



8º Edición

Maestría en Economía y Desarrollo Industrial

Mención en la Pequeña y Mediana Empresa

**“MEDICIÓN DE LAS CONDICIONES PARA EL
EMPRENDIMIENTO DINÁMICO: PROPUESTA
METODOLÓGICA Y ALGUNAS APLICACIONES”**

Estudiante: Sabrina Ibarra Garcia

Director de Tesis: PhD Hugo Kantis

Fecha de Defensa: 10/09/2018

Jurado:

Juan Soria

Jurado Externo

Sonia Roitter

Jurado

Carlos Aggio

Jurado

AÑOS DE
CURSADA

2010-2011

**FORMULARIO “E”
TESIS DE POSGRADO**

Este formulario debe figurar con todos los datos completos a continuación de la portada del trabajo de Tesis. El ejemplar en papel que se entregue a la UByD debe estar firmado por las autoridades UNGS correspondientes.

Niveles de acceso al documento autorizados por el autor

El autor de la tesis puede elegir entre las siguientes posibilidades para autorizar a la UNGS a difundir el contenido de la tesis:

- a) Liberar el contenido de la tesis para acceso público.
- b) Liberar el contenido de la tesis solamente a la comunidad universitaria de la UNGS:
- c) **Retener el contenido de la tesis por motivos de patentes, publicación y/o derechos de autor por un lapso de cinco años.**

- a. **Título completo del trabajo de Tesis:** “Medición de las condiciones para el emprendimiento dinámico: Propuesta metodológica y algunas aplicaciones”
- b. **Presentado por** (Apellido/s y Nombres completos del autor): Ibarra Garcia, Sabrina
- c. **E-mail del autor:** saibarragarcia@gmail.com
- d. **Estudiante del Posgrado** (consignar el nombre completo del Posgrado): Maestría en Economía y desarrollo industrial. Mención en la pequeña y mediana empresa
- e. **Institución o Instituciones que dictaron el Posgrado** (consignar los nombres desarrollados y completos): Universidad Nacional de General Sarmiento
- f. **Para recibir el título de (consignar completo):**
 - a) Grado académico que se obtiene: Maestría
 - b) Nombre del grado académico: Maestría en economía y desarrollo industrial. Mención en la pequeña y mediana empresa
- g. **Fecha de la defensa:** 10 / 09 / 2018
- h. **Director de la Tesis** (Apellidos y Nombres): PhD Hugo Kantis
- i. **Tutor de la Tesis** (Apellidos y Nombres):

- j. Colaboradores con el trabajo de Tesis:** Juan Federico
- k. Descripción física del trabajo de Tesis** (cantidad total de páginas, imágenes, planos, videos, archivos digitales, etc.): 108 páginas
- l. Alcance geográfico y/o temporal de la Tesis:** Países emergentes y Argentina. Año 2012-2016
- m. Temas tratados en la Tesis (palabras claves):** Indicadores – Empresas dinámicas - Emprendimientos – Condiciones sistémicas – Países emergentes – Argentina
- n. Resumen en español (hasta 1000 caracteres):**

En los últimos años, el emprendimiento ha venido cobrando un rol protagónico en la agenda de políticas dando lugar al desarrollo de una serie de programas para el fomento de la creación y desarrollo de empresas dinámicas. Esto exige contar con herramientas de evaluación de las condiciones que determinan la creación de estas empresas, para desarrollar en base a ellas acciones de promoción. El objetivo de la tesis es construir un índice que permita identificar y analizar las condiciones sistémicas para la creación de empresas dinámicas incluyendo aspectos estructurales que inciden de manera particular en los países en desarrollo. Así, el ÍCSEd Prodem se presenta como una herramienta de utilidad que brinda una mirada más amplia y abarcativa tanto de los aspectos estrechamente vinculados al proceso de creación de empresas, como aquellos otros de carácter más estructural y de largo plazo. Estos últimos, condicionan al proceso de emprendimiento, a los emprendedores, a las oportunidades y los puentes entre ambos.

- o. Resumen en portugués (hasta 1000 caracteres):**

Nos últimos anos, o empreendedorismo vem ganhando um papel de liderança na agenda política, levando ao desenvolvimento de uma série de programas para promover a criação e o desenvolvimento de empresas dinâmicas. Isso requer ferramentas para avaliar as condições que determinam a criação dessas empresas, para desenvolver ações de promoção com base nelas. O objetivo da tese é construir um índice que permita identificar e analisar as condições sistêmicas para a criação de empresas dinâmicas, incluindo aspectos estruturais que afetam particularmente os países em desenvolvimento. Assim, o ICSED Prodem é apresentado como uma ferramenta útil que fornece um olhar mais amplo e abrangente, tanto intimamente ligada ao processo de aspectos de empreendedorismo, como aqueles outros mais estrutural e de longo prazo. Estas últimas condicionam o processo de empreendedorismo, os empreendedores, as oportunidades e as pontes entre ambos.

- p. Resumen en inglés (hasta 1000 caracteres):**

In recent years, entrepreneurship has been gaining a leading role in the policy agenda, leading to the development of a series of programs to promote the creation and development of dynamic companies. This requires having tools for evaluating the conditions that determine the creation of these companies, to develop promotion actions based on them. The objective of the thesis is to build an index that allows to identify and analyze the systemic conditions

for the creation of dynamic companies including structural aspects that particularly affect the developing countries. Thus, ÍCSEd Prodem is presented as a useful tool that provides a broader and more comprehensive view of aspects closely linked to the process of creating companies, as well as those of a more structural and long-term nature. The latter condition the entrepreneurship process, the entrepreneurs, the opportunities and the bridges between both.

q. Aprobado por (Apellidos y Nombres del Jurado):

Firma y aclaración de la firma del Presidente del Jurado:

Firma del autor de la tesis:

Agradecimientos

Al equipo de investigación:

Hugo Kantis y Juan Federico por que han sido una gran guía en el desarrollo de está tesis y con sus aportes han contribuido significativamente a mi crecimiento profesional,

Cecilia Menendez, mi compañera en el dia a dia

Al jurado:

Sonia Roitter, Carlos Aggio y Juan Soria por sus comentarios y por el tiempo dedicado

INDICE

I. INTRODUCCIÓN: Planteo del problema, objetivos y preguntas de investigación.	6
II. ANTECEDENTES Y MARCO TEÓRICO	10
1. La actividad emprendedora como vehículo para el desarrollo económico de los países.	10
2. Una visión integral de la creación y crecimiento de las nuevas empresas.	13
3. Una visión sistémica y ecléctica para la creación de empresas dinámicas en países con diferente nivel de desarrollo	20
III. ANTECEDENTES DE LA CUANTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	25
IV. PROPUESTA METODOLOGICA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN ÍNDICE DE CONDICIONES SISTÉMICA PARA EL EMPRENDIMIENTO DINÁMICO: (ICSEd-PRODEM)	33
Paso 1: Selección y descripción de las variables	34
Paso 2: Operacionalización de los indicadores	46
Paso 3. Resolución de los valores missing	47
Paso 4. Normalización de los indicadores	47
Paso 5. Agregación de los indicadores en subíndices y en el índice general	49
Paso 6. Análisis de la robustez del Índice.....	50
V. ANÁLISIS DE RESULTADOS	54
1. Un análisis a nivel internacional.	54
2. Comparación del Ranking del Índice con otras medidas de Input de la actividad emprendedora.....	58
3. Las Condiciones Sistémicas para emprender. Comparación entre países con diferentes niveles de Desarrollo según dimensión del ICSEd Prodem	60
4. El caso de los países emergentes.	62
5. Aplicación del Índice al caso argentino	72
VI. CONCLUSIONES	90
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	97

