

Aspectos Socioeconómicos y Demográficos de los Micro-emprendimientos Productivos Innovadores en Córdoba¹

Héctor R. Gertel[†]
Roberto F. Giuliadori[†]
Fernando Sonnet[†]
Leandra Bernard[†]
Eugenia Meiners[†]

Palabras-clave: innovaciones, género, performance, microemprendimientos, educación, Argentina.

Resumo

La investigación indaga el fenómeno de los micro-emprendimientos, una de las manifestaciones más visibles del auto-empleo que ha mostrado un notable crecimiento en las economías latinoamericanas durante los últimos años. Más precisamente, se orienta a caracterizar micro-empresas ubicadas en el núcleo urbano-ciudad de Córdoba, y explora el comportamiento innovador de los pequeños emprendedores que las gestionan. Aspectos económicos, demográficos y sociológicos de esta población, y sus respectivas actividades generadoras de valor agregado, en especial aquéllas que incorporan tecnologías o formas de producción innovadoras, son analizados a través de una muestra de micro-emprendimientos de hasta cinco personas ocupadas. Se aplican técnicas de clusters y regresión lineal múltiple para evaluar la performance micro-empresarial. Se obtuvo que no todos los micro-emprendimientos estudiados responden a características uniformes, por el contrario, al combinar aspectos personales del micro-emprendedor con performance del emprendimiento, surgieron cuatro grupos dominantes. Dentro de los liderados por mujeres se detectó, en uno de ellos que la participación de los familiares es importante; en el otro prácticamente no existe. Este segundo grupo exhibe una performance mejor que el primero y presenta mayor índice de capital humano. Entre los micro-emprendimientos dirigidos por varones, se observó que en el grupo con menor nivel educativo, la motivación “estar desempleado” tuvo una mayor importancia relativa al momento de iniciar el emprendimiento. El análisis de regresión mostró que las políticas públicas instrumentadas para el sector tienen una orientación pro-pobre, lo cual no es consistente con el perfil de la mayoría de los micro-emprendedores representados en la muestra.

¹ Trabajo presentado en el III Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población, ALAP, realizado en Córdoba – Argentina, del 24 al 26 de Setiembre de 2008.

[†]Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Córdoba. Dirección de correo electrónico: hgertel@eco.unc.edu.ar

Aspectos Socioeconómicos y Demográficos de los Micro-emprendimientos Productivos Innovadores en Córdoba²

Héctor R. Gertel[†]
Roberto F. Giuliadori[†]
Fernando Sonnet[†]
Leandra Bernard[†]
Eugenia Meiners[†]

Introducción

El objeto del presente trabajo es caracterizar distintos aspectos socioeconómicos y demográficos de los emprendedores que fueron identificados en una muestra de 114 micro-emprendimientos productivos innovadores estudiados en la ciudad de Córdoba durante 2007. Identificar atributos socio-demográficos de estos actores y su relación con las características del emprendimiento facilita la interpretación de la performance esperada al emprender la actividad y constituye un elemento necesario en el diseño de las políticas públicas para el sector de la microempresa. Existe una amplia bibliografía donde, precisamente, la capacidad de supervivencia de los emprendimientos pequeños es cuestionada y, en todo caso, aparece ligada, tanto a variables de capital humano de los emprendedores, como a la orientación de las políticas públicas, que podrían ser neutras con respecto a las características del capital humano de los emprendedores, contener en su diseño un sesgo “pro-pobre”, o representar un incentivo dirigido a impulsar preferentemente la incorporación de tecnología de punta. Cuestiones, éstas, de sumo interés en el contexto de una economía en desarrollo con alta tasa de crecimiento, como la de nuestro país en la actualidad.

