



INFORME FINAL
Encuesta IMAF para EMPRENDEDORES
2019

I. ANTECEDENTES

Entre el mes de noviembre de 2018 y enero 2019, el departamento de Financiamiento y Competitividad de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, realizó una encuesta a 498 emprendedores de todo el país.

Para el relevamiento se utilizó un formulario online autoadministrado de Google Forms.

El mismo fue diseñado en dos bloques, el primero consiste en 9 preguntas de tipo informativa en donde se incluyen variables sociodemográficas como nombre, edad, mail, teléfono, provincia, localidad, nombre del emprendimiento, sector y rubro.

Para empezar, al analizar la distribución de las respuestas, se observa que el 29% de las mismas provienen de Buenos Aires, 14% de Córdoba, 10% de Santa Fe, y 5% de Mendoza y Neuquén, entre estas 5 provincias concentran el 69% de las respuestas.

Tabla 1: Porcentaje de Emprendedores según provincia a la que pertenecen.

PROVINCIA	
BUENOS AIRES	29%
CÓRDOBA	14%
SANTA FE	10%
MENDOZA	5%
NEUQUÉN	5%
CABA	3%
CHACO	3%
CHUBUT	3%
MISIONES	3%
TUCUMÁN	3%
SAN JUAN	3%
SANTIAGO DEL ESTERO	3%
ENTRE RÍOS	3%
CORRIENTES	2%
SALTA	2%
RÍO NEGRO	2%
OTRAS PROVINCIAS	5%
Total	100%

Al analizar por edad, la distribución del rango etario se presenta de la siguiente manera; el 39% de los encuestados tienen de 18 a 35 años, 54% de 36 a 55 años y 7% de 56 a 75 años.

Tabla 2: Porcentaje de Emprendedores según rango de edad del titular del emprendimiento.

RANGO DE EDAD	
Entre 18 y 35 años	39%
Entre 36 y 55 años	54%
Entre 56 y 75 años	7%
Total	100%

Sector económico: de los resultados obtenidos en la encuesta, se desprende que el 33.7% pertenece al sector de servicios, 30.3% a comercio, 16.5% a industria y minería, 8% al sector de Tecnología / Informática, 4.2% a Turismo y 3.6% a los sectores agropecuario y construcción.

Tabla 3: Porcentaje de Emprendedores según sector económico al que pertenecen.

SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE	
Servicios	33,7%
Comercio	30,3%
Industria y Minería	16,5%
Tecnología / Informática	8,0%
Turismo	4,2%
Agropecuario	3,6%
Construcción	3,6%
Total	100,0%

II. METODOLOGÍA

II.1. Bases de datos

Las bases son las respuestas de la encuesta a emprendedores.

II.2. Unidad de análisis

Todos los emprendedores que aplicaron al cuestionario online.

II.3. Tratamiento de la base de datos

Depuración de la base de respuestas a través de:

- Imputación de valores “perdidos”.
- Eliminación de registros duplicados.
- Chequeo de consistencias.
- Codificación de base.

Como resultado final de este trabajo de depuración y consistencia, la base de datos quedó conformada con 498 respuestas válidas.

III. RESULTADOS

Dentro del segundo bloque, encontramos 18 preguntas que indagan sobre diversos temas de interés para la actividad de emprendedurismo en Argentina.

Utilidad de pertenecer a una entidad empresaria: sobre este punto, se preguntó “¿Sentís que es importante y útil pertenecer a una entidad gremial empresaria?”, observamos que el 68,5% de los encuestados expresan que SI es importante la pertenencia, mientras que el restante 31.5% indicó lo contrario.

Tabla 4: Porcentaje de Emprendedores que consideran importante la pertenencia a una entidad gremial empresaria.

