



Grupo Temático N° 11: Trabajo y autogestión en las organizaciones de la economía social

Coordinadores: Mirta Vuotto y Griselda Verbeke

El papel de los emprendimientos en la creación de empleo: una revisión conceptual y crítica para Argentina

Autor/es: María Eugenia Castelao Caruana

E – mails: eugecastelao@gmail.com

Pertenencia institucional: Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (FCE-UBA) - CONICET

Introducción

El papel de los emprendimientos y sus emprendedores en el desarrollo económico es una temática que ha despertado creciente interés durante las últimas décadas entre académicos y decisores de políticas públicas. La evidencia empírica –no siempre unívoca– sobre el efecto positivo de los emprendimientos en la creación de puestos de trabajo, la innovación, el crecimiento económico y una mejor distribución del poder económico impulsó su inclusión en las políticas públicas (de Kok, Deijl, y Veldhuis-Van Essen, 2013). Así, las políticas de promoción de emprendimientos han tomado un amplio protagonismo a nivel internacional como parte de las políticas activas de mercado de trabajo y como parte de las políticas sociales destinadas a abordar la exclusión social y la vulnerabilidad a través del trabajo.

Adicionalmente, a partir de la década del 80, los Estados nacionales han incorporado a este tipo de políticas referencias a la Economía Social y Solidaria (ESyS) promoviendo la constitución de emprendimientos autogestionados –unipersonales, familiares o asociativos– con el principal objetivo de promover la inserción laboral de colectivos desfavorecidos (Hintze y Deux, 2007; Hadjimichalis y Hudson, 2007).



Algunos autores cuestionan estas políticas porque consideran que su formulación está más motivada por el deseo de reducir la tasa de desempleo y la dependencia de los beneficiarios del Estado que por promover empleos decentes o el espíritu empresarial (Thurik y otros, 2008). La creación de emprendimientos entre la población desocupada y/o en situación de exclusión social responde, según estos autores, a la incapacidad de la economía para generar empleos productivos. Al actuar como refugio a la desocupación, la subocupación y la falta de oportunidades, los emprendimientos se transforman en un mecanismo económico para generar ingresos de subsistencia, lo que finalmente los convierte en una expresión adicional de la exclusión social.

Adicionalmente, la comprensión e información que poseen los decisores de política sobre los factores –internos y externos - que condicionan el desempeño de los emprendimientos, especialmente en los países de América Latina, es limitada e incompleta. En Argentina, son diversas las investigaciones que han documentado algunos de los beneficios y obstáculos que las políticas públicas promotoras de emprendimientos representan para la población beneficiaria y sus grupos objetivo (Hintze y Deux, 2007; Vuotto, 2011; Carabajal y otros, 2011; Fernández, 2012; Hopp y Frega, 2012; Castelao Caruana, 2013). Sin embargo, el alcance y la manera en que los instrumentos de política responden a las necesidades específicas de los trabajadores y de sus emprendimientos no han sido analizados en profundidad.

Este trabajo presenta una revisión de la literatura nacional e internacional que analiza las políticas públicas promotoras de emprendimientos y los factores que condicionan el desempeño económico de estas iniciativas. A partir de esta revisión, el trabajo profundiza en las críticas y advertencias que distintos autores realizan a estas políticas públicas, identifica categorías de análisis relevantes para comprender la dinámica de los emprendimientos y analiza los principales factores internos y externos a estas iniciativas que condicionan su desempeño económico. Este análisis se complementa con información descriptiva de los trabajadores independientes, en general, y de los trabajadores integrantes de emprendimientos unipersonales, asociativos y familiares, en particular, residentes en los aglomerados urbanos de Argentina.

1. Críticas a las políticas públicas promotoras de emprendimientos

En diferentes contextos macroeconómicos, los países de Europa y América Latina han implementado políticas sociales y de empleo que tienen como eje la creación y promoción de emprendimientos gestionados por trabajadores previamente desocupados o en situación de exclusión social o vulnerabilidad (Román y otros, 2013; Claiendo y Künn, 2011; CAF, 2013). Mientras que la mayoría de estas políticas promueven la creación de emprendimientos unipersonales o con perspectivas de contratar trabajadores asalariados, algunas pocas incentivan particularmente la creación de emprendimientos autogestionados (unipersonales, familiares y/o asociativos) que, en algunos casos, se identifican con los valores y principios de la ESyS.

En Argentina, el gobierno nacional ha implementado desde el año 2003 ambos tipos de programa a través del Ministerio de Desarrollo Social (MDS), del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios (MPFIPySS) mediante la concertación de acciones con los ministerios mencionados, y del Instituto Nacional de Tecnología Industrial. El propósito de estos programas ha sido la creación de empleo para la población beneficiaria con el fin de modificar su condición de actividad, mejorar sus niveles de ingreso y/o promover su inclusión social. Los programas del MDS y el MPFIPySS, en particular, incorporaron a la ESyS en su etapa de formulación a través de las formas organizacionales de cooperativas de trabajo, emprendimientos asociativos y asociaciones.

Son varios los trabajos empíricos y teóricos que, apoyados en el análisis de las economías desarrolladas, sugieren que la creación de emprendimientos no sólo contribuye a la reducción del desempleo sino que además promueve la innovación y el crecimiento económico (Congregado, Golpe y Carmona, 2010).

A diferencia de otros países (Baptista y Thurik, 2007), los programas dirigidos a la creación y promoción de emprendimientos en Argentina no tuvieron como finalidad incentivar el crecimiento económico. No obstante, en su formulación, muchos de los programas del MDS plantearon como criterio de selección de los emprendimientos o como resultado deseable de su actividad el desarrollo local de sus comunidades¹ (Castelao Caruana, 2013).

¹ Mientras el Monotributo Social establece como criterio de selección de los beneficiarios que sus emprendimientos estén vinculados al desarrollo local y la economía social, otros programas se proponen

El doble objetivo de los programas promotores de emprendimientos entre la población desocupada y excluida –creación de empleo y crecimiento económico- ha originado importantes debates a nivel internacional acerca de la efectividad de estos programas.