I. INTRODUCCIÓN: Planteo del problema, objetivos y preguntas de investigación.

En los últimos años, el emprendimiento ha venido cobrando un rol protagónico en la agenda de políticas dando lugar al desarrollo de una serie de programas para el fomento de la actividad emprendedora (Stevenson y Lüstrom 2007, Ahmad y Hoffmann, 2008, Kantis, 2010 y Kantis y Federico, 2012).

El creciente interés va de la mano del rol que esta tiene sobre el crecimiento y el desarrollo económico. Esta relación se da a través de diferentes canales. Por un lado, las empresas nuevas y jóvenes son las que en mayor medida contribuyen a la creación neta de empleo (Birch 1989, Fritsch y Muller, 2004; Niström 2008 y Herekson y Johansson, 2008, Haltiwanger y otros, 2013). También promueven la innovación radical e incremental (Schumpeter, 1934, Wennekers y Thurik, 1999, Audretsch y Keilbach, 2004, 2007 Braunerhjelm y otros, 2010) y el cambio estructural (Gris y Naude 2008 y 2010, Naude, 2010, Vivarelli, 2014), aumentan la competencia, la eficiencia y la diversificación de las actividades (Holcombe, 1998, Carree y Thurik, 2003 y Dejardin, 2011)

Sin embargo, los estudios reconocen que sólo algunas empresas son las protagonistas de esta relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento y desarrollo económico. Estas son las empresas de mayor crecimiento, que suelen ser las más ambiciosas, más innovadoras y las que crean una mayor cantidad de empleo y de mejor calidad (Acs y otros 2008, Henrekson y Johansson, 2010, Falkenhall y Junkka, 2009 y Schreyer, 2000, Haltiwanger y otros, 2016).

En particular en los países en desarrollo, donde hay un fuerte predominio de la microempresa, cobra relevancia el concepto de empresas dinámicas, que son aquellas que rápidamente dejan de ser microempresas y se convierten en PyMEs competitivas (Kantis y otros 2002 y 2004). Este es un concepto más amplio que incluye a las empresas de rápido crecimiento, que sólo son una pequeña porción del total de nuevas empresas (Kantis y otros 2015). Así, no solo es importante la cantidad de nuevas empresas creadas sino también su potencial impacto en la economía.

El creciente interés de los gobiernos por apoyar la actividad emprendedora exige a los hacedores de políticas disponer de indicadores que cuantifiquen la actividad emprendedora y que sirvan como una herramienta de evaluación para realizar acciones de promoción.

Para avanzar en ese sentido, es preciso tener en cuenta que la literatura de los últimos años ha reconocido un carácter intrínsecamente ecléctico de la actividad emprendedora, que exige una mirada integral. De hecho, varios autores coinciden en señalar que el proceso de creación, desarrollo y crecimiento de empresas es afectado por un conjunto de condiciones culturales, sociales, institucionales, políticas y económicas (GEM, 1999, Wennekers y Thurik, 1999, Carree y Thurik, 2003, Audretsch y Keilbach 2004, Kantis y otros, 2004). Estas condiciones terminan incidiendo sobre la intención particular de emprender y determinan en última instancia la decisión de crear y hacer crecer una empresa (GEM, 2000 y 2008, Verheuil y otros, 2001, Amhad y Hoffman, 2007).

Incluso, hay estudios que reconocen un carácter sistémico del proceso de creación y crecimiento de empresas, además de las características eclécticas. Estos estudios entienden que los

determinantes de la creación de empresas están interrelacionados, y que el resultado final dependerá del nivel de desarrollo que estos alcancen en su conjunto (Kantis y otros 2004, Acs y Szerb 2012, Acs y otros 2014).

A raíz de ello, se han desarrollado en los últimos años una serie de herramientas que a través de un conjunto de indicadores o mediante una medida resumen de un índice compuesto, se busca dar cuenta de las características individuales y/o del contexto que en última instancia determinan el nivel y el potencial de la actividad emprendedora de un país (Acs y Szerb, 2009; Avanzini, 2009; Arboleda, Dassel y Grogan, 2009 y Sedov, Schreiber y Pinelli, 2013). Así, se miden a través de encuestas e indicadores cuantitativos de fuentes de bases de datos secundarias, las condiciones subyacentes que viabilizan el desarrollo de las intenciones particulares en contextos más o menos fértiles para la creación de empresas.

Sin embargo, las herramientas empíricas que buscan explicar la creación y crecimiento de empresas pasan por alto la existencia de características estructurales específicas de los países en desarrollo que inciden de manera particular sobre la creación de empresas dinámicas. En efecto, los indicadores disponibles ponen principal atención en las condiciones del contexto que pueden inhibir o promover las iniciativas emprendedoras, pero omiten aquellos factores que operan desde antes de que exista la intención de emprender y que afectan la formación de emprendedores y las oportunidades que pueden darse en la economía. Estos aspectos más estructurales fueron identificados por Kantis y otros (2002, 2004), en el Sistema de Desarrollo Emprendedor y más recientemente en el modelo Condiciones sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (Kantis y otros 2014). Estos estudios fueron los primeros en reconocer la característica sistémica de la creación de empresas dinámicas y las particularidades que ésta presenta en los países con diferente nivel de desarrollo.

Estos modelos reconocen que el proceso de creación de empresas presenta características específicas estrechamente vinculadas a la heterogeneidad estructural que se da en el ámbito económico y social en los países en desarrollo. Así, el modelo desde una perspectiva sistémica introduce elementos adicionales que operan no solo como limitantes del proceso de creación de empresas dinámicas, sino que van más allá, reduciendo la masa de potenciales emprendedores y condicionando el tipo de actividad que puede gestarse en la economía. Con ello, proponen una mirada sistémica más abarcativa que el resto de los modelos la cual nace en una etapa previa a la generación de motivaciones y capacidades para emprender.

La disponibilidad de indicadores que contemplen el carácter integral incluyendo las características estructurales y sistémicas del proceso de creación de empresa, y que permitan su comparación a nivel internacional resulta clave para avanzar en su comprensión empírica y en su promoción, en especial en los países en desarrollo para los cuales aún no existe una herramienta de diagnóstico que se ajuste a sus especificidades.