Si bien la teoría económica ha reconocido siempre el papel del empresario innovador como elemento central del desarrollo económico, los estudios específicos sobre empresariedad y microempresa son relativamente recientes y han sido estimulados por observaciones, como las de Blanchflower y Oswald (1998) acerca de la aparente existencia de un número mayor de personas que desearían ser emprendedores en relación al número efectivo de emprendedores existentes según los diferentes estudios empíricos que estos autores revisan, en Estados Unidos y Europa. Esta aparente inconsistencia ha estimulado los estudios de caracterización de personas emprendedoras y de las condiciones de la economía que estarían impulsando o frenando el ritmo de crecimiento de la microempresa.

Por su parte, 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

² Trabajo presentado en el III Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población, ALAP, realizado en Córdoba – Argentina, del 24 al 26 de Setiembre de 2008.

[†]Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Córdoba. Dirección de correo electrónico: hgertel@eco.unc.edu.ar

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 periféricos. 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-empendedoras, 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 a un 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, que permite desarrollar la iniciativa personal con mayor libertad, entusiasmo y en 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 organización 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, poniendo énfasis en los aspectos demográficos de los micro-emprendedores y comparando los resultados del estudio con los perfiles encontrados en otros estudios para la Región. En particular, se analizan a través de una muestra de micro-emprendimientos de cinco o menos personas ocupadas, localizados en la ciudad de Córdoba, los aspectos económicos, demográficos y sociológicos relativos a una serie de actividades que generan valor agregado e incorporan tecnologías o formas de producción innovadoras. 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.

Aspectos metodológicos

La muestra fue diseñada tomando en cuenta los siguientes elementos: (i) datos provisorios del Censo Nacional Económico 2004 que indican que en la Provincia de Córdoba existían, a ese momento, 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, para 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-empresarios estaría relacionada directamente con la población; (iii) diferentes padrones y registros administrativos existentes en organismos públicos e instituciones privadas, tales como municipalidades, 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 identificatorios así como la rama de actividad de cada uno de los micro-empresarios que conformaron el padrón básico unificado de este estudio.

Con ese material se pudo conformar un padrón aproximado de micro-empresarios, del que 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-empresarios 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 el presente trabajo se muestran y analizan los resultados correspondientes a la ciudad Capital.

En cuanto a la distribución de la muestra por ramas de actividad, en un primer momento se clasificó a los micro-empresarios usando la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE – 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-empresarios innovadores y aquellas con mayor posibilidad de incluir micro-empresarios 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-empresarios innovadores, la muestra se diseñó otorgándole al primer grupo una participación del 70% en el total de la muestra y al segundo el restante 30%. Se decidió esto y no la eliminación del 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.

Micro-empresarios y micro-empresarios

En este trabajo se diferencia el perfil demográfico del micro-empresario de las características económicas del micro-empresario. Esta diferenciación que no siempre aparece con claridad en la bibliografía, es introducida en el trabajo para reflejar que sólo una

de cada diez empresas subsiste al cabo de 2 años³, lo que plantea desafíos para comprender cuáles son las características demográficas 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 hacia las micro-empresas deberían orientarse, en los EEUU, 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. 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 problemas⁴, 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.

Resultados

Caracterización de los micro-emprendedores de la ciudad de Córdoba

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

³ Global Entrepreneurship Monitor

⁴http://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.

Edad

La edad de la mayoría de los micro-emprendedores encuestados (58.8%) está entre 35 y 54 años (tabla 1), siendo la edad media 43,6 años. Se trata por tanto de personas de mediana edad, característica muy similar a la observada en México⁵. Si bien el resultado puede resultar 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 con el fin de acumular capital económico, e incrementar su capital humano (Fajnzylber et. al., 2003, Blanchflower et. al., 2001).