Por un lado, diversos autores critican la capacidad de estos programas de incentivar el crecimiento económico argumentando que los emprendimientos creados en el marco de estos programas, por lo general, desarrollan su actividad en sectores muy competitivos con bajas barreras de entrada y tasas de cierre de las empresas más altas que en otros sectores, o en industrias artesanales que adicionan poco valor a la economía en términos de crecimiento y productividad (Shane, 2009). Además, mencionan que las personas desempleadas tienen, en promedio, un peor desempeño empresarial, ya que son las personas desocupados con menor probabilidad de encontrar un empleo quienes están más dispuestas a afrontar el riesgo de crear un nuevo emprendimiento (Shane, 2009; Congregado y otros, 2010; Naudé, 2008). En esta línea, Shane (2009) afirma que los programas dirigidos a disminuir la desocupación y la pobreza deberían focalizarse en empresas con alto potencial de crecimiento y capacidad de innovar, crear empleo y promover el crecimiento económico, mientras que Wennekers y otros (2005) sugiere que los países en desarrollo no deberían considerar la promoción de nuevos emprendimientos como prioridad en su agenda política.

Por otro lado, es aún escasa la evidencia empírica sobre el impacto de los programas bajo análisis en la condición de actividad de la población beneficiaria en los países en desarrollo. Los estudios existentes analizan programas implementados en Argentina, Hungría, Polonia y Rumania (O'Leary, 1999; Almeida y Galasso, 2007; Rodríguez-Planas, 2008). Estos estudios muestran que este tipo de programa disminuye la oferta de trabajo de los beneficiarios al reducir su predisposición a buscar un nuevo empleo o tener un empleo secundario, adicional a la actividad que implica el emprendimiento. Sin embargo, los programas no inciden en el ingreso medio de los participantes y sus hogares, excepto en Hungría donde se observa un incremento de los ingresos medios, y en Polonia donde el ingreso medio de los hogares disminuye como consecuencia del

“...mejorar los procesos de desarrollo local, incrementar el capital social y promover la participación de los actores locales públicos y privados” (Secretaría de Políticas Sociales y Desarrollo Humano, 2007) (Plan Manos a la Obra); “...la promoción del desarrollo económico y la inclusión social, a través de la generación de nuevos puestos de trabajo genuino...” (Resolución MDS n° 3.182 de 2009) (Programa de Ingreso Social con Trabajo).

programa. En Argentina, el programa tiene un impacto positivo en el ingreso medio individual de un segmento particular de beneficiarios: aquellos beneficiarios más jóvenes y educados cuyo emprendimiento desarrolla una actividad vinculada con su experiencia previa.

En línea con estos resultados, Caliendo y Künn (2011) sugieren que la política de creación de emprendimientos por parte de la población desocupada es una estrategia efectiva cuando se trata de ofrecer una oportunidad a aquellas personas con bajas probabilidades de insertarse en el mercado laboral asalariado. Si este es el caso, estos programas dejan de manifiesto la incapacidad de la economía para generar empleos productivos para un sector de la población y los emprendimientos creados en el marco de estos programas se transforman en un refugio frente a la desocupación y un mecanismo económico para generar ingresos, en muchos casos de subsistencia. La efectividad de estos programas entonces debería ser cuestionada, ya que los emprendimientos serían un síntoma y un factor de reproducción de la precariedad y desigualdad y, por lo tanto, una expresión adicional de la exclusión social que, en algunos casos, pretenden combatir.

Las críticas a los programas promotores de emprendimientos se originan, por un lado, en el hecho de que estas intervenciones raramente reconocen que los emprendimientos – y los emprendedores – constituyen un grupo sumamente heterogéneo y, sin embargo, se focalizan en la población más vulnerable con la idea de promover emprendimientos dinámicos (Schoar, 2010). En consecuencia, las políticas públicas de fomento a la iniciativa empresarial y de promoción del trabajo independiente no siempre responden a las necesidades de los emprendedores, ni a los distintos factores que condicionan el desempeño de sus emprendimientos, por lo que su impacto en las condiciones de vida de los beneficiarios puede ser muy diverso.

Por otra parte, las políticas públicas presuponen una base conceptual de partida, una “teoría del cambio social” o “modelo causal”² no siempre coherente con los objetivos de política planteados. En algunos casos, además, las políticas plantean objetivos que en sí

² El nexo entre los actores públicos, los grupos-objetivo y los beneficiarios finales supone un modelo causal -frecuentemente implícito, parcial e incierto- que designa los grupos-objetivo que causan (in)directamente el problema colectivo y los beneficiarios finales afectados por este problema (hipótesis causal). Además, el modelo causal determina la modalidad de intervención pública dirigida a modificar las decisiones y/o acciones de los grupos-objetivo designados, de manera que sean compatibles con los objetivos políticamente planteados (hipótesis de intervención) (Subirats y otros, 2008).

mismos no alcanzan para resolver los problemas públicos de fondo. Promover la creación de emprendimientos entre la población desocupada mediante instrumentos de subsidio o microcrédito, por ejemplo, puede ser una política efectiva si el objetivo es reducir la tasa de desempleo, pero dudosamente promoverá el crecimiento económico de una región. Si, por otra parte, el objetivo de política es mejorar las condiciones de vida de la población desocupada y socialmente excluida, la creación de un emprendimiento puede no ser la mejor estrategia si se tiene en cuenta el riesgo asociado a la actividad emprendedora y las restricciones institucionales y de mercado que deben afrontar los pequeños emprendimientos.

2. La heterogeneidad de los emprendedores y susemprendimientos

Los trabajadores involucrados en la creación y gestión de emprendimientos son un grupo heterogéneo, cuyas iniciativas productivas responden de diferentes maneras a las políticas públicas y a los cambios de ciclo de la economía.

En América Latina una amplia proporción de la población ocupada gestiona su propio emprendimiento. En su mayoría, se trata de emprendimientos pequeños e informales, que poseen un bajo nivel de productividad y una baja capacidad de generación de ingresos. En Argentina, en particular, el 23% de la población ocupada trabaja de manera independiente, como cuenta propia o empleador. De este grupo, casi el 84% corresponde a trabajadores autogestionados: el 66% como parte de un emprendimiento unipersonal, el 3% como parte de un emprendimiento asociativo³ y el 15% gestiona un emprendimiento familiar. El resto de los trabajadores independientes se distribuye entre los empleadores (16%) y un grupo de trabajadores por cuenta propia que, por las características de su trabajo, podría ser considerado como trabajadores asalariados ocultos⁴. De los trabajadores asociativos y familiares, el 88% desarrolla su actividad en emprendimientos pequeños formados por hasta 3 personas.

