

Crisis y renacimiento emprendedor en la Argentina: evidencias y algunos interrogantes

Hugo Kantis y Juan Federico

Hugo Kantis y Juan Federico son investigadores-docentes del Programa de Desarrollo Emprendedor. Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Los autores agradecen los comentarios recibidos de parte del referee a la versión previa de este artículo.

El propósito de este artículo consiste en explorar el comportamiento del proceso de creación y destrucción de empresas en la Argentina durante el período 1996-2005. El estudio es esencialmente un análisis de la dinámica de las PyMEs, pues la estructura de las empresas está concentrada fundamentalmente en las MIPyMEs (micro y pequeñas empresas). Asimismo, se compara el grado de fertilidad empresarial de la sociedad argentina con respecto a un conjunto de diversos países.

El estudio revela que la segunda mitad de los '90 ha dejado un saldo negativo en términos de creación neta de empresas, especialmente en el sector industrial. Recién en los últimos años posteriores a la crisis de la Convertibilidad (particularmente desde mediados de 2003), comenzó a registrarse un proceso de recuperación de la base empresarial. Hacia fines de 2005, sólo se ha logrado recomponer la destrucción previa a nivel agregado y, en sectores como el industrial, el saldo entre 1996 y 2005 continúa siendo deficitario.

Otro dato llamativo es que, aún en los años de fuerte crecimiento de la economía (2003-2005), la proporción de la población activa que ha conseguido crear una nueva empresa es muy inferior a la de otros países, reflejando la existencia de un problema estructural de baja fertilidad empresarial. Por consiguiente, el presente documento sugiere que este problema de carácter estructural no tendría solución sin la implementación de una estrategia deliberada de desarrollo emprendedor que sea sostenida a lo largo del tiempo.

1. Introducción

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS SE ASISTE A UN CRECIENTE INTERÉS DE ACADÉMICOS Y políticos en el proceso de creación de nuevos emprendimientos, que se corresponde con la aparición de abundantes evidencias internacionales acerca de su contribución al crecimiento económico, la generación de puestos de trabajo e innovaciones, el surgimiento de nuevos sectores de actividades de pequeñas y medianas empresas, la regeneración de los tejidos productivos regionales y la canalización de las energías creativas de la sociedad (Kantis y otros, 2002 y 2004, Reynolds y otros 1999, 2000 y 2001; OCDE 1999 y 2001, Audretsch y Thurik 2001). Para los países en desarrollo juega además un papel fundamental en el tránsito hacia una economía más diversificada.

El propósito de este artículo es explorar el comportamiento del proceso de creación y destrucción de empresas en la última década, especialmente en el sector manufacturero y comparar el grado de fertilidad empresarial de la sociedad argentina con respecto a un conjunto de países de diverso perfil. Este análisis de la dinámica de empresas es principalmente un análisis PyME, pues la estructura de empresas está fundamentalmente concentrada en las MIPyMEs (micro y pequeñas empresas)¹.

[1] Se define como PyME a aquellas empresas con más de 5 ocupados y menos de 200, en tanto que el conjunto de MIPyMEs (micro y pequeñas empresas, incluye también a aquellas empresas que ocupan menos de 5 ocupados.

Según datos del Observatorio de la Dinámica del Empleo y Empresas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en el sector manufacturero, las MiPyMEs representaban el 93% de las empresas en 2005, en tanto que las PyMEs alcanzaban el 43% de las mismas. Este estudio se basa en información secundaria de diversas fuentes elaborada en investigaciones realizadas en el marco del Programa de Desarrollo Emprendedor de la Universidad Nacional de General Sarmiento².

En la primera sección se presenta de manera resumida el enfoque conceptual sobre el proceso emprendedor para identificar, desde una visión sistémica, los principales factores estructurales, culturales, económicos y sociales que influyen sobre la creación de empresas. Luego, en la segunda sección se analiza la dinámica de nacimientos y cierres de empresas en la Argentina en el período 1996-2005 en base a datos estadísticos de la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del Ministerio de Trabajo y elaboraciones propias. De esta manera, se busca caracterizar el fenómeno de fertilidad empresarial a partir de estos datos y de su comparación con estadísticas similares de otros países³. Finalmente, se presenta un conjunto de reflexiones en torno a recomendaciones de políticas que podrían fortalecer el proceso de surgimiento y desarrollo de nuevas empresas en la Argentina.

[2] Esta presentación se basa en parte en los resultados de un conjunto de estudios realizados en el marco del acuerdo entre la Agencia Internacional de Cooperación Japonesa (JICA) y la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) sobre el desarrollo empresarial en la Argentina (Kantis y otros, 2003).

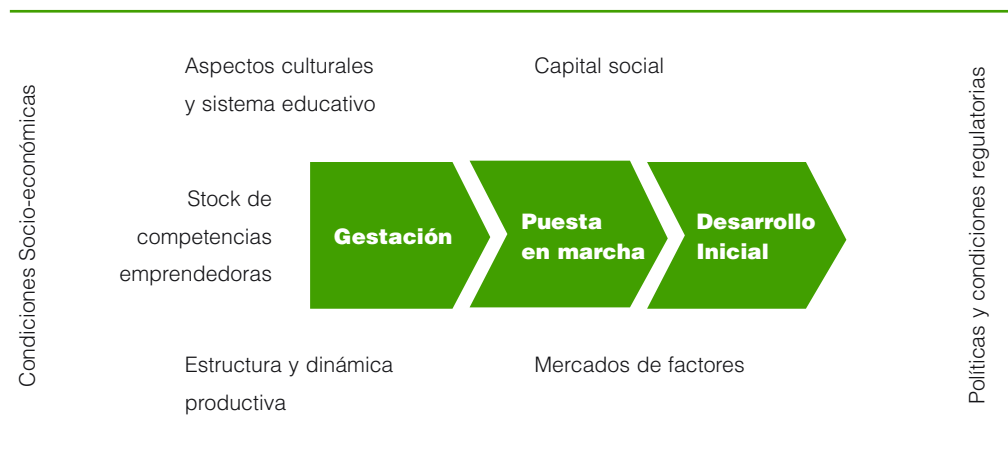
[3] La elección del período de estudio 1996-2005, obedece principalmente a que las Estadísticas del Observatorio de la Dinámica de Empresas y Empleo del MTEySS se comenzaron a realizar a partir de esa fecha.

1. El proceso de creación de empresas desde una visión sistémica

El surgimiento y desarrollo de empresas es un fenómeno complejo y multidimensional. En consecuencia, su análisis requiere adoptar un enfoque holístico, es decir, que incluya a los principales factores sociales, culturales, institucionales y económicos que definen la arena en la que nacen las empresas (Buame, 1992). El proceso de creación de organizaciones (Gartner, 1988) tiene como punto de partida la identificación de una oportunidad de negocio, que luego de ser conceptualizada y validada, es materializada mediante la movilización de un conjunto de recursos que dan lugar a un nuevo emprendimiento, incluyendo aquellos que significan la creación de una nueva empresa, ya sea por un nuevo empresario o bien de una persona con antecedentes empresariales previos.

El proceso emprendedor incluye distintas etapas y eventos al interior de las mismas cuyo resultado es el nacimiento de empresas y de emprendedores. Las etapas son la gestación del proyecto empresario (el surgimiento de la motivación

Gráfico 1. Esquema del Sistema de Desarrollo Emprendedor (SDE)



Fuente: Kantis y otros, 2004

y las competencias para emprender, la identificación de la oportunidad/idea de negocio, la elaboración del proyecto); el lanzamiento de la empresa (la decisión final de emprendedor y el acceso/organización de los recursos) y la gestión de los primeros años de vida de la empresa (el ingreso al mercado, la resolución de los problemas de la supervivencia y el despegue de la firma).