UTILIDAD DE PERTENECER A UNA ENTIDAD GREMIAL EMPRESARIA	
Porcentaje	
SI	68,5%
NO	31,5%
Total	100,0%

Desagregado por sector, se observa la misma tendencia mayoritaria por la positiva, siendo los sectores de turismo, industria y minería los que presentan mayor porcentaje (81% y 72% respectivamente), mientras que los sectores con mayor porcentaje por la negativa son servicios y tecnología / informática, con 36.3% y 35% respectivamente.

Tabla 5: Porcentaje de Emprendedores que consideran importante la pertenencia a una entidad gremial empresaria, cruzada por sector económico.

Asociatividad a entidad empresaria por SECTOR				
		ASOCIADO A ENTIDAD EMPRESARIA		Total
		SI	NO	
SECTOR	Agropecuario	17%	83%	100%
	Comercio	7%	93%	100%
	Construcción	17%	83%	100%
	Industria y Minería	10%	90%	100%
	Servicios	12%	88%	100%
	Tecnología / Informática	15%	85%	100%
	Turismo	29%	71%	100%

Asociatividad a una entidad empresaria: sobre este aspecto, se preguntó “¿Estás asociado a alguna entidad empresarial?”, si la respuesta es negativa, se deriva una segunda pregunta “Si respondes que no, ¿Por qué no estás asociado?”.

Se observa que 88.8% dice no estar asociada, mientras que el 11.2% restante, indica que sí.

Tabla 6: Porcentaje de Emprendedores que se encuentra asociado a una entidad empresaria.

Asociatividad a entidad empresaria	
Porcentaje	
SI	11,2%
NO	88,8%
Total	100,0%

De los que indicaron no estar asociadas, vemos que el 74.7% no lo hace por que desconoce las funciones y servicios que brindan las entidades empresarias. Este es un buen indicador en pos de pensar y realizar acciones tendientes a la difusión de CAME y las entidades locales a las que nuclea.

Tabla 7: Motivos por los que los emprendedores no están asociados a una entidad empresaria.

¿Por qué no estás asociado?	
Porcentaje	
Desconoces las funciones y servicios que brindan	74,7%
No crees que pueda ser útil para tu emprendimiento / negocio	9,7%
No te sentirías representado por una entidad empresaria	5,9%
Otro	9,7%
Total	100,0%

Seguidamente, al analizar la adhesión por sectores vemos que el sector que mayor cantidad de asociados tiene es Turismo (29%), mientras que el que menos tiene es comercio (7%). De todos modos, si bien se analizan los resultados obtenidos, cabe destacar que el porcentaje de asociación que manifiestan los emprendedores encuestados es relativamente bajo.

Tabla 8: Porcentaje de Emprendedores asociados a entidad empresaria, cruzada por sector económico.

Asociatividad a entidad empresaria por SECTOR				
		2) ¿Estás asociado a alguna entidad empresaria?		Total
		SI	NO	
SECTOR	Agropecuario	17%	83%	100%
	Comercio	7%	93%	100%
	Construcción	17%	83%	100%
	Industria y Minería	10%	90%	100%
	Servicios	12%	88%	100%
	Tecnología / Informática	15%	85%	100%
	Turismo	29%	71%	100%

Analizando las dos primeras preguntas, vemos que, aunque el 68% de encuestados consideran que es útil pertenecer a una entidad empresaria solo el 11% indica estar asociado, y el principal motivo de esa diferencia se vincula al desconocimiento de las funciones y servicios que brindan.

Relación de dependencia: en este punto de la encuesta se preguntó “¿Estás trabajando en relación de dependencia?” el 69% indica que no.

Tabla 9: Porcentaje de Emprendedores que trabajan en relación de dependencia.

RELACION DE DEPENDENCIA	
	Porcentaje
SI	31%
NO	69%
Total	100%

Comparado con la misma pregunta realizada en el año 2018 se observa una baja de 3 puntos porcentuales en el “sí”, es decir en la medición actual hay menos emprendedores que trabajan en relación de dependencia.

Tabla 10: Porcentaje de Emprendedores que trabajan en relación de dependencia 2018.