Como en otros países de América Latina, la tasa de emprendedores en Argentina es relativamente mayor entre los trabajadores de menores ingresos. En los dos primeros deciles de ingreso, por ejemplo, la proporción de trabajadores ocupados en

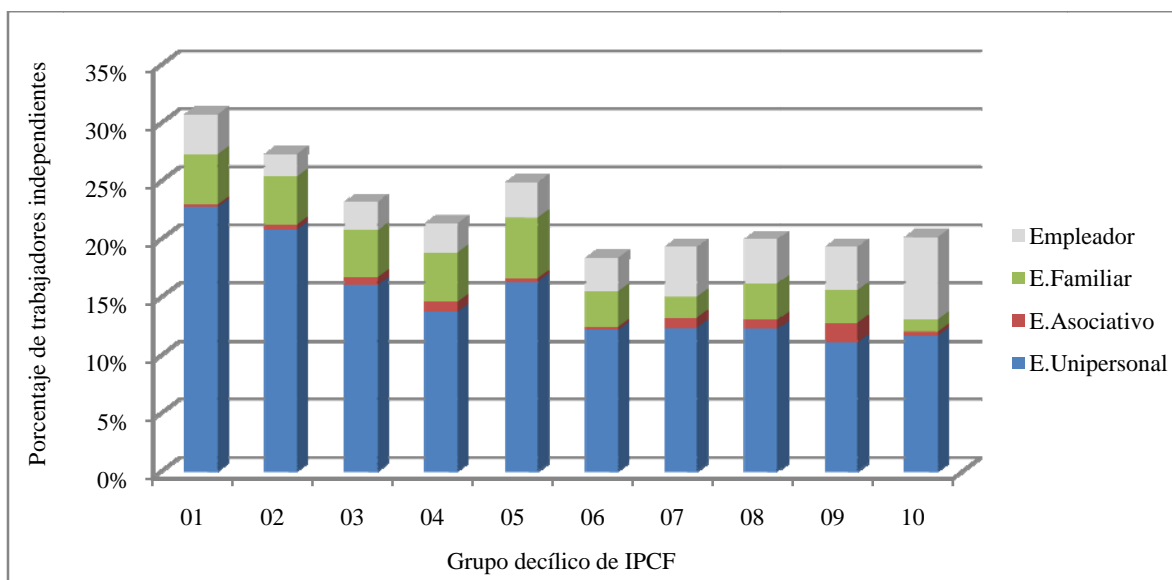
³Trabajadores por cuenta propia, sin empleados, con socios.

⁴ Son trabajadores por cuenta propia, sin socios, que trabajan para un solo cliente o para más de un cliente pero en empresas de más de una persona.

empresarios unipersonales y en emprendimientos familiares representa casi el doble (22% y 4% respectivamente) de lo que se observa en los dos deciles de ingreso más altos (11% y 2% respectivamente). Lo contrario ocurre en relación a la categoría Empleador, la cual tiene mayor peso relativo entre los trabajadores ocupados ubicados en los dos deciles de ingreso más altos.

La mayor tasa de emprendedores entre las personas de menores ingresos refleja, según de Soto (1989), el talento empresarial que posee este segmento de la población. El reducido tamaño de sus emprendimientos, por otra parte, es producto de restricciones institucionales y de mercado que limitan las posibilidades de expansión de estos negocios (de Mel y otros, 2008; CAF, 2013). Desde una perspectiva opuesta, Tokman (1976) sugiere que los pequeños emprendimientos informales son un mecanismo de subsistencia para aquellas personas que no tienen oportunidades de empleo como asalariados, ya sea por la incapacidad de la economía de crear empleos decentes y/o por su bajo nivel de productividad—que se reflejará en una remuneración baja como asalariados—, lo que las motivará a emplearse como trabajadores independientes.

Gráfico I. Proporción de trabajadores independientes según distribución del nivel de ingreso per cápita familiar. En porcentaje (2014)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC, 4° trimestre de 2014

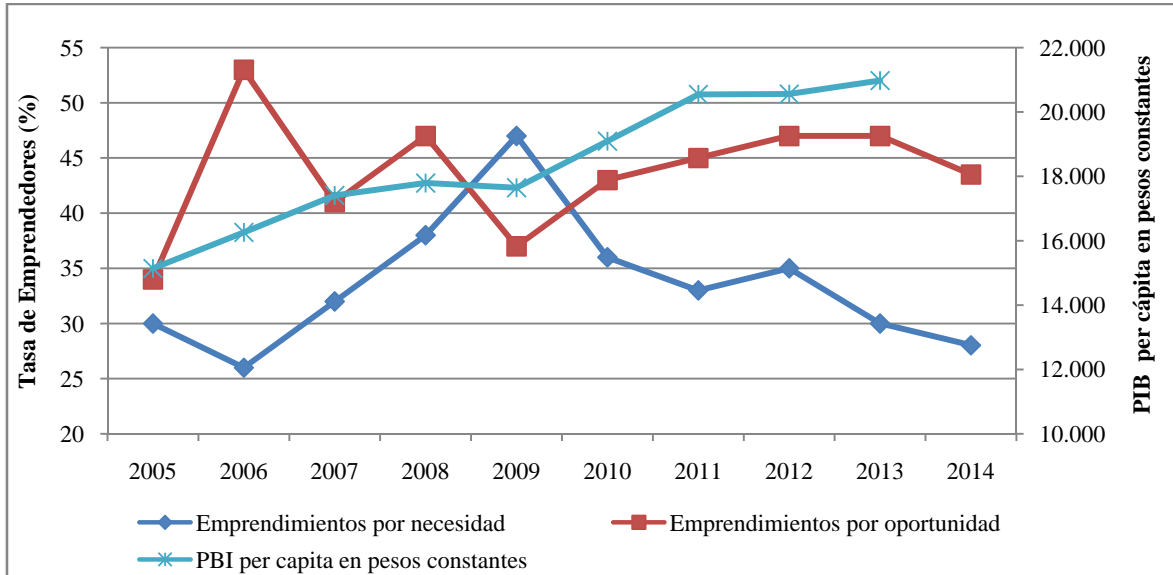
En línea con este debate, y como parte del enfoque ocupacional que define a los emprendedores como trabajadores independientes, se propone clasificar a los emprendedores según su naturaleza en Emprendedores motivados por una Oportunidad de Mejora y Emprendedores por Necesidad⁵. Los primeros son emprendedores que buscan incrementar sus ingresos –más que mantenerlos- o tener mayor independencia en su trabajo mediante la explotación de una oportunidad de negocios percibida. Los emprendedores por necesidad, por otra parte, están motivados por la falta de un empleo asalariado o por la necesidad de incrementar los ingresos de sus hogares (GEM, 2015).

