

CAPÍTULO 3

Características generales de los proyectos empresariales y de los emprendedores nacientes

Natacha Liseras y Ana Gennero de Rearte

I. PROYECTOS EMPRESARIALES

Este capítulo tiene como objetivo presentar las principales características de los 264 proyectos empresariales en gestación en las cinco ciudades bajo estudio, al momento de la detección de los emprendedores nacientes (EN). Los mismos exhiben una gran diversidad, tanto en su temática como en su dimensión. Al respecto, debe tenerse en cuenta que los atributos de la idea empresarial no son ajenos al posterior éxito o fracaso, ya sea en su implementación como en su desempeño futuro.

Una primera descripción de los proyectos empresariales, dada por el sector económico seleccionado para ser llevados a cabo, muestra que un 10% pertenece al sector primario, un 19% al sector secundario y el resto al sector terciario, con similares participaciones de actividades comerciales y de servicios al interior de este último.

Si bien el número de casos no permite una mayor desagregación de la rama de actividad, se realiza una apertura a dos dígitos de la Codificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para facilitar la caracterización de los proyectos. Así, en el sector primario, los 27 emprendimientos se distribuyen

Características generales de los proyectos empresariales y de los EN

en tres grupos: cría y explotación de animales, actividades agrícolas –con 7 proyectos hortícolas– y apicultura.

CUADRO 3-1

Clasificación de los emprendimientos en el sector primario

Sector Primario	Casos	%
Cría y explotación de animales	11	40,7%
Agricultura	9	33,3%
Apicultura	7	25,9%
<i>Total</i>	27	100%

Fuente: Elaboración propia.

El elevado número de emprendimientos en la rama apícola en la ciudad de Tandil (5 casos) presenta una característica común, dada por el hecho de que los emprendedores detectados asistieron a cursos sobre la temática dictados por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

De los 51 proyectos en el sector secundario, el 25% pertenece a la construcción y el otro 75% a la industria manufacturera. Dentro de la industria, tal como se exhibe en el Cuadro 3-2, las ramas en las cuales se detectó un mayor número de proyectos son textil, alimenticia no pesquera y fabricación de artesanías, todas ellas con barreras a la entrada relativamente bajas y que no requieren mano de obra altamente capacitada. Asimismo, la intensa competencia existente en los mercados en los que se desarrollan dichas actividades disminuye el monto de los beneficios esperados, condicionando la supervivencia y posterior desempeño de las firmas.

CUADRO 3-2

Clasificación de los emprendimientos en el sector secundario

Sector Secundario	Casos	%
Construcción	13	25,5%
Industria manufacturera	38	74,5%
Textil	8	15,7%
Alimenticia no pesquera	7	13,7%
Artesanías	6	11,8%
Madera	4	7,8%
Metalmecánica	4	7,8%
Materiales de construcción	3	5,9%
Otras ramas	6	11,8%
<i>Total</i>	<i>51</i>	<i>100%</i>

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de los emprendimientos comerciales (92), sólo un 7% corresponde a proyectos de venta al por mayor –con dos tercios de los mismos vinculados a la actividad primaria– y un 9% se relaciona con el mantenimiento de automotores. Entre los comercios minoristas, se registran principalmente kioscos o polirrubros, venta minorista de alimentos y venta minorista de calzado e indumentaria. Todas estas actividades son de fácil ingreso, con inversiones requeridas de bajo monto y una alta tasa de rotación.

Finalmente, los 94 emprendimientos del sector terciario, pueden dividirse en cinco grandes grupos de actividades: servicios a empresas, servicios de salud –la mayoría de éstos a cargo de profesionales–, servicios de transporte y comunicaciones –remises, locutorios, radios–, gastronomía y servicios personales. Es en este sector donde las ideas empresariales muestran una mayor diversidad.

