

LOS MICRO-EMPRESARIOS EN CÓRDOBA: UN ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS Y DEL IMPACTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS*

Fernando Sonnet

Instituto de Economía y Finanzas. U.N.C

Leandra Bernard

Instituto de Economía y Finanzas. U.N.C

Eugenia Meiners

Instituto de Economía y Finanzas. U.N.C

Síntesis

El objetivo del trabajo es caracterizar distintos aspectos socioeconómicos de los micro-empresarios a partir de una muestra de 257 unidades productivas innovadoras ubicadas en la Provincia de Córdoba. El enfoque se orienta al análisis de los aspectos demográficos y el papel de las políticas públicas en la performance experimentada por los microempresarios; mediante la utilización del análisis de regresión lineal múltiple, las técnicas de análisis de clusters y un modelo logit se ha buscado verificar las hipótesis planteadas en torno a este fenómeno. Las conclusiones demuestran que no todos los empresarios responden a características uniformes, dependiendo éstas del perfil y el éxito de cada uno. Las mujeres líderes y con apoyo familiar relativo son las exitosas; en el grupo de varones, el de menor nivel educativo y ser desempleado fue el más relevante para realizar emprendimientos. Las microempresas exitosas son las que aplican tecnologías de vanguardia, utilizan instrumentos de marketing y gestión y control de calidad. En cuanto al efecto de las políticas públicas, se comprobó que tienen una orientación pro-pobre.

Palabras claves: micro-empresarios, políticas públicas, performance.

I. Introducción

El objeto del presente trabajo es caracterizar distintos aspectos socioeconómicos de los micro-empresarios identificados en una muestra de 257 micro-empresarios productivos innovadores estudiados en la Provincia de Córdoba en los años 2007 y 2008. Se busca identificar los atributos socio-económicos de los agentes económicos y su relación con las características del emprendimiento. Esto ha facilitado la interpretación de los resultados esperados de la actividad emprendedora, lo que constituye un elemento necesario para el diseño de las políticas públicas dirigidas al sector.

Existe una amplia bibliografía en la que se cuestiona la capacidad de supervivencia de los emprendimientos pequeños. En general, esto aparece ligado tanto a variables de capital humano de los empresarios, cuanto a la orientación de las políticas públicas. Estas últimas, podrían resultar neutrales con respecto a las características del capital humano de los empresarios, contener en su diseño un sesgo "pro-pobre", o representar un incentivo dirigido a impulsar preferentemente la incorporación de tecnología de punta; éstas cuestiones son de sumo interés en el contexto de una economía en desarrollo con alta tasa de crecimiento como la experimentada recientemente en Argentina.

Si bien la teoría económica ha reconocido siempre el papel del empresario innovador como

* Este trabajo surgió en el marco del proyecto PICTOR 2004 - 961-5, financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Técnica, y el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Provincia de Córdoba. Integran además el equipo de colaboradores H.R. Gerstel y R.F. Giuliodori. F. Sonnet es Profesor Investigador del IEF de la UNC.

elemento central del desarrollo económico, los estudios específicos sobre empresariedad –*entrepreneurship*– y microempresa son relativamente recientes, muchos de los cuales fueron estimulados por los estudios pioneros de Blanchflower y Oswald (1998). Estos autores indagaron acerca de la aparente existencia de un número mayor de personas que desearían ser emprendedores en relación al número efectivo de emprendedores existentes, a partir de la evidencia de los diferentes estudios realizados para Estados Unidos y Europa. Esta aparente inconsistencia ha generado estudios que buscan caracterizar las personas emprendedoras y las condiciones de la economía que estarían impulsando o frenando el ritmo de crecimiento de la microempresa.

La expansión de las economías de los países industrializados que se produjo con posterioridad a la terminación de la Segunda Guerra Mundial, trajo aparejadas transformaciones apreciables en la conformación de las actividades productivas del mundo desarrollado y en los países de menor desarrollo relativo. Los cambios demográficos (transición demográfica) que también fueron surgiendo con motivo del descenso de las tasas de natalidad y mortalidad, con el consecuente envejecimiento de la población, alentaron inicialmente la aparición y el desarrollo de nuevas manifestaciones en cuanto a las formas y naturaleza de las ocupaciones en el mercado laboral. Este fenómeno, en general, estuvo acompañado por las fluctuaciones del ciclo económico que, al acentuarse particularmente en los últimos 25 años, pusieron de manifiesto la necesidad de mitigar el desempleo y las condiciones de la pobreza, dando estímulo a la creación de microempresas, bajo condiciones muy diversas, según los países. A su vez, las políticas de ayuda internacional hacia las naciones menos desarrolladas que durante la segunda mitad del siglo XX se focalizaron en los flujos de inversiones en equipamiento e infraestructura, contribuyeron a la intensificación de los procesos de migración rural-urbanos en los países perifé-

ricos. Paralelamente, en el ámbito de las familias se comenzó a percibir un mayor protagonismo de la mujer en el desempeño de tareas remuneradas, sea bajo la forma de relación de dependencia, cuanto de las actividades por cuenta propia. Los problemas cíclicos por la aparición del desempleo en los distintos países del mundo en desarrollo llevaron a la necesidad de mitigar sus efectos negativos sobre el nivel y calidad de vida de las familias; así fueron surgiendo nuevas figuras en el escenario económico, en particular, las denominadas familias micro-emprendedoras, fenómeno que se ha extendido en casi todos los países de América Latina.

Un estudio reciente del Banco Mundial (Perry, 2007) señala que en la región, la microempresa genera entre un 40 y 60 por ciento del empleo por cuenta propia. En Argentina, las pequeñas firmas representan algo más del 50 por ciento del autoempleo.

En ese marco, los micro-emprendimientos productivos desempeñan un rol importante en ciertos segmentos de la población porque constituyen una alternativa a las ocupaciones en relación de dependencia; éstos permiten desarrollar la iniciativa personal con mayor libertad y entusiasmo, y un horizonte que puede ser sin fronteras; constituyen al mismo tiempo nuevas experiencias que los individuos y las familias suelen utilizar para enfrentar los efectos del desempleo, la caída de los ingresos y la consecuente sumisión en la pobreza.

