidad a los emprendimientos

Para muchos emprendedores el control de compras y ventas no les parece muy necesario hasta que requieren saber que está pasando con sus ingresos, en que se está diluyendo el dinero que ingresa, si los precios de venta están bien calculados entonces ¿por qué no se ve el aporte monetario del emprendimiento?

Se pudo ver en los casos de estudio que tampoco se calcula un sueldo para el emprendedor por lo que se genera la sensación de estar trabajando y no ver las ganancias. El no separar las compras personales de las del emprendimiento también son parte del problema.

Otro punto muy importante y al que sí están más habituados es a verificar la cantidad de operaciones que se hacen de manera bancarizada, ya que son las que definen el mínimo de categoría en la que debieran estar inscripto como contribuyente.

La propuesta de mínima es utilizar el Excel ya que en un mismo libro se puede utilizar por hojas según los registros que se planteen. Actualmente, hay algunas aplicaciones de software libre para utilizar u otras con costos mínimos que permiten obtener reportes.

Cargando los mismos datos que habitualmente se registran se puede:

- ✓ Conocer cuáles son los principales productos en cuanto a cantidad de venta y ganancia aportada.
- ✓ Conocer cuáles son los medios de pago/cobro más utilizados.
- ✓ Conocer segmentación de clientes, zonas y rangos etarios (datos para planificación comercial)
- ✓ Conocer cual debiera ser la categoría de contribuyente fiscal.
- ✓ Planificar las compras y reducir tiempos y movimientos.
- ✓ Comenzar un presupuesto del emprendimiento y tener las herramientas para incluso solicitar apoyo financiero del Estado.

## 4.2 Herramientas para el control y mejora de los procesos

### Costos y margen de ganancia

A la hora de vender tanto un producto como un servicio, es necesaria una que permita tener calculados los costos y en base a ellos, el margen de ganancia y el consecuente precio de venta.

En las grandes en empresas existen departamentos de costos con varias personas dedicadas a su cálculo, medición, presupuestación, control y análisis de medidas para reducir el mismo.

Dentro de la contabilidad de hecho encontramos la contabilidad de costos, dada su relevancia para el sostén económico de las empresas.

#### Aplicabilidad a los emprendimientos

Para cualquier emprendedor es de suma utilidad contar con una herramienta que le permita gestionar de la mejor manera posible sus costos sin tener que adquirir softwares específicos para ello o contratar personal.

En los casos de estudio, pudimos ver que ya sea en papel o en Excel, se contaba con un esquema para calcularlos, aunque a la hora de actualizarlos dados los incrementos constantes de los componentes, se hacía muy trabajoso y largo el proceso pudiendo derivar en pasar precios de venta desactualizados y así afectar los márgenes de ganancia esperados.

Para ambos casos la propuesta es en Excel (dado su fácil acceso y manejo) y utilizando las fórmulas disponibles a fin de sistematizar los cálculos y que no se deban repetir cada vez que cambian los precios. Solo es necesario actualizar los valores de los componentes en un listado, al que está vinculado las planillas de costos de todos sus productos y los cálculos de precios de venta.

De esta manera se puede obtener:

- ✓ Un sistema automático para todos los artículos, que calcule los precios tanto de forma mayorista como minorista.
- ✓ Información sobre el margen de contribución de cada uno de los ítems que ofrece a la venta para poder armar estrategias y un plan de acción.
- ✓ Una lista de precios que se actualiza automáticamente al cargar el resto de los datos para contar con los valores de venta actualizados.
- ✓ Información sobre el aporte de cada producto al resultado final, tanto en precio de lista como en valor de oferta.
- ✓ Todo el sistema esta creado con base a la herramienta Excel y no se necesitan sistemas caros o tener personal dedicado a ello.

## Ejemplo caso Miri Cocina

PRECIOS Julio 2021-2020					
MATERIALES	Rubro	Precio	Cantidad	Unidad de Medida}	Precio unitario
Aceite	Almacén	\$ 150,00	1000	cc	\$ 0,15
Almendras	Dietética	\$ 213,00	100	gr	\$ 2,13
Avena	Dietética	\$ 110,00	1000	gr	\$ 0,11
Azúcar	Almacén	\$ 65,00	1000	gr	\$ 0,07
Azúcar impalpable	Cotillón	\$ 195,00	1000	gr	\$ 0,20
Azúcar granulada	Cotillón	\$ 45,00	100	gr	\$ 0,45
Azúcar negra	Cotillón	\$ 31,00	100	gr	\$ 0,31
Azúcar rubia	Cotillón	\$ 31,00	100	gr	\$ 0,31
bananas	Verdulería	\$ 130,00	5	uni	\$ 26,00
Bandeja carton n13	Cotillón	\$ 75,00	10	uni	\$ 7,50
Bandeja carton n14	Cotillón	\$ 110,00	10	uni	\$ 11,00
Bandeja carton n15	Cotillón	\$ 120,00	10	uni	\$ 12,00
Bandeja carton rectangular	Cotillón	\$ 120,00	10	uni	\$ 12,00
Bandejita visagra	Cotillón	\$ 13,00	1	uni	\$ 13,00
Plato termoformado color 20 cm	Cotillón	\$ 100,00	5	uni	\$ 20,00
Plato termoformado color 30 cm	Cotillón	\$ 200,00	5	uni	\$ 40,00
Bandeja flor 26 cm	Cotillón	\$ 40,00	1	uni	\$ 40,00
Bandeja flor 30 cm	Cotillón	\$ 50,00	1	uni	\$ 50,00
Disco laminado n18	Cotillón	\$ 10,00	1	uni	\$ 10,00
Disco laminado n22	Cotillón	\$ 15,00	1	uni	\$ 15,00
Blonda 30 cm	Cotillón	\$ 8,00	1	uni	\$ 8,00
Barrita kinder	Kiosco	\$ 21,93	1	uni	\$ 21,93
Bicarbonato	Kiosco	\$ 50,00	50	gr	\$ 1,00
Blonda 24cm	Cotillón	\$ 6,00	1	uni	\$ 6,00

- 17 Ejemplo 1

<b>Muffins De Banana Y Chips</b>	<b>\$ 396,52</b>			<b>\$ 305,02</b>	2	<b>1</b>
Manteca	120	gr	\$ 0,74	\$ 88,80		120
Azucar	210	gr	\$ 0,07	\$ 13,65		210
Huevos	2	uni	\$ 7,67	\$ 15,33		2
Esencia De Vainilla	5	cc	\$ 0,24	\$ 1,21		5
Harina Leudante	215	gr	\$ 0,06	\$ 13,33		215
Leche	100	cc	\$ 0,06	\$ 5,70		100
Bananas	2	uni	\$ 26,00	\$ 52,00		2
Chips De Chocolate	100	gr	\$ 0,85	\$ 85,00		100
Blonda 24Cm	1	uni	\$ 6,00	\$ 6,00		1
Bandeja Carton N13	2	uni	\$ 7,50	\$ 15,00		2
Bolsas Polipropileno Mediana (25X35)	2	uni	\$ 4,50	\$ 9,00		2