RELACION DE DEPENDENCIA	
	2018
SI	34%
NO	66%
Total	100%

Etapas del emprendimiento: con el fin de conocer el nivel de avance de los emprendedores encuestados, se preguntó “¿En qué etapa del emprendimiento consideras que estás?”. Se observa que 2 de cada 3 indican tener un negocio en marcha y realizando ventas.

Del 33% restante, el 17% tiene un prototipo ya terminado y probado, el 8% está en etapa de testear un modelo de negocio y el 9% se encuentra en etapa de idea / proyecto.

Tabla 11: Etapa del emprendimiento según los encuestados.

Etapa del emprendimiento	
	Porcentaje
Idea / Proyecto	9%
Testeando modelo de negocio	8%
Prototipo ya terminado y probado	17%
Negocio en marcha, realizando ventas	66%
Total	100%

Las últimas dos preguntas guardan relación ya que el 69% de los consultados indica no trabajar en relación de dependencia, es decir que se dedican solo al emprendimiento, y por otra parte el 66% dice tener un negocio en marcha y realizando ventas.

Es decir, tienen un emprendimiento y dedican todo su tiempo al mismo.

Obstáculos para emprender en Argentina: en esta pregunta se intenta indagar acerca de cuáles son, al parecer de los encuestados, los principales obstáculos para emprender en Argentina.

Concretamente se preguntó “¿Cuál consideras que es el principal obstáculo para emprender en nuestro país?”.

Cabe aclarar que aquí el encuestado podía seleccionar más de una opción¹.

Se observa que el 82% de las respuestas se concentran en 4 motivos, “Falta de capital inicial” (28%), “incertidumbre por la coyuntura económica” (26.4%), “Falta de incentivos para emprender” (14.2%) y “Desconocimiento de los servicios de apoyo” (12.9%).

Tabla 12: Obstáculos para emprender en Argentina.

OBSTACULOS PARA EMPRENDER EN ARGENTINA	
	Porcentaje de respuestas
Falta de capital inicial	28,0%
Incertidumbre dada por la coyuntura economica	26,4%
Falta de incentivos para emprender	14,2%
Desconocimiento de los servicios de apoyo	12,9%
Temor al riesgo	6,3%
Dificultades para formular un proyecto	6,1%
Otros	3,1%
Cuestiones de motivacion personal	2,9%
Total	100,0%

¹ Por cuestiones metodológicas y de presentación, se procesó la tabla sobre el total de respuestas, para que cierre al 100%.

Idea o proyecto para poner en marcha: se preguntó “¿Tenes una idea - proyecto y no sabes cómo ponerla/o en marcha?”. Cabe aclarar que esta pregunta no apunta a la idea de iniciarse como emprendedor, ya que carecería de sentido.

El universo de esta pregunta fue todos los encuestados ya que, sea cual sea la etapa del emprendimiento, pueden tener una idea o un proyecto y no saber cómo ponerla en marcha.

Vemos que 60.6% indica que si, mientras que 39.4% indica lo contrario.

Tabla 13: Idea o proyecto y desconocimiento para ponerlo en marcha.

Idea / Proyecto y desconocimiento para ponerlo en marcha	
Porcentaje	
SI	61%
NO	39%
Total	100%

Interanualmente, en 2018 el porcentaje de emprendedores que tenían una idea o proyecto y no sabían cómo ponerlo en marcha era 14 puntos porcentuales más alto.

Tabla 14: Idea o proyecto y desconocimiento para ponerlo en marcha en 2018.

Idea / Proyecto y desconocimiento para ponerlo en marcha	
2018	
SI	74%
NO	26%
Total	100%

Conocimiento de líneas de financiamiento de organismos públicos destinados a emprendedores: para consultar sobre esta cuestión se preguntó “¿conoces líneas de financiamiento de organismos públicos destinados a emprendedores?”. Se observa que solo el 33% tiene algún conocimiento.

