



LAS PERCEPCIONES SOBRE AUTOGESTIÓN Y ASOCIATIVISMO DE LOS EMPRENDEDORES DEL CENTRO DE EMPRENDEDORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL (CEES)

Rossler, Germán

Facultad de Humanidades y
Ciencias (FHUC)

Director/a: Azerrad, Rut

Codirector/a: Lozeco, Julio

Área: Ciencias Sociales

Palabras claves: Autogestión, Asociativismo,
Emprendedores.

INTRODUCCIÓN

La investigación se focalizó en la experiencia del Centro de Emprendedores de la Economía Social (CEES) de la Ciudad de Santa Fe, un espacio de articulación institucional entre el gobierno provincial, el municipio y la Universidad. Este estuvo destinado a emprendedores con la finalidad de fortalecer su sostenibilidad, a la vez de promover la conformación de procesos autogestivos y asociativos.

A partir de los distintos instrumentos de intervención los emprendedores lograron una mejora productiva, favoreciendo, como sostiene José Luis Coraggio (2008) su sostenibilidad microeconómica. Sin embargo, no hay evidencia suficiente respecto a la construcción de procesos autogestivos y asociativos entre los mismos. Por este motivo se buscó indagar sobre las percepciones de estos dos conceptos que tienen los emprendedores del CEES, con la finalidad de producir algunos insumos estratégicos para contribuir metodológicamente a su fortalecimiento como grupo de acción colectiva.

OBJETIVOS

- Identificar las percepciones de los emprendedores sobre la autogestión y el asociativismo en relación con su participación en los instrumentos de intervención implementados desde el Centro de Emprendedores de Economía Social (CEES).

Título del proyecto: Análisis de las iniciativas de economía social y solidaria en la ciudad de santa fe (2010-2014).
Desarrollo de un mercado solidario.
Instrumento: Proyecto de Desarrollo Tecnológico y Social.
Año convocatorio: 2014
Organismo financiador: Consejo Interuniversitario Nacional (CIN)
Director/a: Azerrad, Rut

METODOLOGÍA

Se decidió utilizar el enfoque metodológico cuantitativo, con el propósito de describir las percepciones sobre los conceptos de autogestión y asociativismo de un conjunto de emprendedores formaron parte del espacio institucional del CEES.

Como técnica de investigación se utilizó una encuesta, a partir del diseño de un cuestionario estandarizado conformado por un conjunto de preguntas. En su mayoría las preguntas que constituyeron el formulario fueron cerradas o semi-cerradas.

Luego de elaborar el formulario de la encuesta, se decidió seleccionar como población de estudio a los cincuenta (50) emprendedores elegidos como grupo de prueba piloto del proyecto de la Plataforma de Comercialización Virtual. Estos emprendedores fueron escogidos en un primer momento por haber sido los que tuvieron mayor participación en las actividades del CEES y por demostrar un interés de formar parte en este proyecto. De esta forma, se trabajó con una población finita construida intencionalmente, la cual no es representativa de la totalidad del universo de emprendedores de la ciudad de Santa Fe. Posteriormente se constituyó una muestra aleatoria constituida por veintinueve (29) emprendedores, lo que permitió trabajar con nivel de confianza de 90 % y un margen de error de 10%.

El análisis sobre las percepciones de autogestión, se estructurará a partir de las siguientes variables: composición, forma de propiedad, proceso decisorio, organización del proceso productivo, gestión del conocimiento, y obtención y distribución de los ingresos. Estos criterios se vinculan estrechamente con las modalidades de construcción de la autonomía al interior de las unidades productivas, y los distintos actores involucrados en este proceso.

Posteriormente para estudiar las percepciones de los emprendedores sobre el concepto de asociativismo, se indagará sobre las relaciones que entablan con otras unidades productivas, los propósitos, las posibles motivaciones y las experiencias pasadas si es que las hubiera.

RESULTADOS

Composición de las unidades productivas (cantidad de integrantes)

Respecto de la composición de los emprendimientos, es posible afirmar que se trata mayoritariamente de pequeñas unidades productivas. En promedio los emprendimientos encuestados tienen 1,9 trabajadores. Cerca de la mitad de estos emprendimientos están compuestos por dos integrantes (48,28%). Luego el 37,93 % son unidades productivas individuales o unipersonales.

Formas de propiedad de los medios de producción

El 100% de los emprendedores encuestados utilizan herramientas y máquinas en el desarrollo de su proceso productivo. Respecto de la forma de propiedad de estos medios de producción, el 93,10% de los emprendedores sostuvo que las herramientas y maquinas son de uno de los integrantes de la unidad productiva. Sólo el 6,90% afirmó que estos medios de producción son propiedad compartida entre los integrantes del emprendimiento.

Proceso decisorio (asignación de responsabilidades y jerarquías)

Respecto de los emprendimientos compuestos por dos integrantes o más (62,07% del total), es posible observar que el 94,44% respondió que todos los integrantes tienen la misma jerarquía. De esta forma sería posible sostener el predominio de relaciones horizontales al interior de las unidades productivas. En contraposición a esta situación, en las unidades productivas individuales (37,93%) la construcción de su autonomía se produciría como una reafirmación del individuo y su capacidad de decidir libremente sin intervención exterior. El único actor del proceso de decisión sería el emprendedor individual y solo él sería responsable por las consecuencias de sus decisiones.

Organización del proceso productivo (división de tareas y administración de los tiempos)

Respecto de la organización interna del trabajo en las unidades productivas colectivas (dos o más integrantes), más de la mitad (55,56%) sostuvieron que hay una división del trabajo de acuerdo a la formación de cada integrante. A partir de este resultado se podría sostener que en estas unidades productivas el proceso productivo y la administración de los tiempos estarían determinadas por los conocimientos y la disponibilidad de sus integrantes.