<b>Cupcakes De Banana Con Dulce De Leche</b>	<b>\$ 859,32</b>			<b>\$ 661,02</b>	2	<b>1</b>
Receta De Muffins	1	1	\$ 305,02	\$ 305,02		1
Dulce De Leche	700	gr	\$ 0,28	\$ 196,00		700
Caja Para Cupcakes X 6	2	uni	\$ 80,00	\$ 160,00		2

<b>Alfajores De Maicena</b>	<b>\$ 372,53</b>			<b>\$ 286,56</b>	2	<b>1</b>
Manteca	100	gr	\$ 0,74	\$ 74,00		100
Azucar Impalpable	75	gr	\$ 0,20	\$ 14,63		75
Esencia De Vainilla	5	cc	\$ 0,24	\$ 1,21		5
Maicena	100	gr	\$ 0,26	\$ 25,50		100
Harina	100	gr	\$ 0,05	\$ 5,00		100
Polvo De Hornear	10	gr	\$ 0,45	\$ 4,50		10
Huevos	2	uni	\$ 7,67	\$ 15,33		2
Dulce De Leche	300	gr	\$ 0,28	\$ 84,00		300
Coco Rallado	60	gr	\$ 0,44	\$ 26,40		60
Blonda 24Cm	2	uni	\$ 6,00	\$ 12,00		2
Bandeja Carton N13	2	uni	\$ 7,50	\$ 15,00		2
Bolsas Polipropileno Mediana (25X35)	2	uni	\$ 4,50	\$ 9,00		2

#### - 18 Ejemplo 2

Esta herramienta de gestión consiste en delegar en los empleados lo suficiente para que puedan tomar decisiones, ver los efectos de ellas y reconocerse dueños de su propio trabajo.

Es una herramienta que mejora los resultados en muchos aspectos ya que por un lado se reducen los tiempos en autorizaciones y consultas varias a los superiores, y a la vez genera mayor compromiso en el trabajador que se siente más identificado con la organización, reconocido por sus logros y por los resultados de su trabajo.

De todas maneras, así como es de útil, también requiere de:

- Compromiso de parte del trabajador que realmente quiera tomar las decisiones pertinentes a su trabajo.
- Renuncia al control por parte de los superiores ya que no pueden supervisar cada una de las acciones previa a ser ejecutadas, deben poder confiar en sus empleados.
- Brindar al empleado de las herramientas y conocimiento para poder tomar las decisiones que correspondan a su trabajo, esto significa abrir información que muchas veces no se quiere compartir.

- Hacer una buena rutina de seguimiento para asegurarse una buena retroalimentación para que los empleados puedan despejar dudas, conseguir orientación y tener la información necesaria acerca de las implicancias de las decisiones tomadas.

Mejoras a partir del Empowerment:

- Acelera el proceso de toma de decisiones.
- Mejora el trabajo en equipo.
- Libera a los jefes de tareas que consumen mucho tiempo.
- Motiva al personal ya que se sienten más valorados.
- Hay mejor información acerca de los resultados de la organización.
- Sirve para reconocer las capacidades del personal y poder dar reconocimiento.

#### Aplicabilidad a los emprendimientos

Esta herramienta es la más difícil de aplicar ya que mayormente los emprendedores no suelen delegar, pocas veces tienen empleados y de ser así, es sólo para una pequeña parte del proceso. De todas maneras, es algo a tener en cuenta según vaya creciendo el emprendimiento y requiriendo decidir sobre qué parte del proceso se puede delegar y qué tareas conviene que siga dejando su propia marca el emprendedor.

#### **El Outsourcing**

Esta herramienta por lo general se aplica en la mayoría de las organizaciones ya que resuelve de manera práctica cuestiones que no son el objetivo de la organización, pero las debe tener cumplidas.

Esto es contratar a un tercero, una empresa o particular para realizar ciertas tareas o para poder contar con cierta tecnología que no puede adquirir directamente la organización.

Usualmente esto se aplica para tareas de limpieza, mantenimiento, seguridad, informática, gestión contable, asesoría legal, etc.

Si bien el beneficio es notable, no se debe tomar a la ligera ya que se deposita confianza y responsabilidad, y este tercero ejerce el control sobre la actividad delegada, aunque se debe hacer un adecuado seguimiento para verificar la idoneidad del tercero elegido y en el mejor de los casos, lograr que se trabaje como socio comercial, para que se identifique con los objetivos de la organización.



Entre otros beneficios podemos encontrar:

- Menores costos
- Liberar a la organización de la ejecución de estas cuestiones
- Mayor enfoque en las actividades de valor del negocio

### Aplicabilidad a los emprendimientos

Para el emprendedor, es una herramienta de gran utilidad ya que por lo general no cuenta ni con el conocimiento o experiencia de otros y puede servirse de su asesoría. En otros casos resuelve temas puntuales en tener que contratar personal.

Entre los servicios que más habitualmente usan:

Servicios contables/administrativos

Servicios de e-commerce

Servicios de limpieza

Servicio de transporte

### **El Joint Venture**

Así se define a la alianza comercial de la empresa con otra para alcanzar un objetivo en común, puede ser por el desarrollo o creación de un producto nuevo o la prestación de un servicio.

Esta herramienta es útil sobre todo para la reducción de costos ya que al compartir recursos y experiencia en el negocio se reducen tanto los tiempos como los costos de un desarrollo. También ayuda en el soporte del riesgo y la responsabilidad de encarar un proyecto grande que muchas veces supera la capacidad de una empresa.

A continuación, veamos cuáles son las principales ventajas de realizar un Joint Venture:

- Nos permite compartir recursos financieros, humanos, tecnológicos, etc.
- Nos permite compartir esfuerzos y responsabilidades.
- Nos permite compartir el riesgo de un nuevo negocio, actividad o proyecto.
- Nos permite superar barreras comerciales en nuevos mercados.
- Nos permite mejorar nuestra competitividad.

Las empresas partes del Join Venture pueden compartir capital, personal, redes de distribución, maquinaria, Know How, materia prima, calidad, etc.

