

El número de argentinos que encabezan proyectos de negocios cayó en 2009 y 2010, a contramano de lo que sucede en el mundo en desarrollo; inflación, presión sindical y dificultades en el comercio exterior atentan contra las nuevas pymes



# EMPRENDER UN JUEGO DE SUPERHEROES

En los últimos dos años disminuyó la cantidad de personas que crearon su propia empresa

EMILIA SUBIZA  
LA NACION

Vivir sin jefe es una ilusión que ronda la cabeza de muchos argentinos. Habitualmente se difunden y se premian muchos casos de emprendimientos exitosos. Sin embargo, no todo es color de rosa en el camino de quien decide lanzarse al desafío de la empresa propia. Muchos quedan en el camino y otros tantos navegan contra la corriente en un contexto económico cada vez más desfavorable para los nuevos.

Eduardo creó en 2003 una empresa familiar que edita libros para contar la historia de vida de personas o empresas. A ocho años de haber empezado no obtiene del banco más que un descubierto de \$ 4000. El último verano tuvo que vender su auto para tapan algunos agujeros financieros. Cuando a fines del año pasado tuvo su primera oportunidad importante de exportación, se topó con la corrupción de la Aduana, que obstaculizaba el envío de sus libros.

"La Argentina genera mucha energía en reversa, no te permiten nacer, es como si te pusieran una pata encima cuando querés pegar el salto. Nos va bien, pero tenemos que aumentar el volumen de ventas, sobre todo en el exterior, y para eso es necesaria una inversión que no te la da nadie", dice Eduardo. En 2010 tramitó una línea de créditos de la Secretaría Pymes para adquirir equipos de impresión, pero no pudo acceder porque

sólo se destinaban a la compra de insumos nacionales y estas máquinas no se fabrican en el país.

La actividad emprendedora en la Argentina mostró un pequeño retroceso en 2010 que se manifestó más en aquellas empresas en marcha que tuvieron problemas de sustentabilidad por las condiciones de coyuntura. Inflación, presión salarial, tipo de cambio estable, falta de financiamiento y dificultades en el comercio exterior se conjugan de forma especial contra las compañías más nuevas.

"Vemos que hay un problema con la sustentabilidad de los emprendimientos porque muchos nacen, pero no se pueden mantener en el tiempo. Tiene que ver con los problemas de inflación, conflictos gremiales y tipo de cambio estable", dice Silvia de Torres Carbonell, directora del Centro de Entrepreneurship del IAE Business School.

En 2010, un 14,20 por ciento de la población adulta argentina dijo estar involucrada en una actividad emprendedora, frente al 14,68 por ciento que lo había hecho durante el año anterior. Estos datos surgen a partir del informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que se realiza a nivel mundial y en la Argen-

CUESTA ARRIBA

14,2%

Es la población adulta argentina que participó de alguna actividad emprendedora en 2010, frente al 16,5% registrado en 2008.

70%

Es la cantidad de emprendimientos que fracasa en los primeros tres años de vida a nivel global.

# La heroica tarea de crear una empresa

Continuación de la pág. 1, col. 2

tina, desde fines de 1999, a cargo del IAE.

La Argentina se ha caracterizado por tener una tasa relativamente alta de actividad emprendedora y también porque ésta es muy dependiente del contexto económico. En 2010, la tasa se ubicó por encima del promedio mundial (11,8%), pero por debajo del de América latina (18,9 por ciento). Torres Carbonell explica que la coyuntura económica impacta aquí mucho en la cantidad y la calidad de los emprendimientos. Mucho más que otros países donde la tasa de actividad emprendedora es más estructural y no tiene tantas fluctuaciones.

A nivel global, se calcula que siete de cada 10 emprendimientos fracasan en los primeros tres años de vida. El informe del GEM advierte una caída respecto a 2009 en las aspiraciones de crecimiento de los emprendedores. "Con la tasa de crecimiento de la economía argentina, tendría que haber más expectativas de generar empleo, exportar e incorporar tecnología. Se ve cierta incertidumbre en el largo plazo", explica la académica.

Alejandro Federico fundó Casa Piperno en 2003 para producir localmente los tradicionales *cantuccini* o *biscotti* italianos que luego de la devaluación habían desaparecido de las góndolas. Para poder instalar la planta e importar la maquinaria, buscó a dos socios inversores. Todo marchó bien por un tiempo, hasta que recientemente, la necesidad de reinversión hizo que se alejaran. Actualmente la sociedad se está reestructurando.

"Llegó un momento en que el negocio, para su mantenimiento, nos exigió un volumen de ventas que no teníamos, sobre todo en el exterior. Hicimos envíos a Brasil, Uruguay y Chile, pero no hubo continuidad", cuenta Federico. Casa Piperno confió sus exportaciones a un *broker*, ya que no tenían presupuesto para viajar y hacer el contacto directo con los clientes.