Por su parte, numerosos estudios han observado que los micro-emprendimientos están normalmente muy ligados a la familia, esto hace que su desenvolvimiento y evolución resulten afectados por las características particulares de cada hogar. Entre éstas cabe destacar: el modo de vida, horarios, convivencia, nivel de habilidades, lugar de residencia, educación, etc. de los miembros del hogar. Se trata entonces de un complejo conjunto de situaciones sociales que se generan a partir de estas formas de organiza-

ción del trabajo, que por su influencia en la performance del micro-emprendimiento es necesario conocerlas y merecen ser tenidas en cuenta cuando se diseñan políticas públicas para el sector.

El objetivo de este trabajo es indagar sobre esta problemática latino-americana efectuando una caracterización de la población que impulsa los micro-emprendimientos productivos innovadores de la Provincia de Córdoba y poniendo énfasis en los aspectos socioeconómicos de los micro-emprendedores; en el estudio se aplican análisis de regresión lineal múltiple, técnicas de análisis de clusters y un modelo logit. La muestra se ha diseñado con el criterio de considerar los micro-emprendimientos que tienen cinco o menos personas ocupadas en el ámbito de la Provincia de Córdoba; se estudian los aspectos económicos, demográficos y sociológicos relativos a una serie de actividades que generan valor agregado e incorporan tecnologías o formas de producción innovadoras.¹

II. Aspectos metodológicos

La muestra fue diseñada a partir de las siguientes fuentes de información: (i) datos provisorios del Censo Nacional Económico 2004 que indican que en la Provincia de Córdoba existían, en ese año, un total aproximado de 90 mil establecimientos con cinco o menos personas ocupadas, distribuidos por departamento; (ii) población de los centros urbanos, según el último Censo Nacional de Población y Viviendas, con el objeto de complementar las ponderaciones de la muestra -dado que la máxima desagregación del Censo Económico es a nivel departamental-, y asumiendo que la cantidad de micro-emprendimientos estaría relacionada directamente con la población; (iii) diferentes padrones y registros administrativos existentes en organismos públicos e instituciones privadas, tales como municipali-

dades, Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa, Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba, Fundación Banco de la Provincia de Córdoba, Ferias y otros, de los que se tomaron los datos básicos de identificación, así como la rama de actividad de cada uno de los micro-emprendimientos. Estas fuentes conformaron el padrón básico unificado para esta investigación; a partir del mismo, se seleccionó una muestra segmentada que tuvo en cuenta la importancia relativa de cada una de las regiones y sectores productivos con distinto grado potencial de innovación tecnológica. Como resultado de este proceso se determinó que el tamaño de la muestra representativa a utilizar debía ser de 287 micro-emprendimientos distribuidos entre la ciudad Capital (114) y el interior de la Provincia (173), con la que se pudieron realizar estimaciones de proporciones con un margen de error de 5,8 puntos porcentuales.

En cuanto a la distribución de la muestra por ramas de actividad, en un primer momento se clasificó a los micro-emprendimientos usando la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (ClaNAE - 97) a un nivel de dos dígitos. Al mismo tiempo, se observó que algunas actividades permitían más que otras el desarrollo de innovaciones, aunque no eran determinantes de ello. En base a esto se efectuó una división entre aquellas ramas con mayor posibilidad de incluir micro-emprendimientos innovadores y aquellas con mayor posibilidad de incluir micro-emprendimientos tradicionales o no innovadores. Como ejemplo del primer grupo se puede citar a la rama "servicios empresariales" "elaboración de productos alimenticios y bebidas" y entre las del segundo grupo, se encuentran "comercio al por menor" y "servicios de hotelería y restaurantes". Teniendo en cuenta que el objeto de estudio son los micro-emprendimientos innovadores, la muestra se diseñó otorgándole al primer grupo una participación del 70% en el total y al se-

1- En este marco debe entenderse por "innovación" la puesta en el mercado de productos y servicios novedosos para el consumidor en el sentido de que, a pesar de tener sustitutos cercanos, son diferentes de los existentes en el grado de satisfacción que producen en los demandantes. Más allá de las cualidades inherentes o funcionales de los bienes en cuanto a su utilidad, entran a jugar aspectos subjetivos que las mismas innovaciones incorporan en dichos bienes.

gundo el restante 30%. Se decidió proceder de esa forma y no eliminar al segundo grupo por dos razones: en primer lugar, como se expresó con anterioridad, la rama de actividad podría ser indicativa del grado de innovación que puede tener un emprendimiento pero de ninguna forma es determinante del mismo, y en segundo lugar, al estudiarse las salidas laborales frente a situaciones de pobreza y desempleo, deben contemplarse aquellos casos en que a pesar de no tener elementos innovadores, el emprendimiento permite la subsistencia.

II. 1. Micro-emprendedores y micro-emprendimientos

En este trabajo se diferencia el perfil demográfico del micro-emprendedor de las características económicas del micro-emprendimiento. Esta diferenciación que no siempre aparece con claridad en la bibliografía, es introducida para reflejar que sólo una de cada diez empresas subsiste al cabo de 2 años², lo que plantea desafíos para comprender cuáles son los factores socio-económicos de los emprendedores que más ayudan a predecir el éxito de cada iniciativa. Se ha observado que, en los trabajos sobre esta temática, se estudian tres fenómenos: (i) cómo se superan los fracasos antes de volver sustentable una iniciativa, (ii) si existen diferencias apreciables entre el estilo de liderazgo femenino y masculino, y (iii) si los micro-emprendedores se forman como reacción defensiva ante los episodios de expulsión del mercado de empleo de asalariados. Una breve descripción de la literatura sobre el tema, permite conformar un panorama sobre el estado más reciente del debate acerca de las cuestiones arriba planteadas.

La forma más sencilla de expresar la capacidad empresarial para Blanchflower y Oswald (1998) es el auto-empleo, quienes sostienen, en base a un análisis para un grupo de países altamente industrializados, que el

número de personas con capacidad empresarial dispuestas a emprender un nuevo negocio, es entre 3 y 4 veces superior al número de emprendedores efectivos que hay en la población económicamente activa (aproximadamente 15%); y se preguntan acerca de las motivaciones que impulsan este fenómeno, encontrando que el autofinanciamiento es un determinante fundamental. Por su parte, Cranwell y Kolodinsky (2002) identificaron que, para el estado de Vermont, el estancamiento en la creación de puestos de trabajo y el bajo caudal de capital humano contribuyeron, dentro del segmento de familias menos favorecidas económicamente, a impulsar la formación de firmas pequeñas. Concluyen que la política pública debe incidir principalmente sobre la capacitación empresarial, una herramienta positiva para hacer sustentables a los emprendimientos de este segmento de la población. Servon (2006) recomienda que las políticas públicas para las micro-empresas de los EEUU, deberían orientarse hacia tres temas estratégicos para lograr su supervivencia: reestructuración, innovación y certificación de estándares. En esta dirección, Lichtenstein y Lyons (2006) desarrollaron un modelo que ayuda a tomar decisiones acerca de la inversión en creación de capacidad empresarial de manera de optimizar su contribución al crecimiento económico. Scorsone et al. (2006) estudiaron los determinantes que explican el surgimiento de los micro-emprendimientos a nivel de condados y localidades para el estado de Kentucky; mediante un sistema de ecuaciones desarrollan una regresión múltiple que incorpora variables económicas, demográficas, sociales y educacionales.