En este marco, el objetivo general de esta tesis es construir un indicador que permita identificar y analizar las condiciones sistémicas para la creación de empresas dinámicas que incluya a los aspectos estructurales que inciden de manera particular en los países en desarrollo. Esto es parte de un trabajo que se ha integrado a la agenda de investigación del Prodem Programa de Desarrollo Emprendedor del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Como objetivos específicos se plantean:

- Presentar la propuesta metodológica del indicador.
- Aplicar la herramienta para dar cuenta de su potencial para analizar las similitudes y diferencias existentes en las Condiciones Sistémicas para Emprender en los países con diferente nivel de desarrollo, identificando a los países emergentes como un grupo de particular interés dentro de los menos desarrollados.
- Dar cuenta del potencial del Índice para realizar un diagnóstico y para definir líneas de acción, aplicando la herramienta para el análisis de los países emergentes y para el caso particular de Argentina

En base a estos objetivos se busca responder las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Qué característica debería tener un indicador que permita medir las condiciones para emprender en diferentes países en desarrollo?
2. ¿En qué medida el indicador permite dar cuenta que las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico están relacionadas con el nivel de desarrollo económico de los países? ¿En qué medida permite identificar las diferencias que existen en las Condiciones para Emprender en los países con diferentes niveles de desarrollo?
3. ¿En qué medida el indicador permite identificar los aspectos distintivos dentro del mundo en desarrollo, identificando a los países emergentes como un subgrupo? ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de este conjunto de países? ¿Cómo ha sido su evolución en los últimos tiempos?
4. ¿En qué medida el indicador permite analizar el estado de las Condiciones para emprendedor en caso particular como Argentina, y su evolución en los últimos tiempos?
5. ¿En qué medida es posible delinear políticas de promoción del emprendimiento con la propuesta metodológica de este indicador?

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En la primera sección se presentarán los antecedentes y el marco teórico. Se analizará el rol que tiene la creación de empresas sobre el desarrollo económico, dando cuenta de la importancia de llevar adelante políticas de apoyo, y de contar con herramientas de diagnóstico que sirvan de brújula para focalizar los esfuerzos. En un segundo paso, se describirán distintos modelos que buscan explicar los factores que inciden sobre la creación de empresas desde una perspectiva ecléctica y sistémica.

En la segunda sección de carácter metodológica, se describirán los indicadores existentes para medir la actividad emprendedora, y se evaluará la capacidad de estos para dar respuesta a las necesidades de diagnóstico de países con diferentes niveles de desarrollo. Luego, se presentará la propuesta metodológica de la tesis, se describirán las variables consideradas para la construcción del indicador y los métodos de normalización y agregación que permiten la construcción del indicador. También se analizará la sensibilidad y robustez estadística del mismo.

En la sección de resultados, se analizará la relación entre el indicador y el nivel de desarrollo de los países y se comparará con otros para identificar el diferencial de la propuesta elaborada. Por último, se aplicará el índice al análisis de un grupo de países, como los emergentes y al caso particular de Argentina. De este modo, se pretende mostrar la capacidad del indicador para

identificar fortalezas y debilidades y definir una agenda de políticas para fomentar la creación y el desarrollo de las empresas dinámicas. Por último, se presentarán las conclusiones de la tesis.

II. ANTECEDENTES Y MARCO TEÓRICO

En esta sección se presentarán los antecedentes que dan cuenta de la importancia que tiene promover la creación de empresas dinámicas y la necesidad de contar con un indicador que permita medir las condiciones que inciden en su surgimiento y desarrollo para orientar las políticas de fomento. En un primer paso se abordarán estudios teóricos y empíricos que explican la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico de un país. En segundo lugar, reconociendo el carácter ecléctico del fenómeno, se presentarán los modelos que se han desarrollado en los últimos años.

1. La actividad emprendedora como vehículo para el desarrollo económico de los países.

Diversos estudios han reconocido el carácter protagónico de la creación de empresas sobre el desarrollo económico, fundamentalmente por ser un canal catalizador del conocimiento y promotor de la innovación y el cambio estructural, y por el impacto que tienen las nuevas firmas, y en especial las de mayor crecimiento, sobre la creación de empleo. (Schumpeter, 1937, Audretsch y Thurik, 2001, Audretsch y Keilbach, 2007, Hugde, 2003, Acs y Vargas 2005).

Schumpeter (1937) fue uno de los primeros autores en destacar la importancia de los emprendedores para realizar e introducir en el mercado nuevas combinaciones que representan innovaciones radicales. Al hacerlo, desplazan el equilibrio del mercado hacia una situación de desequilibrio, donde la demanda se reorienta hacia las novedades dejando de lado los antiguos productos y procesos. Esto genera un proceso de destrucción creativa donde lo nuevo reemplaza a lo viejo, produciendo una expansión de la frontera tecnológica y consecuentemente el desenvolvimiento económico. Así, los emprendedores se convierten en protagonistas de esta dinámica y son los que hacen posible el crecimiento y desarrollo económico de los países.

Años más tarde, Kizner (1973) destaca el rol del emprendedor en la economía por la capacidad que este tiene para detectar oportunidades y restaurar el equilibrio en el mercado. A diferencia de Schumpeter, Kizner parte de una situación de desequilibrio y ubica al emprendedor en un rol clave para su resolución. El parte de la idea de que en los mercados existe dispersión de conocimiento e información imperfecta que son los que dan origen a dichos desequilibrios y generan espacios de oportunidad que solo algunos son capaces de identificar. Así aparece la figura del emprendedor como alguien que tiene la capacidad de identificar esos espacios, de reunir los recursos para aprovecharlos y obtener beneficios económicos de ello. Estos se constituyen como señales para reorientar las actividades en el mercado y restaurar su equilibrio.

En los últimos años, el emprendedor ha vuelto al centro de la escena como un actor importante que es capaz de detectar oportunidades e introducir innovaciones en el mercado. Esto se debe a la creciente importancia que el conocimiento tiene para aumentar la eficiencia en el proceso productivo, y con ello generar crecimiento y desarrollo económico en los países. En este sentido, varios autores describen al emprendedor como el “link perdido” entre la generación de

conocimiento y su transferencia al mercado (Audretsch, y Keilbach, 2007, Braunerhjelm y otros 2010).

Estos modelos parten de la premisa de que quienes producen el conocimiento no necesariamente tiene la voluntad, las cualidades y capacidades para llevar el conocimiento al mercado, existiendo una brecha entre ambas actividades que es cerrada por la acción del emprendedor. Éste es quien tiene la capacidad de detectar oportunidades y transformarlas en nuevos productos y procesos que sean comercializables en el mercado (Audretsch y Thurik 2001, Audretsch y Keilbach, 2004, 2007, Acs y Vargas, 2005, Braunerhjelm y otros, 2010).

