

***ESTUDIO EN EL AREA DEL DESARROLLO EMPRESARIAL***

***EN LA REPUBLICA ARGENTINA***

***INFORME FINAL***

***Sumario Ejecutivo***

***Marzo de 2003***

***Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA)***

***Universidad Nacional de General Sarmiento  
Instituto de Industria***

# **Estudios sobre el desarrollo emprendedor: marco conceptual, resultados principales y recomendaciones de política<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> Esta sección fue realizada por Hugo Kantis

## ***I.Marco conceptual del estudio: el proceso emprendedor y el sistema de desarrollo emprendedor (SDE)***

El objetivo de esta sección es presentar un marco analítico basado en los conceptos de Proceso Emprendedor (PE), Sistema de Desarrollo Emprendedor (SDE) y Subsistema Institucional de Desarrollo Emprendedor (SSIDE).

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). Más allá de que los emprendedores “enactúan” el ambiente, ello es más factible bajo condiciones favorables a la empresariedad. 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 output es el nacimiento de empresas y de emprendedores. Las etapas son la gestación del proyecto empresario (la adquisición de la motivación 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).

**FIGURA 1: ESQUEMA DEL SISTEMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (SDE)**



Sobre el proceso emprendedor y sus eventos inciden distintos factores que están interrelacionados entre sí<sup>2</sup>. 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. 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).

**Ambiente cultural 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 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 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 social<sup>3</sup>. 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

---

<sup>2</sup> Este marco de análisis parte del desarrollado en el Proyecto BID/DBJ/UNGS (Kantis y otros, 2002).

<sup>3</sup> Conjunto de normas, valores y relaciones informales de cooperación y confianza entre los actores que ayudan a reducir los costos de transacción.

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 (Lall, 2002). 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.** Influye 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.

**Factores regulatorios.** 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 empresas<sup>4</sup>. En este sentido, es posible definir el **Sistema de Desarrollo Emprendedor (SDE)** como el conjunto de elementos y factores que contribuyen / obstaculizan el nacimiento y desarrollo de emprendedores y de empresas<sup>5 6</sup>. La aplicación de este marco analítico parte de la consideración del output del sistema, 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 (estudio A).

Posteriormente, el sistema de desarrollo emprendedor es utilizado para analizar los factores que inciden sobre el proceso de creación de nuevas empresas, retomando los resultados de estudios anteriores (Kantis y otros, 2002) así como también para

---

<sup>4</sup> Están compuestos de partes que interactúan (Acfoff, 1961); cuenta 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 comienza a ser considerado como una caja negra en la cual se conocen las transformaciones de las entradas en salidas pero no su estructura interna (Ashby, 1956).**

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> 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.

profundizar en el análisis del caso más específico de quienes fundan su primera empresa y de las empresas jóvenes orientadas hacia la exportación.

El Sistema de Desarrollo Emprendedor incluye al **Subsistema Institucional de Desarrollo Emprendedor (SSIDE)**. Desde una concepción amplia, las instituciones son el conjunto de reglas y normas que regulan las relaciones humanas (North, 1990) y pueden ser tanto de tipo formal – regulaciones políticas, económicas y contractuales – o bien informales – códigos de conducta, actitudes, valores, convenciones o la misma cultura de una sociedad<sup>7</sup>. Una acepción amplia del término institución permite señalar que el Sistema de Desarrollo Emprendedor es en sí mismo de naturaleza institucional, en la medida en que cada uno de los factores considerados anteriormente constituye un componente del sistema "altamente denso" en instituciones.

Sin embargo, en este estudio se define como Subsistema Institucional de Desarrollo Emprendedor al conjunto de instituciones y organizaciones formales – y sus relaciones – y a las políticas más directamente orientadas a promover el nacimiento y desarrollo temprano de emprendedores y de empresas o bien que estén potencialmente muy vinculadas<sup>8</sup>.

Para analizar el Subsistema Institucional de Desarrollo Emprendedor deben considerarse aspectos clave tales como:

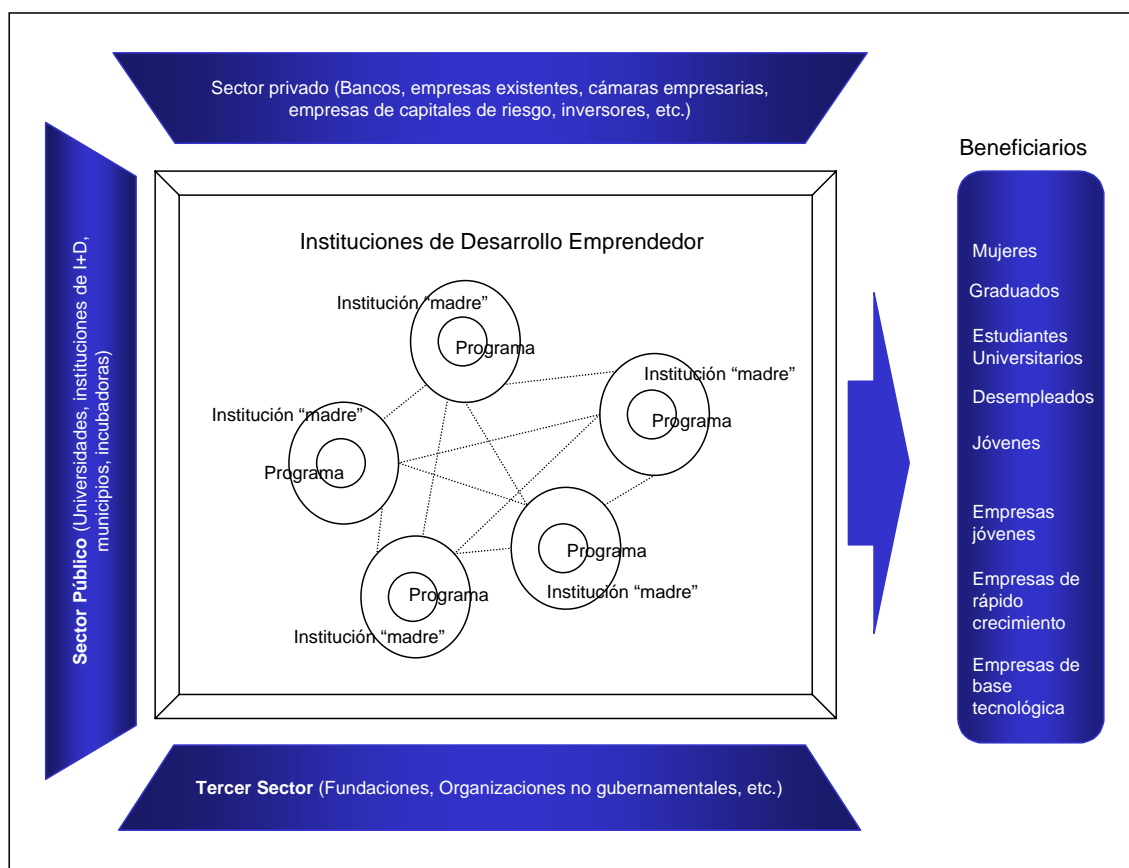
- La existencia de estrategias / políticas públicas (del gobierno, mixtas o del mismo sector privado) orientadas a fomentar el nacimiento y desarrollo temprano de nuevos emprendedores y de empresas o el papel de las políticas en campos de actuación estrechamente relacionados con el desarrollo emprendedor, por ejemplo las políticas de innovación (Stevenson y Lunstrom, 2002).
- Las pre-condiciones del contexto institucional en el cual se desarrollan las iniciativas / programas de fomento al desarrollo emprendedor: ambiente cultural; prácticas de gestión, etc. (Quince, 2000).
- Los rasgos organizacionales específicos de los programas que condicionan su contribución al sistema en su conjunto: modelo estratégico-institucional, escala de operaciones, nivel de competencias internas, recursos humanos, vinculación con otras instituciones, etc. (Shein, 1988).
- El perfil y alcance / cobertura de beneficiarios

---

<sup>7</sup> Es interesante notar que, en su acepción más amplia, el término "institución" podría dar cuenta de la mayor parte de los aspectos considerados entre los factores que inciden sobre el proceso emprendedor (por ejemplo la cultura, las normas, los valores, las instituciones formales, etc.) con lo cual el sistema de desarrollo emprendedor y el subsistema institucional de desarrollo emprendedor serían sinónimos. No es esta sin embargo la perspectiva adoptada para el análisis de las instituciones / instrumentos de desarrollo emprendedor en este estudio.

<sup>8</sup> Esta definición de institución es más restringida que la anterior y coincide con la adoptada en estudios anteriores en este campo disciplinario (Urbano y Veciana, 2002). Esta utilización más acotada guarda cierta analogía con la verificada en Nelson (1993) para el sistema nacional de innovación quien se centra en las instituciones y organizaciones de ciencia y tecnología.

**FIGURA 2: ESQUEMA DEL SUBSISTEMA INSTITUCIONAL DE DESARROLLO EMPRENDEDOR**



En este marco, el estudio de los obstáculos de las instituciones comprende, en particular, el análisis del conjunto de iniciativas institucionales e instrumentos de política que tienen como propósito favorecer el nacimiento de emprendedores y de empresas, es decir, lograr un funcionamiento más efectivo del Sistema de Desarrollo Emprendedor. Se consideran en este sentido a instituciones tales como las incubadoras, las universidades, las fundaciones y municipios que actúan en el campo del desarrollo emprendedor así como también las políticas de innovación (estudio B.2.) y la oferta de financiamiento (estudio C)<sup>9</sup>.

