



INFORME FINAL
Encuesta IMAF para EMPRENDEDORES
2020

I. ANTECEDENTES

Entre el mes de febrero y marzo de 2020, el Departamento de Financiamiento y Competitividad Pyme de la **Confederación Argentina de la Mediana Empresa** realizó una encuesta a 256 emprendedores de todo el país. El objetivo consiste en relevar las características del ecosistema emprendedor y analizar los cambios sucedidos en su composición con respecto a anteriores. Captar estas transformaciones en el corto plazo nos permite presentar propuestas de acción ante diferentes organismos nacionales, provinciales y del tercer sector.

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

PROVINCIA	
	%
Buenos Aires	25%
CABA	13%
Santa Fe	10%
Córdoba	8%
Entre Ríos	7%
Chaco	5%
Mendoza	5%
Otras provincias	26%
TOTAL	100%

Al analizar la distribución de las respuestas por provincias, se observa que el 25% de las mismas provienen de Buenos Aires, 13% de CABA, 10% de Santa Fe, 8% de Córdoba, 7% de Entre Ríos, y 5% de Chaco, entre estas 5 provincias concentran el 69% de las respuestas.

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

Edad	
	%
1 - De 18 a 35 años	32%
2 - De 36 a 55 años	57%
3 - De 56 a 75 años	11%
TOTAL	100%
PROMEDIO DE EDAD	42 Años

La distribución del rango etario se presenta de la siguiente manera; el 32% de los encuestados tienen de 18 a 35 años, 57% de 36 a 55 años y 11% de 56 a 75 años.

El promedio general de todos los encuestados es de 42 años.

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

SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE	
	%
Servicios	31%
Comercio	29%
Industria y Minería	16%
Tecnología / Informática	11%
Agropecuario	5%
Construcción	5%
Turismo	4%
TOTAL	100%

Sector económico: El 60% de los consultados se desempeñan en el sector de Comercio y Servicios, el 31% pertenece al sector de Servicios y el 29% restante a Comercio.

Por su parte, del 16% que indica pertenecer al sector industria/minería, vemos que 25% pertenece a textil, 23% Alimentos y 15% a madera y muebles y productos de caucho y plástico. Entre los 4 sectores agrupan el 78% del sector industrial participante.

Tabla 3.1: Porcentaje de Emprendedores Industriales según Rubro al que pertenecen.

(INDUSTRIA) - RUBRO ECONOMICO AL QUE PERTENECE	
	%
Textil	25%
Alimentos	23%
Producto de caucho y plásticos	15%
Madera y muebles	15%
Productos de metal maquinaria y equipo	10%
Papel, cartón edición e impresión	5%
Minerales no metálicos	5%
Calzado y marroquinería	3%
Material de transporte	0%
Químicos	0%
Electrónico mecánico e informática	0%
TOTAL	100%

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 81% de

los encuestados expresan que, **si** es importante la pertenencia, mientras que el restante 19% indicó lo contrario.

Tabla 4 Utilidad de pertenecer a una entidad gremial empresaria.

UTILIDAD DE PERTENECER A UNA ENTIDAD GREMIAL EMPRESARIA		
	2020	2019
SI	81%	69%
NO	19%	32%
TOTAL	100%	100%

Comparado con 2019, el porcentaje de “si” aumentó 12 puntos porcentuales. Esto quiere decir que hay más emprendedores que encuentran útil ser parte de una entidad gremial empresaria.

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

Importancia de estar asociado a una entidad gremial empresaria Por SECTOR				
		UTILIDAD DE PERTENECER A UNA ENTIDAD GREMIAL EMPRESARIA		TOTAL
		SI	NO	
SECTOR	Comercio	82%	18%	100%
	Servicios	78%	22%	100%
	Agropecuario	71%	29%	100%
	Industria y Minería	85%	15%	100%
	Construcción	83%	17%	100%
	Turismo	91%	9%	100%
	Tecnología / Informática	78%	22%	100%
	TOTALES		71%	29%

Desagregado por sector, vemos que turismo, industria y minería son los que presentan mayor porcentaje de utilidad (91% y 85% respectivamente),

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 “¿Por qué no estás asociado?”.