El rol del emprendedor no solo se limita a la traducción de nuevo conocimiento en novedades en el mercado, sino que también a través de la imitación y aplicabilidad de la tecnología existente amplia el efecto que tienen las innovaciones en el mercado. Así, las nuevas empresas como canalizadoras de la innovación e imitadoras tienen un rol importante en el cambio estructural de las economías, contribuyendo a desplazar actividades y empresas obsoletas por otras de mayor eficiencia (Gris y Naude 2008, Naude 2011 y 2016).

Por un lado, el emprendedor profundiza el cambio tecnológico favoreciendo la imitación y promoviendo la competencia. Esta idea está enraizada en la tesis de las externalidades positivas de Hausmann y Rodrik (2003 y 2005) cuyo punto de partida es el elevado nivel de incertidumbre que entraña la puesta en marcha de una nueva actividad. El emprendedor que la inicia asume los costos del descubrimiento y da con ello señales para explotar estas nuevas actividades que tienen mayores tasas de ganancias. Esto motiva a que otros emprendedores imiten las novedades introducidas promoviendo la competencia en estas nuevas actividades (Glavan, 2007).

En tanto, Schmitz (1989) reconoce la importancia del emprendedor en su capacidad de aplicar y adaptar la tecnología disponible a otras industrias y actividades generando complementariedad de las nuevas actividades.

Como consecuencia del rol del emprendedor en la generación de innovación a través de la comercialización de conocimiento o la adaptación de tecnología existente se introducen nuevas ideas, procesos, productos y servicios que renuevan las actividades de la industria a la que pertenecen. Aunado a ello, el proceso de imitación que deviene de la identificación de nuevas actividades rentables genera un proceso de competencia en el mercado donde las nuevas empresas atentan contra el posicionamiento de las existentes desplazando a las empresas menos eficientes (Madame y Davisson, 2004 y Dejardin, 2000)

Así, la entrada de nuevas empresas crea un ambiente que motiva la constante innovación en productos y procesos, promoviendo de esta manera la diversificación de los mercados y la especialización, lo que contribuye a la profundización de la división del trabajo en la economía en su conjunto y el consecuente aumento de la productividad (Holcombe, 1998). Como consecuencia de este proceso, sobreviven aquellas firmas e industrias más competitivas, al mismo tiempo que son reemplazadas aquellas obsoletas produciéndose una transformación de la economía hacia una estructura productiva y empresarial más eficiente (Carree y Thurik 2003).

Por otro lado, varios autores han destacado la importancia de la creación de empresas sobre la generación de empleo. Birch (1989) fue el primero en demostrar la importancia de esta relación, a partir de un estudio empírico donde analizaba la contribución de las empresas de diferentes tamaños y edades en la creación del empleo en Estados Unidos. Desde entonces se han desarrollado una serie de estudios empíricos que analizan y dan cuenta de la mayor contribución de las firmas nuevas en la generación de empleo (Haltiwanger y otros, 2013, Ayyagani y otros, 2011).

Sin embargo, los estudios empíricos realizados en los últimos tiempos no muestran resultados concluyentes sobre la importancia de las nuevas empresas en la creación de empleo. Entre quienes sí encuentran un vínculo positivo, señalan que no todas las empresas contribuyen al empleo de igual manera. Por un lado, hay estudios que muestran que sólo las empresas nuevas que logran sobrevivir son las que contribuyen significativamente en la creación de empleo. Con ello, en el largo plazo cabría esperar que el efecto sobre el empleo sea más pronunciado, mientras que en el corto plazo su efecto es muy débil e incluso negativo, dado que muchas empresas no logran sobrevivir (Fritsch y Muller, 2004). Es por ello que ciertos autores rescatan la importancia de que exista un alto dinamismo en la creación de empresas que garantice una mayor masa de empresas sobrevivientes (Niström, 2008). Los mecanismos del mercado resultan un elemento clave en esta turbulencia de nuevas empresas, seleccionando a aquellas más eficientes (Fritsch, 2007).

Por otro lado, muchos estudios dan cuenta de que sólo un pequeño grupo de empresas de mayor crecimiento son las que más contribuyen a la creación de nuevo empleo (Herekson y Johansson, 2008, Daunfeldt y Johansson, 2010 y Nightingale y Coad, 2013). En particular, Herekson y Johansson (2008) hacen una clasificación de las empresas en términos del empleo distinguiendo por edad y tasas de crecimiento. Estos autores encuentran que las empresas de rápido crecimiento y especialmente las gacelas (las más jóvenes) son las que explican la mayor parte del empleo generado.

En tanto, hay autores que señalan que la ausencia de evidencia empírica que explique de manera acabada el efecto de la creación de empresas sobre el desarrollo económico está vinculada a la complejidad del fenómeno emprendedor (Acs y otros 2014). De hecho, la creación de una empresa no solo depende de la capacidad de identificar oportunidades sino también de las condiciones culturales e institucionales del contexto que terminan incidiendo sobre la decisión de emprender (Wennekers y Thurik, 1999, Carree y Thurik, 2003). Esto fue modelizadas por Audretsch y Keilbach (2004), mediante la introducción de un cuarto factor en la función de producción. Los autores afirman que el crecimiento de un país está explicado por el trabajo, el capital físico, el capital humano y el capital emprendedor.

El concepto de capital emprendedor pretende resumir en una sola variable aquellas condiciones del contexto que influyen sobre la decisión de iniciar una nueva empresa, entendiendo que juegan un rol crucial las redes de colaboración e intercambio de información, un tejido empresarial denso que promueva el movimiento de los trabajadores hacia nuevas firmas facilitando el flujo de conocimiento (Audretsch y Keilbach, 2004) y fundamentalmente un entorno institucional fuerte (Audretsch y Keilbach, 2004, Wennekers y Thrurik, 1999,

Beugeldsdijk y Noordehaven, 2004, Carre y Thurik) que permita el correcto funcionamiento de los mecanismos de selección del mercado (Fritsch y Falck, 2007, Audretsch y Keilbach, 2004).

Esta importancia que reviste el contexto sobre la creación y crecimiento de las empresas da cuenta que para comprender y evaluar el impacto que éstas tienen sobre la economía y para llevar adelante acciones de promoción es importante abordar al mismo desde una perspectiva integral. A continuación, se describirán los modelos que utilizan este enfoque para explicar al emprendimiento.

2. Una visión integral de la creación y crecimiento de las nuevas empresas.

Uno de los primeros modelos que describen la creación de empresas como un fenómeno ecléctico es el propuesto por Verheul y otros (2002) en la Teoría Ecléctica del Entrepreneurship. Este modelo reconoce la existencia de una oferta y demanda de emprendedores y de un gobierno capaz de actuar sobre ciertos determinantes específicos para promover la actividad emprendedora y alcanzar el equilibrio entre ambas. La demanda y oferta de emprendedores son incididas por una serie de determinantes que las afectan de manera positiva o negativa.