Mandelman y Montes Rojas (2009) analizan la dinámica del empleo urbano en Argentina en el periodo 1995-2003 y encuentran evidencia de que el trabajo independiente es un sector segmentado, compuesto por trabajadores con habilidades empresariales -generalmente empleadores- y por trabajadores con bajas calificaciones y baja probabilidad de encontrar un empleo asalariado -por lo general, trabajadores por cuenta propia-.

Los datos de la encuesta Global Entrepreneurship Monitor muestran que, a lo largo de la última década, la tasa de emprendedores motivados por una oportunidad en Argentina ha sido, en promedio, más alta que la tasa de creación de emprendimientos motivados por necesidad. El contexto macroeconómico, sin duda, ha tenido un papel fundamental en el comportamiento de estas variables, pero su impacto no es lineal y está mediado por la dinámica del mercado de trabajo (Gráfico II).

⁵Estas variables reflejan el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) que, por uno u otro motivo, está activamente involucrada en comenzar un nuevo proyecto o se encuentra gestionando un emprendimiento en actividad por un periodo menor a tres meses.

Gráfico II. Evolución de la tasa de emprendedores por necesidad y por oportunidad y del PBI per cápita en pesos constantes de 2004 (2005-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de GEM (2005-2014) y Banco Mundial (2005-2013)

No todos los emprendimientos creados por las personas de menores ingresos responden a motivos de necesidad, ni todos los emprendimientos creados por las personas de mayores ingresos están originados en una oportunidad. Sin embargo, aplicando un test de independencia de variables categóricas, se verifica que existe una relación estadísticamente significativa entre ambas variables y que existe una diferencia significativa en los porcentajes de emprendimientos creados por necesidad y por oportunidad entre las personas del percentil más bajo y el resto de la población.

Tabla I. Distribución de Emprendimientos creados según motivo y nivel de ingreso de los emprendedores. En porcentaje (2014)

Emprendimientos creados:	Ingreso emprendedor codificado en tercios			Total
	Percentil bajo	Percentil medio	Percentil alto	
Por necesidad	61%	32%	20%	33%
Por oportunidad	39%	68%	80%	67%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de GEM

Esta clasificación, sin embargo, desconoce que los emprendimientos creados por necesidad pueden, con el tiempo, transformarse en unidades productivas dinámicas y creadoras de nuevos puestos de trabajo (Shane, 2009; Williams, 2009). Desde un enfoque conductual, distintos autores han definido a los emprendimientos en función de su papel en la economía, destacando su rol como agente facilitador de cambio y promotor de innovación y su capacidad de explotar oportunidades en contextos de incertidumbre (Naudé, 2008).

Sintetizando los aportes del enfoque ocupacional y conductual, CAF (2013) analiza las características empresariales (género, edad, nivel educativo, rasgos psicológicos, entre otras) de una muestra de emprendedores de pequeñas unidades productivas residentes en 17 ciudades de América Latina⁶. El estudio muestra que sólo el 22% de estos emprendedores posee características empresariales similares a las del segmento de empresarios medianos y grandes, mientras que el 78% restante posee características semejantes a las de la población asalariada (formal o informal). En otras palabras, sólo el 22% de los emprendedores parece contar con el potencial empresarial necesario para hacer crecer su emprendimiento, pero enfrenta restricciones, como sugiere de Soto (1989), que dificultan su desarrollo. Además, entre los pequeños empresarios que poseen características semejantes a los trabajadores asalariados, alrededor del 75% se asemeja a los trabajadores asalariados informales. Esta clasificación de los pequeños emprendedores puede ser interpretada como un reflejo de la baja probabilidad que tienen estos emprendedores de obtener un empleo formal (CAF, 2013). Estos resultados, además, permiten entrever que el financiamiento no es la única restricción al crecimiento que enfrentan los pequeños emprendimientos, lo que contribuye a explicar el bajo crecimiento de las empresas que reciben microcréditos (de Mel y otros, 2008).

Aún cuando muchos emprendimientos no estén destinados a transformarse en empresas dinámicas y creadoras de empleo y su impacto en el crecimiento económico sea marginal, algunos estudios sugieren que los emprendimientos motivados por necesidad pueden ser un mecanismo para reducir los niveles de pobreza absoluta y relativa, bajo

⁶ Las ciudades son Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas y Maracaibo.

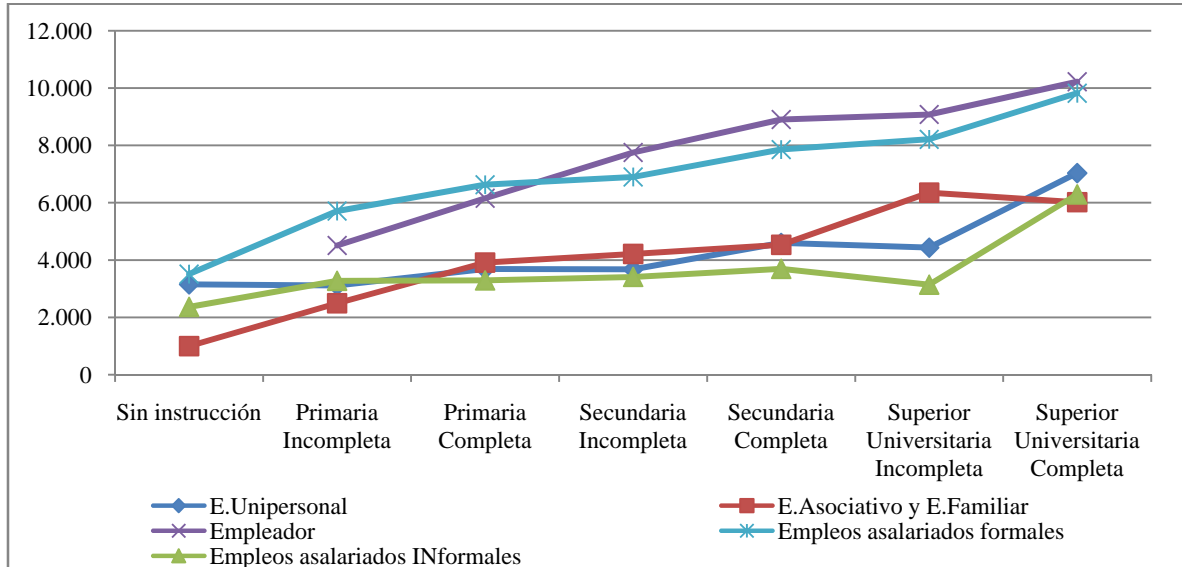
ciertas circunstancias en los países en desarrollo (Bennett, 2009; Tamvada, 2009; Kimhi, 2010).