CUADRO 3-3

Clasificación de los emprendimientos en el sector comercial

Sector Terciario: Comercio	Casos	%
Automotores	8	8,7%
Venta mayorista	6	6,5%
Venta minorista	78	84,8%
Kioscos y polirrubros	17	18,5%
Alimentos	16	17,4%
Vestimenta	14	15,2%
Artículos para la construcción	4	4,3%
Otros	27	29,3%
<i>Total</i>	<i>92</i>	<i>100%</i>

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 3-4

Clasificación de los emprendimientos en el sector de servicios

Sector Terciario: Servicios	Casos	%
Servicios a empresas	16	17,0%
Transporte y comunicaciones	15	16,0%
Gastronomía	15	16,0%
Servicios de salud	11	11,7%
Servicios personales	10	10,6%
Enseñanza	6	6,4%
Turismo *	6	6,4%
Esparcimiento	5	5,3%
Inmobiliarias	4	4,3%
Informática	4	4,3%
Varios	2	2,1%
<i>Total</i>	<i>94</i>	<i>100%</i>

* Incluye servicios de hotelería, agencias de viaje y guía turístico.

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la dimensión de los emprendimientos, ésta es muy difícil de definir al no conocer el monto de la inversión inicial. No obstante, una variable *proxy* utilizada para medir el monto de la inversión es el rango de ventas esperadas para el primer año de actividad, información disponible sólo para aquellos EN que no habían abandonado su proyecto al momento del primer seguimiento (un año después de la detección).

Al respecto –sobre un total de 118 respuestas–, se observa que las ventas anuales esperadas en el primer año (1999) son inferiores a \$24.000 para el 74% de los proyectos, lo cual ilustra su reducido tamaño (Cuadro 3-5). En el otro extremo, un 12% de los proyectos esperan ventas mayores a \$120.000 por año. La totalidad de los emprendimientos que a un año de la detección se iniciaron o aún intentaban iniciarse, pueden clasificarse de acuerdo a la definición de la Ley 25.300/01 como microempresas, puesto que poseen montos de facturación por debajo del límite para ser consideradas pequeñas empresas¹. Adicionalmente, todos los proyectos se limitan al mercado interno, hallándose altamente expuestos a los vaivenes de la economía nacional.

En síntesis, su reducido tamaño, su orientación al mercado interno y las bajas barreras a la entrada de los mercados elegidos para su implementación, ubican a los emprendimientos en una situación muy vulnerable ante la coyuntura por la que atraviesa la economía argentina, lo que requiere de una gestión muy acertada para poder iniciarse y sobrevivir a los primeros y más críticos años de vida.

Dada la falta de información disponible acerca de la magnitud de los proyectos empresariales que no lograron iniciarse, no se puede saber si aquellos proyectos más ambiciosos fueron los que luego se abandonaron, o si la distribución presentada en el Cuadro 3-5 es válida para los 264 emprendimientos detectados inicialmente. No obstante –y puesto que este grupo de emprendimientos será analizado posteriormente a continuación se presenta una clasificación por actividad.

¹ Sector agropecuario \$150.000; industria y minería \$500.000, comercio \$1.000.000 y servicios \$250.000 anuales de facturación.

CUADRO 3-5
Ventas anuales esperadas por sector de actividad

	Primario	Secundario	Comercio	Servicios	Total
< \$12.000	66,7% (8)	37,0% (10)	50,0% (16)	40,4% (19)	44,9% (53)
\$12.000 a \$24.000	16,7% (2)	29,6% (8)	21,9% (7)	36,2% (17)	28,8% (34)
\$24.001 a \$60.000	8,3% (1)	14,8% (4)	9,4% (3)	10,6% (5)	11,0% (13)
\$60.001 a \$120.000	8,3% (1)	0% (0)	6,3% (2)	2,1% (1)	3,4% (4)
> \$120.000	0% (0)	18,5% (5)	12,5% (4)	10,6% (5)	11,9% (14)
<i>Emprendimientos</i>	(12)	(27)	(32)	(47)	(118)

Fuente: Elaboración propia.

Dentro del sector primario, el emprendimiento de mayor envergadura está dedicado a la cría de porcinos. En la rama secundaria, los proyectos con ventas esperadas superiores a los \$120.000 anuales corresponden a las siguientes actividades: casas industrializadas, fabricación de pegamento para cerámicos, fabricación de álbumes de fotografía, elaboración de cerveza a la vista y fabricación de productos de confitería.

Entre los emprendimientos comerciales, todos los que tienen ventas proyectadas mayores a \$120.000 anuales son de venta minorista –ropa, comestibles, muebles para farmacia–. Si bien sólo se cuenta con información sobre la mitad de los proyectos vinculados con el mantenimiento de automotores, dada la reiteración de los mismos, puede suponerse que ninguno alcanza tal tamaño.