[4] Este marco de análisis parte del desarrollado en el Proyecto BID/DBJ/UNGS (Kantis y otros, 2002) y su reelaboración en el estudio BID-FUNDES Internacional (Kantis y otros, 2004).

Sobre el proceso emprendedor y sus eventos inciden distintos factores que están interrelacionados entre sí⁴. Estos factores pueden agruparse, en forma simplificada, en las siguientes grandes categorías:

- Condiciones socio-económicas generales. Este factor agrupa aquellos aspectos vinculados con la estructura y dinámica socio-económica que influyen sobre el proceso emprendedor. El nivel de ingresos de la población, por ejemplo, incide sobre el estado de la demanda, mientras que su nivel cultural afecta su perfil de consumo a la vez que ambos factores acaban influyendo sobre la cantidad y tipo de oportunidades de negocios. También se incluyen distintas variables macroeconómicas, tales como la tasa de crecimiento del producto, los precios relativos o la tasa de inflación, que afectan, en particular, el espacio (tamaño y perfil) de oportunidades de negocios (Gibb y Ritchie, 1982). Asimismo, la estructura social, por ejemplo el peso de la clase media de la cual surge la mayoría de los emprendedores, condiciona el proceso de creación de empresas (Kantis y otros, 2004).
- Aspectos culturales y sistema educativo. La cultura es el conjunto de normas y valores de una sociedad. Distintos aspectos culturales tales como la valoración social del emprendedor, las actitudes frente al riesgo de fracasar y la presencia de modelos de rol constituyen factores culturales que inciden sobre la formación de vocaciones para emprender. Asimismo, el sistema educativo (en sus diferentes niveles) influye sobre la cultura y sobre la formación de vocaciones y competencias para emprender de la población estudiantil.
- Estructura y dinámica del sistema productivo. La estructura productiva, su perfil sectorial, regional y según tamaño de empresa inciden sobre la experiencia laboral de las personas, su acceso al conocimiento técnico y a las redes de relaciones necesarias para el emprendimiento. Mason (1997) destaca el rol de las empresas como yacimientos/incubadoras de nuevas firmas. A su vez, la concentración regional de la industria en torno a un territorio puede ser generadora de áreas con culturas más proclives a la empresariedad y con mayor presencia de modelos de rol. Por último, la tasa de crecimiento de los distintos sectores/mercados y la magnitud de las barreras a la entrada existentes, también influyen, principalmente en el volumen y la calidad de las oportunidades para iniciar nuevas empresas y en la formación de competencias de los potenciales emprendedores.
- Stock de competencias emprendedoras (aspectos personales). Esta categoría se refiere a la disponibilidad de competencias para emprender en la población (propensión a asumir riesgos, tolerancia al trabajo duro, búsqueda de lucro, capacidad de control, capacidad de organización, flexibilidad, vitalidad, habilidades sociales). Por definición, el stock de competencias incide sobre todos los eventos del proceso emprendedor. Este factor está influido a su vez por otros factores ya enunciados, tales como la cultura y el sistema educativo, por ejemplo, o el perfil de las mismas empresas, cuyas características inciden en la formación de vocaciones y competencias para emprender.

- **Redes y capital social.** La existencia de redes sociales, institucionales y de negocios puede facilitar el acceso a las oportunidades y a los recursos necesarios para emprender. Este concepto coincide en buena medida con alguna de las definiciones existentes de capital social⁵. La importancia de este factor para el desarrollo emprendedor es reconocida en diversos estudios que destacan su rol en la identificación de oportunidades y la movilización de recursos para emprender, y en el apoyo a la gestión, entre otros aspectos (Johannisson y Monsted, 1997). En el campo de la economía industrial y de la innovación es posible reconocer tanto los aportes de la escuela nórdica (Hakan Hakanson, 1990; Lundvall, 1992) hasta enfoques más recientes acerca de sus implicancias para el desarrollo industrial (Lall, 2002). Las redes y el capital social se ven asimismo influidos por la existencia de ambientes socio-económicos diversos. Una estructura social muy inequitativa erosiona las bases de confianza entre los distintos segmentos que componen la población afectando las bases de capital social. Este aspecto debe ser visto desde una doble perspectiva referida al grado de desarrollo de capital social existente en una sociedad (el ambiente) y a la actividad de los emprendedores para el desarrollo de las mismas, respectivamente. El estudio del proceso emprendedor requiere tomar en cuenta ambas dimensiones. Los emprendedores pueden ser más o menos propensos a tejer redes como resultado de su formación, el microclima socio-cultural en el que operan o la propia necesidad de desarrollar el emprendimiento, pero el resultado de esa actividad podrá verse más o menos facilitada por el capital social existente a nivel general.
- **Condiciones de los mercados de factores.** Influyen sobre el acceso a los recursos financieros; la disponibilidad de trabajadores calificados; la oferta de servicios profesionales (contadores, consultores, etc.); el funcionamiento de los mercados de abastecimiento de materias primas y proveedores de materiales; las condiciones de la infraestructura, incluyendo la red vial, las telecomunicaciones, etc. Un adecuado funcionamiento de estos mercados es muy importante tanto para el lanzamiento de la empresa como para el desarrollo temprano de la firma.
- **Políticas y condiciones regulatorias.** Esta categoría incluye el conjunto de normas y políticas públicas que inciden sobre el ambiente económico y, en particular, en la creación de empresas (impuestos, normativa de registración, de acceso a los mercados, etc.). En un sentido amplio, las regulaciones pueden afectar directa o indirectamente al conjunto de los demás factores (política educativa, industrial, de competencia, mercado de factores, etc.). Desde esta óptica, el proceso emprendedor está inserto en contextos regulatorios que inciden sobre la formación de competencias, la existencia y acceso a las oportunidades de negocio, a los recursos y a la formalización de la empresa.

Los elementos anteriores (eventos del proceso emprendedor y factores que inciden sobre los mismos) definen un sistema integrado por diferentes componentes, insumos y resultados en términos de actividad emprendedora o de creación de empresas⁶. En este sentido, es posible definir el Sistema de Desarrollo Emprendedor (SDE) como el conjunto de elementos y factores que contribuyen o por el contrario, obstaculizan el nacimiento y desarrollo de emprendedores y de empresas^{7/8}. Presentado este marco conceptual, el artículo se focalizará en analizar el comportamiento del sistema de desarrollo emprendedor en términos de sus resultados, es decir, de la dinámica y fertilidad del proceso de creación y muerte de empresas, tanto en términos cuantitativos como en la consideración de su perfil de dinamismo. Los factores que componen el Sistema de Desarrollo Emprendedor aportan elementos para comprender esta dinámica aunque su consideración excede el alcance de este trabajo.

[5] Conjunto de normas, valores y relaciones informales de cooperación y confianza entre los actores que ayudan a reducir los costos de transacción.

[6] Están compuestos de partes que interactúan (Ackoff, 1961); cuentan con entradas-inputs- (recursos, ideas, información, etc.) y salidas -outputs- (la actividad emprendedora, un nuevo emprendedor o empresa). Sus límites son arbitrarios (Simon, 1962). A partir de un cierto punto del conocimiento, los componentes y su estructura comienzan a ser considerados como una caja negra en la cual se conocen las transformaciones de las entradas en salidas pero no su estructura interna (Ashby, 1956).

[7] La principal diferencia entre el sistema de desarrollo emprendedor y el sistema de innovación consiste en el foco último de interés, en el output de uno y otro sistema: las innovaciones en un caso y el nacimiento de emprendedores y de empresas en el otro. Desde esta perspectiva el sistema de innovación y el sistema de desarrollo emprendedor poseen múltiples puntos de contacto. Para ilustrar las diferencias basta un ejemplo, un sistema de innovación muy dinámico puede estar basado en la actividad innovadora de grandes corporaciones o aún del sector público y no necesariamente en el surgimiento de empresas innovadoras a la vez que un sistema de desarrollo emprendedor puede ser muy fértil pero estar basado en emprendimientos poco intensivos en investigación y desarrollo.