Entre muchos estudios existentes, el papel de los marcos regulatorios para promover clima de negocios fue estudiado por Ardagna y Lusardi (2008). En cuanto a América Latina, también se ha manifestado un interés en los últimos años por el estudio de estos problemas³ y

las hipótesis propuestas. En cuanto a Argentina, Kantis et al. (2000) destacan como positivo para la creación de empresas la estabilidad de los precios y el ambiente de crecimiento económico; la seguridad en la proyección de los negocios aumenta los deseos de los emprendedores. Los aspectos negativos, en cambio, están relacionados con el funcionamiento del mercado (falta de financiamiento inicial, flujos de caja negativos, dificultades para acceder al crédito y mayores costos de transacción). Todo esto torna relevante el análisis de los aspectos socio-demográficos de los emprendedores que impulsan el desarrollo de las micro-empresas de Córdoba y su comparación con otros países de la región.

II. 2. Resultados

Caracterización de los micro-emprendedores

Atendiendo a las características del micro-emprendedor, se estudiaron algunos aspectos personales, que permiten ahondar en el perfil de los mismos.

Edad

La edad de la mayoría de los micro-emprendedores encuestados (59.5%) está entre 35 y 54 años (tabla 1), siendo la edad media 45,6 años. Se trata por tanto de personas de mediana edad, levemente superior a la observada en México⁴. Si bien el resultado puede parecer extraño al considerar que la aversión al riesgo se incrementa con la edad -en el sentido de que los estudios demuestran que el deseo de emprender un trabajo independiente disminuye con la edad-, en el caso de la ciudad de Córdoba son las personas mayores quienes realmente se encuentran desarrollando actividades independientes. Una posible explicación es que previo a emprender la actividad, deben emplearse en otra, con el fin de acumular capital económico, e incrementar su capital humano (Fajnzylber et. al., 2003, Blanchflower et. al., 2001).

Composición familiar y situación conyugal

Respecto al grupo familiar, la mayoría de los micro-emprendedores encuestados, pertenece

Tabla 1
Micro-emprendedores encuestados por grupos de edad,
según género. Provincia de Córdoba, 2007 - 2008.

Edad	Varón			Mujer			Total	
	Cant.	Horiz.	Vertic.	Cant.	Horiz.	Vertic.	Cant	%
Entre 18 y 34 años	33	66,0	22,3	17	34,0	15,6	50	19,5
Entre 35 y 54 años	86	56,2	58,1	67	43,8	61,5	153	59,5
Más de 54 años	29	53,7	19,6	25	46,3	22,9	54	21,0
Total	148	57,6	100	109	42,4	100	257	100

Fuente: elaboración propia.

3- http://www.inta.gov.ar/balcarce/noticias/inta_expone/AuditorioGuillermoCovas/MicroemprendProd.pdf Véase también Cunningham (2000), para México, Jelin, et al (2001), para Argentina, y Fajnzylber y Maloney (2006) para un análisis comparado de América Latina.

4-(Heino y Pagán, (2001) señalan que la edad media de los micro-emprendedores es de 43 años y Woodruf, (2001) 41 años.

a una familia "tipo" de hasta cuatro integrantes (66.9%) y el 65% son casados.

Nivel educativo

Una consideración especial merece el nivel educativo de los micro-emprendedores encuestados. La figura 1 muestra que los micro-emprendedores poseen un mayor nivel de educación en comparación con el nivel educativo de la población urbana de la provincia de Córdoba, mayor de 15 años.

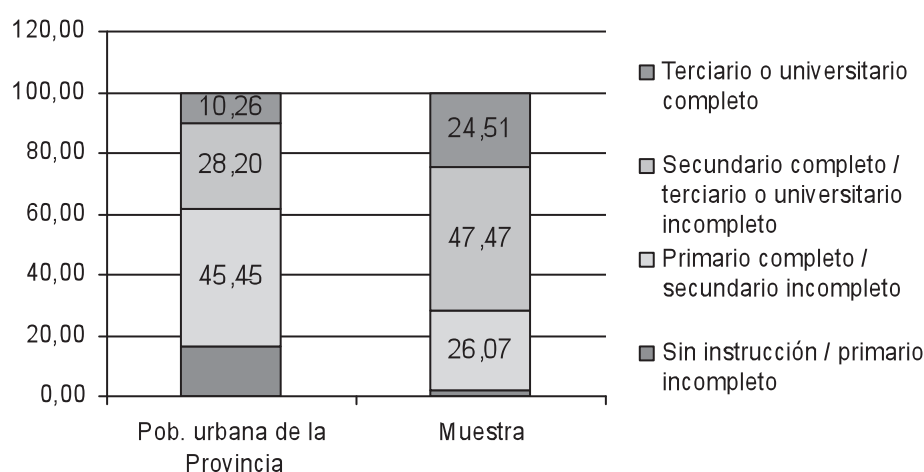
El resultado parece llamativo cuando se considera el argumento de que en los países en desarrollo, el sector de auto-empleados y micro-empresarios absorben al trabajo precario y las personas excluidas del mercado laboral (generalmente con bajos niveles de instrucción). Sin embargo, algunos estudios han indicado que los patrones de entrada, salida y crecimiento de las micro-empresas en estos países, se asemejan a los observados en países desarrollados, donde la aparición de pequeños emprendedores no está directamente vinculada a la precariedad laboral (Fajnzylber et. al., 2006, Perry et. al., cap. V, 2006).