Tamvada (2009), en particular, muestra que en India, los empleadores tienen mayor bienestar en términos de consumo que el resto de los trabajadores, y que los trabajadores por cuenta propia tienen un nivel de bienestar levemente menor que los trabajadores asalariados. Sin embargo, los trabajadores por cuenta propia –y el resto de las categorías de ocupación mencionadas– tienen más posibilidades de salir de la pobreza que los trabajadores que realizan trabajos de manera intermitente. Estos resultados, por un lado, apoyan la hipótesis de que las políticas públicas promotoras de emprendimientos entre la población desocupada no son la mejor estrategia para reducir la pobreza y que, en cambio, la creación de trabajo decente puede ser una acción mucho más efectiva en los países en desarrollo. Por otra parte, los resultados sostienen que el trabajo independiente es preferible a otras formas más precarias de empleo.

Sin controlar por los distintos factores que influyen en el ingreso laboral medio de los trabajadores –como sí lo hacen los estudios mencionados en el párrafo anterior–, el gráfico III muestra el nivel de ingreso medio de los trabajadores independientes residentes en los aglomerados urbanos de Argentina, y lo compara con el ingreso medio de los trabajadores asalariados formales⁷, según el nivel de educación. Este gráfico muestra que los trabajadores autogestionados (miembros de emprendimientos unipersonales y asociativos) tienen un ingreso laboral medio sistemáticamente menor que los empleadores y los trabajadores asalariados formales, pero similar a los trabajadores asalariados informales.

⁷ Trabajadores ocupados asalariados a los que les realizan descuentos jubilatorios.

Gráfico III. Ingreso medio de la ocupación principal según categoría ocupacional/ tipo de emprendimiento y nivel de educación. En pesos, 4° trimestre de 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC (4° trimestre de 2014)

Por último, los emprendimientos pueden ser clasificados en función del aporte que realizan a la economía en: emprendimientos productivos, no productivos (o dirigidos a la captación de rentas) y destructivos (como las actividades ilegales) (Baumol, 1990). Esta clasificación, además, sugiere que la falta de desarrollo económico en ciertos países puede no estar asociada a la ausencia de emprendedores, sino a la falta de oportunidades rentables en actividades que promuevan el crecimiento económico (Naudé, 2008).

3. Factores y procesos que condicionan la creación y sostenimiento de los emprendimientos

La amplia literatura sobre emprendimientos distingue tres grandes dimensiones de análisis de los factores que inciden en su creación y desempeño: el contexto económico, el entorno institucional y las características socioeconómicas y habilidades empresariales de los individuos. En cuanto al impacto de distintos instrumentos de política pública en la creación y desempeño de emprendimientos motivados por la falta de empleo, en los últimos años la literatura se ha concentrado en el análisis de los instrumentos financieros, especialmente bajo la forma de microcréditos y, algunos trabajos han profundizado en el impacto de la capacitación y asistencia técnica.

4.1 Contexto económico

La decisión de los emprendedores de transitar hacia el trabajo independiente no puede ser aislada del contexto macroeconómico y de su incidencia en la propia dinámica del mercado de trabajo. Distintos estudios han analizado la relación entre el ciclo económico y las transiciones ocupacionales en distintos países de América Latina y han encontrado evidencia relativamente mixta.

El estudio de Gasparini y otros (2012), por ejemplo, analiza la dinámica de los trabajadores independientes en relación al ciclo económico en 14 países de América Latina, en el periodo 2009-2011, y encuentra evidencia que la participación de los trabajadores por cuenta propia disminuye en los auges y aumenta en las crisis, probablemente debido al carácter involuntario de este tipo de emprendimientos. A diferencia de los cuentapropistas, el porcentaje de empleadores a lo largo del ciclo económico no presenta un patrón predominante entre los países. En el caso de Argentina, Chile, Ecuador, Panamá, Paraguay, Perú, y Uruguay la relación parece ser pro-cíclica. En Brasil, Costa Rica, El Salvador y República Dominicana, la relación parece contra-cíclica. En Honduras, México y Venezuela no se evidencia un patrón definido (Gasparini y otros, 2012). En oposición a este estudio, Bosch y Maloney (2008) encuentran que la decisión de pasar del trabajo asalariado formal al trabajo independiente informal en México es pro-cíclica, lo que indicaría que los movimientos hacia estas últimas ocupaciones se dan más en períodos de crecimiento, por lo que cabría suponer que no se encuentran guiadas por la “necesidad”. Por otro lado, Mondragón Vélez y Peña (2010) muestran que en Colombia la sensibilidad al ciclo económico entre los trabajadores independientes es menor que la de los asalariados y que la fracción de trabajadores independientes sólo es sensible a cambios en la tasa de desempleo cuando esta es baja. En Argentina, Mandelman y Montes Rojas (2009) estudian la dinámica del empleo urbano en relación a los ciclos económicos en Argentina en el periodo 1995-2003 y encuentran que en los años de crecimiento económico los individuos con menor nivel de escolaridad se convierten en trabajadores independientes y los trabajadores independientes más educados se convierten en asalariados. Esta tendencia se revierte cuando comienza una recesión porque amplía el número de trabajadores buscando empleo y simultáneamente aumenta la probabilidad de que los individuos más educados comiencen su propio negocio. Además, las recesiones económicas están asociadas con

un aumento en la cantidad de individuos (asalariados y desocupados) que se desplazan hacia el trabajo independiente. Cuando la recesión se profundiza y la duración promedio del desempleo aumenta, la proporción de trabajadores desocupados que se convierten en trabajadores independientes aumenta drásticamente, ya que hay menos probabilidades de transitar hacia un empleo asalariado.

A lo largo de la última década, la participación de los trabajadores independientes en el conjunto de la población ocupada ha acompañado la evolución de la economía y del mercado de trabajo en Argentina. La evolución de los porcentajes de trabajadores miembros de emprendimientos asociativos y de emprendimientos familiares, en particular, se encuentra negativamente correlacionada con el PBI per cápita en pesos constantes de 2004 y positivamente con la tasa de desocupación del periodo anterior (Tabla II).