Federico explica que las exportaciones se hicieron prácticamente al costo porque no podían trasladar un aumento de precios a los clientes externos por la presión de costos locales. En 2010, el sindicato de alimentos obtuvo un aumento del 30% de una sola vez y este año pelean por un nivel similar.

La participación de las pymes en el comercio exterior ronda el 7,7% (en dólares) según un estudio de Claves Información Competitiva. Esto pone de manifiesto que una de las principales debilidades de los pequeños empresarios y emprendedores es que las exportaciones no son parte de la estrategia primordial de desarrollo.

Miguel Vicente, director del Centro de Competitividad Empresarial de la Facultad de Ciencias Eco-

nómicas de la UBA, participó de este estudio, que relevó en 2009 la existencia de 550.000 pequeñas y medianas empresas. "La Secretaría Pyme tiene excelentes productos, pero hay una subutilización de los fondos porque constantemente cambia la dependencia del organismo entre los ministerios y, por consiguiente, el equipo de conducción. Esto genera mucha inestabilidad y dificultades para dar continuidad a las políticas", opina.

Según un informe de la diputada de la Coalición Cívica Fernanda Reyes, el año pasado sólo se ejecutó el 30% de los programas de fomento a la pequeña y mediana empresa sobre el crédito original. Esto llama la atención, sobre todo, teniendo en cuenta que el presupuesto para estos programas se redujo a la mitad de 2009 a 2010. Desde la Sepyme, el secretario de Pyme y Desarrollo Regional, Horacio Roura, dice que la ejecución real de su organismo es del 76,9% de los recursos que administra.

## Financiamiento

El 73% de las pymes se endeudó para financiar capital de trabajo y el 27%, para financiar activos fijos, según un análisis de Claves. Proveedores o adelantos de clientes figuran como principal fuente de financiamiento, seguido por fondos internos o ganancias retenidas y en tercer lugar aparecen los préstamos bancarios. En la Argentina, sólo el 52% de estas empresas tienen un servicio de sobregiro y el 34%, una línea de crédito o préstamo de una institución financiera.

Se dice en la bibliografía para emprendedores que el financiamiento surge a partir de las tres eses: amigos (*friends*), familia (*family*) y tontos (*foolish*) en inglés. Algunos recurren a socios inversores, pero esto puede no llegar a buen puerto porque los socios entran con ciertas expectativas sin tener pleno conocimiento del negocio.

Los ahorros personales o familiares también una de las alternativas más usadas, pero el retorno puede demorar mucho más de lo esperado. Nicolás Cañete creó Wine Floor en 2008, en emprendimiento para proveer de cavas de manejo electrónico a proyectos inmobiliarios con *amenities*. Tenía previsto que el desarrollo del producto demorara un año, pero pasaron finalmente dos años y medio antes de que estuviera listo. En el medio vivieron en 2009 la crisis financiera internacional y las elecciones legislativas se combinaron para generar un parate en el mercado inmobiliario y por lo tanto, en sus posibilidades de venta.

Las cavas son íntegramente producidas en la Argentina con insumos nacionales a excepción de dos piezas que deben importar de China. Hace poco recibieron la noticia de que una de ellas fue incluida en el régimen de licencias y tuvieron

que buscar la forma de desarrollarla localmente. Temen que, si en un futuro cercano también les aplican licencia a la segunda pieza, no puedan conseguirla en el mercado local.

La dinámica de apertura de empresas generalmente adelanta al ciclo económico. Mientras que la crisis final de la convertibilidad se desencadenó en 2001, la apertura de empresas ya venía cayendo fuertemente en los tres años previos. En forma similar, la recuperación de la economía se empezó a visualizar a fines de 2003, pero el flujo de aperturas ya se venía acelerando desde un año antes.

Un informe del gobierno de la ciudad de Buenos Aires sobre el flujo de apertura y cierre de empresas consigna que luego de un pico de altas en 2004 de más de 17.000 empresas nuevas en la ciudad, las aperturas se estabilizaron en 13.000 por año hasta 2007, año en que empezaron a disminuir. El subsecretario de Desarrollo Económico porteño, Gustavo Svarzman, explica que la cantidad de empresas que pueden convivir en una economía no es infinita. Actualmente, la ciudad de Buenos Aires tiene 150.000 empresas. Financiamiento, estrategia comercial, redes de contacto, marketing, ventas y gerenciamiento aparecen como las principales necesidades de estas empresas, según un relevamiento del gobierno porteño.

El director del Centro de Entrepreneurship del ITBA, Juan Manuel Menazzi, opina que la falta de financiación no es la principal causa de fracaso porque una empresa no necesita gran capital para empezar, y que es más común que estas empresas fracasen por la falta de roles definidos entre los socios y la ausencia de mecanismos formales para la toma de decisiones.