[8] Otras adaptaciones al concepto de sistema nacional de innovación pueden encontrarse en el caso de Lall (2002) quien define el sistema nacional de aprendizaje industrial como aquel en el cual sus componentes interactúan en forma sistemática influenciando el desarrollo de las capacidades de las empresas existentes. Comprende la estructura de incentivos (políticas comerciales, industriales y tecnológicas; el contexto macroeconómico, el sistema regulatorio), los mercados de factores y el sistema institucional de apoyo a las empresas.

[9] La información en la cual se basa esta sección surge de los informes elaborados por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (ver Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en la Argentina).

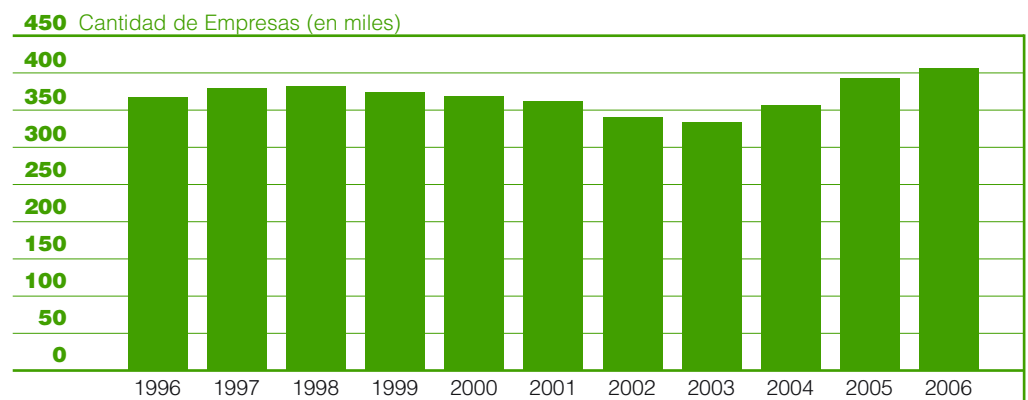
[10] Se excluye de estas estadísticas a las empresas del sector primario (actividades vinculadas con la producción agropecuaria, la pesca, la silvicultura, así como las actividades extractivas).

2. Una década de creación y muerte de empresas en la Argentina⁹

Una primera mirada a las estadísticas sobre el número de empresas existentes al inicio y al final del período 1996-2006 parece indicar que la base empresarial argentina está mostrando signos de recuperación, luego de un período de fuerte destrucción de empresas que siguió a la crisis de finales de 2001. A inicios de 1996 se contaban en total unas 368 mil empresas registradas, en industria, comercio y servicios, siendo el número total en el primer trimestre de 2006 cercano a las 406 mil empresas¹⁰.

En cuanto al tamaño de las nuevas empresas, en general se trata de un fenómeno circunscripto a las empresas de menor tamaño. De hecho, un 66% de las nuevas empresas nacen como microempresas y un 31% como PyMEs. Sin embargo, más allá de las diferencias entre tamaño y sectores, la evolución del stock de empresas entre 1996 y 2006 es el resultado de una dinámica de creación y muerte que registra tres subperíodos bien diferenciados. Un primer tramo corto de signo positivo que se extiende hasta 1998, un segundo período largo claramente negativo como consecuencia de la recesión y posterior crisis del modelo de convertibilidad que llega hasta mediados de 2003, y un tercer tramo de recuperación vigorosa desde entonces hasta la actualidad. Primero se comenta el comportamiento verificado en la segunda mitad de los '90 y luego la evolución registrada a la salida de la crisis.

Gráfico 2. Evolución de la base empresarial en la Argentina (1996-2006)



Fuente: Elaboración propia en base al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial -DGEyEL - MTEySS.

Nota: La información corresponde al I° trimestre de cada año. Dado que los datos más actuales sobre creación y destrucción de empresas llegan hasta el I° trimestre de 2006, y habiéndose verificado que no existen diferencias significativas entre trimestres, se optó por tomar el I° trimestre de cada año y compararlo contra idéntico período del año anterior.

2.1. La segunda mitad de los '90

A nivel general la segunda mitad de los años '90 estuvo caracterizada por un proceso de destrucción neta de empresas. El total de empresas en industria, comercio y servicios cayó de 368 mil a mediados de 1996 hasta un valor cercano a las 361 mil en 2001, es decir, que en términos anuales se destruyeron poco menos de 1.500 empresas. En este contexto, el sector industrial ha experimentado caídas muy significativas que obedecieron, por un lado, a las fuertes presiones competitivas que se registraron desde el comienzo del período y por otro, a la muy intensa recesión de los últimos años.

Algunas cifras ilustrativas

La industria redujo su stock de empresas de 58.000 en 1995 a 53.000 en 2000. Contrastando con esta situación el stock de empresas de transporte y almacenamiento aumentó de 17.000 a 24.800 con una creación anual media de casi 3.000 empresas y una destrucción de 2.000. El sector de computación casi se duplicó pasando de 1.000 empresas a casi 1.900.

Fuente: Kantis y otros, 2003

Por el contrario, algunos sectores de servicios como transporte y almacenamiento y computación tuvieron una fertilidad empresarial muy superior. En ambas actividades la creación de nuevas empresas fue significativa y más que compensó la elevada mortandad verificada, registrándose un incremento en el stock de empresas que revelan que al interior del mundo empresarial se verifica una importante heterogeneidad de comportamientos. El caso de los servicios de transporte y almacenamiento se explica en gran medida por el efecto combinado de varios factores: menores regulaciones, aumento en el uso por parte de la población de los servicios de taxis y remises, externalización del servicio de logística por las grandes empresas, todo ello sumado a la necesidad de una masa importante de la población de encontrar una salida laboral en el contexto de fuerte reestructuración económica con expulsión de empleo verificado en los '90. Los servicios de computación también se expandieron, partiendo de una base empresarial muy reducida y acompañando el crecimiento del parque informático, estimulado a su vez por la demanda de las familias y de las empresas en un contexto de apertura con tipo de cambio bajo y fuerte cambio tecnológico.

A nivel geográfico prácticamente todas las provincias registraron saldos netos negativos de creación de empresas durante la segunda mitad de la década del '90¹¹. Asimismo, el proceso de creación de empresas estuvo muy concentrado en pocas provincias guardando correspondencia con la estructura espacial preexistente. Alrededor del 80% corresponde a Buenos Aires (29,8%), Ciudad de Buenos Aires (28,1%), Santa Fé (11,3%) y Córdoba (10,2%).