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

Edad	Sexo						Total	
	Varón			Mujer				
	Cant.	Porcentajes		Cant.	Porcentajes		Cant.	Porc
		Horiz	Vertic		Horiz	Vertic		
Entre 18 y 34 años	17	63,0	27,4	10	37,0	19,2	27	23,7
Entre 35 y 54 años	36	53,7	58,1	31	46,3	59,6	67	58,8
Más de 54 años	9	45,0	14,5	11	55,0	21,2	20	17,5
Total	62	54,4	100	52	45,6	100	114	100

Fuente: elaboración propia

Composición familiar y situación conyugal

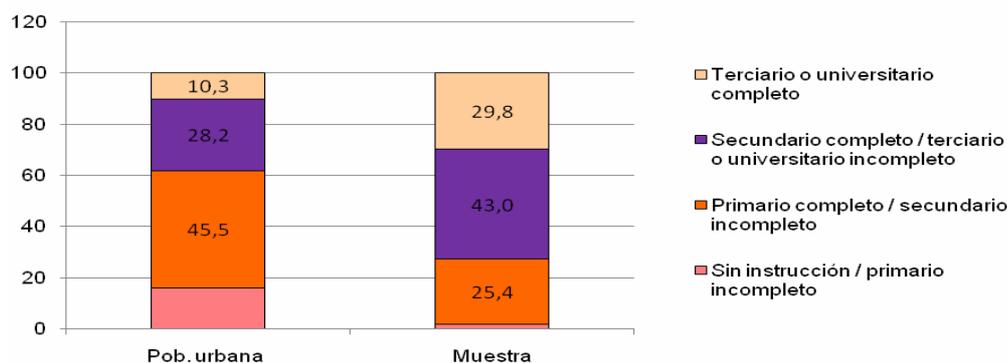
Respecto al grupo familiar, la mayoría de los micro-emprendedores encuestados, pertenece a una familia “tipo” de hasta cuatro integrantes (68.4%) y el 59.6% son casados.

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.

⁵(Heino y Pagán, (2001) señalan que la edad media de los micro-emprendedores es de 43 años y Woodruf, (2001) 41 años.

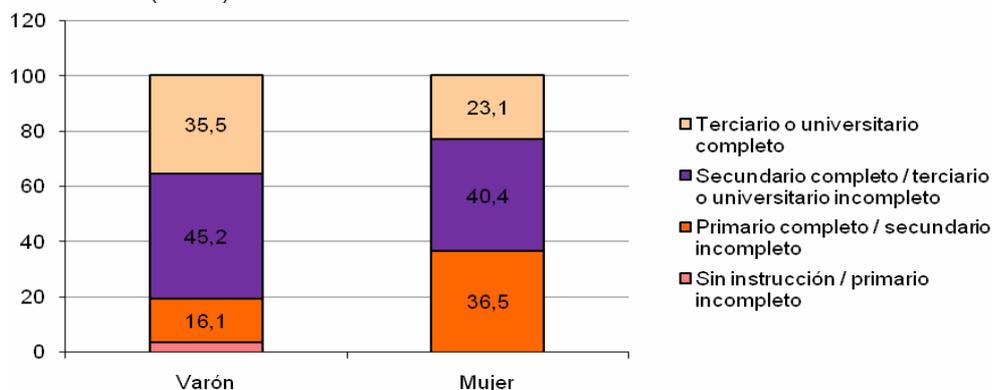
Fig. 1: Nivel educativo de los microemprendedores de la muestra y de la población urbana de la Pcia. de Córdoba (en %)



Fuente: elaboración propia en base a preguntas Nº 19 del cuestionario y Censo Nacional de Población y Viviendas 2001 (INDEC)

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).

Fig. 2: Nivel educativo de los microemprendedores según género (en %)



Fuente: elaboración propia en base a preg. Nº 19 y 36 del cuestionario

La figura 2 muestra que, al descomponer el nivel educativo dentro de cada sexo, algo más de un tercio de los varones alcanzó el nivel Terciario o Universitario Completo, en tanto que sólo un 23% de las mujeres poseen ese nivel. Por contraposición, la proporción de mujeres con los niveles más bajos de instrucción es significativamente mayor que la de los hombres.