La figura 2 muestra que, al descomponer el nivel educativo dentro de cada sexo, prácticamente un cuarto de las mujeres alcanzaron el nivel "Terciario o universitario completo", situación similar a la observada para los varones. Por contraposición, al considerar los estratos medios de educación, se ve claramente un mayor nivel educativo relativo de los varones (el 50,7% de los mismos poseen "Secundario completo / terciario o universitario incompleto, mientras que el 43,1% de las mujeres están comprendidas en dicha categoría y lo contrario sucede en la categoría "Primario completo / secundario incompleto).

Participación femenina

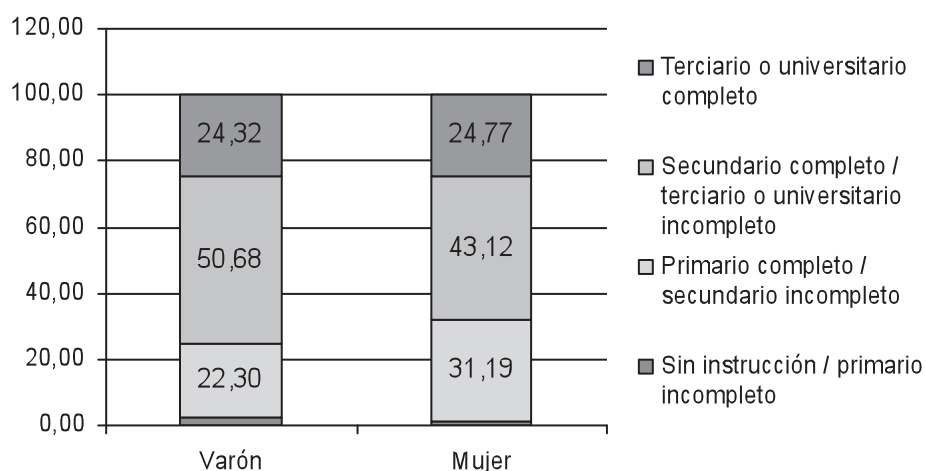
En el estudio se encontró que el porcentaje de mujeres micro-emprendedoras representa el 42.4% del total. Esta proporción es superior a la hallada en otros países de América Latina. Así, se tiene que Cunningham y Maloney (2001) en un trabajo para México encontraron que en 1991 el 35% de los micro-emprendedores son mujeres, por otra parte, el informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) estimó que el promedio a nivel mundial se sitúa en torno al 40%.

Figura 1
Nivel educativo de los microemprendedores de la muestra y nivel educativo de la población urbana de la Provincia de Córdoba (en %).



Fuente: elaboración propia en base a pregunta N° 19 del cuestionario (2007, 2008) y datos del Censo Nacional de Población y Viviendas 2001, INDEC.

Figura 2
Nivel educativo de los micro-emprendedores según género



Fuente: elaboración propia en base a preguntas N° 19 y 36 del cuestionario (2007,2008)

De la mencionada tabla 1 también se desprende que en el estrato superior de la edad participan con mayor preponderancia las mujeres respecto a los hombres. Esto está en línea con resultados de otros estudios. Una hipótesis es que las mujeres enfrentan mayores barreras en el mercado laboral que impiden la acumulación de capital necesaria para emprender un negocio (Heino y Pagán, 2001). Otra hipótesis es que la mujer puede contribuir al apoyo del varón cuando éste se encuentra en la edad de retirarse de la vida activa.

Experiencia laboral previa del micro-emprendedor

La experiencia laboral previa del micro-emprendedor fue examinada computando el tiempo transcurrido desde su incorporación al mercado del trabajo hasta el momento en que se inicia como trabajador por cuenta propia. La tabla 2 muestra la distribución de los micro-emprendedores teniendo en cuenta esa experiencia previa, donde la primera fila indica la cantidad de varones y mujeres que se iniciaron directamente como cuenta-propistas. El porcentual de individuos en estas condiciones es de 24,1%, no apreciándose diferencias por sexo. El 75,9% res-

tante corresponde a personas de ambos sexos que tuvieron otras experiencias laborales previas antes de ser micro-emprendedores.

Adicionalmente, se observa que las mujeres tienden a acumular más años de experiencia en otras actividades, respecto de los hombres, antes de convertirse en cuenta-propistas. Algunas de las posibles razones de este fenómeno son: una mayor disponibilidad de tiempo para emprender nuevas actividades, por parte de la mujer, cuando se ha liberado de las obligaciones familiares vinculadas a la crianza de los hijos; la mayor edad promedio de la mujer respecto del hombre, unida a la jubilación más temprana a que accede, promueve la búsqueda de un segundo ingreso complementario del hogar; y la mayor aversión al riesgo por parte de la mujer que prefiere mantenerse en un empleo con ingreso fijo.

Motivaciones que originan los micro-emprendimientos

Los resultados del trabajo indican que, para los encuestados, los siguientes factores fueron importantes a la hora de tomar la decisión de iniciar el microemprendimiento: "Deseo

Tabla 2

Tiempo transcurrido entre el inicio de la actividad laboral y el primer trabajo por cuenta propia

Años transcurridos antes de iniciar la primer actividad por cuenta propia	Sexo				Total	
	Varones		Mujeres			
	Cant	%	Cant	%	Cant.	%
Menos de un año	33	22,3	29	26,6	62	24,1
Entre 1 y 5 años	30	20,3	16	14,7	46	17,9
Entre 6 y 10 años	35	23,6	14	12,8	49	19,1
Entre 11 y 15 años	17	11,5	16	14,7	33	12,8
Más de 15 años	33	22,3	34	31,2	67	26,1
Total	148	100	109	100	257	100

Fuente: elaboración propia en base a preg. N° 12, 13 y 36 del cuestionario.

de progreso económico" (87.2%), "Logro de una realización personal" (76,7%), "Poner en práctica los conocimientos adquiridos" (56.8%), "Ser el propio Jefe" (52.5%). Para interpretar estos resultados cabe recordar las dos posiciones centrales desarrolladas en la bibliografía, donde una de ellas pretende explicar la expansión del fenómeno de las micro-empresas como reacción durante la fase descendente del ciclo económico y como una estrategia familiar para luchar contra el desempleo, y la otra plantea, en cambio, un enfoque basado en motivaciones relacionadas principalmente con factores personales que hacen a la realización del individuo y su espíritu de progreso. Las respuestas de los encuestados parecen avalar esta segunda posición, ya que el deseo de progreso económico, el de realización y el de puesta en práctica de los conocimientos adquiridos son las que predominaron, en tanto que la motivación originada en el estado de desempleo fue escasamente mencionada.