A continuación se presenta una revisión de las principales áreas de política en las cuales los gobiernos de distintos países vienen actuando para fortalecer los procesos de creación de empresas. El propósito de dicha sección es ilustrar acerca de la creciente atención prestada a este tipo de políticas así como también hacer notar la necesidad de considerar la diversidad de factores a tener en cuenta por parte de los decisores de política. Luego se comentan los principales resultados de los estudios realizados y las recomendaciones de política que surgen de los mismos.

<sup>9</sup> La inclusión de las políticas innovación se justifica por la potencialidad de las mismas, al menos conceptualmente, desde la perspectiva del desarrollo emprendedor. No se incluyeron las políticas de la Secretaría PyME debido a la ausencia de programas específicos que atiendan a emprendedores. Sólo recientemente, y en forma auspiciosa, se han introducido adaptaciones en el régimen de crédito fiscal para capacitación que habilitan la cesión de crédito fiscal por parte de otras empresas en beneficio de emprendedores.

## **II. Breve revisión de las políticas para fortalecer el SDE a nivel internacional**<sup>10</sup>

Los Estados Unidos cuentan con instrumentos orientados a la creación y desarrollo de nuevas empresas desde mediados de los '60s. La Small Business Administration (SBA) y la National Commission on Entrepreneurship (NCOE), han sido las principales agencias públicas en donde se ha concentrado la asistencia técnica a la creación de nuevas empresas. Pero además ha impulsado el financiamiento de la inversión de riesgo a través de las Small Business Investment Companies (SBICs) y de la financiación de la innovación a través del Small Business Innovation Research Program (SBIR).

Canadá fue el primero en adoptar una política deliberada de entrepreneurship a nivel nacional en 1988.

Más recientemente, a mediados de la década pasada, países como España, los Países Bajos, Escocia, Taiwán, Suiza y Finlandia, entre otros, han destacado la importancia de las nuevas empresas en la generación de empleo estructural y el crecimiento económico. Esto ha llevado a plantear políticas orientadas a reducir las barreras a la creación de empresas, a reformar las leyes de quiebra, a impulsar una educación emprendedora en todos los niveles, y a mejorar la oferta de financiamiento para start-ups – especialmente los tecnológicos y nuevas empresas en crecimiento.

Por su parte, el gobierno japonés a partir de la reformulación de su anterior ley sobre pequeñas y medianas empresas y la sanción de la nueva ley para la facilitación de la creación de nuevas empresas - en 1999 – ha incorporado la temática de la promoción de las nuevas empresas dentro de las agendas de políticas e incluso ha diseñado nuevos instrumentos para este segmento de empresas (ver Anexo a este capítulo).

A lo largo del tiempo, las diferentes políticas de Entrepreneurship que se están ejecutando fueron evolucionando desde ser parte del conjunto de políticas orientadas a PyMEs (*SME-policy add on*) hacia la existencia de programas y políticas específicas para facilitar el proceso de creación de una nueva empresa. A su vez, este último tipo de políticas se puede dividir en:

Política de nichos: en este caso el gobierno formula un target alrededor de grupos específicos de la población. Existen dos políticas de nichos:

Tipo 1: se selecciona y apoya a grupos específicos de la población con una fertilidad empresarial más baja que el promedio (mujeres, minorías étnicas, desempleados o aborígenes). El objetivo de estas políticas es solucionar de alguna manera las barreras específicas que estos grupos tienen para comenzar una nueva empresa, como parte de una política más general orientada a resolver el desempleo o los problemas de integración al mercado de trabajo, o avanzar en la inclusión social. Un ejemplo de este tipo de políticas es la que aplican los EEUU con las minorías étnicas.

Tipo 2: el grupo target son personas que cuentan con el mayor potencial para iniciar empresas de alto crecimiento: investigadores, inventores, graduados universitarios y gente con experiencia en tecnología. El objetivo de la misma es generar potenciales negocios de gran crecimiento basados en R&D, tecnología o conocimiento. Irlanda es comúnmente la más agresiva con esta orientación de política, seguida por Taiwán, los Países Bajos y Australia. El enfoque es el apoyo a la R&D, el capital de riesgo, las incubadoras basadas en universidades e incentivos para graduados e investigadores para construir firmas basadas en tecnología.

---

<sup>10</sup> Esta sección se basa en búsquedas realizadas en internet para el caso japonés y escocés y en Lunstrom y Stevenson (2002) para 10 países de OECD. Se agradece la colaboración de Juan Federico y Mercedes Cano.

Políticas genéricas de Entrepreneurship: tienen como propósito la promoción de la creación de empresas en general. Ejemplos de estos lo constituyen los Países Bajos, Escocia, Finlandia y el Reino Unido.

Sean de un tipo o de otro, lo cierto es que alrededor del mundo se están desarrollando un importante número de acciones orientadas a facilitar y promover la generación de nuevas empresas. A continuación se brinda un resumen de las principales áreas de intervención.

a) Políticas tendientes a la promoción del entrepreneurship entre la población

En los Estados Unidos la promoción de la cultura emprendedora persiste como un componente importante de la política. Hay numerosas revistas de entrepreneurship, programas de televisión y suplementos de diarios que llevan el mensaje emprendedor a millones de hogares. Taiwán y Canadá también usan una variedad de herramientas de promoción del entrepreneurship: programas de televisión, diarios, difusión de casos de emprendedores exitosos y eventos públicos. Algunos otros países organizan eventos tales como la *Small Business Week* (en Estados Unidos, Suecia o Canadá) o celebraciones de premiación y reconocimiento a emprendedores que luego sirven como modelos inspiradores de la población (Taiwán, Escocia). En esta línea el gobierno japonés decidió organizar un Foro Nacional de Start-ups, llevado adelante por la JASMEC (*Japan Small and Medium Enterprise Corporation*). Otra iniciativa que se realizará en este campo de acción es la (provisoriamente) llamada *Start-Up and Venture Support Conference* (ver Anexo).

b) La educación emprendedora

La educación emprendedora tiende a ser integrada en la escuela en todos los niveles, desde la primaria hasta la universidad. En países como Australia, los Países Bajos, el Reino Unido, los Estados Unidos, Finlandia y Canadá, los Ministerios de Economía o Industria ya han hecho esfuerzos para introducir la formación de vacaciones y competencias emprendedoras a lo largo de los programas de estudio.

En el nivel primario, Canadá cuenta con la mayor experiencia. Desde inicios de los '90s, la Agencia regional de desarrollo, *Atlantic Canada Opportunities Agency* (ACOA) incluyó la educación emprendedora en los colegios como una parte central de su estrategia de desarrollo emprendedor. Otro ejemplo interesante es el del *National Centre for Enterprise Education* en Escocia.

En cuanto a las universidades, existe un importante consenso en que la educación emprendedora debe impartirse en todas las carreras / facultades, y no sólo en las escuelas de negocios. La incorporación de cursos de entrepreneurship en las universidades es un fenómeno que ha crecido significativamente en todo el mundo en los últimos 25 años, desde que los Estados Unidos iniciaron esta experiencia.

c) Desarrollo de redes

Algunos gobiernos tales como el de Taiwán o el de los Países Bajos han hecho de la promoción y desarrollo de redes empresariales un elemento muy importante de la política. En los Países Bajos el Ministerio de Economía adoptó una política para fomentar las redes para emprendedores orientados al crecimiento y en Ottawa, Canadá, el gobierno apoyó la creación de la red de emprendedores innovadores. Australia y Escocia también implementaron iniciativas en este campo. Otros ejemplos se focalizan en las redes de emprendedores jóvenes (Australia y Canadá), de emprendedores étnicos (EEUU, Países Bajos, Finlandia y Reino Unido) y de mujeres (EEUU y Canadá).

d) Políticas tendientes a mejorar la infraestructura de apoyo para jóvenes y pequeñas empresas

La mayoría de los países ha comenzado a implementar acciones del siguiente tipo:

One-stop shops: Casos como *Business Counters* en los Países Bajos o los *Employment and Economic Development Centres* en Finlandia, o los *Canada Business Services Centres*, los *US one-stop Business Information Centres*, los *Business Links* en el Reino Unido, los *SME/Ventures Total Support Centres* en Japón o los *SME Guidance and Service Centres* en Taiwán, figuran entre los ejemplo más destacados de este tipo de iniciativas orientados a acercar la oferta de servicios y asistencia a los potenciales beneficiarios, mejorar la circulación de información y hacer más eficiente la llegada territorial (*delivery*) de los programas. Existen también one-stop shops especializados en cierto tipo de asistencia, por ejemplo financiera, o one-stop shops concentrados en algún tipo específico de potenciales emprendedores, por ejemplo mujeres o inmigrantes. Finalmente en algunos países como Irlanda, el Reino Unido o Suecia se han implementado *first-stop shops* que brindan a los potenciales emprendedores un primer punto de contacto con toda la red de servicios de asistencia a empresas.

Los portales en línea: Con el avance de Internet, los gobiernos han desarrollado un amplio rango de portales y páginas web para proveer información y servicios para emprendedores y empresarios. Ejemplos de esto se pueden encontrar en el Reino Unido, Irlanda o los Estados Unidos.

Mentoring: Los gobiernos del Reino Unido, EEUU, Australia, Irlanda, los Países Bajos y Taiwán han lanzado programas del mentoring formales que buscan reunir emprendedores en busca de asistencia con empresarios experimentados dispuestos a donar parte de su tiempo para ayudar a otros. Ejemplos de este tipo de programas son el conocido SCORE de la SBA en los Estados Unidos, y esquemas similares en Australia, el Reino Unido, Taiwán o Irlanda.