Finalmente, en el área de servicios, dos de los emprendimientos más importantes se vinculan con la informática. Los otros tres corresponden a hotelería, gastronomía y organización de eventos, ferias y espectáculos.

Dado que la distribución de emprendimientos por sector económico varía en las distintas ciudades, tal como lo muestra el Cuadro 3-6, cabe preguntarse acerca de las similitudes entre los proyectos en cada sector y la participación de dichos sectores en la respectiva estructura productiva local. En otras palabras, se intenta conocer en qué medida los emprendimientos tienden a reproducir la estructura productiva existente en cada una de las ciudades bajo estudio.

CUADRO 3-6

Estructura económica y distribución de emprendimientos
por ciudad y sector productivo

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil
<i>PBG S.Primario</i>	2,3%	7,2%	2,8%	29,5%	21,9%
Emprendimientos Sector Primario	11,1% (6)	6,8% (4)	8,2% (4)	0% (0)	16,5% (13)
<i>PBG S.Secundario</i>	43,7%	41,4%	27,0%	40,1%	31,1%
Emprendimientos Sector Secundario	24,1% (13)	15,3% (9)	26,5% (13)	4,3% (1)	19,0% (15)
- Construcción	9,3% (5)	3,4% (2)	6,1% (3)	4,3% (1)	2,5% (2)
- Industria	14,8% (8)	11,9% (7)	20,4% (10)	0% (0)	16,5% (13)
<i>PBG Comercio</i>	31,6%	27,0%	36,8%	19,4%	29,0%
Emprendimientos Comercio	24,1% (13)	45,8% (27)	30,6% (15)	65,2% (15)	27,8% (22)
<i>PBG Servicios</i>	22,4%	24,4%	33,4%	11,0%	18,0%
Emprendimientos Servicios	40,7% (22)	32,2% (19)	34,7% (17)	30,4% (7)	36,7% (29)
<i>Emprendimientos</i>	54	59	49	23	79

() Número de emprendimientos por sector.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNE-94.

La distribución de los emprendimientos por sector de actividad no guarda, en general, una estrecha relación con las estructuras productivas locales. Ello resulta más evidente en las ciudades de Bahía Blanca y Rafaela.

Se observa que los emprendimientos en el sector primario tienen un mayor peso en las ciudades de Tandil y Bahía Blanca. Si bien en Tandil dicha participación es similar a la que posee la actividad primaria en la estructura económica (22%), para la ciudad de Bahía Blanca aquélla se encuentra muy por encima. Ello puede deberse a las fuertes barreras a la entrada que tiene la industria en esa localidad, las cuales desincentivan la gestación de nuevos negocios en tales actividades, forzando a que las oportunidades de mercado se

busquen en otros sectores. En este sentido, si bien una de las ciudades con mayor porcentaje de emprendimientos en la rama secundaria es Bahía Blanca, su incidencia equivale, aproximadamente, a la mitad de la participación de dicho sector en la estructura productiva local.

A excepción de Mar del Plata—donde la participación de los emprendimientos del sector secundario iguala a la del sector en la estructura productiva—, en las restantes ciudades se repite la situación anterior, siendo este fenómeno muy notorio en Rafaela, donde el sector secundario representa un 40% de su Producto Bruto Geográfico (PBG) y sólo un 4% de las ideas empresariales se ubican en el mismo.

Para los casos de Bahía Blanca y Rafaela puede inferirse que la baja generación de proyectos industriales y la falta de emprendimientos en ambas ciudades en la principal rama de especialización (Cuadro 3-7), evidencia los altos niveles de concentración en actividades lideradas por grandes firmas, las cuales no son buenas incubadoras de proyectos empresariales independientes².

Los proyectos industriales tienen, en general, períodos de maduración más prolongados y a su vez se desarrollan en sectores con mayores barreras a la entrada, lo cual implica también mayores barreras de salida. Ello genera un efecto negativo sobre el número de proyectos en términos relativos a otros sectores económicos (Burachik, 2000).