Tabla 15: Conocimiento de líneas de financiamiento de organismos públicos destinados a emprendedores.

Conocimiento de líneas de financiamiento de organismos públicos destinados a emprendedores	
Porcentaje	
SI	33%
NO	67%
Total	100%

Cuando se indaga sobre cuáles son los organismos que conoce, la mayoría hace referencia a programas nacionales como Capital Semilla, Fona-Pyme, Pack Emprendedor.

El resto, se refiere a programa de índole provincial y municipal en menor medida.

Capital necesario para comenzar o potenciar el proyecto: seguido de la pregunta anterior, se consultó cuanto capital es necesario para comenzar o potenciar el proyecto. Se consultó “¿Cuánto capital / financiamiento precisas para comenzar o potenciar tu proyecto?”. Observamos que 69% necesita más de \$120.000 y 31% menos.

Tabla 16: Capital inicial necesario para poner en marcha / potenciar proyecto en el 2019.

Capital inicial necesario para poner en marcha / potenciar proyecto	
	Porcentaje
De 0 a 20.000	3%
De 20.001 a 60.000	10%
De 60.001 a 120.000	18%
De 120.001 a 240.000	16%
De 240.001 a 400.000	26%
Mas de 400.001	27%
Total	100%

Interanualmente, vemos que en 2018 la necesidad de capital inicial se repartía de forma diferente. 74% necesitaban más de \$120.000 y 24% menos. Cabe aclarar que dentro de quienes necesitaban más de \$120.000, la mayor concentración estaba dada en el tramo de \$240.000 a \$400.000 (57%). En el 2019, se observa la actualización de los importes debido a la cuestión inflacionaria.

Tabla 17: Capital inicial necesario para poner en marcha / potenciar proyecto.

Capital inicial necesario para poner en marcha / potenciar proyecto	
	2018
De 0 a 20.000	2%
De 20.001 a 60.000	7%
De 60.001 a 120.000	17%
De 120.001 a 240.000	17%
De 240.001 a 400.000	57%
Total	100,0%

Utilización del capital: preguntados acerca de “¿Para qué usarías principalmente el financiamiento?”, se observa que 68% de las respuestas se concentra entre compra de equipos/maquinaria (42%) y materia prima e insumos (27%).

El 32% restante, se divide casi equivalentemente entre “imagen del proyecto / publicidad” (9%), “restauración de la sede” (7%), “asistencia técnica-asesoramiento profesional” (6%), “capacitación / cursos” (4%).

Tabla 18: Utilización del capital inicial

Utilización del capital inicial	
Porcentaje	
Compra de equipos/Máquinas	42%
Materia prima e insumos	27%
Imagen del proyecto/Publicidad	9%
Restauración de sede	7%
Asistencia técnica - Asesoramiento profesional	6%
Capacitación/Cursos	4%
Otro	6%
Total	100%

Comparando la misma pregunta con la medición 2018, vemos que se mantiene la preponderancia de los dos principales destinos (compra de equipos y materia prima e insumos), sin embargo, las inversiones destinadas a imagen, restauración de sede, asistencia técnica y capacitación, tenían mayores porcentajes.

Tabla 19: Utilización del capital inicial en 2018

Utilización del capital inicial	
2018	
Compra de equipos/Máquinas	31,3%
Materia prima e insumos	21,7%
Imagen del proyecto/Publicidad	17,1%
Restauración de sede	9,2%
Asistencia técnica - Asesoramiento profesional	12,2%
Capacitación/Cursos	8,5%
Otro	0,0%
Total	100,0%

Podemos concluir en la comparación que los emprendedores priorizan en 2019 la adquisición de bienes de capital y de uso, mientras que en 2018 aunque manteniendo la prioridad, el emprendedor se enfocaba en otras cuestiones.