Incubadoras: El concepto de incubadora no es nuevo (las incubadoras han existido en EE.UU. durante décadas) pero las incubadoras actuales conectan a los emprendedores con un rico y profundo círculo de expertos - investigadores, expertos en tecnologías, capitalistas de riesgo, empresarios experimentados y grandes corporaciones. Los clientes tienen acceso a la información, asistencia técnica de consultoría, financiamiento, facilidades para R&D y apoyo. Países como Taiwán, Australia, Japón, Irlanda o el Reino Unido han adoptado estrategias nacionales de incubación. También existen incubadoras virtuales (por ejemplo en el Reino Unido). Para fortalecer su estructura de incubación así como para impulsar la creación de nuevas incubadoras, el gobierno japonés decidió invertir una importante suma de dinero a través de la promoción de las actividades realizadas por la *Japan New Business Incubation Organizations* (ver Anexo).

- e) Políticas orientadas a simplificar el marco regulatorio para las nuevas empresas

Muchos países han llevado a cabo iniciativas para simplificar los trámites y requerimientos solicitados por el gobierno para la creación de una empresa (usando herramientas de comunicación electrónica, adoptando sistemas de “registro único”, racionalizando los requerimientos de reporte de los departamentos de gobierno separadamente) y en algunos casos han establecido oficinas únicas (España, Países Bajos y Finlandia). Otros han desarrollado sitios web con información sobre las regulaciones del gobierno y la forma en que deben completarse (Reino Unido).

Además algunos países como el Reino Unido, los Países Bajos, Finlandia o España empezaron a desarrollar sistemas para disminuir las barreras administrativas (derivadas de la burocracia, los procesos de registro o el sistema impositivo). Finalmente debe señalarse que Irlanda, el Reino Unido y los Países Bajos también introdujeron modificaciones en su sistema impositivo, procurando bajar la presión fiscal sobre el flujo de caja de las nuevas empresas en los primeros años de vida.

f) Políticas orientadas a grupos específicos (nichos)

Ejemplos de este tipo de políticas existen en los EEUU, Canadá, Australia, Suecia, Finlandia, los Países Bajos, el Reino Unido, España, Irlanda, Escocia y Taiwán. El grupo target que prevalece es el de los jóvenes, seguido por las mujeres, y en menor medida las minorías étnicas, inmigrantes, aborígenes o indios nativos y desempleados. Canadá tuvo el mayor número de grupos target (siete), seguido por EE.UU. y Finlandia (seis). Australia, Irlanda, España, y Países Bajos (cuatro), Suecia (tres) y Taiwán (uno).

Más recientemente, se comenzó a incluir como grupo target a los graduados, los investigadores y otros científicos en la convicción de que estos tienen un gran potencial para generar nuevas empresas basadas en la tecnología. Ejemplos de estos programas orientados a empresas basadas en el conocimiento se pueden encontrar en Irlanda, el Reino Unido, Escocia, Alemania y los Países Bajos. Gran Bretaña, Irlanda y los Países Bajos son particularmente activos en los esfuerzos por fomentar el nacimiento y desarrollo de nuevas empresas orientadas al crecimiento, focalizando en emprendedores tecnológicos de las universidades y laboratorios de investigación y desarrollo públicos a los que brindan formación, asistencia técnica, financiamiento e incubación. Taiwán e Irlanda tienen programas para alentar a sus ciudadanos altamente calificados que residen en el extranjero a que regresen a crear una empresa en el país. El Reino Unido y Canadá tienen programas similares.

En el plano institucional, en los últimos años se observa la emergencia de centros especializados en algún grupo target específico. Así se observan centros emprendedores de mujeres en EEUU, Canadá, Irlanda y Escocia; de minorías étnicas en EEUU; de aborígenes en Canadá, EEUU y Australia; y de jóvenes emprendedores en Canadá, Reino Unido, Países Bajos, Suiza y Australia.

g) Políticas orientadas a facilitar el acceso al capital semilla y financiación

El acceso a la financiación es uno de los temas más antiguos de la política para PyMEs. A pesar de que los gobiernos en casi todos los países tienen políticas orientadas a mejorar el acceso al financiamiento, los mismos difieren en la extensión directa de la asistencia financiera pública, el énfasis en préstamos versus aportes de capital y el nivel en el cual éstos tienden a reducir las asimetrías de la información.

En términos de desarrollo reciente la política se ha ido alejando de préstamos y subsidios hacia una mayor provisión de aportes de fondos y capital de riesgo. Para compensar el desbalance regional que existe en la oferta de capital de riesgo, los EEUU, el Reino Unido e Irlanda han implementado iniciativas de fondos regionales de capital de riesgo. El gobierno de Japón ha lanzado recientemente dos instrumentos especialmente diseñados para facilitar el acceso al financiamiento para nuevas empresas, principalmente aquellas de base tecnológica: el fondo para el mejoramiento de la estructura industrial (*Industrial Structure Improvement Fund, ISIF*) y la compañía de inversiones en nuevos negocios (*New Business Investment Co. Ltd., NBIC*). Mientras el primero es un fondo de garantías para préstamos o emisiones de bonos, el segundo es – como su nombre lo indica – un fondo de inversiones. Ambos instrumentos se combinan de distintas formas con otros programas e instituciones para permitir el acceso a diferentes instrumentos financieros. Por otro lado, en el 2000 la SBA de los EEUU fundó tres programas de capital de riesgo para firmas fundadas por mujeres. En el 2001 los gobiernos de Irlanda y Australia fundaron sendos fondos de capital semilla dirigidos a universidades para estimular la comercialización de los resultados de sus investigaciones. Otra estrategia usada para motivar niveles más altos de aportes de capital de riesgo del sector privado son los incentivos fiscales, como es el caso del *Angel Tax System* en Japón (ver Anexo).

Finalmente distintos gobiernos se han propuesto apoyar el desarrollo de redes de inversores privados (*business angels*) como en el caso de Canadá, Escocia, Finlandia, Irlanda, el Reino Unido, EEUU y Taiwán o la realización de foros como en Estados

Unidos, el Reino Unido o Japón para mejorar el flujo de información entre individuos con dinero para invertir y emprendedores que lo necesitan.

En resumen, numerosos gobiernos están desarrollando acciones para promover el desarrollo emprendedor. La tendencia observada es que, cada vez más, dejan de ser iniciativas ad-hoc dentro del marco general de las políticas para PyMEs para convertirse en estrategias centradas en el fenómeno de la creación de empresas.

### **III. Estudios sobre el desarrollo emprendedor**

#### **1. Creación y mortalidad de empresas (output)**

Los principales interrogantes a explorar en relación al output del Sistema de Desarrollo Emprendedor (SDE) son:

- *¿Cuáles son los niveles de creación y muerte de empresas? ¿Cuál es la creación neta resultante?*
- *¿Cómo se comporta esta dinámica en diferentes actividades y provincias en el período analizado?*
- *¿Cuál es el perfil de los emprendimientos que nacen? ¿Cuál es la participación de las empresas dinámicas en el total? ¿Cuál es la contribución de las empresas a la generación de puestos de trabajo?*

**El estudio de la dinámica de nacimiento y destrucción de empresas indica que el saldo neto del período 1995/2001 fue negativo para la industria**, sector sometido a fuertes presiones competitivas al comienzo del período y a una muy intensa recesión en los últimos años (ver estudio A). Pero también lo fue para sectores de servicios como hotelería y restaurantes. En este último caso, las tasas de nacimiento fueron muy superiores a las del sector manufacturero confirmando la existencia de menores barreras a la entrada en los servicios. Como las tasas de mortalidad también fueron mayores, en consecuencia, se verificó una pérdida neta de empresas aún más significativa que en la industria.

**Otros sectores de servicios analizados (transporte, almacenamiento y computación) tuvieron una fertilidad empresarial muy superior a la de la industria y aún a la de hoteles y restaurantes.** En ambas actividades la creación de nuevas empresas fue significativa y más que compensó la elevada mortalidad verificada, registrándose un incremento en el stock de empresas. 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 consumo de la población de servicios de taxis y remises, externalización del servicio por las grandes empresas, 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 el período. Los servicios de computación, por su parte, se expandieron partiendo de una base empresarial reducida y acompañando el crecimiento del parque informático, estimulado a su vez por la demanda de las personas y de las empresas en un contexto de apertura con tipo de cambio bajo y fuerte cambio tecnológico.