Tabla II. Correlaciones no paramétricas Tau_b de Kendall

		Tasa de trabajadores en E.Unipersonales	Tasa de trabajadores en E.Asociativos	Tasa de trabajadores en E.Familiares	Tasa de trabajadores Empleadores
PBI per cápita en pesos constantes	Coeficiente de correlación	-0,236	-0,527*	-0,418**	0,164
	Sig. (bilateral)	0,312	0,024	0,073	0,484
	N	11	11	11	11
Tasa de desocupación (3° trimestre)	Coeficiente. de correlación	0,330	0,440**	0,550*	-0,073
	Sig. (bilateral)	0,160	0,061	0,019	0,755
	N	11	11	11	11

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).**. La correlación es significativa al nivel 0,10 (bilateral). Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC (3° y 4° trimestre periodo 2003-2013) y Banco Mundial (2003-2013)

Esto significa que cuanto mayor el PBI per cápita, menor el porcentaje de trabajadores ocupados en emprendimientos asociativos y familiares, y cuanto mayor la desocupación mayor el porcentaje de trabajadores ocupados en este tipo de emprendimientos en el trimestre siguiente. Para el resto de las categorías ocupacionales asociadas al trabajo independiente (emprendimientos unipersonales y empleadores), no se observa una relación estadísticamente significativa entre las variables.

4.2 Entorno institucional

Las principales restricciones que enfrentan los emprendimientos se encuentran en el entorno institucional de cada país. La literatura del desarrollo económico reconoce que la distribución de los emprendimientos entre diferentes actividades económicas – productivas, improductivas e incluso destructivas (Baumol 1990)-es resultado del entorno institucional y sus restricciones (Naudé, 2010). Una gobernanza débil (con inestabilidad política, económica y fiscal) y la presencia de fallas de mercado, especialmente en los mercados de trabajo y financiero, pueden generar un sistema de incentivos adverso al desarrollo de actividades productivas y de alto impacto económico (Ardagna y Lusardi, 2008). A su vez, este entorno institucional puede desincentivar la formalización de los emprendimientos, especialmente cuando los costos asociados a las tasas de inscripción, licencias, impuestos, etcétera son sumamente altos.

En Argentina, las empresas que desean comenzar una actividad formal enfrentan un entorno normativo adverso en términos de tiempo, costos y número de procedimientos en relación a otros países⁸ (Banco Mundial, 2015). Otro desafío estructural para las empresas es la ausencia de capitales de riesgo, reflejo de profundas restricciones de acceso al mercado financiero (GEM, 2015).

Los emprendimientos autogestionados, integrados por personas en situación de exclusión social o vulnerabilidad, por otra parte, encuentran hoy condiciones favorables para formalizar sus relaciones de producción y de empleo. El régimen tributario denominado Monotributo Social⁹ permite la emisión de factura, brinda facilidades para ser proveedor del Estado nacional y computa los años de aporte jubilatorio de los trabajadores miembro. Este sistema, sin embargo, no incide en la formalización de las unidades productivas, ya que no modifica las reglamentaciones vigentes en materia fiscal.

⁸Según el ranking Doing Business del Banco Mundial, Argentina se encuentra en el puesto 124 de 189 en el mundo y en el puesto 27 en América Latina y el Caribe, después de Brasil y Guyana y antes de Granada y Bolivia.

⁹ La ley nacional 25.865, promulgada en el año 2004, establece un régimen tributario permanente que permite a las personas integrantes de emprendimientos unipersonales y asociativos (de hasta 3 personas o constituidos como cooperativas de trabajo) con ingresos brutos anuales menores a \$24.000 inscribirse en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, abonando mensualmente el monto correspondiente al aporte jubilatorio.

4.3 Características socioeconómicas

Las características socioeconómicas de los emprendedores, tales como la edad, el género y su categoría ocupacional previa, son factores que inciden de manera significativa en su transición hacia el trabajo independiente, pero de manera diferente según el tipo de emprendimiento. Por ejemplo, el nivel de educación tiene un efecto positivo en los individuos que se transforman en emprendedores por motivos de oportunidad, pero un efecto negativo en aquellos emprendedores que inician una actividad como mecanismo de subsistencia. Esta afirmación adquiere particular relevancia en Argentina, donde el 48% de los trabajadores autogestionados no finalizaron el nivel secundario y, en particular, entre los trabajadores en emprendimientos familiares donde este porcentaje asciende al 52%.

Otros factores relevantes para explicar la transición de los individuos hacia el trabajo independiente son ciertas aptitudes y rasgos psicológicos como su mayor disposición a asumir riesgos, su orientación al logro, sus habilidades empresariales, etcétera (Ardagna y Lusardi, 2008; CAF, 2013). Ciertas habilidades gerenciales, tales como la capacidad de realizar diversas tareas de forma simultánea, la innovación y creatividad, son características distintivas de los empleadores, pero no de los trabajadores por cuenta propia.

4.4 Instrumentos de política

Ampliar el acceso al crédito hacia la población de menores ingresos ha sido considerado un instrumento sumamente efectivo para aliviar la pobreza y ampliar las oportunidades de los hogares desde fines de la década de 90 a nivel mundial. Sin embargo, en la última década, distintos autores han señalado la falta de evidencia empírica para evaluar el impacto de este instrumento en las condiciones de vida de los hogares. En respuesta a esta falencia, distintos equipos han realizado estudios en diferentes contextos para evaluar el impacto del microcrédito. Banerjee y otros (2015) resumen los resultados de seis estudios realizados en Marruecos (Crépon y otros, 2015), Bosnia-Herzegovina (Augsburg y otros, 2015), México (Angelucci y otros, 2015), Mongolia (Attanasio y otros, 2015) y Etiopía (Tarozzi y otros, 2015). Estos estudios encuentran que las instituciones de microcrédito amplían el acceso de los hogares a financiamiento, relajando las restricciones de acceso, pero la demanda de los hogares es menor a la



esperada, indicando que la restricción financiera no es tan alta como las organizaciones de microcrédito y programas públicos suponen. Incluso, en algunos casos, el monto global de los préstamos que toman los hogares no aumenta, porque se estos sustituyen los préstamos informales por microcréditos. Adicionalmente, los estudios no encuentran evidencia significativa de un aumento en el consumo per cápita mensual de los hogares en bienes no durables, pero sí en la compra de bienes durables.