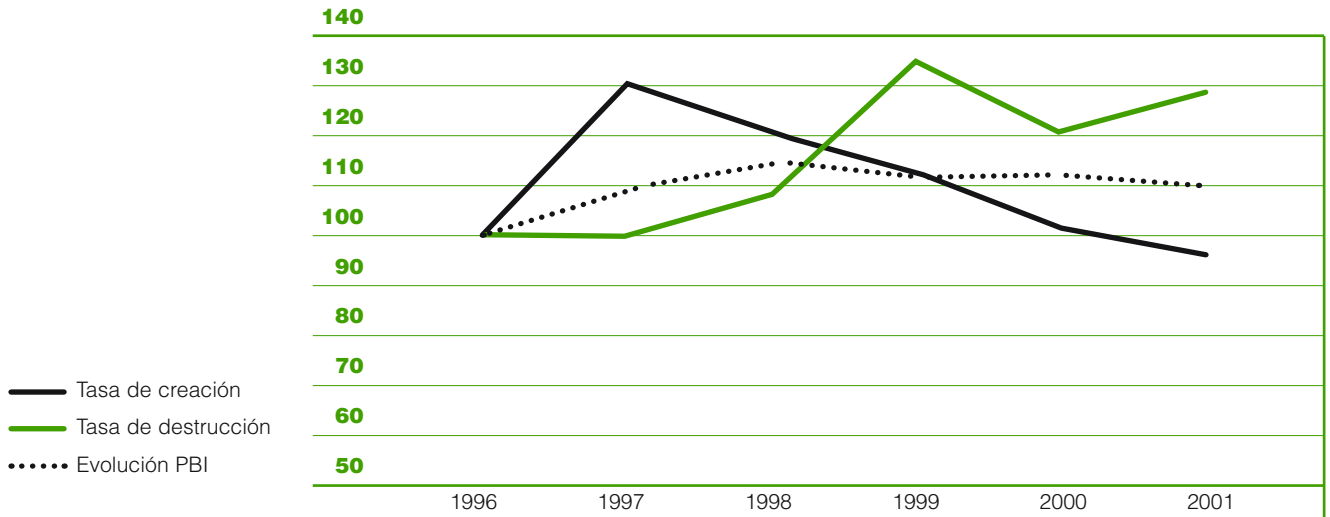
Si se observan las tasas de creación y destrucción de empresas, definidas como el total de empresas que se crean (o que cierran) en un período dividido el stock total de empresas existentes en ese período, y se compara su evolución con la tasa de crecimiento del PBI se arriba a una conclusión relevante. Mientras la tasa de destrucción de empresas aumentó en aquellos períodos de mayor caída del PBI, la tasa de creación registra un comportamiento pro-cíclico, aunque no lineal. En los períodos de crecimiento de la economía, la tasa de creación de empresas crece ligeramente más que el producto al principio y luego se frena, en cambio, en los períodos de crisis, la respuesta de la tasa de creación es mucho más negativa, exagerando el ciclo en los períodos de recesión¹².

En el caso de la industria manufacturera la tasa de creación de empresas se comporta de manera similar, tanto en el período de crecimiento como en la caída de la economía y la tasa de destrucción de empresas crece significativamente a partir de la caída de la economía.

[11] La excepción fueron Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, con tasas muy elevadas de nacimiento –a partir de una base empresarial previa pequeña– superiores a las tasas de destrucción también significativas (mayores al 10% anual en todos los casos).

[12] Es muy posible que la primera reacción en la tasa de creación de empresas, luego de los períodos de crisis se explique por la acumulación de lanzamientos de emprendimientos que estaban programados y que fueron postergados.

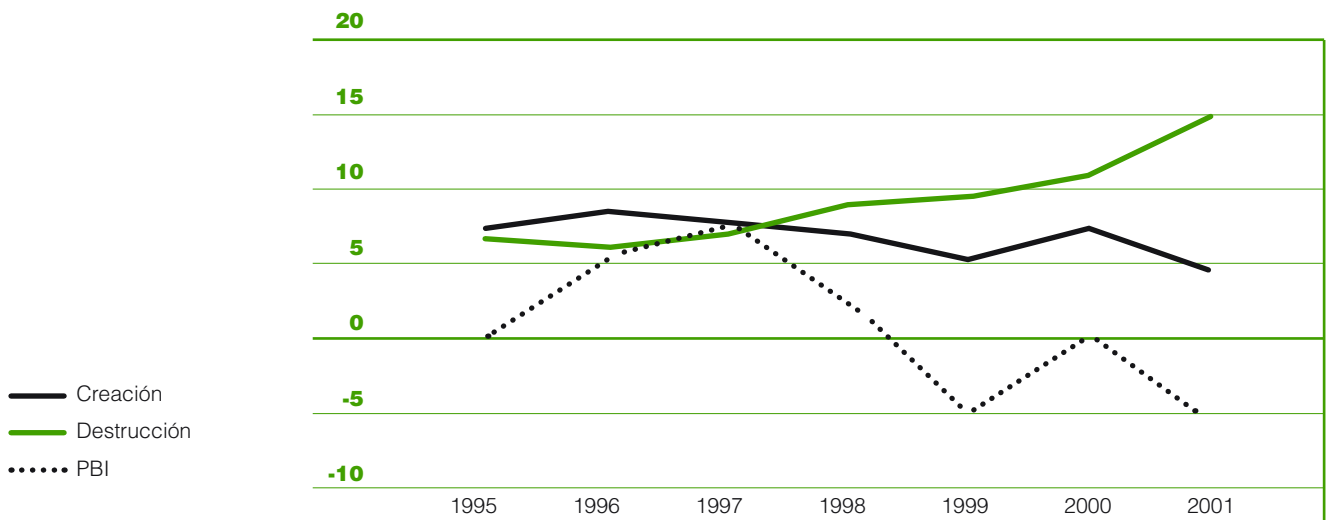
Gráfico 3. Comparación de la evolución de la creación y destrucción de empresas con la evolución del PBI en la segunda mitad de los '90 (1996=100)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEyEL - MTEySS.

Nota: La información corresponde al 1º trimestre de cada año respecto de igual período del año anterior.

Gráfico 4. Comparación de la evolución de la creación y destrucción de empresas industriales con la evolución del PBI en la segunda mitad de los '90



Fuente: Kantis y otros (2003).

A pesar del contexto, es posible identificar la presencia de un pequeño segmento de nuevas empresas, fundamentalmente pequeñas y medianas, muy dinámicas que nacieron en el período y consiguieron sobrevivir y crear poco más de la mitad del empleo generado por las nuevas empresas de su generación. En efecto, en la industria el 55% del empleo de las nuevas empresas sobrevivientes en 2001 estaba explicado por el 11% de las mismas. Otros estudios destacan que se trata de emprendedores dinámicos cuyos principales factores de éxito han sido su capacidad para combinar el conocimiento técnico adquirido en la universidad, con otras competencias necesarias para emprender desarrolladas en su experiencia laboral previa (por ejemplo, la capacidad de negociación, de comunicación, de trabajo en equipo), conformando equipos emprendedores para la gestación de proyectos de empresa basados en la diferenciación comercial con respecto a la competencia y, en menor medida, la innovación (Kantis y otros, 2004).

En suma, la dinámica de nacimientos y cierres de empresas muestra que ha existido un comportamiento heterogéneo entre sectores como el manufacturero y ciertos servicios ligados al consumo interno y, por otro, de actividades como el transporte a través de la aparición de microempresas de subsistencia. Del mismo modo se observó un dinamismo importante en sectores nuevos ligados al software y la informática. De todas formas, el saldo del período a nivel global ha sido negativo, reflejando que la creación de empresas acompañó en forma exagerada la fase descendente de la economía, y de manera no automática los períodos de expansión de la década del '90. En este contexto, la industria manufacturera fue el sector que mayores dificultades presentó para generar un volumen de nuevas empresas que fuera capaz de compensar la fuerte destrucción de firmas registrada en el período. Aún en el tramo más expansivo de la economía, la creación neta de empresas industriales fue muy moderada. Este comportamiento deficitario de la industria fue común a todas las ramas manufactureras¹³. Durante la crisis del modelo de convertibilidad, las tasas de creación de empresas en general y en el sector industrial en particular, se desplomaron y las de destrucción crecieron significativamente, profundizando la tendencia que venía observándose desde los años de recesión.

2.2. La recuperación posterior a la crisis

La recuperación de la economía que se observa a la salida de la crisis del modelo de convertibilidad se está traduciendo en una significativa reversión de la dinámica negativa observada en la segunda mitad de los '90. La misma se apoya en un fuerte incremento de la creación de nuevas empresas, cuyo número creció en mayor medida que el PBI, especialmente en los últimos dos años. Sin embargo, esta recuperación de la cantidad de nuevas empresas apenas logra compensar la destrucción registrada en la segunda mitad de los '90.

