



Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo A. Podestá"
Repositorio Institucional

Estrategias para el desarrollo de la microempresa en Argentina. La realidad de la microempresa en Villa María y la región

Año
2018

Directores del proyecto
Beltramino, Nicolás y Conci, María Cecilia

Equipo de investigación
Ingaramo, Juan M.; Pieckenstainer, Ana L.; Gazzaniga, Lilia;
Cortez, Fernanda; Carassai, Gretel; Beltramino, Hernán; Jornet,
Estefanía y Jornet, María Guadalupe

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la **Universidad Nacional de Villa María**.

CITA SUGERIDA

Beltramino, N., [et al.] (2018). *Estrategias para el desarrollo de la microempresa en Argentina. La realidad de la microempresa en Villa María y la región*. Villa María: Universidad Nacional de Villa María



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional



INFORME ACADÉMICO FINAL
Proyectos de Investigación 2016-2017

PROYECTO:

ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN ARGENTINA. La realidad de la microempresa en Villa María y la región

DIRECTOR:

Mgter. Nicolas Beltramino

CO-DIRECTOR:

Esp. Cra. María C. CONCI

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN:

Ingaramo, Juan M.

Pieckenstainer, Ana L.

Gazzaniga, Lilia

Cortez, Fernanda

Carassai, Gretel

Beltramino, Hernán

Jornet, Estefanía

Jornet, María Guadalupe

ALUMNOS INTEGRANTES:



INFORME ACADÉMICO FINAL

Proyectos de Investigación 2016-2017

1. INFORME ACADÉMICO DEL PROGRAMA/PROYECTO

Se llevo a cabo el relevamiento de datos en los períodos 2016 y 2017 sobre microempresas de la región habiendo obtenido los siguientes resultados:

El perfil de la microempresa: el 97.66 % están ubicadas en zonas urbanas. El 42.31 % se localizan en zonas residenciales, el 48.9% en zonas comerciales, el 3.81 % tienen puestos móviles y el 2.78 % restante en zonas rurales. El 40.2 % de las empresas tienen una antigüedad superior a 10 años y se califican como maduras y el 59.80 % son empresas jóvenes. La edad media del propietario/a es de 43.6 años. El nivel de formación mayoritario es educación básica o media (59.3 %), el 2.2% es sin educación formal o reglada, el 14.7 % tienen estudios técnicos y el 23.3 % posee estudios universitarios.

Expectativas de empleo y ventas y el clima empresarial: el 63.2 % tienen expectativas de aumentar su empleo, el 29.8 % que lo mantendrá y tan sólo el 5.1 % lo reducirá. El diferencial aumento-disminución tiene un saldo positivo de 58.1 puntos. El 24.6 % opina que aumentarán sus cifras de ventas, el 66.6 % que se mantendrán y el 8.8% que disminuirán. En este caso el diferencial aumento-disminución es positivo por 57.8 puntos. La calificación media respecto al clima empresarial en una escala de 0 a 10 es de 7.1.

Expectativas sobre la evolución de sus negocios: el 51.9% de los propietarios afirmaron que su idea de futuro era expandir su negocio, 41.0% señaló que continuaría con su negocio en el estado actual, el 4.8% dejaría su negocio para iniciar otro, y tan sólo el 1.9 % dejará el negocio por un trabajo de asalariado.

Rendimiento: desde la perspectiva del grado de satisfacción que tiene el propietario con su negocio, el 48.4%, están satisfechas con su negocio y el 32.8% se encuentran muy satisfechas. Contrariamente, tan sólo el 1.5% están insatisfechas y el 4.2% muy insatisfechas. Y desde una perspectiva de tipo económico y competitivo, las microempresas se sienten bien valoradas (en una escala de 1 a 5) en el aumento de la satisfacción de los clientes (4.06), y en la mejora de la calidad del producto o servicio (3.87). Contrariamente, se encuentran menos valoradas en cuanto a la motivación de sus trabajadores (3.09) y en el incremento de la utilidad (3.48).