## Algunas cifras ilustrativas

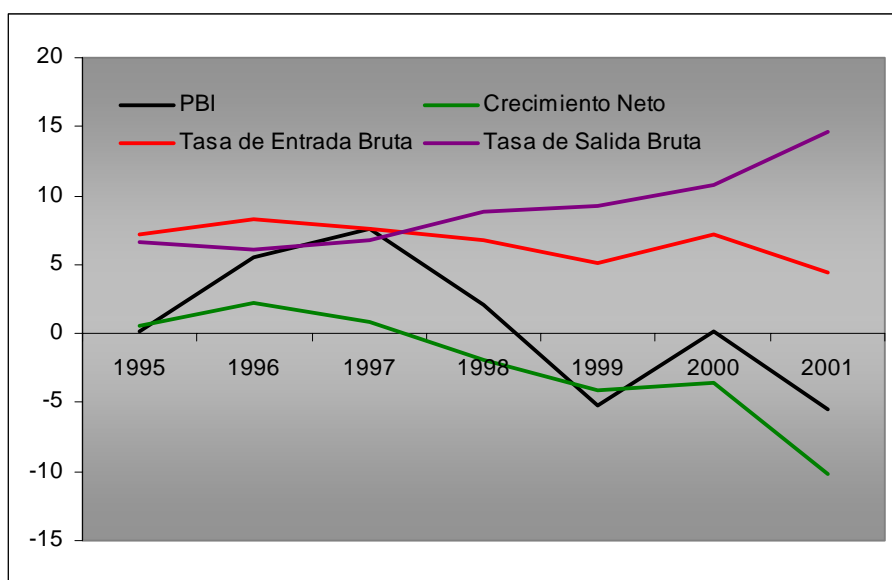
La industria redujo su stock de empresas de 50.000 al comienzo del período a 45.000 al final, creándose en promedio unas 2.500 y muriendo unas 3.500 cada año, mientras que en hotelería y restaurantes declinó de 15.500 a 12.500 con una creación media anual de 1.600 firmas y la salida de 2.000. Contrastando 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, en tanto que el sector de computación casi se duplicó, pasando de 1.000 empresas a casi 1.900

Debe destacarse que más allá de las diferencias entre sectores, la evolución del stock de empresas entre 1995 y 2001 es el resultado de una dinámica de creación y muerte que registra dos subperíodos de signo distinto. Positivo en un primer tramo que se extiende hasta los últimos años de la década del noventa (1997 en industria y hotelería y restaurantes; 1998 en transporte y 2000 en computación) y claramente negativo desde entonces como consecuencia de la recesión, especialmente en 2001.

La tasa de mortalidad anual de las empresas es mayor entre aquellas que comenzaron más tarde reflejando, muy posiblemente, el efecto combinado de la menor calidad y capacidad de supervivencia de los proyectos nacidos en un contexto económico adverso, además de la mayor fragilidad de las empresas en sus primeros momentos<sup>11</sup>. El tamaño medio de las nuevas empresas al tercer año de vida era inferior a los diez ocupados en tanto que su contribución al empleo existente en 2001 era del 20%.

**En suma, existen diferencias entre sectores y también entre períodos, observándose una tendencia procíclica, aunque no lineal ni idéntica entre las distintas actividades. El balance cuantitativo y cualitativo dista sin embargo de ser positivo.**

**GRÁFICO 1: COMPARACIÓN ENTRE LA DINÁMICA EMPRESARIA Y EL CRECIMIENTO DEL PBI (INDUSTRIA MANUFACTURERA)**



<sup>11</sup> En 1998, por ejemplo, la tasa de mortalidad de las empresas nacidas en el mismo año fue del 11% frente a 8% de las nacidas en 1995 y 9% de las nacidas en 1996. En 2000, la tasa de mortalidad de las nacidas el mismo año se elevó al 16%, frente a 9% de las nacidas en 1995 y 12% de las que se iniciaron en 1998.

En este contexto, la industria manufacturera es el sector que mayores dificultades presentó para generar un volumen de nuevas empresas suficiente para compensar la destrucción de firmas. Aún en el período más expansivo, la creación neta fue muy moderada. Este comportamiento deficitario de la industria fue común a todas las ramas.<sup>12 13</sup>

Si bien la comparación de las tasas de nacimiento y muerte de empresas con otros países es una tarea complicada, debido a la existencia de diferentes metodologías de cálculo y a la ausencia de información completa para períodos idénticos, un ejercicio basado en información correspondiente al mejor bienio de la serie para Argentina indica que el nivel de creación de empresas manufactureras es deficitario (de los más bajos en términos brutos y el mayor en términos netos de mortalidad: -0,3% vs. 6,2% de Inglaterra y 2,3% del promedio). Debe destacarse que el comportamiento neto del sector industrial durante el período 1995/2001 fue mucho más negativo, con una destrucción neta de 2,2% anual en promedio, resultante de una tasa de creación de 6,7% y una mortalidad de 8,8%.

En relación a la muy elevada tasa de mortalidad debe hacerse la siguiente salvedad. Los ceses de empresas incluyen tanto a las firmas nuevas que no consiguen sobrevivir como a las más antiguas. **Algunas estimaciones preliminares indican que una porción mayoritaria de las firmas que dejaron de existir en el período son empresas que nacieron antes de 1995, que no lograron enfrentar las condiciones del contexto de los noventa.** Asimismo, “la mortalidad infantil” de las nuevas empresas es elevada, pero no muy diferente a las que se verifica a nivel internacional (alrededor de la mitad hacia el quinto año de vida, similar a la de Estados Unidos y Reino Unido).

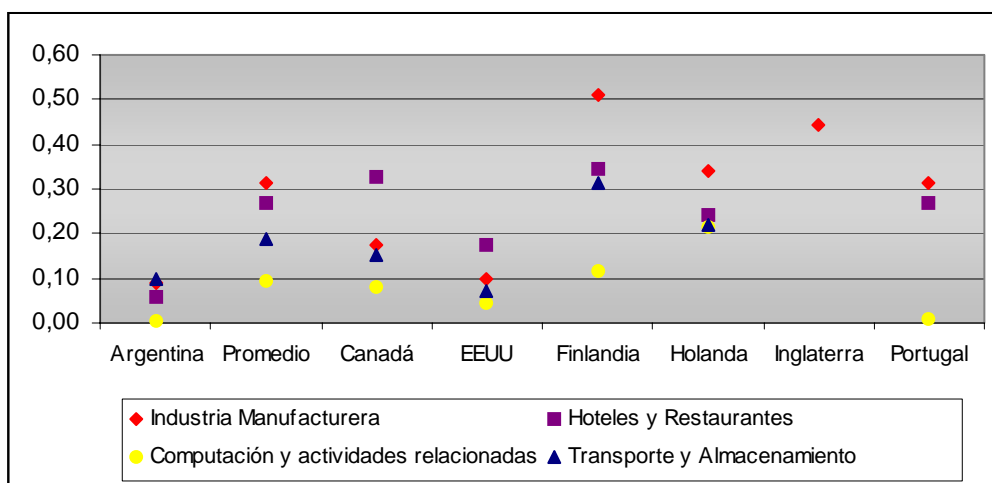
Cuando se consideran las tasas de nacimiento de empresas medidas como proporción de la población las comparaciones internacionales arrojan resultados muy interesantes (Ver gráfico 2). La fertilidad empresarial de la población argentina es muy inferior a la internacional. Este empeoramiento de la posición del país al pasar del ranking de tasas de natalidad medidas sobre el stock de empresas al que mide los nacimientos como proporción de la población, es el resultado de la más baja densidad de empresas por habitante que existe en el país. Lo que esta información expresa es que, **además de los déficits de fertilidad verificados en el período bajo análisis, la menor natalidad de empresas y la dificultad para alcanzar saldos de creación neta positivos, constituyen un problema estructural que expresa la baja capacidad de la sociedad y la economía argentina, durante las últimas décadas, para transformar sus recursos – fundamentalmente humanos - en una base empresarial más amplia, moderna y con potencial de generación de nuevos emprendimientos y de puestos de trabajo. Medido desde su output el sistema de desarrollo emprendedor argentino es débil.**

---

<sup>12</sup> La única excepción fue la rama de reciclamiento de desperdicios y desechos, actividad muy pequeña con menos de 100 empresas existentes.

<sup>13</sup> Las únicas que se destacaron por una tasa de natalidad significativamente mayor al promedio (prendas de vestir: 10,2% y fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática: 14,1%) fueron también las más afectadas por fuertes procesos de destrucción de empresas (prendas de vestir: 13,9% y fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática: 14,9%).

**Gráfico 2: Nuevas empresas / población cada 1000 habitantes, por país, promedio 1995-1996**



**A nivel geográfico prácticamente todas las provincias registraron saldos netos negativos de creación de empresas**<sup>14</sup>. Asimismo, el proceso de creación de empresas se encuentra muy concentrado en pocas provincias y su distribución guarda correspondencia con la estructura espacial preexistente. Alrededor del 80% corresponde a Buenos Aires (29,8%), Ciudad de Buenos Aires (28,1%), Santa Fe (11,3%) y Córdoba (10,2%).

Es decir, que (en el sector industrial) el período bajo análisis dista de ser, en el balance, uno de destrucción creativa en términos de creación neta de empresas, empleo y regeneración regional. Una parte de las nuevas empresas que se crearon parecen haber sido la expresión del “reciclado de recursos” (humanos, físicos, modelos de negocio) que liberaba el propio proceso de reestructuración económica en el marco de la apertura con tipo de cambio relativo bajo y, posteriormente, de la recesión iniciada en los últimos años de la convertibilidad.

**Aún en este contexto, es posible verificar la existencia de un pequeño segmento de nuevas empresas muy dinámicas, conocidas en la literatura internacional como “gacelas” o “flyers”, que consiguieron sobrevivir y crear poco más de la mitad del empleo correspondiente a su generación.**

En la industria dos de cada tres firmas dinámicas se concentran en siete ramas, de manufactura convencional. Si bien la elaboración de alimentos reúne el 28% del total, también es importante su presencia en productos metálicos (8,5%), prendas de vestir (6,8%), químicos (6,6%), caucho y plástico (5,9%), edición, impresión y reproducción de grabaciones (5,8%) y textiles (5,2%).