Participación femenina

En el estudio se encontró que el porcentaje de mujeres micro-empresarias representa el 45.6% 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-empresarios son mujeres, por otra parte, el informe Global

Entrepreneurship Monitor (GEP) estimó que el promedio a nivel mundial se sitúa en torno al 40%.

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 está en 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 cuenta-propista. 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 23,7%, no apreciándose diferencias por sexo. El 76,3% restante corresponde a personas de ambos sexos que tuvieron otras experiencias laborales previas antes de ser micro-emprendedores.

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	15	24,2	12	23,1	27	23,7
1 - 5	14	22,6	4	7,7	18	15,8
6 - 10	15	24,2	8	15,4	23	20,2
11 - 15	8	12,9	10	19,2	18	15,8
Más de 15 años	10	16,1	18	34,6	28	24,6
Total	62	100	52	100	114	100

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

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: 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 de progreso económico” (93%), “Logro de una realización personal” (76,3%), “Poner en práctica los conocimientos adquiridos” (69.3%), “Ser el propio Jefe” (58.8%). 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-emprendedor⁶. En particular, los atributos examinados fueron el sexo, la edad (no resultó estadísticamente significativa), educación, la motivación que tuvo para lanzarse como micro-emprendedor, la dedicación al emprendimiento, y la colaboración de familiares en el negocio. En el Anexo se muestran los estadísticos descriptores de estas variables.

Empleando análisis de cluster (jerárquico y no jerárquico) con las variables arriba mencionadas sobre los 114 micro-emprendimientos encuestados, se obtuvo la tabla 3 que presenta los centros de los conglomerados con los que se conformaron cuatro grupos diferenciados, que se pueden describir de la siguiente manera:

Cluster 1: Micro-emprendimientos gestionados por mujeres cuya motivación principal para convertirse en micro-emprendedoras estuvo fuertemente basada en su estado de desempleo, que poseen educación y capacitación menor que la media, cuya dedicación al emprendimiento es también menor que la media, pero están acompañadas por un grupo importante de familiares que colaboran en el mismo. La performance de estos micro-emprendimientos es inferior al promedio general.

Cluster 2: Micro-emprendimientos gestionados por varones cuya motivación principal para iniciarse como micro-emprendedores no fue el desempleo, que poseen un nivel de educación-capacitación y una dedicación al emprendimiento similares al promedio del grupo encuestado, y que están fuertemente apoyados por familiares en su trabajo. La performance de estos micro-emprendimientos es algo menor que el promedio general.

Cluster 3: 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 considerada, con fuerte dedicación al emprendimiento y escasa participación de familiares en el mismo. La

⁶ 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, realizada para recoger las principales experiencias que vivieron durante las entrevistas que llevaron a cabo con motivo de la encuesta.

performance de estos micro-empresarios se sitúa por arriba del promedio del grupo encuestado.

Cluster 4: Micro-empresarios gestionados por mujeres con educación inferior a la media, que se transformaron en micro-empresarias por razones que, en alguna medida, se relacionan con el estado de desempleo en que se encontraban, que se dedican fuertemente al emprendimiento en el que prácticamente no participan otros familiares. La performance de estos micro-empresarios es, aproximadamente, la del promedio del grupo investigado.

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

Tabla 3. Centros de los conglomerados finales

Variables	Conglomerado			
	1	2	3	4
Grado de educación x Capacitación normalizada	,27	,34	,44	,29
Motivación: estaba desempleado	,71	,24	,29	,46
Índice de performance	,64	,65	,78	,69
Grado de dedicación al microemprendimiento	,84	,91	,94	,95
Sexo (mujer=1)	1,00	,00	,00	1,00
Proporción familiares en el micro-empresario	,93	,87	,13	,09
Cantidad de micro-empresarios	30	17	45	22

Casos válidos: 114

De qué variables depende la performance de los micro-empresarios?