Lanzamiento de nuevos programas, herramientas o líneas de financiamiento, destino de inversión: en este punto se le pregunta al encuestado “Si se lanzarán nuevos programas, herramientas o líneas de financiamiento ¿A cuáles de estas inversiones te interesaría que fueran orientadas?”.

Se observa cierta paridad entre los destinos de inversión. Si agrupamos vemos que inversiones destinadas a bienes de capital asciende hasta 53% (adquisición de maquinaria, incorporación de tecnología, adquisición de bienes inmuebles, ampliación o readecuación de sede productiva), mientras que inversiones en servicios llevaría el 47% restante (participación de ferias, armado de planes de inversión, contratación de servicios profesionales, investigación de mercado, capacitación de recursos humanos). Cabe aclarar que aquí el encuestado podía seleccionar más de una opción². Es importante destacar que no se dio opción de bienes intermedios ya que los programas públicos, generalmente, están destinados a inversión en bienes de capital y servicios.

Tabla 20: Lanzamiento de nuevos programas, herramientas o líneas de financiamiento, destino de inversión.

Lanzamiento de nuevos programas, herramientas o líneas de financiamiento, destino de inversión	
	Porcentaje de Respuestas
Adquirir maquinaria	19,3%
Incorporar tecnología	14,6%
Participación en Ferias y/o Congresos nacionales o internacionales.	12,7%
Adquisición de inmueble con fines productivos.	11,4%
Armado de Planes de Negocios / Proyectos de Inversión	10,9%
Contratación de servicios profesionales y/o consultorías	10,8%
Ampliación y/o readecuación de su sede productiva actual.	7,7%
Realizar una investigación de mercado para exportar sus productos al mercado externo.	7,1%
Capacitación de sus Recursos Humanos.	5,5%
Total	100,0%

² Por cuestiones metodológicas y de presentación, se procesó la tabla sobre el total de respuestas, para que cierre al 100%.

Necesidad de capacitación: aquí se consulta acerca de las necesidades de capacitación para los emprendedores. Se preguntó “¿En qué áreas consideras que como emprendedor especialmente necesitas capacitación?”.

Se observa que el 57% de los emprendedores enfocan sus necesidades de capacitación en 3 áreas principales, “comunicación y marketing” (22%), “formulación de proyectos” (19%) y “financiera” (16%).

El 43% restante se divide en 5 opciones, “plataformas tecnológicas y venta online” (11%), “costos” (10%), “potencial exportador” (10%), “contable” (8%) y “eficiencia energética” (3%).

Tabla 21: Necesidades de capacitación a emprendedores.

Necesidad de capacitación	
	Porcentaje
Comunicación y Marketing	22%
Formulación de proyectos para presentar ante organismos o inversores	19%
Financiera	16%
Plataformas tecnológicas de venta online (e-commerce)	11%
Costos / Establecer precios	10%
Potencial exportador	10%
Contable	8%
Eficiencia Energética / Energías Renovables	3%
Total	100%

Contratación de consultoría privada: en la misma línea de la pregunta anterior, se consultó “¿Considerarías recibir y/o contratar una consultoría privada en cuáles de las siguientes áreas de acción?”. Cabe aclarar que aquí el encuestado podía seleccionar más de una opción³.

Tabla 22: Contratación de consultoría privada.

Contratación de consultoría privada	
	Porcentaje
Potenciar tus ventas: Marketing y Comercialización	28%
Desarrollo de Plataforma de ventas online y presencia en redes sociales	12%
Formulación de Proyectos para solicitar financiamiento a diferentes organismos	12%
Asistencia contable y/o financiera	10%
Búsqueda de inversores / accionistas	9%
Diagnóstico de estado de situación actual y Plan de mejoras	9%
Potencial exportador de tu emprendimiento	7%
Ampliación de mercado / Investigación de Mercado	6%
Otro:	4%
Desarrollo de Video Promocional	2%
Total	100%

* Se omite la restricción de 2 opciones por encuesta. Se trabaja como opción simple.