Por un lado, la **demanda de emprendedores** hace referencia al mercado de bienes y servicios que determinan las oportunidades para crear una empresa. Estas dependerán de la **estructura industrial** y la diversidad de la **demanda del mercado**, que a su vez estarán determinados por el nivel de **desarrollo económico**, la **tecnología** y la **globalización**. Estas últimas inciden sobre la demanda de nuevos emprendedores, dado que generan oportunidades que las empresas de menor tamaño pueden explotar con mayor eficiencia, dado que son más permeables a la dinámica del cambio. Por otro lado, el nivel de desarrollo económico tiene una relación directa con la demanda de bienes diferenciados que abre camino a un abanico de oportunidades de carácter innovador.

Por otro lado, la **oferta de emprendedores** queda determinada por aquellos individuos que potencialmente pueden emprender. Esto está relacionado con las características de la población, su crecimiento, densidad urbana, perfil etario y la tasa de inmigrantes. Y, por otro lado, existe un conjunto de elementos relacionados con el nivel de ingreso y su distribución y el desempleo, que terminan incidiendo sobre el acceso a los recursos externos a los cuales los potenciales emprendedores pueden acceder.

Así, mientras que el tamaño de la demanda determinará las oportunidades emprendedoras, el tamaño de la oferta definirá la masa de quienes pueden identificarlas y ponerlas en marcha porque cuentan con recursos externos y con características personales que les permiten hacerlo, y además tienen las motivaciones para llevarlo a cabo.

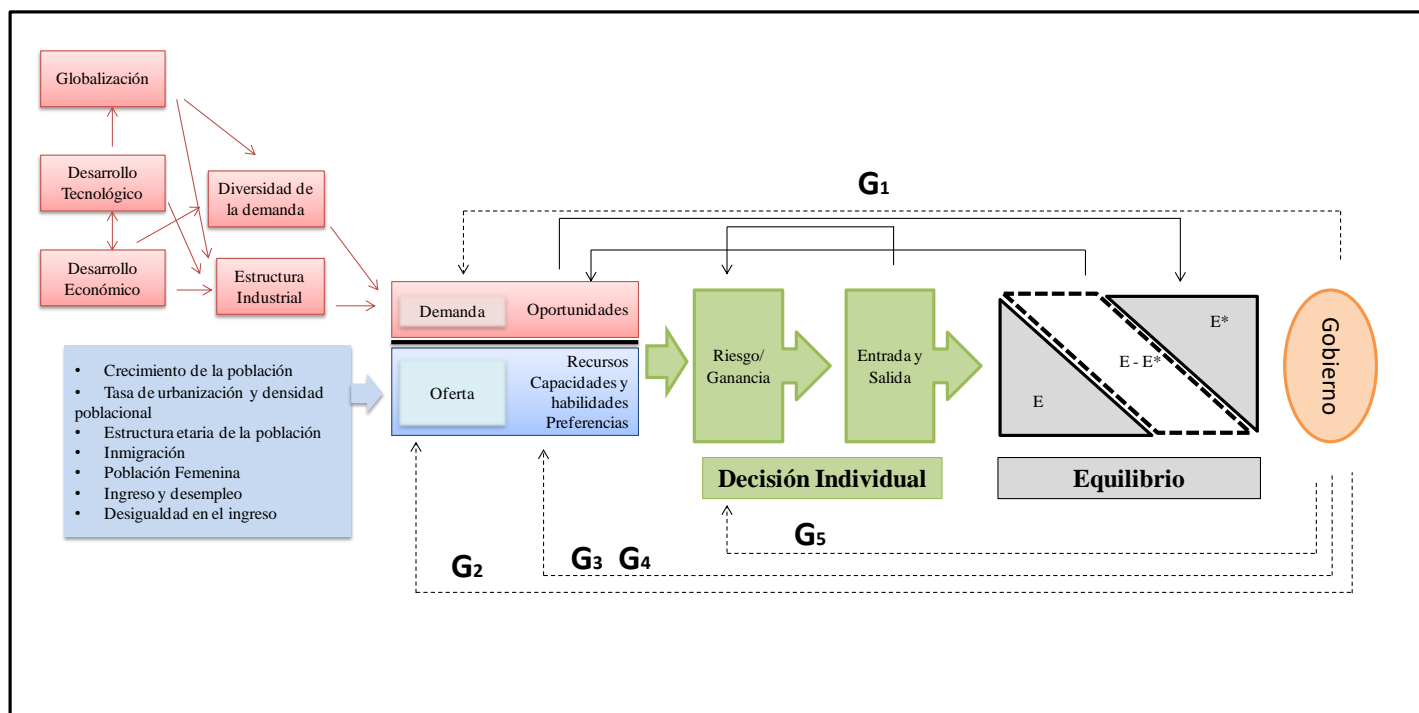
Ahora bien, la decisión de poner en marcha una empresa dependerá del análisis del riesgo del costo-beneficios que subyacen a las diferentes alternativas por las que pueda optar (trabajo asalariado vs autoempleo). En este análisis no solo entran en juego las ganancias o costos financieros, sino también elementos no financieros como por ejemplo las horas dedicadas al

trabajo, la tolerancia al riesgo o al desempleo, lo que dependerá en última instancia de las preferencias particulares de cada individuo.

Por otro lado, existen también un conjunto de factores que determinan el atractivo del empleo independiente, tales como el nivel de salario de una economía, que es su costo de oportunidad, la proximidad con mercados, con los centros de investigación y con las universidades, la búsqueda de reconocimiento social y la necesidad de generar ingresos.

De acuerdo con el modelo, la interacción entre la oferta y demanda de emprendedores determina la entrada y salida de los emprendedores y la tasa de nuevos negocios, que en última instancia depende de una elección de la ocupación laboral donde se tiene en cuenta el esquema personal de riesgos y recompensas. Como resultado de ello se llega a una situación de equilibrio o desequilibrio (que dependerá de lo que se haya preestablecido como la tasa óptima de emprendimiento) sobre la cual el gobierno puede intervenir cambiando las condiciones del contexto y consecuentemente alterando la oferta y demanda de emprendedores.

Figura 1: Una teoría ecléctica del emprendimiento: políticas, instituciones y cultura