Por último, más del 65% de los proyectos corresponden al sector terciario. Éstos se caracterizan por bajas barreras de entrada, debido al menor tamaño de la escala mínima eficiente sectorial, así como menores requerimientos de capital y costos hundidos, lo cual torna más fácil la entrada al mercado. Sin embargo, es precisamente dicha configuración la que hace más sencilla la salida del mismo, exhibiendo el sector terciario una alta rotación. Los proyectos orientados a la prestación de servicios son particularmente importantes en la

² Rama de especialización refiere a la rama que concentra el mayor porcentaje del Valor Agregado Bruto (VAB) de cada ciudad. En cuanto al nivel de concentración, éste se mide por el porcentaje del VAB de la rama que es generado por las cuatro empresas más grandes.

ciudad de Córdoba, mientras que lo opuesto sucede en Bahía Blanca y Tandil –tienen similar peso en Mar del Plata y en Rafaela–. Si bien esta distribución sólo se adecua a la estructura productiva de Mar del Plata, es necesario notar las restricciones mencionadas previamente acerca de los proyectos en el sector industrial.

CUADRO 3-7

Número de proyectos en la principal rama de especialización industrial

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil
Rama 1	Petroquímica 28,1% 0 proyectos	Maquinaria, equipo y automotor 26,1% 0 proyectos	Elaboración de Alimentos 15,6% 5 proyectos	Elaboración de Alimentos 32,5% 0 proyectos	Maquinaria, equipo y automotor 22,1% 2 proyectos
Grado de concentración*	80%	77%	19%	60%	80%
VBP medio plantas que producen el 50%	\$250 mill.	\$600 mill.	\$12 mill.	\$65 mill.	\$8 mill.

* Porcentaje del VAB que concentran las cuatro principales empresas de la rama.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNE-94.

Cuando se analizan las ideas empresariales surgidas en cada una de las ramas de especialización productiva, se observa que Mar del Plata es la ciudad en la cual más ideas empresariales se gestaron en su principal rama de especialización (Cuadro 3-7). Ello podría explicarse por la naturaleza de las mismas, dado que la industria alimenticia de Mar del Plata posee un bajo grado de concentración productiva si se lo compara con Rafaela, siendo, por consiguiente, el ingreso menos restringido.

En este sentido, es precisamente en las ciudades con mayor concentración de sus actividades productivas donde se generan un menor número de

emprendimientos. Más adelante, este aspecto será retomado al analizar las diferencias espaciales en las tasas de gestación empresarial (Capítulo 4).

II. EMPRENDEDORES NACIENTES

Esta sección presenta las características socio-económicas de los emprendedores nacientes (EN), surgidas a partir de la información obtenida de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para cada uno de los aglomerados bajo estudio. En primer lugar, se analiza la distribución de cada una de dichas características para los EN discriminados por ciudad, para luego compararla con la existente a nivel poblacional. El objetivo es establecer si los rasgos de los individuos con ideas empresariales son similares a aquéllos que prevalecen en la población de las ciudades bajo estudio o si los emprendedores se constituyen en un grupo con características particulares.

Entre los aspectos más generales a considerar se encuentra el género de los emprendedores. Estudios realizados en EE.UU. indican una sustancial diferencia en la distribución por género, con prácticamente el doble de hombres que de mujeres involucrados en el proceso de gestación de firmas (Reynolds *et al.*, 1997).

En el presente estudio, mientras un 59% de los EN son de género masculino (Cuadro 3-8), en la población total el 47% son hombres. Es decir, existe una distribución de emprendedores nacientes con una leve prevalencia de hombres con relación a la estructura poblacional. Sin embargo, las ciudades de Bahía Blanca y Tandil muestran una clara preponderancia de EN de género masculino.

La literatura señala que la edad característica de los emprendedores se encuentra entre los 25 y 44 años (Reynolds *et al.*, 1997). En efecto, un 58% de los EN pertenecen a dicho estrato etario. Puede observarse además que el rango de edad que prevalece es el de 25 a 34 años en todas las ciudades.

CUADRO 3-8

Distribución por género y ciudad de los EN
–% de hombres entre los EN y en el total de la población–

% varones	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil	Total
EN	72,7%	48,3%	52,7%	58,3%	63,2%	59,3%
Población*	48,9%	46,9%	46,9%	46,0%	48,2%	47,4%

* Los datos correspondientes a la población son estimados sobre la totalidad de individuos de la encuesta de EN.

Fuente: Elaboración propia.

