

Marzo de 2018

Introducción

Sin empresas no hay trabajo. Y sin trabajo hay pobreza. Se debate cómo crear empleo, pero no se debate cómo crear empresas. La discusión sobre la generación de empleo olvida un paso intermedio: el empleo lo crean las empresas. Sin empresas, el trabajo lo deberá crear el Estado y las personas deberán auto-emplearse como “monotributistas” en actividades de baja productividad.

La literatura internacional señala que la creación (y supervivencia) de nuevas empresas es un factor sustancial para el crecimiento y el desarrollo económico de un país, ya sea porque se generan más puestos de trabajo y se incrementa el ingreso total, o porque se generan nuevos procesos y/o productos. El stock de empresas existentes en un país y la tasa de natalidad empresarial son indicadores clave de su desarrollo futuro.

En Argentina, de acuerdo con las estadísticas internacionales que se presentan en este Informe Especial, se observa una grave anomalía estructural que se refleja en un escaso número de empresas (formales e informales) y una muy baja tasa de natalidad empresarial. Existe además una concentración de la informalidad en la contratación de la mano de obra en las empresas con menos de 10 ocupados. Es totalmente errado pensar que Argentina dispone de una clase empresarial abundante, como se solía afirmar hace treinta o cuarenta años. En Argentina hay pocas empresas, prevalentemente pequeñas, y con un alto grado de informalidad de la mano de obra que ocupan.

¿Cuáles son las causas de la baja natalidad empresarial argentina y el alto grado de informalidad concentrada en las empresas de menos de 10 ocupados?

Para dar una respuesta a estas preguntas es necesario considerar que el nacimiento de un emprendimiento es el resultado de la decisión de un individuo que debe optar entre buscar un trabajo en relación de dependencia (en el sector privado o en el sector público) o iniciar una actividad por cuenta propia, es decir, transformarse en emprendedor. Esta decisión está condicionada por las capacidades técnicas y habilidades del potencial emprendedor (el “saber hacer”), la disponibilidad de capital propio (y de terceros) para financiar el inicio de la actividad, la carga tributaria que pesa sobre las empresas nacientes y el nivel de “riesgo ambiental” (relaciones laborales, grado de certidumbre sobre las reglas de juego, funcionamiento de la justicia, etc.). Todas estas condiciones determinan la tasa de natalidad empresarial y, en consecuencia, determinan el stock final de empresas existentes en un país.

Si el individuo elige emprender, existe aún una segunda decisión que necesita tomar: iniciar su actividad empresarial en el sector formal o en sector informal. Los beneficios de la actividad formal (como podría ser el acceso al crédito) se comparan con los costos de la formalidad (como, por ejemplo, la presión tributaria). El resultado final de este cálculo determina el grado de formalidad de la empresa naciente.

La evidencia empírica internacional da sustento a esta modelización conceptual: el acceso a fondos (propios y/o externos) para financiar el inicio de la actividad, la presión impositiva, el “saber hacer” y el “riesgo ambiental” inciden de manera determinante en la generación de nuevas empresas.

El objetivo del presente informe es exhibir las estadísticas que describen la anomalía del caso argentino, en una perspectiva internacional comparada. En este Informe Especial se concentra la atención en el stock de empresas y en la tasa de natalidad. En los próximos Informes Especiales de FOP, se abordarán el acceso al financiamiento, la presión fiscal y la disponibilidad de capacidades técnicas de la población.

¿Qué sucede con la empresarialidad en Argentina?

El país presenta una baja cantidad de empresas, adicionalmente nacen pocas, y esas pocas no siempre emergen en la formalidad. Tampoco la iniciativa emprendedora es pujante. En Argentina, el recurso empresarial se muestra escaso.

La Tabla 1 muestra algunos datos internacionales de densidad empresarial. En Argentina actualmente se computan 14 empresas cada 1.000 habitantes, mientras que en nuestro vecino Chile 58. El mismo indicador arroja 66 para Corea del Sur y 88 para Australia.

Tabla 1 – Densidad empresarial y Dimensión media de las empresas activas

| País | Empresas activas cada 1,000 hab. | Dimensión media (Ocupados/Empresas) |
|------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| Australia | 88 | |
| Corea del Sur | 66 | |
| Chile | 58 | 8 |
| Uruguay | 48 | |
| México | 34 | 5 |
| Brasil | 25 | |
| Argentina | 14 -- 20 | 11 -- 8 |

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de Banco Mundial (Datos de población), Australian Bureau of Statistics (Australia), Small and Medium Business Administration (Corea del Sur), Servicio de Impuestos Internos (Chile), Instituto Nacional de Estadística (Uruguay), Censo Económico INEGI (México), CEMPRE-IBGE (Brasil), GPS-Ministerio de Producción y OEDE (Argentina).

Adicionalmente, la natalidad empresarial es sumamente baja: según el Banco Mundial, en Argentina se contabilizan 2.326 habitantes (de la población económicamente activa) por cada empresa formal naciente, mientras que el promedio de América Latina arroja 505, Brasil 347, México 1.064 y Chile 125. A su vez, en los países OECD nace –en promedio- una empresa formal cada 185 habitantes.