### Aplicabilidad a los emprendimientos

Si bien esta herramienta está pensada para desarrollos grandes, puede bajarse al plano de los emprendedores y pequeñas empresas en el vínculo con otra del mismo ramo o complementaria para poder lanzar acciones de promoción que les ayude a captar más mercado que lo que podrían lograr de manera individual o a reducir costos por compras conjuntas. También puede pensarse al compartir espacios de ventas, predios feriales, acciones de venta y packacking en conjunto, etc.

## **4.3 Herramientas para la consolidación de datos y toma de decisiones**

### **La tabla de comando (CMI)**

La principal herramienta de gestión es la tabla de comando, Cuadro de Mando Integral o Tablero de Control son algunos de los nombres bajo los que se conoce esta herramienta.

Por lo general la revisan los directivos ya que consolida los principales indicadores de la organización vinculado a los objetivos definidos.

Un buen tablero de comando debiera alimentarse piramidalmente de los tableros de comando de las bases, es decir, cada colaborador tiene su propio CMI que alimentan al CMI del jefe, este al del sector, y cada sector a los objetivos de la compañía.

De esta manera los objetivos definidos para cada colaborador tienen coincidencia con los de la empresa y cada colaborador puede ver en la evolución de su CMI como fue evolucionando su desempeño.

### Aplicabilidad a los emprendimientos

Para las pequeñas empresas y emprendimientos es un desafío comenzar con la definición de objetivos ya que muchas veces no hay un planteo inicial de ellos cuantificados en cifras y en porcentajes de lo que se busca. Una vez definidos al menos tres objetivos generales, se debe establecer estrategias más puntuales que se requieran para llegar a dichos objetivos y una vez hecho esto, definir con alguna frecuencia (mensual, trimestral, etc.) la evaluación de estos indicadores.

Esto es un buen comienzo para la gestión del emprendimiento y de las micro empresas ya que generan datos certeros y no percepciones acerca del desempeño del emprendimiento. Una de las variables que se debe considerar para hacer seguimiento es el impacto de la inflación en sus costos, a fin de poder planificar y que no tomen por sorpresa los incrementos de precio de los insumos. Una estrategia posible es incorporar a las variables de seguimiento la variación de los precios de los insumos, y con esto poder armar presupuestos económicos y financieros adaptados a la situación del emprendedor.

**CMI Miri Cocina. Emprendimiento dedicado a la venta de repostería**

OBJETIVO	ESTRATEGIA	INDICADORES	FRECUENCIA	MEDICION	META
Asegurar ingresos que cubran los costos y el ingreso mínimo esperado	Asegurar la rentabilidad esperada de los productos	Actualización de precios en la planilla de MP	Mensual	% de actualización	100%
		Actualización del catálogo según temporada	Trimestral	% de actualización	100%
	Promover las ventas a las cantidades necesarias	Acciones de promoción por fechas especiales	Mensual	Una o dos al mes	100%
		Lanzamientos con stock limitado a precios promocionales	Mensual	Una vez al mes	100%
		Acciones de interacción por historias en instagram	Mensual	Mínimo 6 historias diarias	100%
		Acciones de interacción por publicaciones en intagram	Mensual	Todos los días una publicación	100%
Fidelizar a los clientes	Conocer la experiencia del cliente con el producto	Mandar mensaje el día posterior al evento	Mensual	En todos los eventos del mes	100%
		Encuestas a los clientes por historias de instagram	Mensual	Una vez al mes	100%
	Enviar promociones para el cumpleaños del cliente	Tener lista con fecha de cumpleaños de los clientes	Anual	Mensual	100%
Controlar el tiempo dedicado al emprendimiento	Controlar cantidad de horas dedicadas	Definir horarios diarios de trabajo y ocuparlos según necesidad	Trimestral	Mensual	90%
		Definir horario para atención de consultas al whatsapp empresa	Semestral	Mensual	95%
		Poner un cupo para los picos de producción	Trimestral	Mensual	90%
	Controlar la eficacia de los procesos	Hacer planes de trabajo detallados	Semanal	Mensual	90%
		Controlar los tiempos dedicados a procesos según plan de trabajo	Mensual	Mensual	90%

- 19 *Emprendimiento repostería*



Miri Cocina.xlsx

**Benchmarking**

Esta herramienta de gestión consiste en el seguimiento de otras empresas similares o del rubro que tenemos como referentes por su liderazgo o posicionamiento en el mercado.

Podemos hacer seguimiento a varios aspectos según lo que nos interese, producto, proceso productivo, marketing, políticas, etc. No significa copiar a la competencia, sino tomar lo mejor y ver de incorporar sin perder la distinción de la empresa.

Para poder aplicar benchmarking se deben seguir los siguientes pasos:

Definir qué aspectos vamos a someter a benchmarking, es decir, que aspectos de la competencia queremos mirar como referentes.

Una vez definido esto, pasamos a elegir las empresas que reconocemos que tienen mejores resultados o están mejores posicionados, claramente hay cosas que hacen mejor y nos conviene aprender de ellos.

Ya con lo anterior aclarado, podemos plantear estrategias para conseguir la información que requerimos, puede ser visitando sus locales, hablando con sus clientes o antiguos empleados, también podríamos aprender de su interacción en redes sociales y de la funcionalidad de páginas web.

### Aplicabilidad a los emprendimientos

Para los emprendedores este proceso es también práctico ya que se suele poner en acción, sin saber que es una herramienta de gestión. Al seguir por redes sociales a competidores que admiran pueden aprender y compararse. La información está disponible en las mismas redes sociales en las que vende el emprendedor. Solo restaría organizarlo bajo un registro para darle seguimiento y poder determinar realmente bajo qué criterios se los determina como referentes.

### **Caso real – Miri Cocina**

ESTRATEGIA	REFERENTES	ASPECTOS
Seguimiento por redes sociales	Lala Bakery	Forma de comunicarse
		¿Cómo logra humanizar su marca?
	Somos Miris	Nivel de excelencia
		Prolijidad en sus productos
	Guida Cakes	Forma de comunicar contenido
		Se percibe de buena calidad aún sin probarlo
Comparte conocimiento		

- 20 Estrategia Caso Real

### **Downsizing**

Esta herramienta de gestión requiere una revisión y análisis de la organización en todos sus niveles para obtener un rediseño de la misma mejorando su rendimiento achicando lo más posible la estructura de personal.

Es la herramienta que menos se usa ya que no suele tener el éxito esperado y requiere mucho trabajo, aunque el rediseño muchas veces sirve para adecuarse a los cambios que pudiera haber.