En contraste el 44,44% de estos emprendimientos sostuvieron que sus integrantes hacen de todo. Por lo tanto, su organización interna sería más flexible y el grado de especialización de los integrantes sería menor.

Respecto de las unidades productivas individuales (37,93%), no existe posibilidad de implementar una división de tareas. El propio emprendedor debe realizar todas las tareas que implica el proceso productivo individualmente, organizando sus propios tiempos.

Gestión del conocimiento (asignación de funciones y roles)

La división del trabajo al interior de las unidades productivas se vincula estrechamente con la gestión del conocimiento que implica su autogestión. Estos conocimientos se relacionan con la administración, la contabilidad, aspectos tributarios y jurídicos que hacen a la gestión del emprendimiento.

Respecto de la administración de las unidades productivas, el 86,21% del total de los encuestados sostuvo que hay una persona que se encarga de estas tareas también realiza otro tipo de trabajo.

Una situación similar se observa respecto a las tareas de comercialización, en donde el 100% de los emprendedores encuestados sostuvieron que existe una persona encargada de la comercialización que también realiza otras tareas.

A partir de estos resultados sería posible sostener que, a pesar del predominio de una división del trabajo al interior de los emprendimientos encuestados, sus integrantes generalmente cumplen más de una función o rol debido a la multiplicidad de conocimientos y saberes necesarios que deben reunir.

Mientras que en las unidades productivas individuales no sería posible distribuir roles y el emprendedor debería realizar tanto las tareas de administración como de comercialización.

Obtención y distribución de los ingresos

Respecto de los ingresos generados por los emprendimientos la diferencia fundamental es a quien pertenecen los ingresos. Más de la mitad de los encuestados (51,72% del total) sostuvo que pertenecen exclusivamente al emprendedor. Mientras que el 48,28% de los emprendedores sostuvo que los ingresos son distribuidos entre los integrantes del emprendimiento.

Respecto de la distribución de los ingresos entre los integrantes de los emprendimientos se evidencia un predominio de la modalidad por partes iguales entre los miembros (64,29% del total que distribuyen ingresos). Luego sigue la modalidad según la necesidad de cada uno con un 28,57%.

Análisis de las percepciones de los emprendedores sobre el asociativismo

Respecto de las relaciones asociativas, el 75,86% de los emprendimientos, al momento de ser encuestados, no estaba asociado o se relacionaba regularmente con otros emprendimientos. Sólo el 24,14% de los encuestados (siete emprendedores) estaba asociado o se relacionaba regularmente con otros emprendimientos.

Al momento de indagar sobre los tipos de relaciones asociativas que establecen los emprendedores encuestados, hay un predominio de los vínculos de capacitaciones, seguido por relaciones comerciales como la compra en conjunto o la compra venta de productos.

Respecto del total de los emprendedores que no estaban asociados con otros emprendedores (75,68%), se le consultó si tenían interés en asociarse con otros emprendimientos. El 68,18% sostuvo que no tenía ningún interés en asociarse con otros, mientras que sólo el 31,82% respondió que si tenía interés (24,14% del total encuestados).

En relación con los posibles intereses que manifestaron los emprendedores encuestados para asociarse junto con otros, se observa un predominio del interés en compartir capacitaciones, seguido por relaciones comerciales como la compra en conjunto o la compra venta de productos.

Si se suman los porcentajes de emprendedores que estaban asociados y los que tenían interés en asociarse, el resultado es que el 48,28% del total encuestado mantiene una relación asociativa con otro emprendedor o tiene interés en establecerla para trabajar de forma colaborativa con otros.

Por último, se consultó a los encuestados, si habían intentado asociarse con otros emprendedores en el pasado sin poder conseguirlo. Sólo el 24,14% (7 emprendedores) intento asociarse con otros emprendimientos y no lo logro. Al examinar cuales fueron las razones por las cuales estos emprendedores no pudieron lograr asociarse con otros, surgen respuestas como la falta de organización para llegar a un acuerdo, el desgaste del grupo por prioridades distintas, y la falta de espacio físico.

CONCLUSIÓN

Luego de analizar las distintas variables que se vinculan con las modalidades de construcción de la autonomía por parte de los emprendedores, fue posible identificar que las percepciones de autogestión que tienen se vinculan más con rasgos o características propias de las unidades colectivas.

En este sentido se evidencio un porcentaje mayor de emprendimientos compuestos por dos o más integrantes, en las cuales su autonomía surge a partir del reconocimiento del otro como igual, predominando relaciones no jerárquicas y horizontales. Así mismo, se observó un predominio de la división de tareas según los conocimientos de los integrantes. Sin embargo, producto de la multiplicidad de conocimientos que implica la autogestión de las unidades productivas, se identificó una escasa especialización respecto de las tareas de administración y comercialización.

También fue posible identificar algunos matices en la caracterización de estas unidades productivas, observando el predominio de algunos rasgos propios de las unidades individuales. En este sentido, se observó mayores porcentajes de propiedad individual sobre la modalidad compartida y una mayor apropiación individual de los ingresos respecto de la distribución de los ingresos.

Posteriormente para analizar las percepciones de los mismos sobre el concepto de asociativismo, fue posible sostener que casi la mitad mantiene una relación asociativa con otro emprendedor o tiene interés en establecerla.

En relación con las motivaciones existentes o posibles intereses para asociarse junto con emprendedores, se observó un predominio en compartir capacitaciones, seguido por relaciones comerciales como la compra en conjunto o la compra venta de productos, sin embargo, se reconocieron escasos intentos por efectivizar estos procesos asociativos.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Coraggio, J. L. 2008. La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. *Otra economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*. Vol. 2 N° 3 , 41- 57.