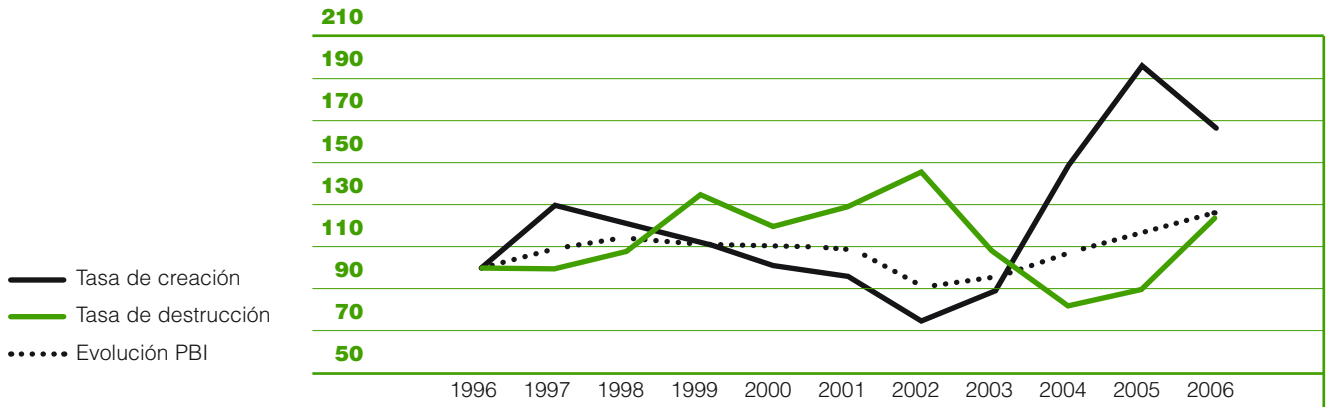
Si se consideran los flujos de nacimientos y cierres de empresas del sector manufacturero solamente, se observa también la recuperación a partir de 2002 en el flujo de nuevas empresas, aunque la misma es menor que la observada a nivel general, reflejando de cierto modo las mayores barreras a la entrada de este sector en comparación con los sectores de comercio y algunos servicios. Asimismo se destaca que como se dijo anteriormente, el punto de partida para esta recuperación fue más bajo, evidenciándose que fue este sector el que peor desempeño relativo tuvo durante la segunda mitad de la década del '90.

En términos de cantidad de empresas, esta recuperación se tradujo en un crecimiento del stock de firmas industriales de casi 2.000 firmas por año en promedio. No obstante ello, todavía no se recuperaron los niveles de mitad de la década del '90. En efecto, en 1996 existían unas 57.000 empresas industriales que descendieron hasta un piso cercano a las 46 mil en 2002 y 2003, elevándose luego hasta un valor cercano a las 53 mil en 2006.

En resumen, si bien se carece hasta el momento de cifras desagregadas por sector y localización geográfica, las estadísticas de creación y destrucción de empresas posteriores a la crisis de fines de 2001, muestran un importante cambio en la dinámica empresarial, especialmente en la industria, revirtiéndose la destrucción neta registrada en la segunda mitad de los '90, aunque apenas logra compensar el nivel de empresas de esos años.

[13] La única excepción fue la rama de reciclamiento de desperdicios y desechos, actividad muy pequeña con menos de 100 empresas existentes. Entre las que se destacaron por una tasa de natalidad significativamente mayor al promedio aparecen prendas de vestir: 10,2% y fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática: 14,1% que fueron también las más afectadas por fuertes procesos de destrucción

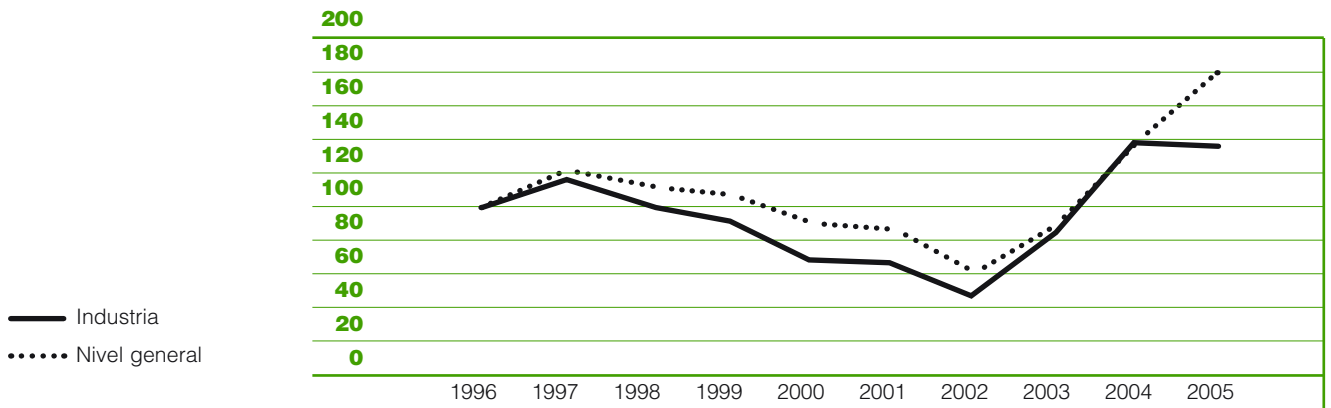
Gráfico 5. Comparación de la evolución de la creación y destrucción de empresas con la evolución del PBI en los últimos 10 años (1996=100)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEyEL - MTEySS.

Nota: La información corresponde al 1° trimestre de cada año respecto de igual período del año anterior.

Gráfico 6. Comparación de la evolución de las tasas de nacimientos de empresas en los últimos 10 años. Industria vs. Nivel general (índice de variación 1996=100)

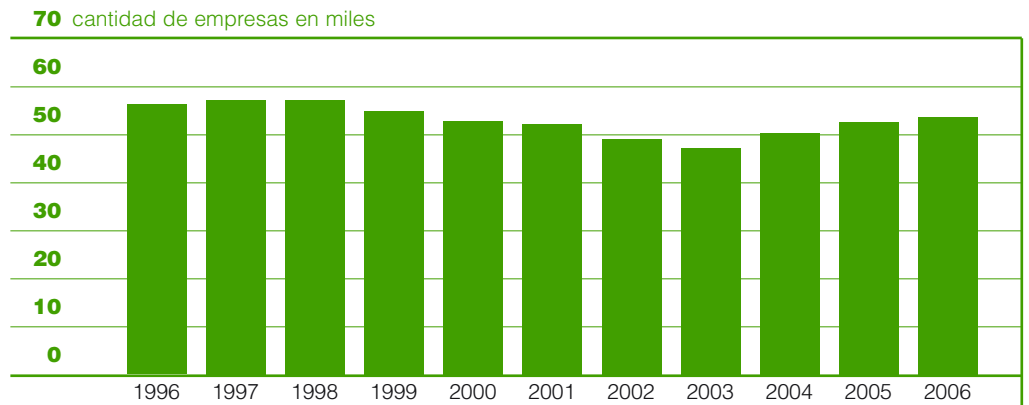


Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial -DGEyEL - MTEySS.

Nota: Los datos corresponden al 3° trimestre de cada año respecto de igual período del año anterior.

No se pudo incluir información sobre el año 2006 porque no se tienen estadísticas sobre nacimientos a nivel sectorial para este último período

Gráfico 7. Evolución del número de empresas industriales (1996-2006)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial -DGEyEL - MTEySS.

Nota: La información corresponde al 1° trimestre de cada año.