Al observar en la tabla 3 la performance de los micro-empresarios estudiados, se encontró una variedad de situaciones que en general parecieran guardar una cierta asociación con las características personales de los empresarios, 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-empresarios y evaluar en qué medida los mismos fueron o no exitosos, se definió un índice de performance (ind_perf) 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:

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

donde:

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

X es un vector que contiene las variables regresoras empleadas

β es el vector que contiene los coeficientes asociados a las variables regresoras y el término constante

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

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

* Educación y experiencia laboral

“Nivel educativo”. La construcción de esta variable resultó de una combinación entre años de educación y si tomó cursos adicionales de capacitación. 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.

“Experiencia laboral por cuenta propia (en años)”. La variable se incluyó para averiguar si la madurez del micro-emprendedor contribuye positivamente al éxito del actual emprendimiento. Según lo argumentado por Blanchflower y Oswald (1998), el signo esperado para esta variable es positivo.

“Formalidad/informalidad”. Las evidencias relacionadas con los países de menor desarrollo relativo indican que la informalidad *¿esta?* muy extendida, especialmente en las actividades económicas llevadas a cabo por los pequeños establecimientos. Una discusión muy presente en el ámbito empresario y gubernamental está vinculada precisamente con los límites que la informalidad impone para el acceso al apoyo institucional. No existe una hipótesis previa acerca de la relación entre estos aspectos de la formalidad/informalidad y la percepción que el emprendedor posee sobre la performance de su actividad productiva, sin embargo, sí es posible imaginarse que un mayor grado de informalidad restringe la posibilidad de acceder a programas de apoyo institucional, puesto que en los requisitos de los mismos generalmente se solicitan documentación contable certificada, constancias fiscales de tener la situación regularizada, constancias de estar al día con los pagos de la seguridad social, etc.

“Dedicación horaria al microemprendimiento”. 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.

“Tareas que prioriza en su trabajo cotidiano”. Interesa investigar si al diferenciar entre tareas relacionadas con la rutina administración, por un lado, y con la producción y el control de calidad, por el otro, éstas últimas aparecen más asociadas al éxito o no. No hay una hipótesis previa acerca del signo del coeficiente de esta variable.

* Capital propio e innovación tecnológica

“Fuentes de financiamiento utilizadas”. La bibliografía es coincidente en destacar que la no posesión de activos (capital propio, herencias, donaciones, etc.) constituye la principal limitante del desarrollo y el éxito del microemprendimiento, por lo tanto, el signo esperado para el coeficiente de esta variable es positivo, en el sentido que a mayor capital propio, mejor performance.

“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”.

* Variables demográficas

Fueron utilizadas como variables de control, la “Edad del micro-emprendedor” , “Sexo”, “Estado civil”, y “Tamaño del hogar”.

Se incluyó una variable específica que se denominó “Condición de ocupación”, 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 en la Ciudad de Córdoba se corrió el modelo de regresión lineal presentado anteriormente. La tabla N° 4 muestra los resultados obtenidos.

Tabla 4: Coeficientes de la regresión

Variables	Coeficientes no estandariz.		Coeficientes estandariz.	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	0,198	0,099		1,998	0,048
Grado de educación x Capacitación normalizada	0,090	0,065	0,109	1,388	0,168
Grado de dedicación al microemprendimiento	0,447	0,089	0,392	4,995	0,000
Intensidad uso capital propio	0,101	0,057	0,149	1,759	0,081
Grado de Innovación	0,127	0,060	0,177	2,120	0,036
Apoyo recibido x Fue suficiente x Tuvo consecuencias	-0,104	0,035	-0,236	-2,974	0,004
Motivación: estaba desempleado	-0,086	0,035	-0,195	-2,447	0,016