Comparando los rangos de edad extremos, existe una mayor proporción de individuos adultos menores a 25 años que emprendedores mayores de 55 años (Cuadro 3-9), sin que haya ninguno de más de 65 años. El deseo de incursionar en la actividad empresarial parece más frecuente en personas más jóvenes, quienes tienen un horizonte temporal más largo en el cual proyectar la inversión y descontar el recupero de la misma. Sin embargo, y a diferencia de las personas de más de 55 años que ya han acumulado ingresos a lo largo de su vida, los más jóvenes disponen de menores recursos propios para destinar al nuevo emprendimiento, siendo éste un aspecto crítico para la implementación del proyecto en un país donde las fuentes de financiamiento externas son muy limitadas.

CUADRO 3-9

Distribución por edad y ciudad de los EN

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil
18 a 24 años	14,5%	15,0%	12,7%	18,2%	18,4%
25 a 34 años	32,7%	35,0%	30,9%	40,9%	35,5%
35 a 44 años	21,8%	23,3%	25,5%	13,6%	27,6%
45 a 54 años	18,2%	20,0%	20,0%	22,7%	15,8%
55 a 64 años	12,7%	6,7%	10,9%	4,5%	2,6%

Fuente: Elaboración propia.

Si se compara la distribución etaria de los EN con la poblacional (Cuadro 3-10), puede observarse que no hay prevalencia en esta última del citado estrato de edad (25-34 años), existiendo en la pirámide poblacional una mayor proporción de individuos que superan los 55 años. Por lo tanto, la prevalencia de jóvenes de 25 a 34 años entre emprendedores es un rasgo que los distingue del resto de la población.

CUADRO 3-10

Distribución poblacional y de los EN por edad

	EN	Población*
18 a 24 años	15,7%	18,9%
25 a 34 años	34,3%	18,6%
35 a 44 años	23,9%	17,6%
45 a 54 años	18,7%	16,0%
55 a 64 años	7,5%	12,1%
65 años y más	0,0%	16,8%

* Los datos correspondientes a la población son estimados sobre la totalidad de individuos de la encuesta de EN.

Fuente: Elaboración propia.

Con relación al máximo nivel de educación formal alcanzado por el total de los emprendedores, se observa en el Cuadro 3-12 que el 45% ha incursionado en distintos niveles de educación superior, mientras que en la población un 37% alcanza dicho nivel.

Si se compara a quienes han completado su educación secundaria, se observa que un 67% de los EN versus un 43% de la población se encuentra en dicho estrato, dato que pone de manifiesto el mayor número de años de educación formal de los individuos que participan de actividades empresariales (Cuadro 3-12). A su vez, en la ciudad de Córdoba, donde la población presenta los niveles más elevados de educación superior entre las ciudades estudiadas, también tiene un mayor nivel de gestación empresarial y de emprendedores más educados.

CUADRO 3-11
Distribución por máximo nivel educativo formal alcanzado
y ciudad de los EN

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil
Primaria completa	11,1%	15,3%	12,7%	9,5%	14,6%
Secundaria incompleta	25,9%	5,1%	21,8%	23,8%	25,3%
Secundaria completa	22,2%	25,4%	20,0%	19,0%	21,3%
Terciaria/Univ. incompl./ completa	40,7%	54,2%	45,4%	47,6%	38,7%

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 3-12
Distribución por máximo nivel educativo formal
alcanzado en la población y entre los EN

	EN	Población*
Primaria completa	13,3%	38,7%
Secundaria incompleta	20,1%	18,2%
Secundaria completa	22,0%	17,9%
Terc./ Univ. incompl./completa	44,7%	25,2%

* Los datos correspondientes a la población son estimados sobre la totalidad de individuos de la encuesta de EN.

Fuente: Elaboración propia.

Con relación a la condición de actividad de los EN, un 86% pertenece a la población económicamente activa (PEA). Surge claramente que quienes se involucran en actividades empresariales son mayoritariamente individuos ocupados. Esta elevada participación de ocupados entre los EN se mantiene en todas las ciudades a excepción de Córdoba, donde un 75% de los emprendedores están dentro de la PEA –ocupados más desocupados–,

siendo, por consiguiente, la ciudad con mayor número de inactivos involucrados en la gestación de firmas (Cuadros 3-13 y 3-14).