Este resultado está en concordancia con estudios realizados para micro-emprendimientos en México, donde, entre otros, Cunningham y

Maloney (1999) indican que la mayoría de los micro-emprendedores han elegido su ocupación de manera voluntaria buscando mayor independencia y mayores ingresos. Dos estudios para América Latina arriban a conclusiones similares. Por un lado un informe reciente del Banco Mundial (Perry, et al, 2007, p 148) sugiere que la mayoría de los micro-emprendedores entran al sector por voluntad propia, y, por el otro, Global Entrepreneurship Monitor destaca que en los países de ingresos medios más del 60% de los emprendimientos surgen por oportunidad y no por necesidad.

¿Son todos los micro-emprendimientos iguales?

Una cuestión que interesó dentro del estudio estuvo relacionada con el grado de heterogeneidad de los micro-emprendimientos encuestados. El análisis empírico permitió detectar que se puede realizar una diferenciación importante entre los micro-emprendimientos, según se considere su performance y algunos aspectos relacionados con la persona del micro-emprendedor⁵. En particular, los atributos examinados fueron el sexo, la edad (no resultó

estadísticamente significativa), educación, la motivación que tuvo para lanzarse como micro-emprendedor y la colaboración de familiares en el negocio.

A partir de las variables arriba mencionadas y mediante el empleo del análisis de cluster (jerárquico y no jerárquico) sobre los datos de los 257 micro-emprendimientos encuestados⁶, se elaboró la tabla 3 que presenta los centros de los conglomerados; se conformaron cuatro grupos diferenciados, que se pueden describir de la siguiente manera:

Cluster 1: Micro-emprendimientos gestionados por varones que se convirtieron en micro-emprendedores por razones que no estuvieron principalmente determinadas por un estado de desempleo, con educación y capacitación superior al promedio de la muestra. En estos micro-emprendimientos aproximadamente la mitad de las personas que trabajan son familiares. Su performance se corresponde con el máximo entre los grupos constituidos.

Cluster 2: Micro-emprendimientos gestionados por mujeres cuya motivación principal para convertirse en micro-emprendedoras estuvo fuertemente basada en su estado de desempleo. Tanto la educación y capacitación, cuanto la performance de estos micro-emprendimientos se corresponden con el valor mínimo verificado entre los grupos constituidos. Adicionalmente están acompañadas por un grupo importante de familiares que colaboran en el mismo.

Cluster 3: Micro-emprendimientos gestionados por hombres, que a diferencia del cluster 1, se trata de personas en las que el desempleo fue un factor muy importante a la hora de decidir iniciarse en el emprendimiento. Al igual que el clúster de mujeres motivadas por el desempleo, este grupo exhibe un nivel de performance por debajo de la media aunque

superior a aquel. En cuanto al nivel de educación y capacitación, está por debajo de la media pero es superior a los dos clúster que incluyen principalmente mujeres.

Cluster 4: Conformado en su mayoría por mujeres a cargo de micro-emprendimientos de alta performance. En este caso el desempleo no fue un factor importante al momento de iniciar el negocio y se diferencia del clúster 1 en el nivel relativamente bajo de educación y capacitación.

En el Anexo se incluye la correspondiente tabla ANOVA del análisis de cluster realizado.

¿De qué variables depende la performance de los micro-emprendimientos?

Al observar la performance de los micro-emprendimientos estudiados (Tabla 3), se encontró una variedad de situaciones que en general parecieran guardar una cierta asociación con las características personales de los emprendedores, de manera que una cuestión que resulta de interés es indagar sobre los posibles factores asociados al éxito de la actividad emprendida.

Para medir el desempeño de los micro-emprendimientos y evaluar en qué medida los mismos fueron o no exitosos, se utilizó el índice de performance (ind-per) construido a partir de la opinión del entrevistado con relación a los siguientes aspectos: nivel de ventas, utilidad, personal ocupado e imagen o prestigio social del emprendimiento y en qué medida la actividad le permite cubrir los gastos necesarios para vivir. Este índice fue normalizado con límite inferior cero y superior uno y se utilizó para correr el siguiente modelo:

5- La existencia de una diferenciación importante entre los micro-emprendimientos también fue corroborada por la opinión vertida por los encuestadores en una sesión de Grupos de Enfoque, (Focus Group), realizada para recoger las principales experiencias que vivieron durante las entrevistas que llevaron a cabo con motivo de la encuesta.

6- Del total de la muestra se trabajó con 257 encuestas efectivas.

Tabla 3
Centros de los conglomerados finales

Variables	Conglomerado			
	1	2	3	4
Índice de performance	0,78	0,63	0,71	0,78
Educación x capacitación	0,4	0,26	0,31	0,29
Motivación: estaba desempleado	0,11	0,9	0,89	0,13
Prop. de familiares	0,5	0,69	0,46	0,49
Sexo (1 = mujer)	0	1	0	1
N° de casos por grupo	111	54	37	55

Casos válidos: 257

$$Y = X\beta + \mu$$

donde:

Y es el vector de los índices de performance para los micro-emprendimientos de la muestra

X es el vector de las variables explicativas empleadas.

β es el vector de los coeficientes asociados a las variables explicativas y el término constante

μ es el vector de términos de errores que cumple los supuestos usuales.

Las variables, referidas al micro-emprendedor y al micro-emprendimiento, incluidas en X para realizar los ensayos fueron las siguientes:

**Educación*

"Nivel educativo". Se trata de una variable dicotómica que asume el valor 1 si el nivel educativo alcanzado por el emprendedor es secundario incompleto o por encima de éste y 0 en caso contrario. La intención fue verificar si hay una asociación positiva entre el nivel educativo del micro-emprendedor y su percepción de éxito, en cuanto al emprendimiento que llevó

adelante. El signo esperado del coeficiente de esta variable en la regresión es positivo.

** Grado de dedicación al micro-emprendimiento*

Se trata de una variable proxy para medir el grado de compromiso que asume el emprendedor con su empresa, por lo tanto se espera obtener una asociación positiva entre la dedicación y la performance.

**Innovación*

"Grado de innovación". Se mide a través de un índice confeccionado a partir de los siguientes aspectos: desarrolla nuevos procesos/nuevas formas de control de calidad, adapta/fabrica maquinarias y equipos, innova en mercadeo, desarrolla nuevas variedades de productos o servicios, innova en la organización del negocio, diseña franquicias propias. La teoría indica que el éxito está positivamente asociado con la innovación, por lo que el signo esperado para esta variable es positivo.