Aplicabilidad a los emprendimientos

Para los emprendimientos también puede ser útil en los casos de rediseño por crecimiento o sobre estructuración, aunque es poco aplicable. Se lo puede tener en cuenta, con un análisis de tiempos y movimientos que indique primeramente la mejor manera de trabajar para optimizar los tiempos.

## Capítulo 5. El rol del profesional de Ciencias Económicas y sus capacidades.

### ¿Qué es un profesional de Ciencias Económicas?

Es toda persona que posea título habilitante expedido por el Estado Nacional en las carreras de Licenciado en Economía, Contador Público, Licenciado en Administración, Actuario y sus equivalentes.

A lo largo de los años, las profesiones en Ciencias Económicas se los han tildado de “estructurados y rígidos” con lo cual es necesario redefinir conceptos del rol del profesional de hoy y para el futuro, abandonar la tendencia a la rigidez e inflexibilidad y procurar ser promotores de cambios dentro de la profesión para que esta se acople a las modificaciones del contexto. Las herramientas tecnológicas ayudan a que las actividades sean mucho más simples, proporcionando tiempo para un mayor análisis para la toma de decisiones estratégicas y la proyección a futuro.

El profesional debe aprender a ser flexible, adaptarse y capacitarse constantemente, debe tener tanto competencias específicas como transversales. No es un secreto que la tecnología ha cambiado el mundo en muchos aspectos, especialmente en la naturaleza de muchos trabajos, nuevos procesos, “nuevas formas de hacer”.

Lo más importante para los profesionales en Ciencias Económicas es comprender que su rol tendrá más que ver con el aporte estratégico y la interpretación de la información, que con la carga de datos. En los nuevos emprendimientos el profesional deberá ejercer una suerte de socio/guía para el dueño del emprendimiento, no podrá ser aquel que exija documentación sin dar una explicación del por qué es necesaria. La tecnología, así como ayuda a organizar la información debe tener un respaldo de capacitación. A pesar de encontrarnos en un mundo tecnológico, no todas las personas tienen las mismas capacidades y los mismos razonamientos, por ello es necesario que la persona que brindará la información al profesional entienda que información maneja para poder otorgar la misma de manera correcta.

Siempre que las personas que buscan ayuda en sus emprendimientos y acuden a profesionales de Ciencias Económicas suelen estar comprometidos, pero tienen sesgos involuntarios, dado que la idea general de acudir a un profesional trae dificultades y como todo siempre termina impactando en el margen/ganancia del emprendimiento. Los emprendimientos buscan crecer, y obviamente obtener mayores beneficios en el corto plazo. El profesional de Ciencias Económicas debe ser el encargado de llevar el emprendimiento a la realidad, mostrando detrás de cada análisis los números reales que se pueden alcanzar.

## Cómo ha cambiado el rol de los contadores y los administradores de empresas

En el siglo XXI se requiere de una formación de contenidos de tal modo que sea un asesor de alto nivel, no simplemente dedicado al diseño y registro de operaciones, sino a tratar de trascender esas cifras para analizar los estados financieros y aportar ideas a los dueños y/o administradores. También debe tener un conocimiento profundo de todos los instrumentos tecnológicos vigentes, ser creativo proponer alternativas a fin de dar valor agregado a su gestión. Muchos contadores y administradores desempeñan un rol de auditor, asesor financiero y no de registrador solamente con lo cual se ha eficientizado más el trabajo y su rol ha pasado a ser de mayor importancia dentro de los emprendimientos.

Para cualquier sistema contable de cualquier negocio independientemente de su tamaño, se deben ejecutar tres pasos básicos:

- a) Registro de la actividad económica y financiera.
- b) Clasificación de la información.
- c) Resumen de la información.

La forma de hacer la presentación de los reportes ha ido evolucionando con los cambios en los sistemas

Cambios en la forma de presentación de informes	
Sistema Clásico	Nuevo sistema
Centrado en los accionistas	Centrado en todos los usuarios
Publicado en papel	Publicado en un sitio WEB
Información estándar	Información a medida
Información controlada por la compañía	Información de diversas fuentes
Reportes periódicos	Reportes continuos
Distribución de la información	Diálogo
Estados Financieros	Mayor rango de información
Rendimiento pasado	Rendimientos futuros
Auditorías de cuentas	Contabilidad en los sistemas
Nivel Nacional	Nivel Global
Estático	Cambiante
Para cumplir Normas	Para satisfacer demandas del mercado

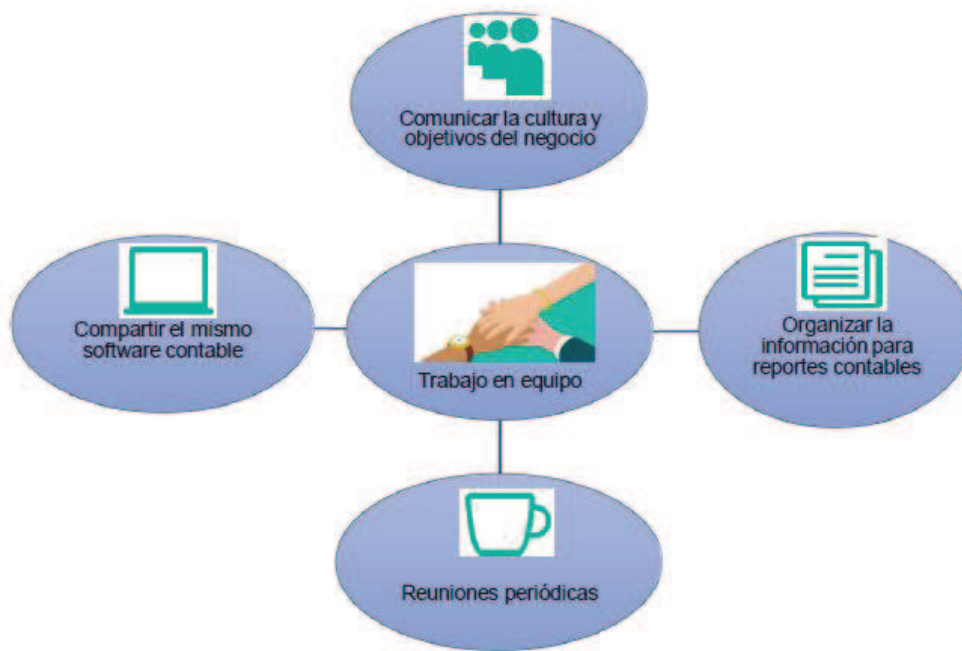
- 21 Cambios presentación de informes

## Trabajo colaborativo entre emprendedores y profesionales de Ciencias Económicas.

Es importante encontrar formas de trabajar la contabilidad de un emprendimiento en equipo para que el conocimiento sea compartido y las decisiones se tomen



con los datos claros, precisos y oportunos. Además, contribuye a la automatización de las tareas y a lograr un buen desempeño como profesional, optimizar el tiempo en la construcción de reportes y reducción de la posibilidad de cometer errores.