En cuanto a los desocupados, su participación oscila entre un 3% en Tandil y un 10% en Córdoba. Si bien varios autores han hipotetizado que el desempleo conduce a los individuos a intentar el inicio de un nuevo negocio (Storey, 1994; Reynolds *et al.*, 1994), los resultados hallados en este estudio no confirman dicha hipótesis. La participación de EN desocupados (7%) es notablemente menor a la tasa de desempleo promedio del período bajo estudio (12,8%)³.

CUADRO 3-13
Distribución por condición de actividad y ciudad de los EN

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil
Ocupado	85,5%	64,4%	80,0%	82,6%	81,6%
Desocupado	9,1%	10,2%	9,1%	4,3%	2,6%
Inactivo	5,5%	25,4%	10,9%	13,0%	15,8%

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, la participación de la PEA dentro del total de la población desciende a un 58%. Pareciera haber un muy bajo involucramiento de individuos, tanto mayores de 55 años como inactivos, en las actividades empresariales.

³ Corresponde al promedio entre las tasas de desempleo de Mayo '98 y Octubre '98 para el total país.

CUADRO 3-14

Distribución por condición de actividad poblacional y de los EN

		EN	Población*
PEA	Ocupado	78,4%	51,6%
	Desocupado	7,1%	6,2%
PEI	Inactivo	14,6%	42,2%

* Los datos correspondientes a la población son estimados sobre la totalidad de individuos de la encuesta de EN.

Fuente: Elaboración propia.

El Cuadro 3-15 muestra la distribución de inactivos por género y edad entre los EN. Un hecho a resaltar es la prevalencia de las mujeres dentro de los inactivos, lo que permite inferir que gran parte de ellas son amas de casa. Ello puede relacionarse con la disminución de los ingresos del grupo familiar o la dificultad de encontrar trabajo en relación de dependencia, dando origen al “trabajador adicional”, característico de la década del noventa. Éste es un segmento de la población a tener en cuenta en políticas de fomento del emprendedorismo, considerando también las restricciones que puede generar la falta de experiencia laboral y emprendedora de las mujeres inactivas para el desarrollo de las actividades empresariales. En cuanto a la edad de aquellos EN no pertenecientes a la PEA (inactivos), solamente en la ciudad de Bahía Blanca un tercio son mayores de 55 años, en tanto que en las restantes ciudades la participación de este grupo etario es muy baja.

CUADRO 3-15

Distribución por género, edad y ciudad de los EN inactivos

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil
Mujeres	100,0%	60,0%	33,3%	100,0%	91,7%
55 a 64 años	33,3%	13,3%	16,7%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la distribución de migrantes dentro de los EN, resulta que sólo un 35% de los emprendedores son nativos de la ciudad donde emprenden y un 30% tiene más de 10 años de residencia en ella, pudiendo ser asimilado al primer grupo por su largo tiempo de residencia en la ciudad (Cuadro 3-16).

Comparando a los EN con la población total, surge que tanto los nativos como los migrantes de más de 10 años tienen prevalencia a nivel poblacional, sucediendo lo contrario para los migrantes de hasta 10 años. Es probable que el desplazamiento de su ciudad natal este relacionado al mayor dinamismo de estos individuos, su mayor propensión al riesgo y a la búsqueda de mejores ingresos, todas éstas características propias de quienes se involucran en actividades empresariales.

CUADRO 3-16

Distribución por tiempo de residencia poblacional y de los EN

	EN	Población*
Nativos	35,4%	45,8%
Hasta 5 años	22,7%	11,3%
De 6 a 10 años	12,3%	6,6%
Más de 10 años	29,6%	36,4%

* Los datos correspondientes a la población son estimados sobre la totalidad de individuos de la encuesta de EN.

Fuente: Elaboración propia.

Con relación a los emprendedores que se hallaban ocupados al momento de haber iniciado acciones para llevar adelante un nuevo negocio, es importante analizar la distribución entre las distintas categorías ocupacionales (Cuadro 3-17), así como el tamaño de las firmas en las cuales se desempeñan al ser detectados como emprendedores (Cuadro 3-18).

CUADRO 3-17

Distribución por categoría ocupacional y ciudad de los EN inactivos

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil	Total
Patrón o empleador	2,1%	10,8%	4,7%	5,3%	16,1%	8,7%
Cuentapropista	34,0%	48,6%	41,9%	47,4%	35,5%	39,9%
Empleado	63,8%	40,5%	53,5%	47,4%	48,4%	51,4%

Fuente: Elaboración propia.