³ Por cuestiones metodológicas y de presentación, se procesó la tabla sobre el total de respuestas, para que cierre al 100%.

Mentoría / Tutoría: se preguntó “¿Te interesaría recibir mentoría / tutoría personalizada para optimizar tu emprendimiento?”.

Tabla 23: Mentoría o tutorías.

Mentoría / Tutorías	
	Porcentaje
SI	93%
NO	7%
Total	100%

A quienes respondieron que están interesados en recibir una mentoría o tutoría para optimizar el emprendimiento, se les consultó “¿De parte de quién te interesaría más recibir esta mentoría?”.

Tabla 24: Mentoría o tutorías.

¿De parte de quién te interesaría más recibir esta mentoría?	
	Porcentaje
Especialista en emprendedores, pymes y negocios	46%
Institución y/o Incubadora de renombre	33%
Un socio / dueño de una empresa Pyme ya en funcionamiento	20%
Otro	1%
Total	100%

Exportación: Se consultó a los emprendedores acerca de su interés por colocar sus productos en el exterior. Se preguntó “¿Querrías exportar tus productos?”.

Tabla 25: Interés en exportar.

Interés en exportar	
	Porcentaje
SI	79%
NO	21%
Total	100%

Se debe destacar que esta pregunta apunta a las intenciones de los emprendedores para colocar sus productos en el exterior. Cuando se consulta a las pymes ya constituidas si están exportando, el porcentaje que efectivamente lo hace baja al 12%.

Al realizar el análisis por sector, se destacan los sectores de tecnología / informática y el sector agropecuario, como los más interesados en exportar.

Tabla 26: Interés en exportar por sector.

Interés en exportar Por SECTOR				
		16) ¿Querrías exportar tus productos?		Total
		SI	NO	
SECTOR	Agropecuario	89%	11%	100%
	Comercio	79%	21%	100%
	Construcción	83%	17%	100%
	Industria y Minería	87%	13%	100%
	Servicios	68%	32%	100%
	Tecnología / Informática	93%	8%	100%
	Turismo	86%	14%	100%

Finalmente, en línea con el interés del emprendedor en capacitarse y financiarse, se preguntó “¿Te interesaría recibir asesoramiento gratuito por parte de la Incubadora de emprendedores de CAME?”.

Tabla 27: Interés en recibir asesoramiento por parte de CAME.

Interés en recibir asesoramiento por parte de CAME	
Porcentaje	
SI	98%
NO	2%
Total	100%

IV. CONCLUSION

Como primera conclusión, se nota un buen nivel de predisposición por parte de los encuestados a responder sobre diversas temáticas, lo cual demuestra un alto grado de participación y fidelización con el departamento de financiamiento.

Luego, destacamos que la mayoría de los encuestados pertenecen al sector comercio y servicios, ubicados principalmente en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Es importante mencionar que, si bien la mayoría de los encuestados consideran importante ser parte de una entidad empresaria, el porcentaje de personas que está adherido a una cámara local es muy bajo. Tal como se mencionó con anterioridad, en un dato a tener en cuenta a fin de aumentar la participación de los emprendedores en las cámaras locales de referencia.

Por otra parte, se destaca que 2 de cada 3 emprendedores tiene su negocio puesto en marcha, con ventas y se dedica exclusivamente a que éste funcione. Es decir, son emprendedores que con potencialidad de transformarse en pymes. Dicha transformación, a su vez puede ser pensada y puesta en marcha desde las mentirías y tutorías realizadas por equipos de trabajo de CAME.



Confederación Argentina de la Mediana Empresa
ESTADÍSTICAS E INFORMES



FINANCIAMIENTO
Y COMPETITIVIDAD
PYME

Finalmente, se destaca que estos emprendedores tienen un fuerte interés por capacitarse en cuestiones vinculadas, fundamentalmente, al aumento de sus ventas a través de estrategias de marketing, comercialización y comunicación.