- 22 *Un nuevo enfoque*

### **Compartir el mismo software contable**

El desafío está en encontrar una herramienta que facilite las tareas administrativas a ambas partes y así el trabajo en equipo fluya de manera natural para así tener la información del emprendimiento en un mismo lugar y facilidad en el acceso desde cualquier dispositivo.

### **Organizar la información para reportes contables**

Una tarea que suele ser un dolor de cabeza cada mes es optimizar la información financiera para los reportes contables y es por eso la importancia de la organización para facilitar la tarea del asesor para que después solo se ocupe de realizar la presentación ante el ente tributario en la fecha correspondiente, o prepare los reportes de forma oportuna para una adecuada toma de decisiones.

### **Reuniones periódicas**

Mantener una buena comunicación con el equipo de trabajo y programar reuniones de manera regular para analizar en conjunto la situación financiera de la empresa ayudara a poder detectar errores a tiempo.

## **Comunicar la cultura y objetivos del emprendimiento**

Para que el trabajo en equipo funcione, todos los integrantes – incluyendo al asesor contable, deben conocer la razón de ser del emprendimiento, la filosofía de trabajo y estar alineados con los objetivos, para lograr el compromiso con el crecimiento del emprendimiento.

## **Etapas para dar comienzo a un emprendimiento/organización:**

Al dar comienzo a cualquier tipo de emprendimiento lo ideal sería realizarlo con el acompañamiento de un profesional en las Ciencias Económicas. El proceso dependerá del tipo de estructura legal que se elija utilizar.

Antes de dar comienzo a las etapas de formación legal quisiéramos remarcar algunos puntos a tener en cuenta para comenzar un proyecto:

1°) Se debe identificar y evaluar el mercado al cual se dirigirá el emprendimiento. Se deberá buscar a quienes va dirigido, zonas geográficas donde se encuentran, edades, etc. Se trata de segmentar y encontrar la porción de mercado a la cual quiero satisfacer.

2°) Analizar la competencia. Hoy en día es fácil buscar por internet cuantos venden mi producto tanto por redes sociales como por web. Así poder obtener datos de precios, la manera en que se relacionan con los clientes y características del producto.

3°) Una vez analizada la competencia y obtenidos las características del producto de mi competencia puedo analizar mi propio producto definiéndolo como uno de alta, media o baja calidad.

4°) Se deberán establecer cuáles son los costos fijos y variables de cada producto.

- Los costos fijos son aquellos que no dependen del volumen de producción de la empresa, ni cambian en función a este; mientras que los variables sí varían en base al nivel de producción. Por ejemplo, el abono del alquiler de un local.

- Los costos variables son aquellos costos que varían de acuerdo con la producción que se desarrolla en una empresa. Por ejemplo, materia prima del producto, a mayor producción mayor costo en MP.

5°) Ya teniendo el mercado y producto analizado podremos definir el margen de utilidad que nos brindará el precio final del producto.

Para ello deberemos tener en cuenta:

¿Qué son las ganancias de mi emprendimiento? Es la diferencia entre el total de lo facturado vs el total de gastos/costos.

Estas se pueden destinar a un retorno de la inversión, a dejar como una reserva, o como retiro del emprendedor en forma de “dividendos”.

Por otro lado, debemos definir el sueldo del emprendedor que es el retorno que debe dejar el emprendimiento en concepto de las horas que destina el emprendedor en el negocio, ya sea para producir, atender a los clientes o estar en redes sociales.

Comúnmente se confunde la realidad económica del emprendimiento mezclando billeteras del emprendimiento con la personal del emprendedor. Generando que se vuelva difícil analizar si realmente el emprendimiento es rentable por sí mismo.

### **Estructura legal**

Para dar inicio es necesario tener claro qué tipo de organización queremos formar al estar inscriptos en el Régimen Simplificado y cuál es la idea concreta del emprendimiento. Esto ayudará a decidir qué legalidad se le dará a la estructura, y en esta etapa es dónde la ayuda de un contador es de vital importancia para dar el nacimiento al emprendimiento. El profesional deberá exponer todas las ventajas y desventajas del Régimen Simplificado y del Régimen General para así el emprendedor podrá con la recomendación del profesional decidir cómo estructurarse.

- a. Régimen Simplificado: El Régimen Simplificado para pequeños contribuyentes o Monotributo como se lo conoce, es un régimen tributario simple, integrado y opcional, destinado a aquellos sujetos que la ley define como pequeños contribuyentes por cumplir con determinados requisitos. Es simplificado porque se paga una cuota fija mensual, es integrado porque con dicho pago se sustituyen los impuestos a las ganancias, al valor agregado y las cotizaciones previsionales y de salud, y es optativo, porque el contribuyente podrá elegir por este régimen o por el régimen general de impuestos y de seguridad social. La cuota fija mensual se determina en función de dos componentes, uno impositivo y otro previsional.

Alquileres Devengados Anualmente	Precio unitario máximo para venta de Cosas Muebles	Impuesto Integrado		Aportes al SIPA (**)	Aportes Obra Social (***)	Total	
		Locaciones y/o Prestaciones de Servicios	Venta de Cosas Muebles			Locaciones y/o prestaciones de servicios	Venta de Cosas Muebles
\$ 105.916,77	\$ 39.401,62	\$ 228,63	\$ 228,63	\$ 1.008,72	\$ 1.408,87	\$ 2.646,22	\$ 2.646,22
\$ 105.916,77	\$ 39.401,62	\$ 440,49	\$ 440,49	\$ 1.109,59	\$ 1.408,87	\$ 2.958,95	\$ 2.958,95
\$ 211.833,52	\$ 39.401,62	\$ 753,19	\$ 696,01	\$ 1.220,56	\$ 1.408,87	\$ 3.382,62	\$ 3.325,44
\$ 211.833,52	\$ 39.401,62	\$ 1.237,37	\$ 1.143,23	\$ 1.342,61	\$ 1.408,87	\$ 3.988,85	\$ 3.894,71
\$ 263.951,28	\$ 39.401,62	\$ 2.353,69	\$ 1.825,79	\$ 1.476,88	\$ 1.408,87	\$ 5.239,44	\$ 4.711,54
\$ 264.791,88	\$ 39.401,62	\$ 3.238,03	\$ 2.383,95	\$ 1.624,56	\$ 1.408,87	\$ 6.271,46	\$ 5.417,38
\$ 317.750,28	\$ 39.401,62	\$ 4.118,99	\$ 2.972,36	\$ 1.787,01	\$ 1.408,87	\$ 7.314,87	\$ 6.168,24
\$ 423.667,03	\$ 39.401,62	\$ 9.414,80	\$ 7.296,50	\$ 1.965,71	\$ 1.408,87	\$ 12.789,38	\$ 10.671,08
\$ 423.667,03	\$ 39.401,62	-	\$ 11.768,52	\$ 2.162,29	\$ 1.408,87	-	\$ 15.339,68
\$ 423.667,03	\$ 39.401,62	-	\$ 13.829,70	\$ 2.378,53	\$ 1.408,87	-	\$ 17.617,10
\$ 423.667,03	\$ 39.401,62	-	\$ 15.887,51	\$ 2.616,36	\$ 1.408,87	-	\$ 19.912,74