Tabla 2 – Natalidad de empresas conformadas como sociedades
(Indicador: Población por cada empresa naciente)

| País/Región | Habitantes por cada sociedad naciente* |
|--------------------------|-----------------------------------------------|
| Chile | 124 |
| Países de Altos Ingresos | 149 |
| Área Euro | 155 |
| OECD | 185 |
| Brasil | 347 |
| Países de Ingreso Medio | 399 |
| América Latina y Caribe | 505 |
| México | 1,064 |
| Países de Bajos Ingresos | 1,934 |
| Argentina | 2,326 |

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de Banco Mundial, año 2014.

*Corresponde a cantidad de habitantes entre 15 y 64 años por cada empresa naciente conformada como sociedad (formal) mixta o de capital –no incluye sociedades de personas ni empresas unipersonales ni cooperativas-.

Tampoco se dispone de una actividad emprendedora particularmente activa, que brinde una esperanza sobre el crecimiento empresarial futuro en las actuales condiciones. Según los indicadores internacionales contruidos por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en Argentina sólo el 15% de la población económicamente activa desarrolla una actividad emprendedora, mientras que esta proporción alcanza al 20% en Brasil y 24% en Chile.

**Tabla 3 – Actividad emprendedora
(Indicador: TEA-GEM*)**

| País | Nuevos emprendimientos* |
|------------------|--------------------------------|
| Australia | 14.6% |
| Corea del Sur | 6.7% |
| Chile | 24.2% |
| Uruguay | 14.1% |
| México | 21.0% |
| Brasil | 19.6% |
| Argentina | 14.5% |

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2016.

*Corresponde a Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA): Porcentaje de la población de 18 a 64 años que es un emprendedor naciente o propietario-gerente de un nuevo negocio.

El problema de la escasez de empresas y de emprendedores es mucho más pronunciado en las regiones menos desarrolladas de Argentina. En efecto, mientras que en CABA se registran 41 empresas cada 1.000 habitantes, se desciende a 7 empresas cada 1.000 habitantes en las provincias de las regiones NEA y NOA.

La escasez de empresas explica la alta presión pública que reciben los gobiernos provinciales para crear puestos de trabajo y explica también el flujo migratorio de los jóvenes de estas regiones y la pobreza creciente en el Conurbano Bonaerense, Rosarino o Córdoba.

Tabla 4 – Densidad empresarial por región

| Región | Empresas activas cada 1,000 hab. |
|-----------------------|-----------------------------------------|
| CABA | 41 |
| Centro/Cuyo/Patagonia | 13 |
| NEA/NOA | 7 |

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de SIPA e INDEC.

Una última característica que completa el cuadro de la actividad empresarial es la elevada informalidad laboral entre las unidades más pequeñas (Tabla 5). Argentina cuenta con 2,5 millones de asalariados no registrados en unidades privadas urbanas. Más del 80% de éstos trabaja en empresas con menos de 10 ocupados, con un salario mediano de \$7.200 y de \$44 la hora (inferior al Salario Mínimo Vital y Móvil horario, \$50).

Por otro lado, el grado de informalidad en las grandes empresas es casi nulo, con un salario mediano hasta cinco veces superior (si se toman los datos de remuneraciones entre las 500 empresas más grandes del país).

Tabla 5 – Informalidad laboral y Salarios

| Área | Cantidad de asalariados NO registrados privados | Mediana de salario | Mediana salario horario (SMVM = \$50) | % en Empresas < 10 |
|------------------|-------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------|--------------------|
| CABA | 205,880 | \$ 10,560 | \$ 78 | 62% |
| Conurbano | 950,270 | \$ 7,200 | \$ 42 | 82% |
| Pampeana | 614,723 | \$ 8,743 | \$ 56 | 80% |
| Cuyo | 139,331 | \$ 6,720 | \$ 43 | 84% |
| NOA | 392,157 | \$ 6,000 | \$ 37 | 85% |
| NEA | 145,960 | \$ 6,000 | \$ 34 | 79% |
| Patagonia | 77,739 | \$ 9,600 | \$ 55 | 82% |
| CABA & CONURBANO | 1,156,150 | | | |
| INTERIOR | 1,369,911 | | | |
| TOTAL | 2,526,061 | \$ 7,200 | \$ 44 | 80% |

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de INDEC.
SMVM: Salario Mínimo Vital y Móvil.

Conclusiones

En Argentina, el recurso empresarial se muestra escaso. Hay pocas empresas, prevalentemente pequeñas, y con un alto grado de informalidad de la mano de obra que ocupan. Así lo revelan los indicadores tanto de stock (densidad empresarial) como de flujo (natalidad), junto a las mediciones que muestran al país con una relativamente baja dinámica emprendedora y una importante informalidad laboral.

Este estado de situación amerita medidas de política contundentes, con vistas al mediano y largo plazo, dado que se trata del núcleo del desarrollo productivo. Esas políticas deben vincularse, también en el corto plazo, a los factores fundamentales que determinan la densidad y natalidad empresarial.

A lo largo del primer semestre del año, FOP publicará datos y análisis acerca de dichos factores. Se mostrará que tanto el bajo desarrollo financiero, como la relativa escasez de recursos humanos calificados y la elevada carga tributaria, completan el cuadro de déficit estructural de empresas y escasa dinámica empresarial. La asociación directa entre estos factores y la densidad y natalidad empresarial está exhibida también en trabajos realizados a nivel internacional, con evidencia para Latinoamérica.

Enriquecer el debate con toda esta información deparará un mejor diseño de política y, en definitiva, propiciará un camino más sólido para el desarrollo productivo, territorial y social del país.