Motivaciones para emprender el negocio: en una escala de 1 a 5 los principales motivos fueron: querer ser independiente (3.86) y seguido del deseo de desarrollarse (3,47) , porque les gusta el negocio (3.49) y encontrar una oportunidad (3,10). Los menos valorados: motivos de despido (1.01), por tradición familiar (1.70), y por no encontrar empleo como asalariado (1.33).



INFORME ACADÉMICO FINAL

Proyectos de Investigación 2016-2017

Características del propietario determinantes para la creación de la microempresa: las principales características personales que impulsaron al propietario a crear su empresa fueron (con una escala de 1 a 5): su visión de futuro (3.59), su audacia (3.40), su eficiencia (3.31), su pasión (3.23) y su creatividad (3.12). Contrariamente, las habilidades menos valoradas fueron: aventura (2.42), y dotes de persuasión (2.06). Adicionalmente, los datos mostraron que la necesidad económica (con una valoración de 4.04) representó un elemento determinante para la creación de su empresa.

Financiación de la microempresa al inicio de su actividad: las fuentes más importantes fueron: los ahorros propios o de familiares (3.32), y los préstamos de familiares y amigos (2.30). En menor grado se encuentran las fuentes de dinero que deben ser pagadas en términos de plazo y monto fijos, tales como bancos y financieras (1.56), prestamistas (1.19) y ONGs y cooperativas (1.06).

Otros ingresos del hogar del propietario: el más relevante adicionalmente al que se genera en la microempresa, los sueldos que devengan miembros del hogar (2.95) constituyen la principal fuente de recursos adicionales, en tanto que los aportes que realizan familiares o amigos (1.72) residentes en el mismo país donde funciona el negocio representan la segunda fuente en importancia, seguido de los ingresos de otros negocios (1.66) que funcionen en el mismo lugar o en otro lugar que la empresa principal.

Infraestructuras y TICs: el 95.49% tienen servicio de agua potable, el 93.68% cuentan con servicios sanitarios y el 96.2% cuenta con electrificación en su local. En cuanto a las TICs, el 81.80% tienen un sistema de teléfono fijo y el 64.4% tiene correo electrónico. Menos frecuente en la microempresa es utilizar banca electrónica, tan sólo el 32.0% la utiliza, o disponer de página WEB (24.3% de los casos analizados).

Prácticas administrativas (contable, económica y financiera): La práctica más habitual es la identificación de los costos de sus mercancías o productos (94.5%), seguida por llevar registros contables de lo que cobran y pagan (93.2%) y de saber cuánto deben vender o servicios prestar para no perder (88.7%), y contar con recibos o facturas fiscales (83.4%). Por el contrario las prácticas menos frecuentes son contar con ingresos suficientes para cubrir los gastos actuales (64.5%) y contar con facturas para sus ventas (64.5%). Por otra parte, la microempresa se considera en general que se adapta fácilmente a los cambios importantes que ocurren en su entorno (83.9%) y el 4.20% reconoce haber recibido frecuentemente quejas de sus clientes.

Problemas a los que se enfrenta su negocio: los problemas más relevantes resultaron: la situación macroeconómica (2.95), problemas de mercado (2.91) y de tipo financiero (2.81). Los problemas considerados menos importantes son los relacionados con los recursos humanos (problemas con los trabajadores -1.65 puntos- y problemas personales -1.97 puntos-), y los de índole jurídico-tributarios (tributación/legales y problemas de formalización, con 2.34 y 1.80 puntos respectivamente).



INFORME ACADÉMICO FINAL
Proyectos de Investigación 2016-2017

2. VINCULACIÓN CIENTÍFICA

2.1. Describir vínculos generados desde el Programa/Proyecto con referencia a demandas del Sector Productivo.

2.2. Describir vínculos que respondan a demandas internas de distintas áreas de la UNVM.

3. PUBLICACIÓN EN REPOSITORIO DIGITAL DE LA UNVM

AUTORIZO LA PUBLICACIÓN DE ESTE INFORME ACADÉMICO FINAL EN EL REPOSITORIO DIGITAL DE LA UNVM: SI