** Políticas públicas*

"Apoyo institucional que recibió". En los primeros ensayos se utilizó una variable dicotómica para el efecto de recibe o recibió apoyo

institucional. Debido a la heterogeneidad de los canales de apoyo existentes y las modalidades que cada uno utiliza (ayuda focalizada; subsidios nacionales, provinciales, municipales; programas de capacitación; incubadoras; créditos blandos, etc.) se adoptó posteriormente una definición para la variable que pudiera captar, en alguna medida y con cierta sensibilidad, el efecto combinado de toda esta complejidad. Para ello se construyó una nueva variable tomando en cuenta tres aspectos: si recibe o recibió apoyo para el proyecto, si el apoyo es suficiente, y, en caso de ser insuficiente, si representó o no una limitante para el desarrollo del emprendimiento. Se espera encontrar una relación directa entre el indicador de éxito y el apoyo institucional, en el caso que este último esté focalizado a incentivar la innovación en su sentido más amplio. En cambio, la relación de esta variable con el indicador de éxito será inversa si la orientación de la política es "pro-pobre".

** Condición de ocupación*

Se incluyó una variable específica que se denominó "Motivación: estaba desempleado", para captar cuan importante resultó (en una escala entre 0 y 1) la condición de estar desempleado dentro de la motivación que tuvo el micro-emprendedor para lanzar su emprendimiento.

Para analizar la situación de los micro-emprendimientos se corrió el modelo de regresión lineal presentado anteriormente. La tabla N° 4 muestra los resultados obtenidos.

La performance de los micro-emprendimientos aparece asociada positivamente con la educación y el grado de dedicación del micro-emprendedor, como así mismo, con la intensidad en el uso de capital propio y el grado de innovación. Por su parte, presenta una relación negativa con respecto al apoyo institucional recibido y a la condición de desempleado al momento de iniciar el emprendimiento, es decir, al hecho

de haberse convertido en emprendedor de manera involuntaria.

Las dos primeras variables arriba mencionadas (educación y grado de dedicación al micro-emprendimiento) fueron introducidas como proxy del efecto del capital humano sobre la performance de la empresa. Hay que señalar que al considerar las variables educación y capacitación de manera conjunta, no resultó significativa, mientras que considerando sólo la educación como variable dicotómica, los coeficientes fueron significativos.

El estudio encontró un importante efecto del grado de dedicación del micro-emprendedor a su negocio, sobre la performance del mismo. También se observó que, en general, una gran mayoría de los micro-emprendedores tienen una alta dedicación y los pocos casos de baja dedicación presentan una baja performance.

La variable denominada capital propio, que no se consideró en la regresión anterior, mide la capacidad de autofinanciamiento aplicado en rubros tales como Maquinarias y equipos, vehículos, capacitación, la adquisición de tecnología (derechos o patentes) y la compra de insumos. La teoría predice que la misma debería estar correlacionada de modo positivo con la performance. Si bien esta hipótesis se pudo corroborar en pruebas estadísticas para la muestra del departamento Capital, no resultó significativa a nivel de toda la provincia.

Por otra parte se encontró que los emprendimientos exitosos aparecen asociados positivamente con la aplicación habitual de innovaciones en rubros tales como: desarrollos de nuevos procesos productivos, nuevas formas de control y garantía de la calidad, incorporación sistemática de maquinarias y equipos, desarrollo de nuevas técnicas de marketing y de organización y administración, diversificación de productos y diseño de franquicias.

Para considerar el efecto de las políticas públicas sobre la performance de los micro-em-

Tabla 4
Coeficientes de la regresión

Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Error típico.	Beta	t	Sig.
(Constante)	0,312	0,062		5,013	0
Educación (1 = secundario incompleto o mayor, 0 = primario completo o incompleto)	0,054	0,028	0,102	1,961	0,051
Apoyo recibido x Fue suficiente x Tuvo consecuencias	-0,047	0,02	-0,121	-2,342	0,02
Grado de dedicación al microemprendimiento	0,414	0,061	0,355	6,817	0
Grado de innovación	0,15	0,039	0,204	3,845	0
Motivación: estaba desempleado	-0,146	0,022	-0,341	-6,671	0

Variable dependiente: índice de performance

R cuadrado corregido= 0,342 - F= 27,51 - Sig.= ,000 - DW= 1,730

prendimientos, se combinaron las siguientes tres variables de la Encuesta: "Recibe o recibió (no recibe o no recibió) apoyo de alguna institución para llevar a cabo el emprendimiento", "Si el apoyo que recibe (recibió) fue suficiente" y "Si, no habiendo sido suficiente, representó una limitante para el desarrollo del emprendimiento". De ello resultó, tal como se expresó, una variable dummy que asume valor uno cuando el micro-emprendimiento recibe (o recibió) apoyo, el mismo fue insuficiente y limitó las posibilidades de desarrollo.

El signo del coeficiente asociado con esta variable resultó negativo y significativo al nivel del 10%, indicando que los programas públicos a los cuales tuvieron acceso los micro-emprendedores entrevistados impactaron, en promedio, negativamente sobre la performance del negocio, dado que fueron insuficientes y no contribuyeron con el desarrollo del mismo. Este resultado hay que relacionarlo con el obtenido al

indagar acerca de la motivación que el micro-emprendedor tuvo para desarrollar la idea del negocio. De una extensa lista de posibles motivaciones, la única que resultó estadísticamente significativa y con efecto negativo fue la variable denominada "por estar desempleado". Una posible interpretación es que la sola motivación de no tener empleo no es suficiente para garantizar una buena performance de la empresa que se está encarando. Como se sugirió anteriormente, el individuo desempleado se convierte en micro-emprendedor de manera involuntaria, sin que necesariamente estén presentes algunas de las habilidades específicas requeridas y cuente con el capital propio suficiente, sea este último proveniente de ahorro, de ayuda familiar o de donaciones. En tal sentido, entonces, si las políticas públicas estuvieron principalmente orientadas a promover el desarrollo de micro-emprendimientos entre la población desempleada, su efecto habría sido redistributivo en favor de los

sectores de menores ingresos, lo que podría denominarse un sesgo pro-pobre de las mismas.