Este cambio de la tendencia observada en la dinámica de creación y cierre de empresas permite plantear nuevos interrogantes que ameritan la realización de estudios en mayor profundidad. ¿En qué medida este *renacer empresarial* obedece solamente a razones coyunturales relacionadas con la recuperación de la economía después de tantos años de recesión y la modificación de la paridad cambiaria producida luego de la salida de la convertibilidad, o se trata, por el contrario, de un cambio más estructural en las condiciones mismas del proceso de creación de nuevas empresas? ¿Qué porcentaje de la creación de nuevas empresas responde al *reciclado de recursos*¹⁴ observado en los '90, y qué porcentaje constituye una ampliación de la base empresarial más innovadora y una emergencia de nuevos sectores y actividades? ¿Se trata, por ejemplo, de capacidades empresariales reprimidas durante el período anterior y que bajo las nuevas condiciones macroeconómicas encuentran nuevos espacios de oportunidades para desplegarse, o por el contrario, expresa la conjugación de un cambio en las condiciones económicas y socio-culturales hacia un sistema más pro-empresario, con la aparición de una nueva camada de empresarios jóvenes capaces de aprovechar las nuevas oportunidades de negocios? ¿En qué medida este renacer empresarial es consecuencia de las ventajas de un tipo de cambio? Finalmente, ¿en qué medida este flujo de nuevas empresas está contribuyendo a ampliar la base de emprendedores en el interior del país, disminuyendo la concentración geográfica observada en los '90? ¿Cuáles son las perspectivas de supervivencia, crecimiento y desarrollo de estas nuevas empresas creadas con posterioridad a la crisis? Al respecto, un estudio reciente aporta algunas señales optimistas en este último sentido, destacando la existencia de un conjunto de empresas jóvenes (menos de siete años de antigüedad) dinámicas en la creación de empleo cuyas estrategias de diferenciación en el mercado, internacionalización de la producción y gestión de la innovación, las diferenciaban del resto de las empresas (Kantis y Federico, 2006). Sin embargo, este estudio se limitó a un conjunto de empresas manufactureras de las principales ramas industriales, careciéndose de estudios que permitan obtener conclusiones definitivas para el conjunto más amplio de las empresas.

[14] Por la expresión reciclado de recursos se entiende a los procesos que se dieron con frecuencia en la década del '90 donde una vez que la empresa quebraba, se distribuían los activos de la misma entre sus empleados quienes en muchos casos comenzaban una nueva empresa a partir de la disponibilidad de algunas maquinarias específicas.

3. La comparación con estadísticas internacionales y el problema en la Argentina

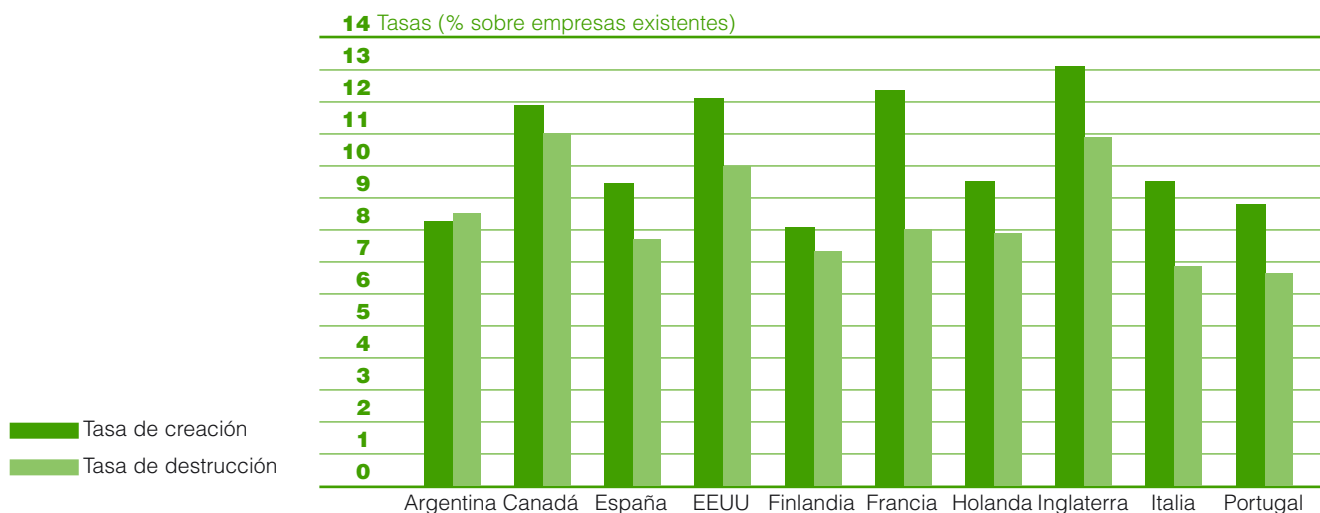
En la sección anterior se ha analizado la dinámica de la creación y destrucción de empresas teniendo como marco de referencia el stock de empresas preexistentes. Sin embargo, las investigaciones internacionales utilizan además otra medición para dimensionar el fenómeno de la creación de empresas, dividiendo la cantidad de nuevas empresas que se crean sobre el total de la población económicamente activa. La ventaja de este segundo tipo de medición es que permite apreciar mejor el grado de fertilidad empresarial de una población en comparación con otros países. Por el contrario, la primera forma de cálculo puede arrojar resultados similares pero que esconden diferencias estructurales. Una cantidad de nuevas empresas más pequeña en un período (numerador) dividida por un stock de empresas preexistentes también más pequeño (denominador) puede resultar en una tasa de creación de empresas similar a la de otros países con un mayor grado de desarrollo empresarial y productivo. De esta manera, la comparación podría estar ocultando la existencia de problemas de baja fertilidad acumulados históricamente. La segunda medida, en cambio, calcula qué porcentaje de la población que se encuentra en condiciones de crear una nueva empresa, efectivamente lo hace, considerando el fenómeno emprendedor desde la perspectiva del desarrollo de recursos humanos y capacidades emprendedoras. A continuación se muestran los resultados de ambas comparaciones.

3.1. Medición comparada sobre el stock de empresas preexistentes

Un ejercicio de comparación internacional utilizando la tasa de creación de empresas como proporción del stock de empresas existentes, muestra que para el promedio de la segunda década del '90, la Argentina se ubicaba por debajo de varios de los otros países pero no muy lejos del promedio de los mismos. Una situación semejante se verifica al observar la tasa de mortalidad, medida también como proporción del stock de empresas.

Los contrastes son mayores al considerar al sector manufacturero, a cuyos efectos se tomó el mejor bienio para la Argentina en términos de su dinámica de creación de empresas (1995-96). Aún así se observa que el saldo neto de creación de empresas industriales fue negativo e inferior a un promedio de países de la OCDE. La tasa de destrucción, por el contrario, no registró valores muy diferentes a los demás países, evidenciando que el resultado negativo de la dinámica de creación y cierre de empresas manufactureras obedece en mayor medida a déficits en la tasa de creación de firmas.

Gráfico 8. Tasas de creación y destrucción de empresas como proporción del stock de empresas. Comparación Internacional Total Empresas - Tasas promedio segunda mitad de los'90.



Fuente: Elaboración propia en base a OECD y EUROSTAT.