Fuente: Verheul y otros, 2001

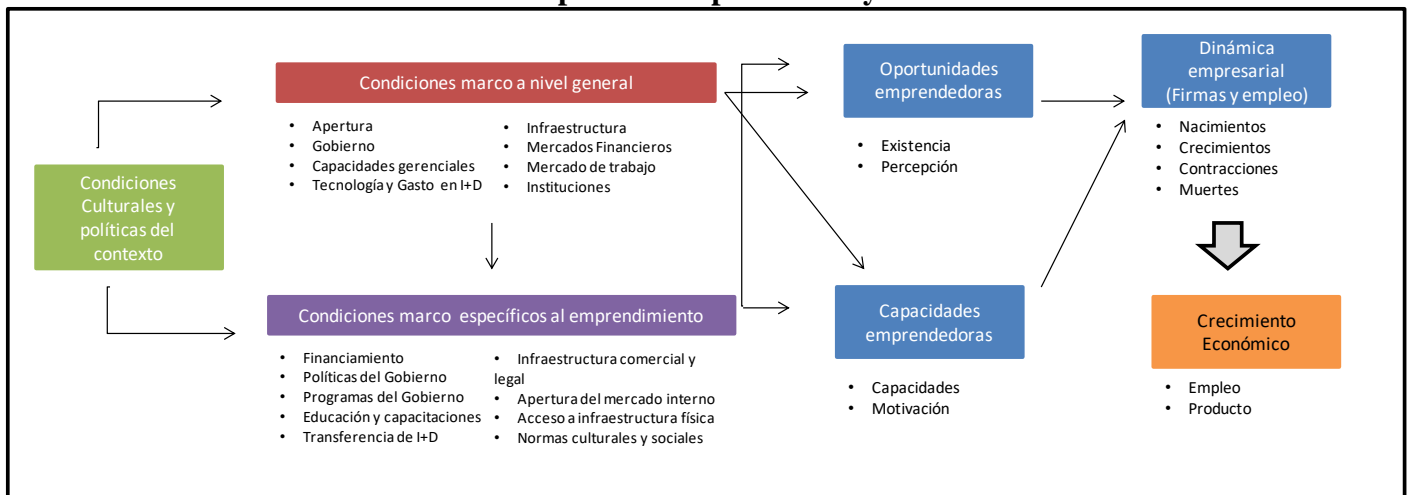
En este marco, el gobierno puede plantear 5 tipos de políticas, interviniendo sobre: (i) la demanda de emprendedores: influyendo sobre el tipo de oportunidades (G1); (ii) la oferta de emprendedores: actuando sobre el volumen y perfil de la población (G2), (iii) los recursos, capacidades y conocimiento de los individuos (G3); (iv) las preferencias de la población (actitudes y valores) (G4) y (v) la decisión de emprender: influyendo sobre la percepción del esquema de riesgos y recompensas de emprender (G5)

Para ello, Verheul y otros (2002) identifican las áreas de actuación del Gobierno que están vinculadas con: (i) las políticas macroeconómicas: Impuestos, Regulaciones del mercado de trabajo, seguridad social, ingreso y distribución; (ii) el marco regulatorio: legislación establecidas, las políticas de quiebre, políticas de competencia y desregulación y la simplificación burocrática; (iii) facilitar el acceso a recursos: funcionamiento del mercado de capitales, políticas específicas de apoyo al emprendedorismo; (iv) resolver problemas específicos: promover el emprendedorismo entre diferentes grupos de individuos y en diferentes áreas geográficas y estimular el desarrollo de I+D y firmas de alta tecnología y (v) promover la educación.

Por último, el modelo reconoce a la cultura como un factor que subyace a los determinantes que definen la oferta y demanda, en tanto que crean las condiciones de valorización social del emprendedorismo y legitiman al rol del gobierno como promotor.

Hacia fines de la década del '90 nace el Global Entrepreneurship Monitor con el objetivo principal de estudiar los vínculos que existen entre la creación de empresas y el crecimiento económico. Este modelo reconoce el carácter holístico del fenómeno y la importancia que tiene el estudio de las condiciones subyacentes para comprender el impacto del fenómeno emprendedor sobre el crecimiento económico. En este marco, se construyó un modelo conceptual donde se identificaron un conjunto de factores del contexto social, cultural y político que inciden sobre las condiciones para emprender. Estos afectan el espacio de oportunidades y las competencias emprendedoras (capacidades y motivaciones) que determinan la creación de empresas, y que inciden sobre el crecimiento económico de un país (GEM, 1999).

**Figura 2: Global Entrepreneurship Monitor.
Modelo detallado del proceso emprendedor y el crecimiento económico**



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (1999)

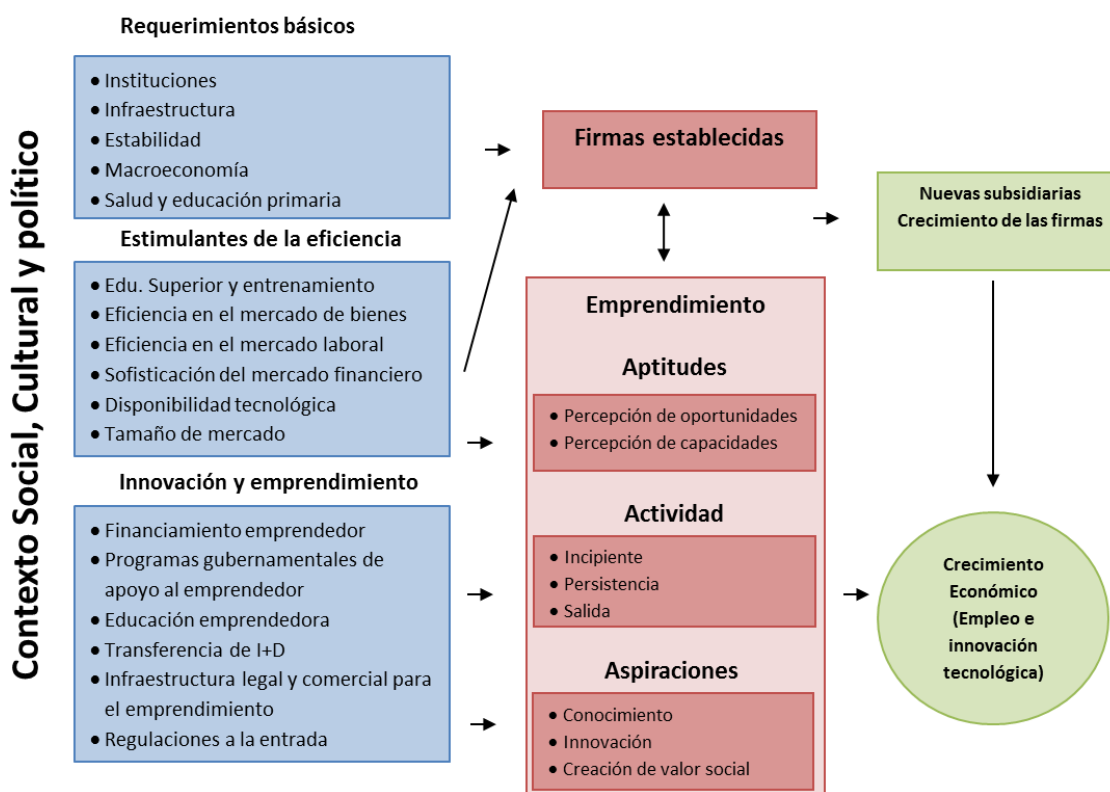
Sobre la base de dicho modelo se ha elaborado una encuesta que permite recabar las intenciones e iniciativas para emprender distinguiendo entre aquellas que surgen por necesidad y por oportunidad, las condiciones culturales favorables hacia el emprendimiento y las capacidades emprendedoras en la sociedad. Sin embargo, la evidencia empírica sobre la relación entre crecimiento económico y la creación de empresas no arrojaba el resultado positivo esperado. Atento a ello, con los sucesivos reportes e informes desarrollados por el GEM – y con los

comentarios de expertos y analistas respecto al grado de adecuación de la metodología y su pertinencia para medir el nivel de Entrepreneurship en los países - dicho modelo fue incorporando un conjunto de precisiones.