El análisis de las ramas de servicios seleccionadas completa el paisaje de la demografía empresarial argentina. El sector de hoteles y restaurantes, en casi todas las provincias verificó una pérdida neta de empresas a lo largo del período (excepto en Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego y San Juan). El 80% de las nuevas firmas tiene menos de 10 ocupados. Se trata de un sector con una muy elevada rotación de empresas y de empleo. La mitad de los puestos de trabajo existentes en 2001

<sup>14</sup> 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).

correspondían a nuevas firmas, reflejando el intenso recambio de empresas verificado en estas actividades.

**El caso de transportes y almacenamiento es muy diferente al anterior. En casi todas las provincias la cantidad de empresas de transporte y almacenamiento aumentó**, aunque con una fuerte concentración en Capital y Gran Buenos Aires (dos de cada tres). La gran mayoría de estas nuevas empresas (unas 15,5 mil) son de escala pequeña (93% menos de 9 ocupados) y se concentran en actividades de transporte terrestre (más del 87%). Finalmente, la dinámica del sector de computación y actividades relacionadas está fuertemente concentrada en el ámbito metropolitano de la ciudad de Buenos Aires. El 40% de las firmas existentes en 2001 y el 43% del empleo corresponde a firmas cuya antigüedad promedio no supera los 5 años.

#### Box 2

##### ***Algunas cifras sobre las empresas de rápido crecimiento***

A1. En la industria el 55% del empleo de las nuevas empresas sobrevivientes en 2001 es explicado por el 11% de las mismas. Se trata de unas 1.600 empresas que, con una antigüedad máxima de 6 años, tenían un tamaño medio de 45 ocupados y al menos 15 trabajadores. Si dentro de este conjunto se considera solamente al grupo de las que comenzaron en 1996 es posible agregar que, en un año, nacen poco más de 100 firmas, pequeñas, (similares a las de su generación) que en 5 años consiguen expandirse en forma significativa (pasan de 9 ocupados al inicio a 75 al final vs. 11 del resto).

A2. El grupo de firmas dinámicas del sector de hoteles y restaurantes, unas 800 (con un tamaño medio de unos 40 ocupados), equivalen al 11% de las nuevas empresas sobrevivientes y a la mitad de los puestos correspondientes a las mismas

A3. En las actividades de transporte y almacenamiento la presencia de empresas dinámicas es muy limitada, unas 400 firmas equivalen a apenas el 3% del total. Distinto es el perfil de otros rubros más pequeños de servicios de transporte como el fluvial, marítimo y aéreo, donde unas 40 firmas dinámicas representan el 22% de las sobrevivientes (dos veces la participación de las gacelas en la industria y cinco veces el promedio del sector transporte).

A4. En computación unas 190 nuevas firmas, cuyo tamaño medio es de 43 ocupados (15% de un total de 1300), reúnen en 2001 dos tercios del empleo generado por las que se crearon en la segunda mitad de los noventa. Se trata de un sector pequeño pero en expansión.

**En resumen, el estudio de la dinámica de nacimiento y muerte de firmas indica que la empresariedad es un problema estructural que dista de haberse tendido a superar durante los noventa.** Aún en los años de crecimiento del producto, el nacimiento de empresas fue moderado y nunca llegó a ser lo suficientemente significativo como para compensar la destrucción verificada en el período. Al menos una parte de las empresas creadas parecen haber sido más el resultado del reciclaje de recursos liberados a partir del fuerte proceso de reestructuración de la economía que un nuevo motor de dinámica empresarial. Algunos sectores de servicios exhibieron una expansión más vigorosa de su stock de empresas pero, al menos a nivel agregado, se trató de la emergencia de microempresas en segmentos vegetativos o en menor medida de actividades más sofisticadas pero que no llegaron a tener un impacto macroeconómico relevante.

La dinámica empresarial de los noventa se caracterizó por la presencia de una fuerte volatilidad. Las elevadas tasas de rotación excedente expresan que el movimiento conjunto de creación y muerte de firmas fue muy superior al que finalmente “acabo aceptando el mercado”<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Este indicador debe ser considerado con cautela debido a los supuestos microeconómicos que subyacen en su definición. Este comportamiento se explica por una combinación de factores que pudieron haber tenido distinta

A pesar de ello, tanto en la industria como en los servicios se destaca un grupo minoritario de empresas que consiguió sobrevivir y crecer en un contexto complejo.

**En consecuencia, una conclusión importante del estudio es que debe fomentarse decididamente el nacimiento y desarrollo de nuevos emprendedores y de empresas para revertir el proceso de destrucción neta verificado en la década pasada.** También es necesario apoyar la consolidación de las firmas jóvenes, que hoy constituyen una porción significativa de la estructura productiva sobreviviente. Una cuestión importante que se desprende del estudio se refiere a la necesidad de impulsar el proceso de creación de empresas en las provincias. Buena parte de la dinámica empresarial reproduce el patrón espacial concentrado que caracteriza a las actividades económicas del país. Avanzar en este sentido exige ahondar en el conocimiento de las restricciones, muchas de ellas estructurales, que existen en las mismas para que florezca la actividad emprendedora, esfuerzo que excede el alcance de este estudio<sup>16</sup>.

Dado el carácter estructural del problema de la débil empresarialidad argentina, no parece que el mismo pueda revertirse si no se adopta una estrategia de desarrollo emprendedor deliberada y sostenida en el largo plazo. Si bien las políticas macroeconómicas son muy importantes - especialmente aquellas orientadas a superar la fase depresiva del ciclo y definir un horizonte de estabilidad - el estudio demuestra que la natalidad de empresas en Argentina es poco sensible a la expansión de la economía y la estabilidad, debiéndose elevar la "elasticidad emprendimiento / oportunidad". Es decir, aumentar la capacidad de la población de percibir y explotar más agresivamente las oportunidades de negocios y de orientarse al crecimiento.

Este objetivo de política es ambicioso, pero el estudio demuestra que es tan importante ensanchar la base de competencias emprendedoras 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 llamadas gacelas. Este es un aspecto de relevancia para el diseño de una estrategia de desarrollo emprendedor, que debe tener particularmente en cuenta - aunque no en forma excluyente- la necesidad de incluir acciones orientadas a promover la creación y desarrollo de nuevas empresas en sectores basados en el conocimiento.

## **2. Los obstáculos del proceso emprendedor según los empresarios**

Los principales interrogantes investigados son:

- *Cómo inciden los distintos factores sobre el proceso emprendedor y el nacimiento de empresas?*
- *Cuáles son los obstáculos específicos que enfrentan quienes desean crear su primera empresa?*
- *Qué aspectos y condiciones diferencian a los emprendedores que exportan de los demás?*

La investigación BID/DBJ/UNGS aportó evidencias acerca de las características de esta nueva generación de emprendimientos dinámicos en el país y anticipó también

---

importancia según la fase del período. Las dificultades de las empresas (maduras y nuevas) y de los emprendedores argentinos para ganar y consolidar posiciones de mercados, reflejan sus debilidades competitivas pero también la presencia creciente de bienes importados, la mayor concentración económica verificada en numerosos mercados y, mas tarde, la caída de la actividad económica. El peso relativo de estos distintos factores constituye un aspecto que debe ser profundizado.

<sup>16</sup> El estudio de dinámica empresarial aporta evidencias de una dinámica más vigorosa en el sur del país cuyas características podrían brindar lecciones para el desarrollo emprendedor en otras provincias del país.

uno de los resultados del estudio de dinámica empresarial referido a su falta de impacto a nivel agregado (Kantis y otros, 2002). Ello es así, fundamentalmente, debido a que el número de empresas que integran este grupo dista de ser cuantitativamente significativo como para tener incidencia sobre la economía y la sociedad argentina. Pero también por la falta de condiciones más favorables para que las mismas crezcan en forma más importante. Las tasas de expansión de estas firmas dinámicas son muy inferiores a las verificadas en otros contextos como el asiático.

Conocer los factores que inciden sobre la existencia de una base más amplia de emprendimientos dinámicos y su crecimiento es muy importante para el diseño de una estrategia de fortalecimiento del sistema de desarrollo emprendedor en Argentina. El estudio BID/DBJ/UNGS permitió conocer, por ejemplo, que los emprendimientos dinámicos son creados por hombres jóvenes de clase media, de elevado nivel de instrucción, motivados fundamentalmente por su deseo de realización personal y de poner en práctica sus conocimientos.

Entre los principales factores que caracterizan a los emprendedores dinámicos según el estudio BID/DBJ/UNGS, se destacan la experiencia laboral, una mayor presencia de equipos y un perfil de redes de contactos más específicos al mundo empresarial (además de amigos / parientes), la explotación de negocios basados en la diferenciación de productos / servicios y la financiación de los proyectos en base a la utilización de créditos de proveedores, además de los ahorros personales y de otras opciones que les permiten eludir las restricciones que presenta el sistema financiero (compra de maquinaria usada, postergación de pago de servicios, etc.) para lanzar y desarrollar sus empresas.

La influencia de modelos empresarios positivos y de otras variables de tipo cultural sobre la formación de la motivación para emprender es muy débil, de las más bajas de América Latina. Por otra parte, el sistema educativo no contribuyó a la formación de vocaciones y competencias de estos emprendedores, aunque sí fue importante el papel de las universidades en la adquisición de conocimiento técnico. Asimismo, la experiencia laboral previa es la principal fuente de aprendizaje para emprender.

Uno de los principales obstáculos para el nacimiento de emprendimientos dinámicos ha sido la identificación de oportunidades de negocio, en tanto que las redes institucionales se ubicaron entre las más débiles de América Latina.