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

Asociado a una entidad gremial empresaria		
	2020	2019
SI	21%	11%
NO	79%	89%
TOTAL	100%	100%

Se observa que 79% dice **no** estar asociada, mientras que el 21% restante, indica que sí.

Es un ítem a destacar, ya que, si bien hay un alto porcentaje de emprendedores que considera importante estar nucleado a una entidad gremial empresaria, en la práctica no sucede.

De los que indicaron no estar asociadas, vemos que el 73% 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 representa.

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

¿Por qué no estas asociado?		
	2020	2019
Desconoces las funciones y servicios que brindan	73%	75%
No crees que pueda ser útil para tu emprendimiento / negocio	7%	10%
No te sentirías representado por una entidad empresaria	5%	6%
Otro	15%	10%
TOTAL	100%	100%

En la adhesión por sectores vemos que la mayor cantidad de asociados la tiene tecnología/informática (30%), mientras que el que menos tiene es construcción (8%).

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

ASOCIATIVIDAD A ENTIDAD GRTEMIAL EMPRESARIA				
Por SECTOR				
		ASOCIADO A ENTIDAD GREMIAL EMPRESARIA		TOTAL
		SI	NO	
SECTOR	Comercio	26%	74%	100%
	Servicios	15%	85%	100%
	Agropecuario	14%	86%	100%
	Industria y Minería	25%	75%	100%
	Construcción	8%	92%	100%
	Turismo	27%	73%	100%
	Tecnología / Informática	30%	70%	100%
	TOTALES	21%	79%	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 67% indica que no.

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

RELACION DE DEPENDENCIA		
	2020	2019
SI	33%	31%
NO	67%	69%
TOTAL	100%	100%

Respecto a la medición de 2019, se observa una distribución similar.

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 7 de cada 10 indican tener un negocio en marcha y realizando ventas.

Tabla 10: Etapa del emprendimiento de los encuestados.

ETAPA DEL EMPRENDIMIENTO		
	2020	2019
1 - Idea / Proyecto	8%	9%
2 - Testeando Modelo de Negocios	10%	8%
3 - Prototipo ya terminado y probado (sin ventas aún)	12%	17%
4 - Negocio en marcha, realizando ventas	71%	66%
TOTAL	100%	100%

Del porcentaje restante, el 12% tiene un prototipo ya terminado y probado, el 10% está en etapa de testear un modelo de negocio y el 8% se encuentra en etapa de idea / proyecto.

Comparado con la medición 2019, vemos que la distribución de las respuestas guarda la misma relación.

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.

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

Tabla 11: Obstáculos para emprender en Argentina.

OBSTACULOS PARA EMPRENDER EN ARGENTINA	
Opciones	Respuestas
	Porcentaje
Falta de capital inicial	25%
Incertidumbre dada por la coyuntura económica actual	24%
Desconocimiento de los servicios de apoyo a emprendedores vigentes	15%
Falta de incentivos para emprender	15%
Dificultades para formular un proyecto/plan de negocio	7%
Temor al riesgo	7%
Otro:	4%
Cuestiones de motivación personal	3%
TOTAL	100%

Se observa que el 79% de las respuestas se concentran en 4 motivos, “Falta de capital inicial” (25%), “incertidumbre por la coyuntura económica” (24%), “Falta de incentivos para emprender” (15%) y “Desconocimiento de los servicios de apoyo” (15%).

Idea o proyecto para poner en marcha: se preguntó “¿Tenés 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.

Tabla 12: Idea o proyecto y desconocimiento para ponerlo en marcha.