Estas se dieron especialmente en lo que respecta a la definición de la actividad emprendedora, orientándola hacia aquella que tienen un impacto sobre el crecimiento económico por su componente aspiracional, innovador y de rápido crecimiento. Asimismo, se precisaron las condiciones del contexto social, cultural y político que inciden sobre los emprendimientos de alto impacto. A partir de ello, el estudio modificó el modelo planteado inicialmente e identificó tres aspectos del fenómeno emprendedor, el motivacional, el de actividad y el de aspiraciones (GEM, 2008).

Dentro del primero se incluyen los rasgos personales que los encuestados identifican como cualidades emprendedoras, y la percepción social respecto al emprendimiento como una alternativa de realización personal. Dentro del segundo conjunto de indicadores se distinguen la edad de la nueva empresa que los encuestados manifiestan haber puesto en marcha y las motivaciones que dieron origen a su nacimiento. En tercer lugar, se mide el potencial de las nuevas empresas creadas en términos de las expectativas de crecimiento, su capacidad de innovación y su orientación externa. Esta incorporación va de la mano con la literatura que resalta que sólo un pequeño grupo de nuevas empresas tiene un impacto positivo sobre el crecimiento y desarrollo de un país y ellas son las que tienen mayores expectativas de crecimiento, son innovadoras y tienen mayor potencial expandirse hacia mercados externos.

Figura 3: Global Entrepreneurship Monitor. Marco General modificado



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor Report (2008)

Más recientemente, tomando a este modelo como punto de partida Acs, Autio y Szerb (2014) desarrollan el modelo del Sistema Nacional de Emprendimiento para explicar el contexto en el cual surgen las empresas de alto impacto. Siguiendo la definición de Leibenstein (1978) y OCDE (2010), los autores entienden por empresas de alto impacto a aquellas que son una fuente importante de creación de empleo neto, y que son capaces de transformar la economía creando nuevos mercados o formas de producción. En los países en desarrollo estos emprendimientos de alto impacto deben además generar efectos positivos en la comunidad. (Acs y otros 2015)

Los autores, además de reconocer el carácter ecléctico del proceso de creación y crecimiento de empresas, entienden que éste es además un fenómeno sistémico. Esto último se debe a que las características individuales e institucionales se encuentran interrelacionadas y la debilidad de alguna categoría puede resultar en una restricción en las condiciones para emprender que no es compensada por la mejor situación de otra (Acs y otros, 2014). En este sentido, los autores consideran que ni los modelos institucionales ni los modelos basados en las características y comportamiento individuales de las personas para emprender pueden explicar por separado la creación y el crecimiento de las empresas.

El modelo propuesto por los autores parte de la teoría del Sistema Nacional de Innovación, la cual sólo está basada en las instituciones y omite el rol del emprendedor como agente transformador, tal como lo entiende Schumpeter en su modelo Mark I. Según los autores, el Sistema Nacional de innovación se sustenta en el modelo Mark II de Schumpeter, donde las instituciones recorren una trayectoria de innovación guiada por el aprendizaje de su propia evolución. En este contexto, según los autores, el modelo omite el rol clave que toma el emprendedor rompiendo la inercia en tanto lleva adelante un proceso de destrucción creativa.

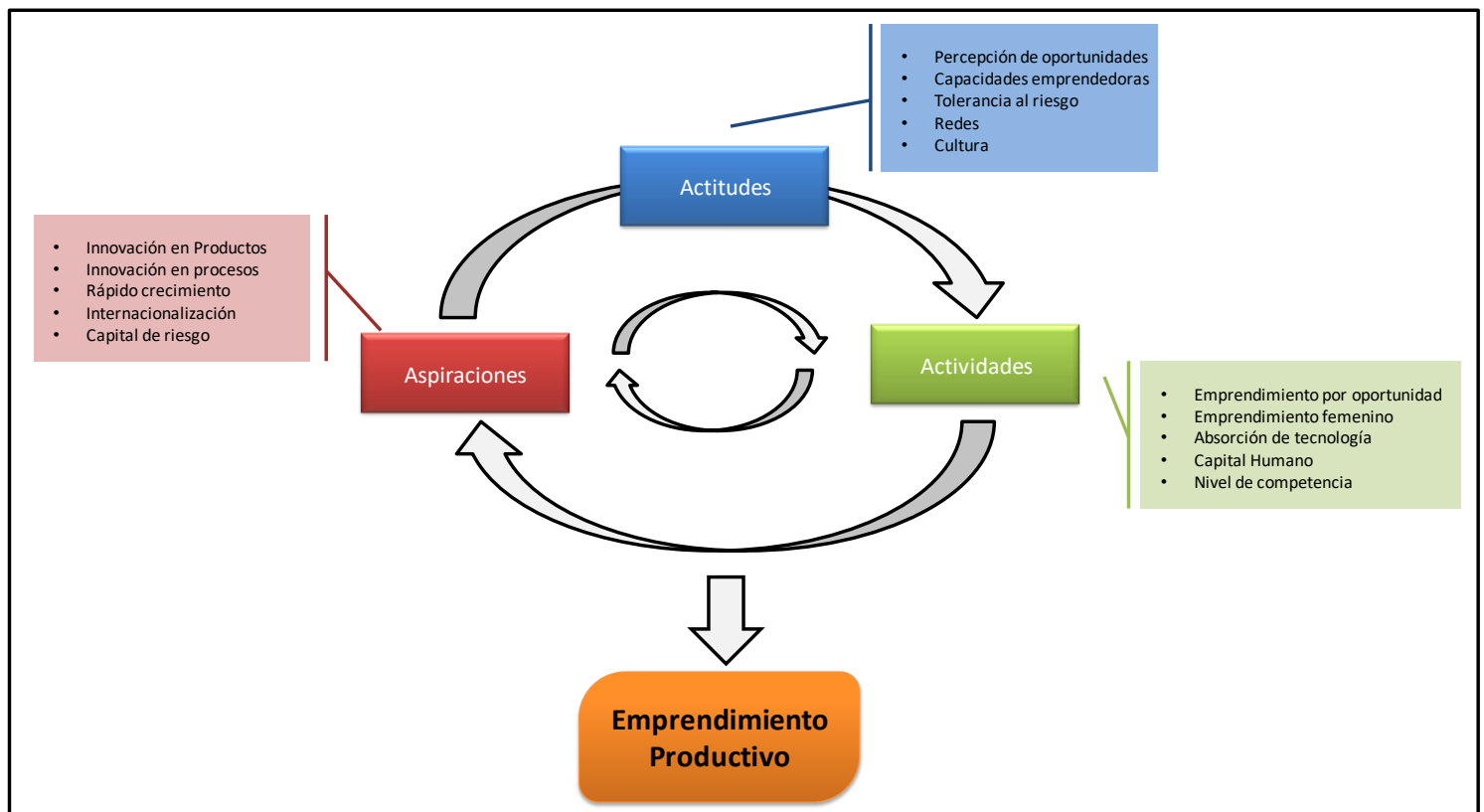
El modelo propuesto por los autores avanza en la comprensión más general del proceso de creación y crecimiento de empresas combinando los modelos institucionales (como el del Ecosistema Emprendedor o el Sistema Nacional de Innovación) y aquellos que explican la creación de empresas solo desde una perspectiva de la conducta del individuo. Para explicar el proceso emprendedor, parten del modelo propuesto por Kirzner (1973) que, tal como se mencionó, entiende al emprendedor como aquel actor clave en la identificación de oportunidades en contextos de desequilibrio, que cuenta con la capacidad para administrar los recursos para ponerlas en marcha, relocalizando los mismos hacia actividades más productivas y llevando a la economía hacia otra situación de equilibrio. Sin embargo, los autores sostienen que Kirzner falla al tratar este proceso como una caja negra. Según ellos, lo que está por detrás de este proceso es la acción del emprendedor de analizar la deseabilidad y factibilidad de poner en marcha empresas a partir de las oportunidades existentes en el mercado. En esto el emprendedor moviliza recursos hacia actividades más productivas interviniendo tres factores: las conjeturas, la actuación que lo lleva a la puesta en marcha de la empresa y las intenciones de potenciarla.