Cuadro 1. Comparación Internacional. Industria Manufacturera (tasas anuales promedio sobre el stock de empresas, 1995-1996)

País	Tasa de creación bruta	Tasa de destrucción bruta	Saldo neto
Inglaterra	20,0	13,8	6,2
Finlandia	9,7	4,9	4,8
Holanda	8,9	7,3	1,6
Portugal	10,2	8,9	1,3
Canadá	11,6	10,4	1,2
Estados Unidos	8,5	8,2	0,3
Francia	9,4	9,5	-0,1
Promedio países seleccionados de OCDE	11,1	9,0	2,1
Argentina	9,2	9,5	-0,3

Fuente: Kantis y otros (2003)

Cuadro 2. Comparación Internacional. Total empresas (tasas anuales promedio sobre el stock de empresas, 1995-1996)

País (año)	Tasa de creación bruta	Tasa de destrucción bruta	Saldo neto
Inglaterra (2004)	9,9	9,8	0,1
Japón (2001-04)	11,8	12,6	-0,8
Noruega (2004)	12,5	4,4	8,1
Escocia (2003)	16,1	16,4	-0,3
Canadá (2003)	13,5	12,2	1,3
Estados Unidos (2004)	20,8	4,6	16,2
Brasil (2000)	17,2	11,1	6,1
España (2005)	12,2	8,2	4,0
Argentina (2005)	14,3	8,5	5,8

Fuentes: Argentina: DGEyEL - MTEySS; Canadá: Statistics Canada; Japón: Bureau of Statistics; España: DIRCE-INE; Reino Unido: Small Business Statistics; Estados Unidos: Bureau of Labor Statistics; Noruega: Statistics Norway; Escocia: Scottish Enterprise; Brasil: Cadastro de Empresas,

Si se toman los datos correspondientes al período posterior a la salida de la crisis de 2001 para el total de empresas, se observa que la tasa de creación bruta de empresas en relación con el stock de firmas existentes fue similar o incluso algo superior a la registrada en países más desarrollados, evidenciando la importante recuperación del flujo de nuevas empresas a la salida de la crisis. De igual forma que en el período anterior, la tasa de destrucción mantiene niveles similares al de otros países.

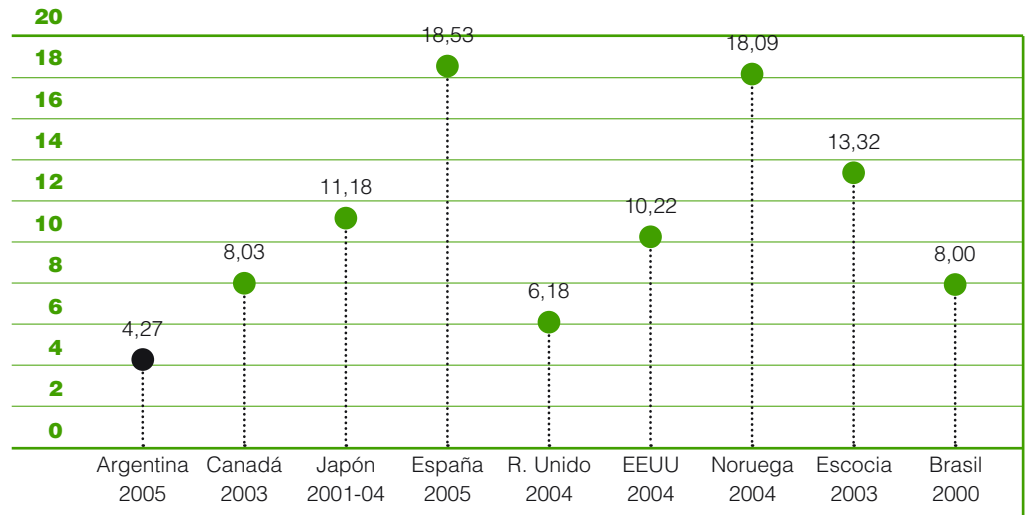
En resumen, la comparación de las tasas de creación y destrucción de empresas muestra que aún en el mejor período de la década del '90, la Argentina registró tasas de natalidad ligeramente más bajas que el promedio, traduciéndose en un saldo neto de destrucción de empresas. La tasa de mortandad, en cambio, se ubicó dentro del promedio. La imagen cambia cuando se observan cifras más actuales. En este caso, tanto la tasa de natalidad como la de mortalidad se encuentran cercanas a las observadas en otros países, dando muestras de la recuperación en los niveles de nacimientos de empresas verificada a la salida de la crisis de fines de 2001 y 2002. Tal como fuera señalado en la sección anterior, la industria viene participando muy activamente en esta recuperación de la base empresarial PyME.

3.2. Medición comparada sobre la población activa

Hasta aquí la comparación internacional se basó en el indicador de cantidad de nuevas empresas respecto de la base de empresas existentes. En esta sección se consideran las tasas de nacimiento de empresas medidas como proporción de la población activa.

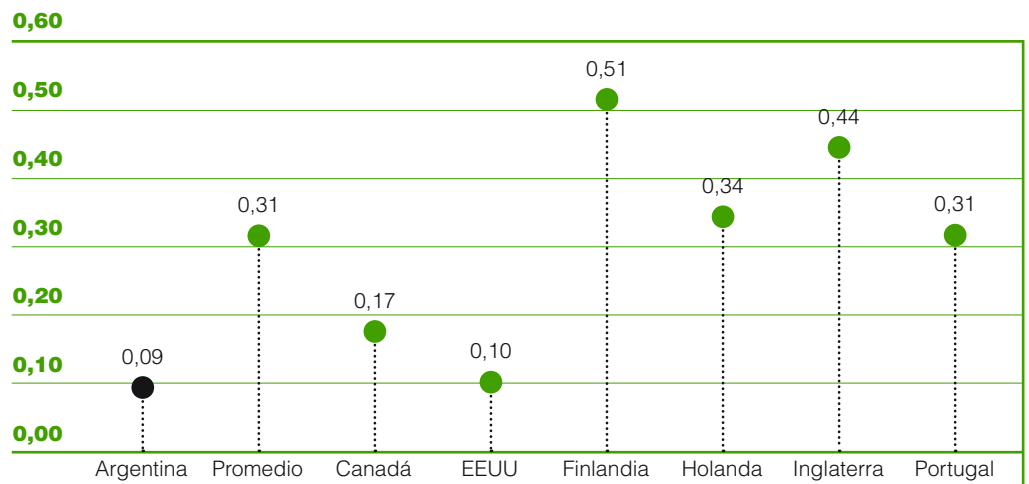
El gráfico anterior muestra que aún en un período de elevada creación de empresas como es la actualidad, la fertilidad empresarial de la población argentina sigue siendo muy inferior a la internacional no sólo con respecto a países desarrollados sino también en relación a Brasil cuyo índice es casi el doble del argentino. Por su parte, cifras correspondientes al bienio 1995-1996 para la industria manufacturera muestran una diferencia más acentuada respecto de otros países (Kantis y otros, 2003).

Gráfico 9. Comparación internacional de las tasas de creación de empresas (sobre la población económicamente activa) (Nuevas empresas cada mil habitantes activos)



Fuente: Idem anterior. Estadísticas de la población económicamente activa, LABORSTAT, OIT, y Statistics Scotland para el caso de Escocia.

Gráfico 10. Comparación internacional de las tasas de creación de empresas industriales (sobre la población económicamente activa) (Nuevas empresas industriales cada 1.000 habitantes activos, Años 1995-1996)



Fuente: Kantis y otros (2003).

Esta información retrata un problema estructural que consiste en la menor capacidad relativa de la sociedad y la economía argentina, durante las últimas décadas, para convertir sus recursos humanos en una base empresarial más amplia, moderna y con potencial de generación de nuevos puestos de trabajo. El renacer emprendedor verificado en los últimos años, que aún debe consolidarse, no alcanza de todas formas los niveles de creación de empresas de otros países. Estos resultados contrastan con otras mediciones como las del *Global Entrepreneurship Monitor* (IAE, 2005) que indica que la población argentina está entre las más emprendedoras del planeta. Evidentemente existe una brecha muy importante entre la intención y las acciones llevadas a cabo para emprender y su concreción en nuevas empresas sustentables y dinámicas.