Un objetivo explícito de los microcréditos es promover la creación de emprendimientos. Sin embargo, los estudios muestran que la probabilidad de que los hogares gestionen un nuevo emprendimiento entre 15 y 18 meses después de acceder a financiamiento no aumenta. El acceso a un microcrédito incide positivamente en la inversión que realizan los hogares en aquellos emprendimientos existentes con anterioridad al financiamiento y en el beneficio promedio de un segmento de estos emprendimientos, aquellos más rentables. Después de tres años con posibilidad de acceder a microcréditos, los emprendimientos tienen más activos y la rentabilidad es más alta entre el 15% de los emprendimientos más rentables (Banerjee y otros, 2015). Estos resultados coinciden con las conclusiones del metaanálisis realizado por Karlan y otros (2012) en base a 17 estudios de evaluación de impacto de instrumentos de financiamiento (mediante créditos o subsidios) a pequeños emprendimientos. Estos autores encuentran que el impacto de este instrumento en la rentabilidad promedio de los emprendimientos muestra un patrón difuso, ya que sólo en algunos casos la rentabilidad es positiva y significativa.

Otro instrumento de política ampliamente evaluado en la literatura es la capacitación de los emprendedores. Valdivia (2011) analiza el impacto de un programa de entrenamiento empresarial, por un lado, y de entrenamiento empresarial y asistencia técnica (tutorías individuales por un periodo de tres meses), por otro lado. Ambos programas beneficiaron a emprendedoras mujeres de la ciudad de Lima, Perú. El estudio muestra evidencia que las mujeres que participaron en el programa modificaron sus prácticas empresariales, pero de manera diferente según el tipo de instrumento. Aquellas emprendedoras que recibieron entrenamiento fueron más propensas a cerrar su negocio si este daba pérdidas, pero quienes, además, recibieron asistencia técnica fueron más proclives a planear y ejecutar innovaciones, asociarse con sus pares y acceder a fuentes informales de crédito.

El estudio plantea que aún cuando el entrenamiento es un instrumento de política relativamente barato y fácilmente escalable, la asistencia técnica (individual) es un más efectiva para promover el crecimiento de estos emprendimientos. En concordancia con los estudios que analizan el impacto del microcrédito, Valdivia (2011) muestra que el ingreso de los emprendimientos aumenta más entre los más grandes, lo que sugiere la existencia de un umbral a partir del cual este tipo de instrumento es efectivo.

El estudio no analiza el efecto a largo plazo de este tipo de capacitación, por lo que no es posible saber si la habilidad empresarial de las emprendedoras beneficiarias se mantiene en el tiempo, de forma tal que su vulnerabilidad a cambios futuros en el contexto económico.

4. Conclusión

En los últimos años, las teorías de desarrollo económico y del emprendedurismo han comenzado a reconocer sus puntos en común, ya estudiar el efecto de las instituciones en la creación y dinamismo de los emprendimientos y el papel de estas iniciativas en el desarrollo económico y social. Aunque su ámbito de estudio ya no se limita a los emprendimientos dinámicos y los factores que afectan su creación y desempeño, estos continúan siendo temas centrales, especialmente en los países en desarrollo donde la literatura sobre emprendedurismo es un fenómeno poco investigado. Aún así, algunos autores han abierto una nueva línea de investigación centrada en el impacto de los emprendimientos creados por necesidad en las condiciones de vida de sus miembros.

En cuanto a las políticas promotoras de emprendimientos, los diversos autores coinciden en que estas deberían reconocer la heterogeneidad de los emprendimientos. Esto implica plantear objetivos acordes al alcance de sus intervenciones e instrumentos que consideren las condiciones macroeconómicas, el entorno institucional y las características socioeconómicas de sus beneficiarios. La promoción de emprendimientos entre la población desocupada, en particular, puede actuar como refugio frente al desempleo en periodos de crisis, pero no necesariamente mejora las condiciones de vida de la población beneficiaria, ni facilita su transición hacia el trabajo asalariado en periodos de crecimiento económico. Aún así, cuando la recesión económica se profundiza y la duración promedio del desempleo aumenta en Argentina, la proporción de trabajadores desocupados que espontáneamente se convierte en trabajadores

independientes, especialmente por cuenta propia, aumenta drásticamente. Además, el porcentaje de trabajadores independientes entre la población de menores ingresos es relativamente alto aún en los ciclos económicos ascendentes. Es por esto que el Estado no puede dejar de reconocer a estos trabajadores como sujetos de política pública y generar condiciones institucionales y de mercado que faciliten su inclusión económica. Sin embargo, la comprensión e información que poseen las autoridades públicas y los académicos sobre los factores que condicionan el desempeño de los emprendimientos, especialmente en los países de América Latina, es aún limitada e incompleta. Los principales instrumentos de política aplicados –financiamiento y capacitación– poseen un impacto difuso en la rentabilidad de los emprendimientos y en las condiciones de vida de sus integrantes. En el corto plazo, estos instrumentos parecen incidir sólo sobre un segmento particular de la población beneficiaria –la más joven y educada, con experiencia previa en la actividad– o de los emprendimientos –las iniciativas más rentables o más grandes–. De todas formas, en los países en desarrollo la evidencia empírica es aún escasa y resta un largo camino por recorrer en el estudio de los emprendimientos creados por necesidad y los factores que inciden en su desempeño.

5. Bibliografía

- Almeida, Rita; y Emanuela Galasso (2007). *Jump-starting self-employment? Evidence among welfare participants in Argentina*, World Bank Policy Research, Working Paper 4270.
- Ardagna, Silvia; y Annamaria Lusardi (2008). *Explaining International Differences in Entrepreneurship: the Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints*, NBER, Working Paper 14012.
- Banerjee, Abhijit; Dean Karlan; y Jonathan Zinman (2015). “Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps”. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), pp. 1–21.
- Baumol, W. J. (1990). “Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive”. *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 893–921.
- Baptista, Rui; y Roy Thurik (2007). “The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier?” *Technological Forecasting & Social Change*, 74, pp. 75–89.