IDEA O PROYECTO PARA PONER EN MARCHA		
	2020	2019
SI	60%	61%
NO	40%	39%
TOTAL	100%	100%

Vemos que 60% indica que si, mientras que 40% indica lo contrario.

Interanualmente, 2019 dio resultados similares.

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?”.

Tabla 13: Conocimiento de líneas de financiamiento de organismos públicos destinados a emprendedores.

CONOCIMIENTO DE LINEAS PUBLICAS DE FINANCIAMIENTO		
	2020	2019
SI	23%	33%
NO	77%	67%
TOTAL	100%	100%

Se observa que solo el 23% tiene algún conocimiento. Comparado con 2019, se observa una caída de 10 puntos porcentuales en el conocimiento.

Tabla 14: Capital inicial necesario para poner en marcha / potenciar proyecto en el 2020.

CAPITAL NECESARIO	
	%
De \$0 a \$60.000	6%
De \$60.001 a \$120.000	11%
De \$120.001 a \$240.000	14%
De \$240.001 a \$400.000	20%
De \$401.000 a \$500.000	13%
Más de \$501.000	35%
TOTAL	100%

Capital necesario para comenzar o potenciar el proyecto: Se consultó “¿Cuánto capital / financiamiento precisas para comenzar o potenciar tu proyecto?”. Observamos que el 35% % de los emprendedores necesita más de \$500.000 para iniciar o potenciar su proyecto.

Tabla 15: Utilización del capital inicial

UTILIZACION DEL CAPITAL		
	2020	2019
Compra de equipos/Máquinas	41%	42%
Materia prima e insumos	23%	27%
Restauración de sede (pinturas, paneles, electricidad, etc.)	6%	7%
Asistencia técnica/Asesoramiento profesional	6%	6%
Imagen del proyecto/Publicidad (folletería, banners, etc.)	6%	9%
Capacitación/Cursos	2%	4%
Otro:	16%	6%
TOTAL	100%	100%

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** (41%) y materia prima e insumos (23%).

Interanualmente no se observan cambios en la utilización del capital.

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

Cabe aclarar que aquí el encuestado podía seleccionar más de una opción².

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

Tabla 16: Destino de inversión.

DESTINO DE INVERSION		
	Respuestas	Respuestas
	2020	2019
Adquirir maquinaria	20%	19%
Incorporar tecnología	15%	15%
Participación en Ferias y/o Congresos nacionales o internacionales.	15%	13%
Armado de Planes de Negocios / Proyectos de Inversión	11%	11%
Contratación de servicios profesionales y/o consultorías	10%	11%
Adquisición de inmueble con fines productivos.	9%	11%
Realizar una investigación de mercado para exportar sus productos al mercado externo.	8%	7%
Ampliación y/o readecuación de su sede productiva actual.	7%	8%
Capacitación de sus Recursos Humanos.	5%	6%
TOTAL	100%	100%

Se observa cierta paridad entre los destinos de inversión. Si agrupamos vemos que inversiones destinadas a bienes de capital asciende hasta 51% (adquisición de maquinaria, incorporación de tecnología, adquisición de bienes inmuebles, ampliación o readecuación de sede productiva), mientras que inversiones en servicios llevaría el 49% restante (participación de ferias, armado de planes de inversión, contratación de servicios profesionales, investigación de mercado, capacitación de recursos humanos).

Tabla 17: Necesidades de capacitación a emprendedores.

NECESIDAD DE CAPACITACION	
	Respuestas
	2020
Financiera	12%
Comunicación y Marketing	12%
Formulación de proyectos para presentar ante organismos o inversores	11%
Impositivo / tributario	9%
Plataformas tecnológicas de venta online (e-commerce)	9%
Costos / Establecer precios	9%
Potencial exportador	8%
Contable	8%
Asesoramiento legal	7%
Coaching / Motivación / Diseño de Expectativas	7%
Tipos societarios / personerías jurídicasok	4%
Eficiencia Energética / Energías Renovables	3%
Trabajo en Equipo	3%
TOTAL	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 necesitas capacitación?”.