Al profundizar sobre éste, el equipo del Proyecto PICTOR utilizó, en un trabajo preliminar, un modelo de regresión logística para identificar los factores estadísticamente significativos a la hora de recibir apoyo institucional. Los resultados del mismo estarían indicando que los micro-emprendedores motivados por el desempleo y con menor nivel de capacitación tienen más probabilidades de ser beneficiarios de las políticas públicas, lo que estaría corroborando la hipótesis anterior sobre la orientación pro-pobre de las mismas (véase tabla 3 del anexo). Por su parte, Matta (2008) observó que la estrategia de las políticas públicas seguidas por el estado en la Argentina se halla condicionada habitualmente por los vaivenes de los intereses políticos coyunturales; lo cual genera entre las instituciones y los destinatarios finales incertidumbre acerca de la continuidad de las políticas y una sospecha generalizada en cuanto a los criterios aplicados en la distribución de los fondos públicos.

IV. Conclusiones

En esta investigación se han obtenido las conclusiones siguientes:

No todos los micro-emprendimientos estudiados responden a características uniformes, por el contrario, el análisis de cluster reveló la posibilidad de diferenciar entre cuatro grupos dominantes, atendiendo a las características personales del micro-emprendedor y la performance del emprendimiento.

Dentro de los micro-emprendimientos liderados por mujeres hay dos grupos, en uno de ellos la participación de los familiares es importante, mientras que en el otro se ubica en torno a la media. Este segundo grupo exhibe una performance mejor que el primero y presenta mayor índice de capital humano (educación y capacitación del micro-emprendedor)

Entre los micro-emprendimientos liderados por los varones, se observó que en el grupo con menor nivel educativo, la motivación de iniciar el emprendimiento por estar desempleado a ese momento, tuvo una mayor importancia relativa, que el resto de las motivaciones analizadas.

Los micro-emprendimientos conducidos por personas, de ambos sexos, con mayor índice de capital humano y fuertemente motivados por el desempleo, presentan una performance inferior al promedio. Este fenómeno se presenta en forma más acentuada en el grupo de mujeres.

Se encontró que los emprendimientos exitosos aparecen asociados positivamente con la aplicación habitual de innovaciones en el desarrollo de nuevos procesos productivos, el control de calidad, la incorporación de maquinarias y equipos y en nuevas técnicas de marketing y organización.

También se halló que las políticas públicas tienen una orientación pro-pobre, lo cual no es consistente con el perfil de la mayoría de los micro-emprendedores existentes en la Provincia de Córdoba que fueron analizados con la muestra.

V. Bibliografía

- Blanchflower, D. G., A. Oswald y A. Stutzer. (2001). "Latent Entrepreneurship Across Nations". *European Economic Review* 45(4-6): 680-691.
- Blanchflower D.G. A y Oswald A. J. (1998) "What makes an Entrepreneur?" *Journal of Labor Economics*. 16 (1), pp.26-60
- Cranwell M. R. y Kolodinsky J. (2002) "Consumer Interest Annual", The University of Vermont, Vol. 48, pp. 1-7
- Cunningham, W. V. y W. F. Maloney. (2001). "Heterogeneity among Mexico's Micro-enterprises: An Application of Factor and Cluster Analysis". *Economic Development and Cultural Change* 50: 131-156.

- Cunningham, W. V. (2000). "Mexican Female Small Firm Ownership: Motivations, Returns and Gender". LCSPR World Bank.
- Fajnzylber, P., W. F. Maloney, y G. V. Montes Rojas (2003). "Microenterprise Dynamics in Developing Countries: How Similar Are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico". *World Bank Economic Review* 20(3): 389-419.
- Heino, H. y J. A. Pagán. (2001). "Assessing the Need for Microenterprises in Mexico to Borrow Start-Up Capital". *Journal of Microfinance* 3(1): 131-144.
- Lichtenstein G.A. and Lyons T. S. (2006), "Business Assets Managing the Community's Pipeline of Entrepreneurs and Enterprises: A New Way of Thinking About" *Economic Development Quarterly*; 20; 377.
- Matta A. (2008) "Políticas y Programas para la Promoción de la Microempresa en la Argentina y la Provincia de Córdoba". Documento de Trabajo PICTOR 2004.
- Ñopo, H. y P. Valenzuela. (2007). "Becoming an Entrepreneur". Research Department Working paper series, 605. Inter-American Development Bank.
- Perry, G., W. Maloney, O, Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra Chanduvi (2007). *Informalidad, Escape y Exclusión*. The International Bank for Reconstruction and Development.
- Scorsone E. A., R. A. Fleming, M. Somov y V. Burke, (2006). "The Role of Socioeconomic Factors in Entrepreneurship Development: A County Level Analysis", en *Entrepreneurship, Investment and Spatial Dynamics*. Ed. Nijkamp P., R. L. Moomaw y I. Traistaru-Siedschlag. New Horizons in Regional Science.
- Servon L. J. (2006) Microenterprise Development in the United States: Current Challenges and New Directions. *Economic Development Quarterly*; 20; 351
- Woodruf, C. (2001). "Firm Finance from the Bottom Up: Microenterprises in Mexico".

ANEXO

Tabla 1
Estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en el análisis de cluster

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Indice de performance	257	0,07	1,00	0,7364	0,17014
Educación por capacitación	257	0,05	1,00	0,3350	0,20136
Motivación: estaba desempleado	257	0,00	1,00	0,3922	0,39875
Prop. de familiares	257	0,00	1,00	0,5310	0,37862
N válido (según lista)	257		1,00		