Buena parte de estos emprendedores fundó otra empresa anteriormente. Este último rasgo refuerza la necesidad de promover el nacimiento y desarrollo de nuevos emprendedores (“primerizos”). En particular porque el desempeño observado entre los mismos es inferior que el verificado en las empresas fundadas por emprendedores con experiencia previa. Este resultado justifica tener en cuenta a los emprendedores primerizos como “target específico de políticas”.

Para ello se investigaron las características diferenciales del proceso de creación de sus empresas (ver estudio B.1.a).

**Los ámbitos de formación de competencias de los emprendedores primerizos son menos efectivos** según el juicio de los encuestados. Su reconocimiento de la universidad, pero también de la experiencia laboral, como fuente de formación de competencias para emprender – inclusive del conocimiento técnico- es muy inferior que en el caso de los “experimentados”. Dado que unos y otros fundaron su primera empresa en diferentes contextos históricos, los primerizos en la década del noventa y los experimentados en los ochenta, la investigación indica que la brecha existente entre las necesidades de formación para emprender y aquella que brindan los ámbitos de aprendizaje ha tendido a profundizarse con el transcurso del tiempo. Inclusive se ha extendido significativamente el lapso desde que egresan hasta que comienzan a pensar en la opción de emprender.

Que en los últimos años haya crecido el número de universidades que incorporaron alguna actividad en este campo no altera radicalmente la situación observada debido a que, como se verá más adelante, sólo una proporción muy marginal de la población estudiantil esta potencialmente alcanzada por estas iniciativas. El rol de las universidades y su contribución al proceso emprendedor es un tema de particular importancia para una estrategia en este campo. En primer lugar porque cada vez más emprendedores son universitarios, tendencia que también se confirma a nivel internacional. En adición a ello, porque la población universitaria argentina ha tendido a crecer en forma muy significativa en la última década, constituyendo un “yacimiento de emprendedores” muy importante (Kantis y otros, 2002a).

Por otra parte, **el perfil de las redes de los emprendedores primerizos es más débil. Es menor la presencia de contactos específicos al negocio para captar oportunidades y también lo es la presencia de actores extra-locales entre los mismos.** Es muy posible que esta diferencia con respecto a quienes ya fundaron su primera empresa se derive de la ausencia de una base experiencial previa para el desarrollo de este tipo de redes, que los experimentados consiguieron construir en un período de tiempo mayor.

**Sin embargo, también debe tenerse presente que Argentina es un país en el cual la confianza, sobre cuya base se construyen las redes, constituye un valor que se ha deteriorado enormemente.** Un estudio sobre el capital social del Banco Mundial ubica a la Argentina entre los países con una menor “tasa de confianza” entre la población (Banco Mundial, 2002). En consecuencia, es muy posible que las dificultades para desarrollar redes más específicas a los negocios se deriven de este rasgo de la sociedad argentina. El fomento de las redes de los emprendedores primerizos constituye un área de actuación que, más allá del papel principal que debe ejercer el sector privado en este campo, no puede estar ausente en cualquier estrategia de desarrollo emprendedor. La creciente segmentación social del país refuerza la necesidad de adoptar iniciativas en este campo para facilitar el acceso de los potenciales emprendedores a redes calificadas.

Otros factores en los cuales los fundadores primerizos enfrentan problemas son las regulaciones (trámites, costos impositivos) y el financiamiento. En relación a los primeros la tendencia internacional es a resolver estas cuestiones por vía de la instalación de one-stop shops, portales informativos y simplificación de regulaciones y condiciones más favorables para quienes inician su primera empresa.

Como consecuencia de este conjunto de factores puede concluirse que **las barreras a la entrada que enfrentan los primerizos para ingresar a un determinado negocio son más elevadas,** justificándose una atención específica de este segmento de emprendedores en los programas de desarrollo emprendedor, especialmente para incrementar la participación entre los jóvenes. Esta perspectiva implica pasar de una visión focalizada estrictamente en los negocios y en la creación de la empresa a una perspectiva de asistencia que tiene especialmente en cuenta a las personas y a las distintas fases en el desarrollo de la carrera del emprendedor. Después de todo la creación de una empresa depende en muy alto grado de las personas.

Esta perspectiva es también muy importante para analizar el fenómeno de los emprendimientos orientados a la exportación dado que la actividad exportadora es menos frecuente entre los emprendedores primerizos que en los experimentados (ver estudio B.1.b). Ello indica que la experiencia empresarial previa cuenta también en este campo de creciente importancia para el desarrollo emprendedor, especialmente en un contexto de negocios como el argentino.

El estudio BID/DBJ/UNGS aportó evidencias acerca de la mayor orientación internacional de los nuevos emprendimientos argentinos en comparación con el promedio de los países latinoamericanos. Uno de cada tres nuevos emprendimientos

exporta y su coeficiente de exportación en 2000, cuando tenían en promedio unos 6 años de vida, era cercano al 20%. **Los nuevos emprendimientos argentinos están más orientados a la exportación que sus colegas latinoamericanos pero también que las PyMEs tradicionales argentinas.**

Sin embargo, la gran mayoría de ellos nació capitalizando oportunidades del mercado doméstico y son muy pocos aquellos que exportan desde su temprana infancia y con un carácter sostenido. A diferencia de las tendencias observadas en otras latitudes hacia una mayor presencia de nuevos emprendimientos nacidos con una visión internacional ("*born global*"), en Argentina predominan los casos de emprendimientos que comenzaron a exportar recién a partir del cuarto o quinto año de vida.

Este resultado tiene una doble implicancia. En primer lugar es fundamental comprender que el mercado interno es una plataforma fundamental para las nuevas empresas, particularmente para la creación del primer emprendimiento. Pero también que es muy importante promover el nacimiento de nuevas empresas orientadas a la exportación y su internacionalización temprana. Para ello se requiere adoptar una perspectiva centrada en el desarrollo de competencias y activos (tangibles e intangibles) de los emprendedores y de las empresas (por ejemplo teniendo en cuenta la necesidad de vincularse y participar en redes internacionales). La investigación realizada en el marco de la cooperación JICA/UNGS también arroja elementos de interés acerca de los aspectos distintivos de los exportadores con respecto a los demás emprendimientos y contribuye a definir áreas de actuación para una estrategia de internacionalización de nuevos emprendimientos.

Los emprendedores que exportan se destacan por un perfil motivacional más impulsado por el logro y por la necesidad de desarrollo profesional, por la mayor influencia de modelos empresarios inspiradores y por la presencia de una más amplia combinación de motivaciones positivas<sup>17</sup>. Este resultado refuerza la afirmación anterior acerca de la pertinencia de una perspectiva centrada no sólo en los negocios sino también en las personas. Es muy importante formar emprendedores con una visión internacional de los negocios. Dado que la presencia de mujeres es aún menor que la que les corresponde dentro del conjunto de los emprendedores, los programas orientados a este segmento de la población deberían tener particularmente en cuenta esta debilidad.

Otra diferencia significativa se refiere a la existencia de ámbitos de formación de competencias más efectivos y valorizados por los emprendedores entre aquellos que exportan, tanto la universidad como la experiencia laboral. Es decir que, además de cuestiones motivacionales, también los distingue la formación de capacidades, habilidades y destrezas. Este resultado coincide con otros estudios que sostienen la importancia de los factores endógenos a las empresas y, en este caso, los emprendedores, para exportar. Las principales competencias en las que se observan diferencias significativas en favor de los exportadores son particularmente relevantes para desarrollar negocios en el exterior: capacidad para relacionarse con otros, habilidades comunicacionales, de negociación, trabajo en equipo y resolución de problemas.

Estas diferencias en el plano de las competencias también se aprecian en otras dimensiones del proceso emprendedor tales como el papel de las redes y las fuentes de información sobre oportunidades de negocio utilizadas.

La contribución de sus redes durante la fase de gestación y lanzamiento del emprendimiento es mayor, tanto con otras empresas como con distintas instituciones así como también lo son las fuentes de oportunidades de negocio utilizadas. Sin embargo, es muy débil el apoyo institucional durante la temprana infancia, revelando

---

<sup>17</sup> Ello no significa desconocer que buena parte de las empresas comenzaron a exportar durante los años de recesión.

que los programas de fomento de las exportaciones PyME no alcanzaron con éxito a este perfil de exportadores.

**En resumen, una estrategia de desarrollo emprendedor debe incluir el fomento a la internacionalización de los nuevos negocios. Estos programas deben tener especialmente en cuenta que quienes no exportan parten de una plataforma motivacional, de competencias y de redes que deben ser fortalecidas y orientadas hacia el desarrollo de negocios internacionales. La promoción de exportaciones debe tener especialmente en cuenta la más baja participación de las mujeres.**

Por último, junto con el apoyo a los exportadores precoces es necesario promover la expansión internacional de las exportaciones de los emprendimientos jóvenes creados en los noventa. La encuesta de actualización indica que la mayoría de ellos están realizando acciones para aprovechar los negocios de exportación. Sin embargo, también en este plano se observan diferencias relevantes entre unos y otros. Quienes ya exportaban antes de la salida de la convertibilidad lo están haciendo en forma más decidida e incluyen en su agenda estratégica algunas iniciativas de internacionalización más avanzadas (búsqueda de alianzas estratégicas, apertura de oficinas / empresas en el exterior, acompañados de una mayor profesionalización y estructuración organizacional). En consecuencia, requieren de un tipo de apoyo más sofisticado que el de los que están intentando dar los primeros pasos en la exportación.

