

Pymes y micro emprendimientos

viernes, 18 de agosto de 2017

Como el ámbito público municipal puede fortalecer el desarrollo

Uno de los principales desafíos que enfrentan las Pymes y sobre los que pueden actuar las políticas municipales, es la ampliación del mercado para colocar los productos locales en mercado interno y regional.

Gustavo Sarnari*

A través de la creación de ferias regionales patrocinadas por el municipio para exponer la producción local pueden surgir proyectos de inversión, asociaciones de productores, posibilidades comerciales, capacitación y contactos con funcionarios y profesionales. La tarea debe continuar a lo largo del año, con cursos, conferencias y participación en muestras, y un permanente asesoramiento a productores y emprendedores.

Esta actividad debe orientarse hacia la generación de un ambiente de negocios para los productores, una forma específica de asociación público-privada, el aprovechamiento del patrimonio urbano y el fortalecimiento del capital social. De esta manera, no se trata sólo de la búsqueda de nuevos mercados, sino que se obtiene sinergia social alrededor de una actividad local estratégicamente planteada.

Otra alternativa puede ser la creación de una Agencia de Marketing Territorial que se encargue de gestionar recursos y brindar asesoramiento para que pequeños emprendedores que quieran iniciar un proyecto productivo y de negocios puedan hacerlo con la mayor viabilidad posible ya sea cuidando la inversión del emprendedor o brindándole recursos financieros a tasa reducida para iniciar el negocio y posteriormente asesorándolo en todos los aspectos del negocio, que abarquen:

– Una gestión integral de asesoramiento a quienes piensen desarrollar una iniciativa de negocios, pequeños comercios, microemprendimientos, vendedores ambulantes o trabajadores de oficios y por cuenta propia.

– Optimizar el rendimiento del negocio mediante un diagnóstico y determinación del problema a abordar, para luego desarrollar una serie de sesiones de capacitación con tareas prácticas.

– Brindar las herramientas necesarias para el desarrollo de las habilidades requeridas en lo que respecta a mercado, análisis estratégico de negocios y estructura organizativa.

– Consolidar a través de un fuerte trabajo interinstitucional una red de microempresarios, generadora de formas asociativas de producción y comercialización.

– Que los Microempresarios integrados y/o asociados incrementen sus ingresos a través de la capacitación adecuada, de las tecnologías apropiadas, la diversificación de la producción y una comercialización más eficiente.

– Apoyar, fomentar y coordinar la acción de los emprendedores al frente de microempresas en todas las áreas de la actividad productiva.

– Mejorar la situación de cada microempresario, desde una mejor y mayor utilización de las tecnologías apropiadas y de los servicios financieros y crediticios.

– Promover, a través de la capacitación, el debate de enfoques orientados al desarrollo económico, y no únicamente a la subsistencia.

– Promover la creación de un fondo que funcionará como aporte de capital para el fomento de futuros emprendedores.

– Fomentar actividades que ayuden a mejorar habilidades gerenciales y de liderazgo.

Reconocer desde el ámbito municipal la posibilidad de ampliar la actividad formal promoviendo la creación y el fortalecimiento de pymes y micro emprendimientos y la vez que fortalecer las capacidades de los beneficiarios para obtener trabajo de calidad puede potenciar considerablemente el desarrollo local. Gracias por compartir este espacio conmigo. Por cualquier comentario, sugerencia o consulta: gsarnarimkt@gmail.com

* Titular de GS Consultora Desarrollo & Educación Organizacional – Licenciado en Educación y Gestión Institucional por la Universidad Nacional de Quilmes – TS en Marketing por el IS San Pablo de Villa Constitución – Posgraduado en Formación Docente con especialización en Educación Superior por el IS San Nicolás de Bari de San Nicolás – Autor del libro Marketing + Humano(S) “Fortaleciendo el Potencial y Valor Humano en la Gestión Comercial de las Organizaciones”

www.gsconsultora.wordpress.com – www.gustavosarnarimkt.wordpress.com