- 23 Tabla Monotributo

En caso de querer realizar la inscripción se deberá presentar lo siguiente:

- Original y fotocopia del DNI
- Formulario F.460/F de AFIP por duplicado
- Doble comprobante de domicilio. Como mínimo dos (2) de las siguientes constancias:
  - Certificado de domicilio expedido por la autoridad policial, tramitado hasta 60 días antes de la presentación.
  - Original y fotocopia de la factura de algún servicio público a nombre de quien realiza la inscripción, recibida hasta 60 días antes de la presentación.
  - Original y fotocopia de un extracto de la cuenta bancaria o de un resumen de tu tarjeta de crédito, recibidos hasta 60 días antes de la presentación.
  - Original y fotocopia del título de propiedad o contrato de alquiler del inmueble que será el domicilio fiscal.
  - Original y fotocopia de la habilitación municipal o autorización municipal equivalente si la actividad lo requiere.
  - Original y fotocopia de acta de constatación notarial.

b. Régimen General: Por el otro lado tenemos el Régimen General dentro del cual los tipos más comunes de personas jurídicas son:

- Sociedad Colectiva

Responsabilidad: es personal o subsidiaria, solidaria e ilimitada

Participaciones de los socios: partes de interés, es decir, que la participación se dividirá en porciones iguales o desiguales, según sea el aporte, correspondiéndole a cada socio una proporción en el capital social, que se calcula en porcentajes.

- Sociedad en comandita por acciones

Existencia de dos clases de accionistas. los comanditados, que responden por las deudas sociales en forma personal o subsidiaria, solidaria e ilimitadamente con sus bienes particulares y los comanditarios, que quedan obligados a integrar sus aportes mediante una prestación que consista en una obligación de dar, siendo su responsabilidad limitada al aporte.

- Sociedad de Capital e Industria

Existencia de dos clases de socios; los capitalistas, que responden por las obligaciones sociales en forma personal, solidaria e ilimitadamente y los llamados socios industriales, que aportan exclusivamente su trabajo y no responden con sus bienes personales por las deudas sociales.

- Sociedad de Responsabilidad Limitada:

Su capital aparece dividido en cuotas (porciones iguales a diez pesos o sus múltiplos). Cada cuota da lugar a un voto. Sus socios no podrán ser más de 50.

La administración es ejercida por un órgano denominado gerencia, organizada en el contrato desde la constitución de la sociedad, aunque quienes la integren puedan ser designados posteriormente.

- Sociedad Anónima:

Su capital se representa en acciones de igual valor. Integrada por tres órganos, la asamblea de accionistas, el directorio y la sindicatura o el consejo de vigilancia.

- Sociedad en comandita por acciones:

Posee dos clases de accionistas: los comanditados y comanditarios.

El capital comanditario debe representarse en acciones de igual valor expresado en pesos.

Se debe elegir con cuidado dado que es una decisión a largo plazo difícil de modificar.

- a- En caso de optar por una sociedad se debe emitir el estatuto social o contrato social

En el cual se debe detallar:

- Denominación y domicilio
- Duración de la sociedad
- Objeto societario
- Capital social
- Órgano de administración, Gobierno o sindicatura
- Ejercicio social
- Reservas
- Disolución y liquidación

Los estatutos de la empresa describen las intenciones comerciales de la sociedad. Todos los accionistas de la empresa deben firmar este documento. También deberá certificar estas firmas a través de un notario público.

Estos estatutos deben estar registrados en la Inspección General de Justicia con las firmas certificadas por un escribano público.

- b. Continuando con el caso de las organizaciones se debe realizar un depósito inicial de capital social en el Banco Nación

Acreditación de la integración de los aportes. Al efecto deberá acompañarse el original correspondiente a la boleta del depósito realizado en el Banco de la Nación Argentina de aportes dinerarios y/o la documentación que corresponda a aportes no dinerarios. El depósito de los aportes dinerarios debe ser por el mismo porcentaje previsto en el contrato social -el cual legalmente no puede ser inferior a un veinticinco por ciento. -

- c. Deberá registrar los libros de la empresa

Libros Contables Libro diario: Debe presentarse en un plazo no mayor a 3 meses de realizada la operación.

Libro de inventario y balances: Debe presentarse en un plazo no mayor a 4 meses desde la fecha de cierre del ejercicio social.

Libros Societarios Libros de actas (asamblea, órgano de administración, otros): Dentro de los diez días posteriores a la celebración del acto.

Libro de registro de acciones El órgano de administración debe llevar el registro con cantidad de acciones y clase, nombre del suscriptor, estado de integración, etcétera.

- d. Deberá obtener el CUIT y el registro de seguridad social.  
Una vez obtenidos estos datos se podrá realizar la inscripción en AFIP.
- e. Se deberá abrir una cuenta bancaria comercial para poder realizar transacciones.

En esta etapa el profesional de Ciencias Económicas debe acompañar al emprendedor en cada movimiento, una vez realizada la inscripción es más fácil llevar adelante el orden en la información dado que se cuenta desde un principio con la información completa.

Como mencionamos en nuestro segundo caso de estudio del emprendimiento de iluminación de Clara Blanc en muchos casos los pequeños emprendimientos quedan grandes bajo la figura del Régimen Simplificado. Cuando el crecimiento genera inconvenientes en su estructura legal siempre es recomendable avanzar a la estructura de una sociedad y dejar de lado el Régimen Simplificado.