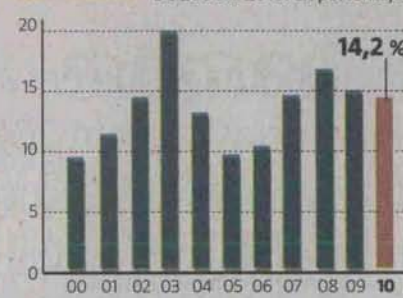
Sebastián Crespo lleva varias empresas creadas en su haber. Hoy está al frente de Ashiwea, que desarrolla y gestiona soluciones de lealtad para las organizaciones. Anteriormente, pasó por experiencias como vender remeras estampadas, comercializar frutas y verduras a domicilio, organizar fiestas, y abrió un restaurante en 2001 que no superó la crisis. También trabajó en IBM y fundó una empresa de venta directa de libros.

"El Estado es hoy un gran obstáculo para emprender. Lo ideal sería que ayudara, pero que al menos no estorbe o entorpezca el comienzo de una empresa", dice Crespo. Y advierte que es muy alta la burocracia para dar de alta una empresa en las distintas instancias como AFIP, Inspección General de Justicia, gobierno local y rentas. "Encontrar tanta burocracia desmotiva y asusta la primera vez. Yo ya recorrí el camino varias veces y hay que lidiar con un proceso que podría ser más simple", agrega.

## Cae la actividad emprendedora en la Argentina

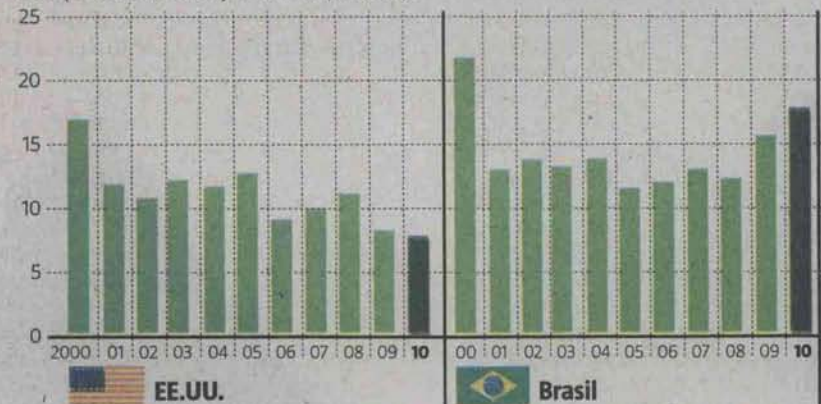
A contramano de lo que sucede en el mundo en desarrollo, en la Argentina cae la tasa de participación de personas en actividades emprendedoras por las dificultades de la coyuntura económica

**Evolución** De 2000 a 2010. En porcentaje



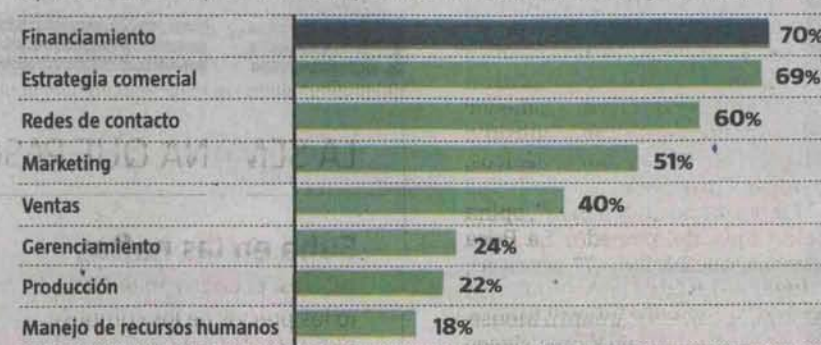
## Comparación

Qué pasa en EE.UU. y Brasil. En porcentaje



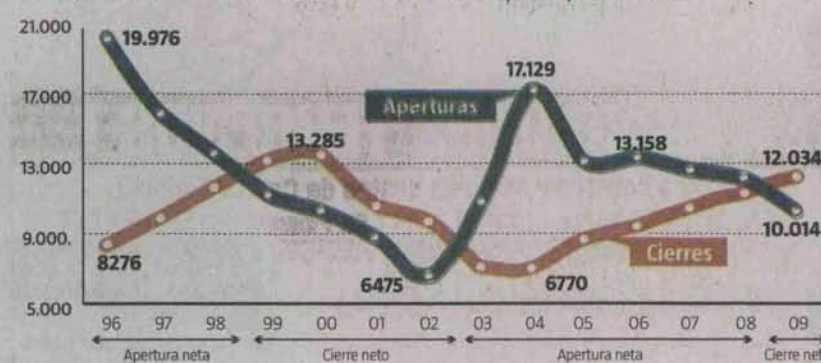
## Lo que necesitan los que empiezan

Opinión de los emprendedores a partir de un relevamiento del gobierno porteño



## Aperturas y cierre de empresas

En la ciudad de Buenos Aires. En cantidad de empresas, 1996-2009



## Emprendedores en América latina

Por país. En porcentaje sobre población adulta