Tabla 2
Análisis de Cluster. ANOVA

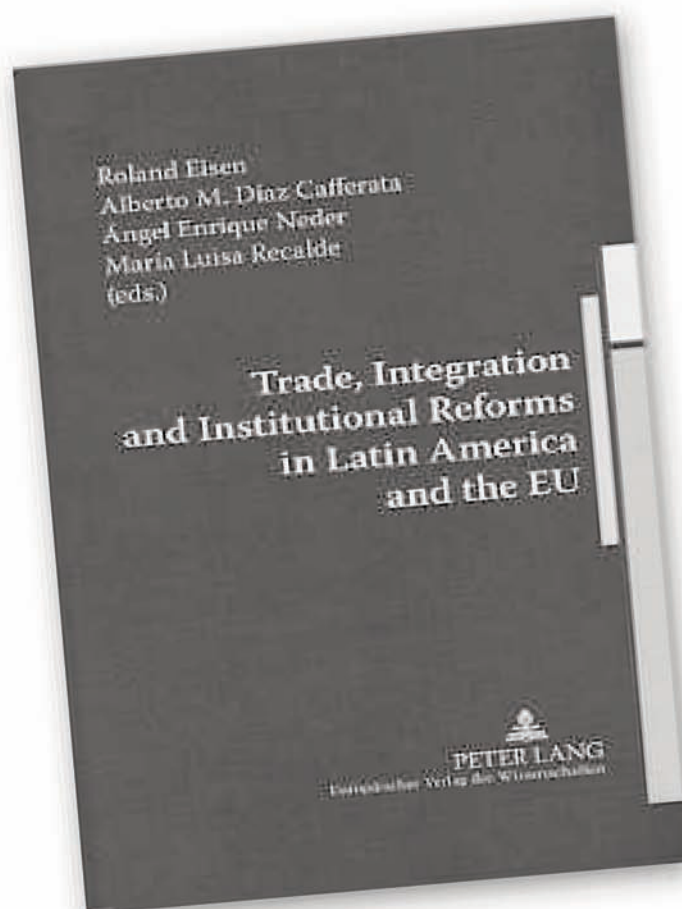
	Conglomerado		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	Gl		
Indice de performance	0,312	3	0,026	253	12,201	0,000
Educación x capacitación	0,303	3	0,037	253	8,094	0,000
Motivación: estaba desempleado	11,962	3	0,019	253	628,221	0,000
Prop. de familiares	0,571	3	0,138	253	4,132	0,007
Sexo (1 = mujer)	20,923	3	0,000	253		

Tabla 3
Estimación por el modelo logístico

Variables	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Educación x capacitación	-1,858	0,723	6,598	1	0,01	0,156
Motivación: estaba desempleado	0,801	0,38	4,454	1	0,035	2,228
Sexo (mujer = 1)	0,491	0,298	2,706	1	0,1	1,634
Edad (años)	-0,007	0,013	0,27	1	0,603	0,993
Formal / informal (informal = 1)	0,336	0,303	1,227	1	0,268	1,399
Constante	0,917	0,728	1,588	1	0,208	2,502

Trade, Integration and Institutional Reforms in Latin America and the EU

Roland, Eisen; Alberto M., Díaz Cafferata; Ángel E., Nader; María L., Recalde. (eds.)
-2007-

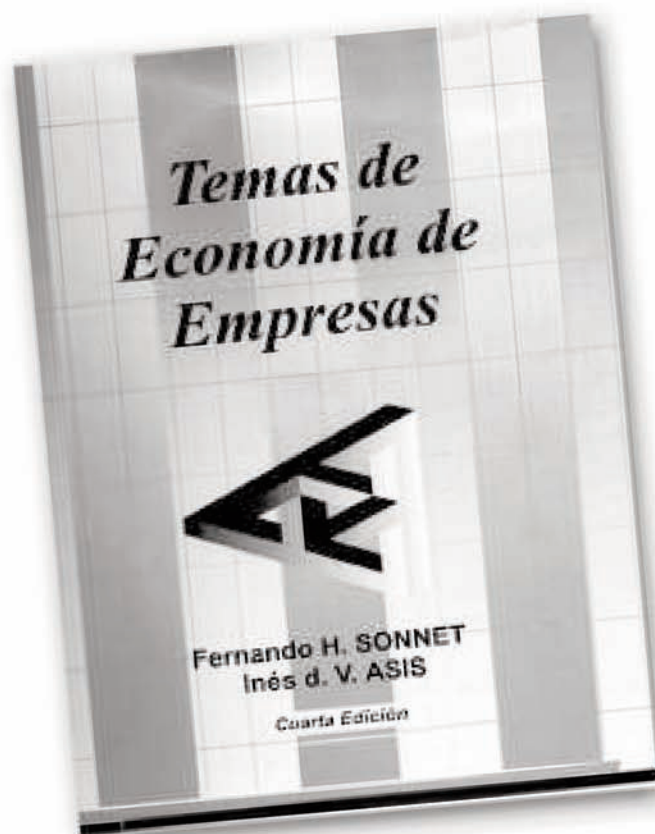


Sinopsis

Los procesos en curso en la Unión Europea y el Mercosur de América del Sur imponen reformas políticas e institucionales. Economistas y políticos deben poder entender estos procesos para formular escenarios estratégicos, para diseñar e implementar intervenciones que contribuyan favorablemente al futuro. La discusión se organiza bajo cuatro tópicos: integración económica regional respecto a los mercados financieros (y las consecuencias para Basel II), política comercial y competitiva, y el rol de la inversión directa externa. Comercio internacional y crecimiento relacionado con productos agrícolas, gas natural y empleo. Comparación institucional y problemas metodológicos respecto a las políticas de precios farmacéuticos, salarios docentes, distribución del ingreso y realismo crítico. Cambios fundamentales del ICT afectan la estructura de gobierno, la cadena de valor, y el aprendizaje y educación académica.

Temas de Economía de Empresas

Fernando, H. SONNET; Inés d. V., ASÍS



Cuarta Edición –Tomo I y Tomo II –
Ed. Asociación Cooperadora de la FCE.

Sinopsis

Temas de Economía de Empresas es un Manual pensado para Argentina. Es el resultado de varios años de experiencia en la enseñanza de la teoría y las aplicaciones relativas a la empresa del mundo pos moderno. Su contenido se orienta, fundamentalmente, a ofrecer al lector las herramientas actuales de la Microeconomía, la Estadística-Matemática y las Ciencias de la Administración para resolver los problemas cruciales que a diario se presentan en las decisiones empresariales. Dada la diversidad de los temas tratados, el Manual se ha diseñado en dos volúmenes con un ordenamiento lógico de los tópicos incluidos. Dos caracteres distintos ofrece esta obra: las Lecturas referidas a los fenómenos actuales de los temas conceptuales presentados, y las Ejercitaciones resueltas o por resolver en cada uno de los capítulos. El Tomo I está compuesto por tres partes: La empresa y la Economía de la empresa en la actualidad; El Análisis de la Demanda, sus Extensiones, Métodos y Aplicaciones, y La Producción y Costos en los procesos de las decisiones. En la Primera Parte se aborda una presentación del estudio de la empresa con un enfoque sistémico destacándose el papel que juega con una visión posburocrática frente a un mundo complejo, muy dinámico e inserto en la globalización económica. Aquí se analizan los problemas de la calidad, el medio ambiente y la integración de las Pymes en el mundo posmoderno.