Es notoria la preponderancia de EN que realizaban actividades independientes al momento de su detección. Mientras en la población de dichas ciudades un 33% promedio se halla ocupado como patrón o cuentapropista, un 48% de los EN pertenece a dicha categoría ocupacional. Ello podría estar en concordancia con las teorías del *self-employment*, según las cuales una elevada tasa de desempleo disminuye las posibilidades de conseguir empleo asalariado y orienta a los individuos al cuentapropismo (Knight, 1921; Oxenfeldt, 1943; Blau, 1987). Por otra parte, pone de manifiesto que quienes se involucran en nuevos proyectos empresariales, lo hacen a partir de la experiencia en emprendimientos previos. Ello, de alguna manera, podría favorecer un mejor desempeño a partir de las capacidades adquiridas anteriormente.

Trabajos previos también han encontrado que los esfuerzos para crear nuevas firmas se concentran en grupos con preponderancia de cuentapropistas y desocupados (Reynolds, 1997). En el presente estudio los desocupados no prevalecen entre los EN. Existe, sin embargo, un elevado porcentaje de individuos involucrados en actividades independientes, lo que pone de manifiesto la volatilidad de los proyectos empresariales.

En cuanto al tamaño del establecimiento en que los emprendedores desarrollan sus actividades al momento de gestar el nuevo proyecto, se observa que en un 82% de los casos se desempeñan en establecimientos pequeños de hasta 25 empleados. Discriminando por ciudad, el porcentaje más bajo se presenta en Bahía Blanca, donde un 26% de los individuos se desempeñan en

empresas de más de 25 empleados, valores en general muy superiores a la participación de la población en ese tipo de empresas.

CUADRO 3-18

Distribución del empleo de EN y población en empresas hasta 25 ocupados

	Bahía Blanca	Córdoba	Mar del Plata	Rafaela	Tandil	Total
EN	73,8%	86,1%	85,0%	80,0%	83,1%	84,2%
Población*	65,4%	68,7%	67,6%	56,3%	70,4%	67,7%

* Los datos correspondientes a la población son estimados sobre la totalidad de individuos de la encuesta de EN.

Fuente: Elaboración propia.

Ello pone de manifiesto que las empresas PyMES, en las cuales resulta más fácil adquirir una visión general del negocio y del funcionamiento de las distintas áreas, son buenas incubadoras de proyectos empresariales. Por consiguiente, los individuos que se desempeñan en ellas se encuentran mejor preparados para iniciar una actividad empresarial por cuenta propia. Este factor, resaltado por los enfoques del lado de la oferta del *entrepreneurship*, tiene una fuerte asociación con el número de proyectos empresariales gestados localmente, como se verá en el capítulo siguiente. A su vez, las empresas mas pequeñas suelen tener una escala salarial más baja que aquéllas de mayor tamaño y menores beneficios sociales en la contratación, lo cual podría inducir a sus empleados a involucrarse en proyectos propios.

En conclusión, los atributos personales y laborales que predominan en los EN con relación a las características de la población en general, son la pertenencia al estrato etario entre 25 y 44 años, el mayor nivel de educación formal, estar dentro de la población económicamente activa –preponderantemente ocupados–, ser migrantes recientes y desempeñarse al momento del inicio del negocio en actividades independientes o como empleados en establecimientos pequeños (menores de 25 empleados).

BIBLIOGRAFÍA

- Blau, D. (1987), "A time-series analysis of self-employment in the United States". *Journal of Political Economy*, 95 (3): 445-467.
- Burachik, G. (2000), "Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina". *Revista de la CEPAL*, 71: 85-104.
- Knight, F. (1921), *Risk, uncertainty and profit*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Oxenfeldt, K. (1943), *New firms and free enterprise*. Washington, DC: American Council on Public Affairs.
- Reynolds, P.; Storey, D. & Westhead, P. (1994), "Cross-national comparison of the variation in new firm formation rates". *Regional Studies*, 28 (4): 443-456.
- Reynolds, P. (1997), "Who starts new firms? – Preliminary explorations of firms in gestation". *Small Business Economics*, 9: 449-462.
- Storey, D. (1994), *Understanding the small business sector*. London: Routledge.