**En resumen, los estudios sobre dinámica empresarial (estudio A) y la investigación acerca del proceso de creación de empresas (estudios B.1.a y B.1.b) permitieron detectar las deficiencias del sistema de desarrollo emprendedor en Argentina.** El carácter estructural del problema de la empresarialidad y la ausencia de un proceso vigoroso de creación de empresas basadas en proyectos de calidad indican que, en el balance, los noventa no fueron un período de destrucción creativa. A nivel agregado, la creación de empresas no consiguió alterar el perfil productivo del país, no logró detener la pérdida neta de puestos de trabajo ni contribuyó de manera significativa a regenerar las economías regionales. **A pesar de ello surgió un nuevo segmento de empresas dinámicas cuyas tasas de expansión fueron verdaderamente importantes. Sin embargo para impactar en la economía y en la sociedad se requiere que nazcan muchas más empresas y que haya condiciones para que las mismas puedan crecer más.**

### **3. El subsistema institucional de desarrollo emprendedor (SSIDE)**

El subsistema institucional de desarrollo emprendedor debe jugar un papel estratégico. Si bien el estudio de la creación de empresas nacidas en los noventa aporta evidencias claras acerca de la falta de un tejido institucional de apoyo al proceso emprendedor, en especial para los emprendedores que fundan su primera empresa, la proliferación de iniciativas en este campo durante los últimos años exige un análisis más pormenorizado de las características de las mismas, de su alcance y de su capacidad de constituirse en el embrión de una cadena de valor institucional efectiva.

Algunas preguntas centrales que orientaron este estudio fueron:

- *¿En qué medida las actuales instituciones se enmarcan en una estrategia más amplia de desarrollo emprendedor que las contiene y potencia? ¿Cuál es el papel de las políticas en el desarrollo de estas iniciativas institucionales?. ¿Cuál es el compromiso del sector privado en sus diversas expresiones (donantes, empresas, cámaras empresariales) con estas iniciativas?*
- *¿Cuáles son las principales características del tejido institucional de desarrollo emprendedor? ¿Cuáles son sus principales áreas de actividad y destinatarios principales? ¿Cuál es el alcance de su intervención?*

- *¿En qué medida las condiciones institucionales en las que se enmarcan estas iniciativas contribuyen a su desempeño? ¿Cuál el soporte interno de las mismas? ¿Cuál es la base de capital social en la que se sustentan? ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan?*
- *¿Cuál es la efectividad sistémica de estas intervenciones? ¿En qué medida constituyen o pueden evolucionar hacia la construcción de cadenas de valor institucional que impacten significativamente sobre el desarrollo emprendedor?*

El estudio de las instituciones / instrumentos de apoyo al proceso emprendedor identificó las limitaciones del tejido institucional existente (ver estudio B.2). Si bien las condiciones actuales son mucho más auspiciosas con relación a las que se verificaban durante los noventa, la mayor parte del esfuerzo debe aún ser realizado. En primer lugar porque, desde una perspectiva sistémica y más allá de la naturaleza de las iniciativas a nivel individual, se carece de una estrategia general y de políticas públicas orientadas a quienes desean crear una nueva empresa, tal como sí se observa en los países que asumieron un compromiso claro con la promoción de la empresarialidad.

**La creación de empresas, salvo contadas excepciones, no está ni en la agenda de las políticas vigentes ni tampoco, ha conseguido instalarse aún en el discurso de quienes nos gobernarán en los próximos años. Este debería ser un primer objetivo al que este estudio podría contribuir.**

El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, se destaca en este contexto por haber implementado algunas iniciativas en su jurisdicción orientadas a fomentar el desarrollo emprendedor entre los jóvenes en la enseñanza media, entre los universitarios y entre los creativos del diseño. Al menos potencialmente cuenta, con la posibilidad de avanzar hacia una estrategia de desarrollo emprendedor más integral y ambiciosa.

La Secretaría PyME ha dado algunas señales recientes de cierto interés en el tema a partir de la introducción de alguna modificación a su régimen de crédito fiscal para actividades de capacitación con el propósito de que puedan beneficiarse del mismo quienes desean emprender (en tanto y en cuanto consigan la cesión de crédito fiscal por parte de un agente con capacidad de hacerlo). Pero carece, hasta el presente, de una estrategia y de un programa que tenga como propósito fomentar la creación de empresas en el país.

La Secretaría de Ciencia y Tecnología para la Innovación Productiva (SeCTIP), ha incluido algunas líneas de apoyo a incubadoras cuyo alcance planea incrementar en el marco de su recientemente creada área de proyectos especiales. Sin embargo, las políticas fundamentales de innovación, aquellas que concentran la mayor cantidad de iniciativas y recursos, sólo están orientadas a las empresas ya existentes y no han promovido, hasta el presente, la creación de firmas basadas en la investigación y el conocimiento técnico. Tampoco han conseguido beneficiar a la innovación en las empresas durante sus primeros años de vida. Al parecer sus principales usuarios dentro del mundo PyME han sido las firmas maduras. Esta situación contrasta con la observada en los países avanzados que han tendido a adoptar políticas de innovación orientadas a la creación de empresas, en el entendimiento de que las nuevas firmas constituyen un vehículo eficaz de transferencia y vinculación de la innovación con el mundo empresarial. La SeCTIP cuenta con diversos instrumentos que deben ser adaptados, fortalecidos para posibilitar que los emprendedores potenciales y las empresas recién nacidas puedan beneficiarse de los mismos.

El apoyo que los proyectos orientados de investigación (PICTOs) brindan a la vinculación entre problemas y necesidades no satisfechas de las empresas y el desarrollo de innovaciones, podría incluir la posibilidad de que estas soluciones constituyan fuentes de oportunidades para la creación de empresas basadas en la aplicación de las mismas (ya sea por parte de investigadores o bien de otros emprendedores). Existen numerosas experiencias a nivel internacional de proyectos

de negocios originados en esta “fuente” de ideas. Asimismo, para promover la investigación orientada deberían revisarse los sistemas de incentivos de los investigadores. También es fundamental impulsar el desarrollo de dispositivos organizacionales, unidades de transferencia y vinculación, cuya misión, incentivos y capacidades contribuyan a vincular los resultados de la investigación con el mundo de los potenciales emprendedores, quienes podrían basarse en ellos para crear una empresa. Las actuales unidades de vinculación no suelen tener ni el perfil ni los incentivos como para llevar a cabo la compleja tarea de vincular dos mundos altamente inciertos, el de la ciencia y el de los nuevos negocios.

Otro tanto puede decirse, por ejemplo, respecto de las líneas que tienen como destino apoyar el desarrollo de prototipos y planes de negocio, que serían de gran utilidad para los emprendedores basados en la innovación.

También sería muy importante estimular a través de becas y subsidios el desarrollo de tesis de doctorado cuyos resultados sean aplicables a la creación de una empresa. Ello no necesariamente significa que los investigadores deban convertirse en emprendedores, sobre todo por la baja densidad del parque científico del país, pero sí que su capacidad sea fortalecida y vinculada con potenciales emprendedores e inversores.

La política de innovación también podría considerar que buena parte de las empresas intensivas en conocimiento han tendido a expulsar recursos humanos altamente calificados, algunos de los cuales han emigrado. Políticas de apoyo a los spinn offs y de repatriación de recursos profesionales que deseen crear una empresa innovadora en el país contribuirían a detener la fuga de cerebros y pérdida de capital intelectual.

La asistencia a las incubadoras podría ser más potente si el foco de los beneficios fuera el estímulo al desarrollo de estrategias de desarrollo emprendedor más integrales y basadas en plataformas regionales innovadoras. Las incubadoras son dispositivos organizacionales que deben jugar un papel importante pero la incubación forma parte de un proceso emprendedor cuyo alcance las trasciende .

Por otra parte, el tejido institucional de base para una estrategia de este tipo debe ser más amplio, incluyendo a otras instituciones de conocimiento y del ámbito de la sociedad civil, estimulando la construcción de alianzas entre instituciones y apalancando recursos del sector empresario.

El análisis sistémico de las instituciones encuestadas refuerza las impresiones anteriores. En primer lugar debe considerarse que, en su mayoría, se trata de iniciativas muy jóvenes que tienen aún un amplio campo para desarrollar su aprendizaje institucional. Su principal fortaleza es la presencia de “emprendedores institucionales” en las mismas quienes con un gran esfuerzo personal y compromiso con la misión organizacional llevan adelante estas actividades, aún en contextos que no siempre son los más favorables. Este “activo humano” es sin embargo un recurso escaso desde una perspectiva global, siendo fundamental promover la formación de este tipo de competencias en forma más generalizada (formación de formadores, formación de promotores, formación de cuadros institucionales, formación de mentores). Una estrategia institucional de desarrollo emprendedor es intensiva en recursos humanos. Si hasta ahora no se han verificado cuellos de botella severos en este sentido es porque la escala de las iniciativas a nivel nacional es limitada <sup>18</sup>.

El estudio demuestra, precisamente, la baja cobertura poblacional agregada de las mismas. No sólo porque están fuertemente concentradas en el ámbito metropolitano sino también por la reducida masa de beneficiarios atendidos. Si se consideran las instituciones más numerosas dentro del tejido institucional existente (universidades e

---

<sup>18</sup> En este campo se han verificado algunas actividades en el último año que deberían ser más generalizadas.

incubadoras) se observa que en el primer caso la cantidad de beneficiarios de un año equivale al 3 por mil de la población universitaria mientras que los proyectos incubados no llegan a 100 en todo el país (los egresados son menos de 20).