Variable dependiente: Índice de performance

R cuadrado corregido= ,383 - F= 12,701 Sig.= ,000 DW= 1,640

La performance de los micro-emprendimientos aparece asociada positivamente con la educación, la capacitación 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 tres primeras variables arriba mencionadas (educación, capacitación 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 las variables educación y

capacitación no resultaron significativas al ser consideradas en forma individual, mientras que se observó un fuerte efecto cuando las mismas se introdujeron a través de una variable multiplicativa, que refleja el efecto conjunto de ambas. En tal sentido, la definición utilizada para construir esta forma multiplicativa consistió en ponderar por dos el nivel de educación del micro-emprendedor cuando recibió capacitación adicional, cualquiera sea el nivel de educación formal alcanzado. Esto significa adoptar la hipótesis clásica del capital humano de aporte marginal creciente de la capacitación a medida que aumenta el nivel de educación formal⁷, sugiriendo, en este caso, que los programas de entrenamiento favorecen más a las personas con más educación formal. Una idea del impacto de la capacitación sobre la performance, puede obtenerse considerando el siguiente ejemplo: para un micro-emprendimiento de performance promedio (0,7074), perteneciente a un micro-emprendedor cuya educación se encuentra un desvío standard por debajo de la media, vería mejorada la performance de su empresa en 4,7% si se capacita, mientras que si el micro-emprendedor posee educación igual al promedio (0,506) el aporte que tendría la capacitación sobre la performance alcanzaría al 8,3%.

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 capital propio mide la capacidad de autofinanciamiento aplicado en rubros tales como Maquinarias y equipos, vehículos, capacitación, adquisición de tecnología (derechos o patentes) y compra de insumos. Tal como predice la teoría, la misma está correlacionada de modo positivo con la performance y resultó estadísticamente significativa en todas las pruebas realizadas.

Igualmente 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-emprendimientos, 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”⁸, “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

⁷ Al probar otras especificaciones, como efecto marginal constante y efecto marginal decreciente, los coeficientes estimados no resultaron estadísticamente significativos.

⁸ Como apoyo se consideró: subsidio personal, subsidio a proyectos, programas de microcréditos, programas de capacitación, programas de acceso a personal calificado y similares.

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 porque estaba 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 este asunto los autores han utilizado, en un trabajo preliminar⁹, 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. 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.

Conclusiones

Las principales conclusiones obtenidas son las 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 y en el otro prácticamente no existe. 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 fuerte dedicación, en los que hay escasa participación de familiares, presentan una performance superior que el promedio. Este fenómeno se presenta en forma más acentuada en el grupo de varones.

⁹ El trabajo, en su versión preliminar, fue presentado en las III Jornadas Hispano-Argentina de Economía Pública organizada por la Universidad de Oviedo en Gijón, España los días 3 y 4 de julio de 2008.

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.

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 Microenterprises: 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. "Assesing 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. *Informalidad, Escape y Exclusión*. The International Bank for Reconstruction and Development, 2007.

Servon L. J. (2006) *Microenterprise Development in the United States: Current Challenges and New Directions* *Economic Development Quarterly*; 20; 351

Woodruff, C. 2001. "Firm Finance from the Bottom Up: Microenterprises in Mexico".

ANEXO

Estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en el análisis de cluster

Variable	N	Mín	Máx	Media	Desv. típ.
Grado de educación x Capacitación normalizada	114	,05	1,00	,3535	,21878
Motivación: estaba desempleado	114	,00	1,00	,4263	,40920
Índice de performance	114	,07	1,00	,7074	,18077
Grado de dedicación al microemprendimiento	114	,25	1,00	,9145	,15891
Propor familiares en el microemprendimiento	114	,00	1,00	,4445	,42358
N válido (según lista)	114				

Análisis de Cluster. ANOVA

Variables	Conglomerado		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	gl		
Grado de educación x Capacitación normalizada	,219	3	,043	110	5,080	,002
Motivación: estaba desempleado	1,324	3	,136	110	9,743	,000
Índice de performance	,155	3	,029	110	5,269	,002
Grado de dedicación al microemprendimiento	,078	3	,024	110	3,289	,023
Sexo (mujer=1)	9,427	3	,000	110	.	.
Propor familiares en el microemprendimiento	5,779	3	,027	110	216,312	,000