En el año 2017, apoyando la actividad emprendedora, se da el nacimiento a un nuevo tipo societario, las Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS). Este tipo societario tiene la ventaja de que el tiempo de constitución de la sociedad se reduce a 24 hs. y se realiza la presentación de la documentación digitalmente a través de una plataforma llamada “Trámites a distancia”.

Además, es una sociedad que es de fácil acceso dado que su capital social mínimo es de dos salarios mínimos vitales y móviles. Sus aportes en dinero deben integrarse en un veinticinco por ciento (25 %) como mínimo al momento de la suscripción y el saldo restante deberá integrarse en su totalidad en el plazo de 2 años. También pueden realizarse aportes en especies los cuales deben integrarse al 100% al momento de la inscripción. El capital de la sociedad queda constituido en acciones de igual valor.

Su simplicidad y sus bajos costos de creación son uno de los principales motivos para recomendar este tipo societario a cualquier emprendedor. Otro punto a remarcar es que no es necesario la presencia de socios, esta sociedad puede realizarse unipersonalmente.

Por último, se debe destacar que el/los administradores/es responderá/n solidaria e ilimitadamente de los perjuicios que por dolo o culpa ocasionen a la sociedad, a los socios o a terceros, además deberán presentar una garantía por el desempeño de su mandato, en contraposición los accionistas limitan su responsabilidad a la integración de las acciones.



## Capítulo 6. Conclusiones

### Conclusiones Individuales

#### Alumna: Griselda Mabel Aquino

Para que existan emprendimientos de calidad es importante contar con herramientas básicas y fundamentales de negocio para que de esa manera se pueda dinamizar esta actividad y que a la vez las personas tomen al emprendimiento como una medida para fortalecer su calidad de vida y, no solamente como un medio de subsistencia, sino también con visión de un crecimiento a largo plazo y de expansión geográfica.

Existen factores esenciales que ayudan a que los emprendimientos puedan llevarse a cabo, sobre todo para aprovechar las oportunidades: la creatividad, la innovación y los medios de comercialización. La pandemia del COVID-19 ha generado impactos notables no solamente a nivel humanitario sino también en las actividades económicas. Por lo tanto, es fundamental prever estrategias orientadas tanto a la preservación del negocio y los recursos disponibles, como así también en estimular la recuperación post pandemia, que contribuyan a que los emprendimientos sean competitivos en el mercado y a la vez activen el crecimiento económico.

Contrastando la hipótesis planteada en este trabajo práctico permitió confirmar que el emprendimiento es un ejercicio de constante trabajo y esfuerzo, llegado a la maduración del negocio se impone la necesidad de reorientar la estrategia hacia nuevos productos/servicios y mercados, lo que en la práctica sería nuevas capacidades y habilidades a un nivel de gestión organizacional. El alto grado de centralización en la toma de decisiones y la excesiva dependencia en unos pocos colaboradores (características propias de este tipo de actividades), hacen que su crecimiento esté íntimamente ligado a circunstancias personales del creador (cambios en las motivaciones y sus necesidades). Para superar estos obstáculos, resulta necesaria la evolución hacia un negocio “con apoyo de un profesional” como asesor, para llevar a cabo un crecimiento saludable. Es aquí donde el papel que juega el profesional de Ciencias Económicas cobra un protagonismo trascendental.

Luego del desarrollo del trabajo puedo concluir que, en un principio me resultó difícil de encontrar material teórico referente al tema, sin embargo a medida que fueron transcurriendo los días e íbamos analizando los conceptos y temas específicos plasmados con la realidad en casos prácticos e informaciones disponibles en diferentes plataformas fue mucho más dinámico el análisis y así también me dio la oportunidad de aprovechar para investigar diferentes tipos de proyectos de emprendimientos del pasado y sobre todo de la atípica actualidad.

### **Alumna: Melisa Estela López**

Que las crisis son oportunidades y debemos verlas como tal y sacar el provecho de tales, es algo que nos tocó aprender en general como argentinos, y en particular he vivido momentos muy difíciles por las dificultades económicas en mi familia. De estos momentos también pude aprender el valor del trabajo como palanca para salir de prácticamente cualquier situación, y que con suficiente compromiso y continuidad se pueden construir grandes negocios.

En mi casa se hicieron desde moldes para panes dulces, hasta ruedas para bicicletas, poniéndonos a todos como familia a trabajar y a lograr los objetivos. A mis 10 años abrieron un maxi quiosco que aún sigue trabajando.

Hoy por hoy con las redes sociales que se volvieron una gran herramienta de venta es mucho más sencillo iniciar un negocio incluso sin tener un local físico, aprovechar las ventas online y los medios de pago digitales. Esto si bien es una ventaja, también es una gran apertura de mercado que genera mucha competencia y realmente se pone a prueba a los emprendedores para poder continuar en el mercado.

Nosotros, como profesionales en ciencias económicas realmente podemos proveer de herramientas útiles y desmitificar la idea de que “el contador solo es para liquidar impuestos, pero para nada que realmente sirva”, como pudimos ver en los casos de estudio. Creo que la apertura de mercado y el crecimiento del mundo emprendedor es una gran oportunidad para nosotros como profesionales para diseñar, comunicar y brindar herramientas de gestión simples de usar, pero con un gran valor agregado para los emprendedores en su camino a convertirse en grandes empresarios.

### **Alumno: Fabián Ezequiel Teseyra**

El inicio de todo emprendimiento radica en dos razones, por oportunidad a través de una idea creativa o por necesidad. La actualidad de Argentina que viene arrastrando una extensa etapa de recesión en el valor de su moneda, más la falta de estabilidad laboral provocada por la pandemia y las nuevas herramientas digitales como las redes sociales generaron un crecimiento exponencial en la cantidad de emprendimientos.

En el mundo actual, la idea de tener flexibilidad laboral y ser independiente atrae la atención de una gran cantidad de personas, más que nada de los jóvenes, pero este camino a pesar de que puede generar complacencia tiene muchos altibajos dado que no es sencillo insertarse en el mercado, más hoy en día dónde la competencia es extensa por la gran cantidad de demanda, sobre todo online.

Todos conocemos a alguien que emprendió durante la pandemia, ya sea revendiendo ropa, vendiendo comida o bien vendiendo productos fabricados por ellos mismo. Lamentablemente la realidad hace que no todos puedan vivir de sus emprendimientos, esto se debe a varios factores, como ya mencionamos la competencia y la alta demanda, pero también las diferencias en el cálculo de los costos, diferencias en los precios en las materias primas o productos de reventa y el mercado al cual estoy apuntado. Muchos emprendedores consideran que no necesitan un análisis de mercado, sino que lo toman como algo de teórico e innecesario para su emprendimiento que está por comenzar. Pero este análisis es necesario dado que con él sabremos contra quién competimos, cuál es nuestro nicho potencial de compradores y cuantos de ellos pueden pagarnos por ese producto, por otro lado, debo comprender que este valor que debo cobrar debe ser el necesario para poder llevar adelante el emprendimiento y poder obtener un margen de ganancia que satisfaga las necesidades del emprendedor.