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.

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

Tabla 18: Contratación de consultoría privada.

CONTRATACION DE CONSULTORIA PRIVADA	
	Respuestas
	Porcentaje
Potenciar tus ventas: Marketing y Comercialización	15%
Desarrollo de Plataforma de ventas online y presencia en redes sociales	10%
Ampliación de mercado / Investigación de Mercado	10%
Formulación de Proyectos para solicitar financiamiento a diferentes organismos	9%
Búsqueda de inversores / accionistas	9%
Asistencia contable y/o financiera	8%
Cuestiones impositivas / tributarias	7%
Potencial exportador de tu emprendimiento	7%
Asesoramiento legal	6%
Diagnóstico de estado de situación actual y Plan de mejoras	6%
Desarrollo de Video Promocional	5%
Coaching para mejorar el trabajo en equipo	3%
Diseño de expectativas y trabajo por objetivos	3%
Otro:	1%
TOTAL	100%

Tabla 19: Mentoría o tutorías.

MENTORIA / TUTORIA		
	2020	2019
SI	93%	93%
NO	7%	7%
TOTAL	100%	100%

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

Tabla 20: Mentoría o tutorías.

¿De parte de quién te interesaría más recibir esta mentoría?	
	%
Especialista en emprendedores, pymes y negocios	46%
Institución y/o Incubadora de renombre	28%
Un socio / dueño de una empresa Pyme ya en funcionamiento	22%
Otro:	4%
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?”.

Mayoritariamente que el interés se centra en escuchar especialistas en la materia. Es un disparador que se podría usar para acercar, en jornadas, a los emprendedores con casos de éxitos.

Tabla 21: Interés en exportar.

INTERES DE EXPORTAR		
	2020	2019
SI	70%	79%
NO	30%	21%
TOTAL	100%	100%

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

Comparado con 2019, se observa una caída de 9 puntos porcentuales en la intención de exportar.

Tabla 22: Interés en exportar por sector.

Intenciones de exportar. Por SECTOR				
		16) ¿Querrías exportar tus productos?		TOTAL
		SI	NO	
SECTOR	Comercio	66%	34%	100%
	Servicios	65%	35%	100%
	Agropecuario	71%	29%	100%
	Industria y Minería	83%	18%	100%
	Construcción	67%	33%	100%
	Turismo	55%	45%	100%
	Tecnología / Informática	89%	11%	100%

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

Tabla 23: Interés en recibir asesoramiento por parte de CAME.

ASESORAMIENTO CAME	
	%
SI	98%
NO	2%
TOTAL	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?”.

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.

Respecto a la muestra analizada en el presente informe, vemos que la mayoría de los encuestados pertenecen al sector Comercio y Servicios ubicados en Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Es importante esta referenciación en pos de pensar actividades específicas para el sector en estas zonas.

Resulta interesante destacar que, si bien la mayoría de los encuestados consideran importante ser parte de una entidad gremial empresaria, es muy bajo el porcentaje que efectivamente está adherido a una, producido, principalmente, por el desconocimiento sobre los beneficios que estas otorgan. Es decir, la imagen es positiva, la adhesión es baja y el desconocimiento es muy alto. En este punto podemos concluir que hay una fuerte falta de información que traza una línea de trabajo institucional a realizar.

El tercer punto a destacar es que, de la muestra tomada, resulta muy alto el porcentaje de emprendedores que tienen su emprendimiento como actividad principal, en marcha y realizando ventas. Hay un alto el grado de consolidación

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

Finalmente, cabe destacar que, aunque la muestra es inferior respecto a la tomada en el 2019 (48.5% menos), no se observa disparidad en las respuestas y permite establecer conductas y comportamientos de los emprendedores en los temas consultados.