En resumen, medido desde sus resultados el sistema de desarrollo emprendedor argentino –aún en los períodos de elevada natalidad de empresas– presenta debilidades. Lo anterior lleva a pensar en la naturaleza estructural del fenómeno de la baja fertilidad empresarial argentina y a preguntarse acerca del rol que están cumpliendo en la actualidad los diferentes factores que influyen sobre el sistema de desarrollo emprendedor, descritos en la primera sección de este artículo. En particular, es importante reflexionar acerca de la contribución que se está realizando desde el sistema educativo con el objetivo de desarrollar en la población un conjunto más amplio de habilidades y capacidades emprendedoras, no sólo para incrementar las vocaciones emprendedoras entre los jóvenes, sino también para que sean capaces de recorrer el proceso que permite crear y desarrollar empresas. Pero sin dudas existen limitaciones en otros aspectos estructurales tales como la distribución del ingreso, el funcionamiento del sistema de innovación, la inexistencia de redes de apoyo, el acceso a financiamiento y las regulaciones, entre otros (Kantis y otros, 2002a).

4. Comentarios finales y recomendaciones de política

El estudio de la dinámica de nacimiento y muerte de empresas durante los últimos diez años indica que los '90 han dejado un saldo negativo en términos de creación neta de empresas, especialmente en el sector industrial, y que recién en los últimos años posteriores a la crisis comienza a verificarse un proceso de fuerte recuperación de la base empresarial. Aunque todavía no logra compensar la destrucción previa, abre nuevas expectativas con respecto a sus características y perspectivas a futuro.

Sin embargo, aún en los años de fuerte crecimiento de la economía, la proporción de la población activa que ha conseguido crear una nueva empresa es muy inferior a la de otros países, revelando la existencia de un problema estructural de baja fertilidad empresarial. También en este caso los déficits son especialmente más acentuados en la industria.

Dado el carácter estructural del problema de la débil fertilidad empresarial argentina, no parece que el mismo pueda revertirse si no se adopta una estrategia de desarrollo emprendedor deliberada y sostenida en el largo plazo. El cambio de contexto económico abre nuevas oportunidades de negocios y define un escenario auspicioso que requiere ser complementado con acciones concretas para fomentar el nacimiento de nuevos emprendedores que las exploten. Estas acciones concretas deben abordar el fenómeno desde una perspectiva integral donde se incluyan iniciativas deliberadas que afecten los distintos factores que influyen sobre el sistema de desarrollo emprendedor. Si bien la definición de propuestas es un esfuerzo que excede el alcance de este artículo, pueden mencionarse algunas acciones que deberían estar dirigidas por ejemplo, a:

1. Fomentar la ampliación de la base de emprendedores especialmente en los distintos niveles de enseñanza.
2. Apoyar e impulsar el desarrollo de capacidades y redes de contacto para apoyar a los nuevos empresarios.
3. Reducir las barreras para la gestación de nuevos negocios.
4. Fortalecer y adaptar la política de innovación para que promueva el nacimiento de emprendedores con potencial de crecimiento e innovación.
5. Promover la articulación entre las instituciones de apoyo a emprendedores para aumentar la escala e impacto de sus acciones y establecer incentivos para la ampliación de las iniciativas.

6. Fomentar e incentivar la capacitación de los recursos humanos pertenecientes a las instituciones de apoyo a emprendedores.
7. Establecer nuevos instrumentos financieros para facilitar el acceso al capital.
8. Promover formas asociativas entre emprendedores e inversores privados y fondos de capital de riesgo.
9. Promover e incentivar nuevas formas de articulaciones entre el sector público y privado en la formulación de estrategias e iniciativas que alienten la formación de nuevas empresas.

Es tan importante ensanchar la base de potenciales emprendedores con capacidades para crear una empresa como que nazcan proyectos empresarios con capacidad de sobrevivir e impactar. Ello no es sencillo para quienes diseñan las políticas debido a que, por ejemplo, no existe un perfil sectorial nítido de los emprendimientos más dinámicos. Sin embargo, en el caso argentino es muy limitada la presencia de nuevas firmas de sectores basados en el conocimiento, que en otros países ocupan un lugar destacado entre las empresas dinámicas. Este es un aspecto de relevancia para el diseño de una estrategia de desarrollo emprendedor, que debe tener particularmente en cuenta la necesidad de incluir acciones orientadas a promover la creación y desarrollo de nuevas empresas en sectores basados en el conocimiento. Las universidades pueden jugar un papel destacado a tal efecto a través del trabajo con sus graduados y estudiantes avanzados, al igual que las demás instituciones del sistema científico y tecnológico.

Acciones de este tipo pueden parecer muy ambiciosas pero las evidencias internacionales indican que son cada vez menos los países que encaran los nuevos desafíos del desarrollo y que carecen de ellas.

Referencias Bibliográficas

- Ackoff, R. (1961) *Systems, organizations, and interdisciplinary research*, en Donald P. Eckam (ed), *Systems: research and design*. Actas del Primer Simposio de Sistemas celebrado en el Case Institute of Technology, páginas 26-42, John Wiley & Sons, New York.
- Ashby, W. Ross (1956), *An introduction to cybernetics* Chapman & Hall, London.
- Audretsch, D. y Thurik, R. (2001), *Linking entrepreneurship to growth*, OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper 2001/2.
- Buame, S. (1992), *Stimulation of entrepreneurship: an interactive approach*, European Small Business Seminar.
- Gartner, W. (1988), *Who is an Entrepreneur? That is the wrong question*, American Journal of Small Business, vol. 12 (4), pp. 11-32.
- Gibb, A. y Ritchie, J. (1982), *Understanding the process of starting small business* European Small Business Journal, N° 1, pp. 26-46.
- Hakansson, H. y Snehota I. (1990), *No business is an island: the network concept of business strategy*, Scandinavian Journal of Management.
- IAE –Instituto de Altos Estudios– Universidad Austral (2005), *Global Entrepreneurship Monitor*. Informe Argentina
- Johannisson, B. y Mönsted, M. (1997), *Contextualizing Entrepreneurial Networking - The Case of Scandinavia*, International Studies of Management and Organization. Vol. 27, N° 3, Fall 1997, pp. 109-136.
- Kantis, H., Ishida, M. y Komori, M. (2002), *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Kantis, H. con la colaboración de Ventura, J., Gatto, F. y Federico, J. (2002a), *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Informe Argentina. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Kantis, H. (coord.) (2003), *Estudios sobre el desarrollo empresarial en la República Argentina. La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional*, Buenos Aires, UNGS-JICA.
- Kantis, H, Angelelli, P y Moori Koenig, V. (2004), *Desarrollo emprendedor. América Latina y la Experiencia Internacional*, Editorial Nomos (Colombia), Editorial Temas (Argentina).
- Kantis, H. y Federico, J. (2006), *Estudio de estrategias empresariales y generación de empleo productivo*, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Lall, S. (2002), *Social capital and industrial transformation*, Working Paper N° 84, Oxford University.
- Lundvall, B.A. (1992), *National Innovation Systems*.
- Mason, C. (1997), *El financiamiento de las pequeñas y medianas empresas* en Hugo Kantis (ed) *Desarrollo y Gestión de PyMEs: Aportes para un debate necesario*. Universidad Nacional de General Sarmiento
- OCDE (1999), *Fostering Entrepreneurship*. París.
- OCDE (2001), *Entrepreneurship, Growth and Policy*, OECD DSTI/IND (2001)1.
- Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E. y Hay, M. (1999), *Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership/Babson College/ London Business School.
- Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E. y Hay, M. (2000), *Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership/Babson College/ London Business School.
- Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E. y Hay, M. (2001), *Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership/Babson College/ London Business School.
- Simon, H. (1962), *The architecture of complexity*, Proceedings American Philosophical Society, 106,6 (dic. 1962), 467-482.