Por ello mismo considero que acepto la hipótesis planteada, dado que un profesional de ciencias económicas puede brindar herramientas necesarias para poder llevar todas las ideas del emprendedor a números de manera tal de demostrar si es rentable o si lamentablemente no es posible llevar a cabo el mismo. Si el emprendimiento en sus inicios tiene las cuentas claras será fácil llevar un seguimiento y así se podrán analizar datos e información puntuales de la evolución del negocio.

### **Conclusión grupal**

Este tema realmente fue un desafío para nosotros ya que al analizarlo nos encontramos con poca bibliografía al respecto y muy pocos datos históricos que nos sirvan como referencias; finalmente pudimos encontrar incluso dentro nuestra facultad, que la tendencia general está puesta en brindar herramientas para dar soporte a los emprendedores y pequeñas empresas, a sabiendas de todos los inconvenientes que deben pasar y las pocas herramientas pero con la gran voluntad con la que salen a buscar alternativas de trabajo honesto, con mucha creatividad y puliendo sus propias capacidades. Es un desafío para todos el pensarnos parte de este nuevo mundo emprendedor y cuál será nuestro aporte; yendo a nuestro rubro, aportando y simplificando las herramientas de gestión utilizadas en las grandes empresas, pero adaptadas a las necesidades del emprendedor.

Dada las condiciones socioeconómicas de los últimos años mencionadas en el capítulo 2 (dos) sobre el aumento del índice de la pobreza, el impacto de la pandemia marcando el tercer año consecutivo de recesión, la falta de trabajo estable y el cierre de diversos comercios y Pymes se generó un nuevo contexto el cual impulso nuevos emprendimientos. Desde nuestro punto de vista

observamos que el impacto de la pandemia afectó directamente la economía y dinamizó la búsqueda de nuevas alternativas, a pesar que todos los países del mundo se vieron afectados Argentina sufrió un cierre masivo de comercios y empresas generando el alta en el desempleo. A pesar de esta situación como mencionamos en el capítulo 3 (tres) Argentina es tierra fértil en materia de emprendedores, ayudando así a una reactivación de la economía en menor tiempo.

El impacto de la pandemia junto al crecimiento de mercados virtuales de las redes sociales atrajo a un segmento nuevo de emprendedores los cuales podrían a través de estas aplicaciones mostrar sus productos como una vidriera virtual. Cabe destacar que muchos centros educativos se adaptaron al nuevo paradigma y comenzaron a apoyar a los emprendimientos diseñando cursos específicos para emprendedores de manera online/virtual, dando así acceso masivo a todas las personas interesadas.

En particular, en los casos entrevistados pudimos observar que ambos casos surgieron por necesidad de una alternativa independiente (los casos analizados tuvieron su creación antes de la pandemia) y se pudo conocer que debieron capacitarse con un externo para poder gestionarlo y llevarlo adelante.

En los casos de estudio analizados y en los emprendimientos en general encontramos que los emprendedores son reacios a brindar información de su emprendimiento a un tercero que sea profesional de Ciencias Económicas, además consideran que para obtener una buena orientación se debe pagar mucho dinero. Esta idea se debe comenzar a cambiar, dado que existen muchos profesionales dispuestos a ofrecer ayuda a pequeños emprendedores por pequeños costos propiciando que comiencen con la ayuda desde los inicios y convertirse así en socio-guía para el dueño del emprendimiento.

Por ello concluimos que aceptamos nuestra hipótesis planteada, dado que consideramos esencial el acompañamiento de un profesional de Ciencias Económicas para cualquier tipo de emprendimiento sin importar su tamaño. También consideramos que el aporte del profesional se potencia si se considera desde los inicios del emprendimiento por poseer las herramientas necesarias y más adecuadas al tipo de negocio del cual se trate para poder dar un seguimiento continuo en cada etapa de desarrollo como así también en sus posibles escenarios de cambio.

## Referencias

- <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- <https://www.gestiopolis.com/la-microempresa-urbana-y-rural-del-siglo-xxi-en-argentina/>
- <https://negociosonlineymas.blogspot.com/2016/11/que-es-un-emprendedor-concepto.html>
- <https://economipedia.com/definiciones/richard-cantillon.html>
- <http://www.muyfinanciero.com/biografias/economistas/jean-baptiste-say/>
- <https://grupoaristeo.com/blog-empredimiento-extranjeria/peter-f-drucker-el-padre-del-empredimiento-empresarial/>
- <http://inicia.org.ar/blog/pasado-presente-y-futuro-del-mundo-emprendedor-en-argentina>
- <https://www.empretec.org.ar/empretec.php?pag=Programa%20Empretec>
- <https://www.iprofesional.com/impuestos/111091-la-cultura-emprededora-y-su-contribucion-al-desarrollo-ec>
- <https://www.grandespymes.com.ar/2020/03/06/8-herramientas-de-gestion-empresarial/>
- [https://es.wikipedia.org/wiki/Herramienta\\_de\\_gesti%C3%B3n\\_empresarial](https://es.wikipedia.org/wiki/Herramienta_de_gesti%C3%B3n_empresarial)
- [https://factorhuma.org/attachments\\_secure/article/8305/empowerment\\_cast.pdf](https://factorhuma.org/attachments_secure/article/8305/empowerment_cast.pdf)
- <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-715228>
- <https://www.grandespymes.com.ar/2019/05/27/empowerment-beneficios-caracteristicas-e-implementacion-ventajas-y-desventajas/>
- <https://www.gestiopolis.com/outsourcing-definicion-ventajas-desventajas-tipos-y-niveles/>

- Argentina emprendedora: Cómo innovar puede producir cambios reales y decisivos en el destino de un país – Autor: Andy Freire
- Generación de modelos de negocio Autores: Alexander Osterwalder con ayuda de Yves Pigneur
- <https://emprendedoresnews.com/tips/el-benchmarking-interno-una-herramienta-de-gestion.html#:~:text=El%20benchmarking%20es%20un%20proceso,fin%20de%20mejorar%20algunos%20aspectos>.
- <http://eprints.rclis.org/4963/1/5.htm>
- <https://www.argentina.gob.ar/justicia/derechofacil/leysimple/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>
- <http://servicios.infoleg.gob.ar/>