- Bradford, N. (2011). *Territory and local development: a place-based perspective*. Montreal: FIESS, Chantier de l'économie sociale.
- Caliendo, Marco; y Steffen Künn (2011). "Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity". *Journal of Public Economics*, 95, pp. 311–331.
- Carabajal, Y., Mendy, G., Moricz, M., y Paez, L. (2011). "Allá donde la "otra educación" y la "otra economía" se transforman en política pública... El caso del DOSSES". *Seminario Internacional La co-construcción de conocimientos y prácticas sobre la economía social y solidaria en América Latina y Canadá*.
- Castelao Caruana, M. Eugenia (2013). *La Economía Social y Solidaria en las políticas públicas nacionales y su incidencia en el territorio: alcance y perspectivas*. (Tesis doctoral inédita), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Crépon, Bruno, Florencia Devoto, Esther Duflo, y William Parienté (2015). "Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco". *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), pp. 123–50.
- Augsburg, Britta, Ralph De Haas, Heike Harmgart, y Costas Meghir (2015). "The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina." *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), pp. 183–203.
- Angelucci, Manuela, Dean Karlan, y Jonathan Zinman (2015). "Microcredit Impacts: Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco." *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), pp. 151–82.
- Attanasio, Orazio, Britta Augsburg, Ralph De Haas, Emla Fitzsimons, y Heike Harmgart (2015). "The Impacts of Microfinance: Evidence from Joint-Liability Lending in Mongolia." *American Economic Journal: Applied Economics*, 7 (1), pp. 90–122.
- Tarozzi, Alessandro, Jaikishan Desai, y Kristin Johnson (2015). "The Impacts of Microcredit: Evidence from Ethiopia." *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), pp. 54–89.
- Corporación Andina de Fomento (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá: CAF.

- Congregado, Emilio; Antonio Golpe; y Mónica Carmona (2010). "Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain", *Journal of Policy Modeling* 32, pp. 828–842
- De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Nueva York: Harper & Row.
- de Kok, J., Deijl, C., y Veldhuis-Van Essen, C. (2013). *Is Small Still Beautiful?* Berlin: ILO, GIZ, BMZ.
- de Mel, S.; D. McKenzie y C. Woodruff (2010). "Who Are the Microenterprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman versus de Soto". En J. Lerner y A. Schoar (Ed.) *International Differences in Entrepreneurship*, University of Chicago Press, pp. 63-87.
- Fernández, J. P. (2012). *La implementación del Programa Ingreso Social con Trabajo "Argentina Trabaja" en ámbitos subnacionales*. Buenos Aires: Documento de Trabajo n° 96, CIPPEC.
- Gasparini, L., Gluzmann, P. y Jaume, D. (2012). *Decisiones laborales en América Latina: El caso de los emprendedores*. Documento de Trabajo CAF N° 2012/06. Caracas: CAF.
- Hadjimichalis, C., y Hudson, R. (2007). "Rethinking local and regional development: implications for radical political practice in Europe". *European Urban and Regional Studies*, 14 (2), pp. 99-113.
- Hintze, S., y Deux, M. V. (2007). "La relación estado-sociedad en las políticas públicas de promoción de la Economía Social y Solidaria". *V Jornadas Internacionales de Estado y Sociedad "Estado y sociedad en la búsqueda de nuevos roles"*. Buenos Aires.
- Hopp, M., y Frega, M. (2012). Trabajo asociativo y políticas sociales: Tensiones y potencialidades en la experiencia de implementación del Programa "Argentina Trabaja". *Revista "Debate Público. Reflexión de Trabajo Social"*, pp. 71-81.
- Valdivia, Martín (2011). *Training or Technical Assistance? A Field Experiment to Learn What Works to Increase Managerial Capital for Female Microentrepreneurs*. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo



- Mandelman, Federico; y Montes Rojas, Gabriel (2009). “Is Self-employment and Micro-entrepreneurship a Desired Outcome?” *World Development*, 37(12), pp. 1914–1925.
- Naudé, Wim (2008). *Entrepreneurship in economic development*, Research Paper, UNU-WIDER, United Nations University, No. 2008/20
- O’Leary, C.J. (1999). *Promoting Self Employment among the Unemployed in Hungary and Poland*. W.E. Upjohn Institute for Employment Research. Working Paper.
- Rodriguez-Planas, N. (2008). “Channels through which public employment services and small-business assistance programs work”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 72, 4, pp. 458–485.
- Román, Concepción, Emilio Congregado, y José María Millán (2013). “Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme?” *Journal of Business Venturing*, 28, pp. 151–175.
- Secretaría de Políticas Sociales y Desarrollo Humano. (2007). *La construcción pública del Desarrollo Local. La experiencia del Plan Nacional "Manos a la Obra"*. Buenos Aires: PNUD- Ministerio de Desarrollo Social.
- Shane, Scott (2009). “Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy”. *Small Business Economics*, 33, pp.141–149
- Schoar, Antoinette (2010). “The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship”. En J. Lerner y S. Stern (Ed.) *Innovation Policy and the Economy*, University of Chicago Press, pp. 57-81.
- Subirats, J., Knoepfel, P., Larrue, C., & Varone, F. (2008). *Análisis y gestión de políticas públicas*. Barcelona: Ariel.
- Thurik, R., Audretsch, D., Carree, M., y Van Stel, A. (2008). “Does self-employment reduce unemployment?” *Journal of Business Venturing* 23, pp. 673–686.
- Tokman, Victor (2007). *Modernizing the Informal Sector*, UN/DESA Working Paper n° 42.
- Vuotto, M. (2011). *El cooperativismo de trabajo en la Argentina: contribuciones para el diálogo social*. Lima: OIT/Programa Regional para la Promoción del Diálogo Social en América Latina.



- Wennekers, S.; A. Van Stel, A. R. Thurik, y P. Reynolds (2005). “Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development”. *Small Business Economics*, 24(3), pp. 293–309.
- Williams, C. (2009). “The Motives of Off-the-books Entrepreneurs: Necessity or Opportunity-driven?” *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), pp. 203-17.
- Bennett, John (2010). “Informal Firms in Developing Countries: Entrepreneurial Stepping Stone or Consolation Prize?” *Small Business Economics*, 34, pp. 53-63.
- Tamvada, Jagannadha (2010). “Entrepreneurship and Welfare”. *Small Business Economics*, 34, pp. 65-79.
- Kimhi, Ayal (2010). “Entrepreneurship and Income Inequality in Southern Ethiopia”. *Small Business Economics*, 34, pp. 81-91.
- Bosch, M. y Maloney, W. (2008). *Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries*. IZA Discussion Paper N° 3514. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Mondragón Vélez, C. y Peña, X. (2010). “Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case”. En J. Lerner y A. Schoar (Eds.), *International Differences in Entrepreneurship*, pp. 89-127. Chicago: University of Chicago Press.