Por otra parte, existen importantes segmentos de potenciales beneficiarios que constituyen aún son “casilleros vacíos” o semivacíos, es muy poco aun lo que existe dirigido a las mujeres y a los jóvenes no universitarios, a los emprendedores de base científica o a atender las necesidades de los proyectos orientados al crecimiento.

Entre las áreas menos atendidas, desde la perspectiva del sistema en su conjunto, se destacan las que tienen que ver con la expansión del espacio de oportunidades de negocios para nuevos emprendimientos (por ejemplo foros sectoriales señalizadores de necesidades y demandas, concursos de problemas y soluciones, políticas de vinculación con la innovación), las orientadas al desarrollo de redes calificadas - especialmente en la etapa de gestación del proyecto – a revisar el plano normativo y regulatorio que afecta la creación de empresas y con el desarrollo de la oferta de financiamiento (ver estudio C).

Ello no significa que ninguna de las iniciativas institucionales existentes aborde alguna de estas cuestiones sino que su alcance sistémico es limitado. No sólo porque son pocas las instituciones que llevan adelante estos esfuerzos sino porque en muchos casos, el carácter selectivo del modelo de asistencia acaba estrechando muy significativamente la base de beneficiarios (por ejemplo sólo son asistidos los “ganadores” de concursos de planes de negocio).

Dado que la vanguardia ha sido asumida por las universidades es necesario dedicar un párrafo especial con respecto al sistema educativo. En primer lugar debe mencionarse que la reforma educativa de la segunda mitad de los noventa no incluyó, entre sus iniciativas, la preocupación por el desarrollo emprendedor. En consecuencia, la formación de vocaciones y competencias emprendedoras ha sido más el resultado de actuaciones individuales de algunas instituciones, fundamentalmente circunscriptas al ámbito universitario que la consecuencia de una política educativa más generalizada.

Por otra parte, las casas de altos estudios que reúnen la mayor cantidad de estudiantes en el país no han asumido aún su papel en este campo y el “poder de fuego” de las instituciones que si lo han hecho es limitado. Es posible que, en ausencia de cambios, muchas de ellas encuentren rápidamente su propio techo. Aún pueden recorrer un camino de desarrollo organizacional dentro de las fronteras de restricciones en las que hoy se mueven. Por ejemplo en muchos casos aún deben insertarse sus actividades formativas dentro de las currículas de las carreras ofrecidas. Pero el fortalecimiento del sistema de desarrollo emprendedor requiere de un salto cualitativo que supone mover esa frontera y encontrar nuevos espacios más fértiles y efectivos.

Uno de los obstáculos más frecuentes de las instituciones se relaciona con la necesidad de contar con un compromiso institucional por parte de sus instituciones madre que suele ser mayor a aquel que hoy disponen y al que las mismas pueden / desean darles en ausencia de incentivos externos. Una restricción importante es la propia cultura organizacional de las instituciones en las cuales se insertan los programas.

Asimismo, el desarrollo de su capital social tanto interno como externo aún requiere sentar bases de confianza que posibiliten su acumulación. Si bien existen redes de información entre muchos de estos actores es poco frecuente la existencia de redes para resolver problemas comunes o de proyectos estratégicos con vistas al futuro. También en este nivel institucional la formación de actores y redes es clave.

Una estrategia de desarrollo emprendedor impulsada por organismos tales como la SePyME, la SeCTIP y/o la Secretaría de Políticas Universitarias - a nivel nacional – y

los gobiernos provinciales (o el Consejo Federal de Inversiones), debería establecer líneas de actuación e incentivos que fomenten el compromiso interinstitucional articulado de “organizaciones madre” tales como las universidades y/o los municipios junto con otros actores (cámaras empresariales, laboratorios de investigación, asociaciones de la comunidad), en la implementación de programas de desarrollo emprendedor integrales y de base territorial.

En el plano endógeno, las principales restricciones enfrentadas por las instituciones encuestadas se refieren a las dificultades para convocar a los potenciales beneficiarios de sus servicios (aunque ello no significa que cuenten con capacidad instalada ociosa) para desarrollar un seguimiento sistemático de sus clientes, para contar con recursos humanos suficientes y calificados y para proyectarse más allá del corto plazo.

**Como resultado de esta combinación de factores sistémicos y endógenos la visión de conjunto de la mayoría de los encuestados es que su impacto sobre la sociedad es limitado.**

A pesar de ello constituyen la vanguardia en el país de un movimiento hacia el desarrollo emprendedor que trasciende las fronteras nacionales, brindando un laboratorio de aprendizaje y formación de actores que contribuirá a la construcción futura de una estrategia de desarrollo emprendedor de mayor alcance. El apoyo y fortalecimiento de estas iniciativas, además de mejorar su desempeño, ayudaría a instalar el tema en la agenda de la sociedad.

Resta señalar por último, que el estudio de la oferta de financiamiento (estudio C) confirmó la ausencia de instrumentos y líneas apropiadas para nuevas firmas. Algunas iniciativas que están surgiendo en los últimos meses para las PyMES no contemplan las necesidades del emprendedor. En este campo tan importante de actuación se proponen algunas vías de acción. Las mismas se dividen en acciones para la coyuntura y para el mediano plazo. Entre las primeras se destacan el intento de generar nuevos canales de transferencia del ahorro a la inversión, como por ejemplo los fondos de inversión mancomunada para el nivel local (y a corto plazo) y los fideicomisos de garantía a nivel nacional mediante la securitización de títulos públicos emergentes del proceso de canje de los depósitos a plazo fijo pesificados y “acorrallados” a principios del año 2002.

Para el mediano plazo, se ha tenido en cuenta básicamente que los fondos de capital de riesgo, tanto en su versión formal (venture capitals) como informal (business angels o angel investors) se presentan como la herramienta financiera más eficiente para el financiamiento de los primeros pasos de un emprendimiento. De la experiencia internacional recopilada, surgen claramente tres instrumentos financieros que no pueden estar ausentes entre los programas de asistencia financieras para los nuevos emprendimientos:

- Préstamos garantizados por el gobierno con condiciones preferenciales (tasas de interés y plazos de repago, fundamentalmente)
- Aportes no reintegrables emanados del presupuesto público para nuevos emprendimientos
- Participación en la difusión de formas asociativas entre emprendedores e inversores privados (business angels y/o venture capitals)

Para el desarrollo de los venture capitals tanto a nivel formal como informal, se recomienda la participación del gobierno en la:

- Aplicación de la política fiscal adecuada (exenciones y/o diferimientos impositivos),
- Adaptación y/o creación del marco regulatorio y legal,

- Generación de institucionalidad eficiente en la canalización del ahorro hacia la inversión para el nacimiento de nuevas empresas.

Por último, se propone implementar incentivos para el desarrollo de los venture capital (en especial los informales) y la creación de agencias descentralizadas como instrumento de difusión y enlace entre emprendedores y potenciales inversores, las que contarían con objetivos específicos tendientes a la mejora de los flujos de información y a incrementar la eficiencia del mercado financiero.

## V. Referencias Bibliográficas

- Ackoff, R (1961) "Systems, organizations, and interdisciplinary research", en Donald P. Eckamn (ed), *Systems:research and design*. Actas del primer simposio de sistemas celebrados 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.
- Buame, S. (1992); "Stimulation of Entrepreneurship: An Interactive Approach". European Small Business Seminar.
- Gartner, W. (1988); "Who is An Entrepreneur? Is the Wrong Question". American
- Gibb, A. y Ritchie, J. (1982); "Understanding the process of starting small business" European Small Business Journal, Nro. 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.
- Johannisson, B y Mönsted, M (1997) "Contextualizing Entrepreneurial Networking - The Case of Scandinavia." *International Studies of Management and Organization*. Vol. 27, No 3, Fall 1997, pp 109-136.
- Kantis, H. Angelelli, P. y Gatto, F. (2000); "Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿De qué depende su creación y supervivencia?", trabajo presentado en la V Reunión de la Red PyME Mercosur, Córdoba.
- 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.
- Lall, S (2002) " Social Capital and Industrial Transformation" Working Paper Number 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.
- Nelson, R (1993) "Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change" *Journal of Economic Literature*, Vol. 23, marzo, pp. 48-90.
- North, D.C (1993) "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, Fondo de Cultura Económica"
- Quince T. (2002); *Meet the Parents: The Importance of Pre-Conception Conditions in Facilitating High-Technology Spin-Out Companies*. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge. Working Paper N° 233.
- Schein, E. H. (1988) "Consultoría de procesos. Recomendaciones para gerentes y consultores". Volumen 2. Addison-Wesley Iberoamericana. Capítulos:4, 7 y 8
- Simon, H (1962) "The architecture of complexity" *Proceedings American Philosophical Society*, 106,6 (dic. 1962), 467-482.
- Stevenson, L y Lundstrom, A (2002) "Entrepreneurship policy for the future. On the Road to Entrepreneurship Policy". Volume 1 of the *Entrepreneurship Policy for the future series*. Swedish Foundation for Small Business Research.

Urbano D., Vaillant Y. y Veciana J. (2002) “ Support Measures for New Business Formation: A comparative Empirical Study Between Rural and Urban Areas of Catalonia. RENT XVI, 16<sup>th</sup> Workshop. Conference Proceedings. November 21-22, 2002. Barcelona, España.