Según los autores, lo importante del proceso individual del emprendedor no es la existencia o no de las oportunidades, sino lo que se hace con ellas. Las oportunidades juegan un rol secundario porque incluso ante la ausencia de ellas el emprendedor es capaz de crearlas. Lo importante del proceso es la conjetura que el emprendedor se hace al respecto y la evaluación sobre su factibilidad. En este proceso es donde intervienen las instituciones, condicionando la

percepción, la capacidad de ponerlas en marcha y de potenciarlas. Estas características institucionales están ligadas a la libertad para hacer negocios, al potencial innovador, a las características del mercado interno y externo, al nivel educativo de la sociedad y al acceso a recursos (financieros y humanos calificados).

El proceso y las interacciones entre las acciones individuales y las condiciones institucionales revisten un carácter sistémico, determinado por los feedback e interdependencias de los factores individuales e institucionales. En esto, aquellos elementos más débiles (según los autores el cuello de botella) limitan el proceso emprendedor. Los autores reconocen que no existe sustituibilidad perfecta entre los factores del contexto, por lo tanto, ante la existencia de un cuello de botella se pone un límite al desarrollo virtuoso del sistema.

Figura 4: Dinámica del Sistema Nacional de Emprendimiento



Fuente: Acs y otros (2014)

Otro modelo que propone una visión holística para explicar la creación de empresas con impacto sobre el crecimiento económico es el desarrollado por Ahmad y Hoffman (2007). En esta propuesta los autores afirman que para evaluar el fenómeno emprendedor en cada país es necesario tener en cuenta sus diversas formas y sus impactos alternativos. Ellos describen el proceso emprendedor como una secuencia de tres aspectos: determinantes, desempeño emprendedor e impacto. El primero de ellos queda definido por condiciones del entorno tales como el marco regulatorio, las condiciones del mercado (nivel de apertura, competencia y libertad para operar) los factores sociales vinculados con las instancias de educación general y emprendedora, y por último las cualidades personales de los individuos y las motivaciones y competencias emprendedoras. Estas condiciones afectan el tipo de actividad emprendedora y la cantidad y calidad de las nuevas empresas creadas. Por último, su impacto dependerá del valor que sea capaz de aportar, que puede estar vinculado a la creación de trabajo, al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza.

Figura 5: Modelo OCDE – Eurostat: Marco para el desarrollo de indicadores.



Fuente: Ahmad y Hoffman (2007)

En suma, los modelos descriptos explican el surgimiento de empresas de alto impacto (innovadoras y/o de rápido crecimiento) desde diferentes perspectivas ya sea producto de la intersección entre la oferta y demanda, de un proceso lineal o de un proceso sistémico, pero todos coinciden en la existencia de un contexto subyacente que puede favorecer o inhibir las motivaciones y capacidades emprendedoras individuales para poner en marcha una empresa y hacerla crecer.

Estas condiciones del contexto pueden resumirse en características de orden institucional vinculadas con la libre operación en los mercados, el marco legal y regulatorio y los valores y normas sociales promotoras de la cultura emprendedora, así como también aspectos de orden social tales como el nivel de educación de los individuos y el perfil poblacional y, por último, características de índole económico relacionadas con el contexto macroeconómico, con el potencial de innovación, con el tamaño y apertura de los mercados y con el acceso a diferentes recursos (financieros, humanos, de asesoría). Estos aspectos actúan como potenciadores o

inhibidores del desarrollo de las iniciativas emprendedoras y determinan el perfil de la empresa que se pone en marcha, y consecuentemente su impacto en el crecimiento.

Sin embargo, estos modelos pasan por altas condiciones políticas, socioeconómicas y culturales que están relacionadas con el desarrollo de los países, y que, para el caso de los países menos desarrollados, terminan incidiendo sobre la formación de emprendedores y la determinación de oportunidades, elementos claves para que el proceso emprendedor inicie. Estos factores fueron identificados por Kantis y otros (2004 y 2014) creando a partir de ello un modelo conceptual que rescata estas características en países en desarrollo como los latinoamericanos, y que suelen revestir un carácter más estructural y de largo plazo. A continuación, se explica con más detalle este modelo.

3. Una visión sistémica y ecléctica para la creación de empresas dinámicas en países con diferente nivel de desarrollo

Con una mirada focalizada en los países en desarrollo, Kantis y otros (2004) desarrollan el modelo del Sistema de Desarrollo Emprendedor, el cual explica el surgimiento y desarrollo de empresas dinámicas desde una perspectiva sistémica y contemplando aspectos específicos de los países menos desarrollados. Más tarde, Kantis y otros (2014), amplían el modelo dando origen a las Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico.

En primer lugar, cabe considerar que los autores definen un nuevo concepto, que es el de **empresa dinámica** entendida como aquella que presenta tasas de crecimiento que en pocos años les permiten dejar de ser una microempresa para convertirse en una Pyme competitiva (Kantis y otros 2004). Este concepto incluye a las empresas gacelas y de alto impacto que han sido planteadas por los modelos anteriores, pero también a otro conjunto más amplio de empresas que sin tener un crecimiento sostenido y de altas tasas, registran diferentes trayectorias de crecimiento que rápidamente les permiten convertirse en una empresa Pyme competitiva (Kantis y otros, 2015)

Este tipo de empresas cobra un rol central en países en desarrollo donde en la estructura empresarial priman las microempresas de baja productividad (Hidalgo y otros, 2013). En estos contextos es clave, para avanzar en el crecimiento y desarrollo de los países, la conformación de un conjunto de empresas Pymes de alta productividad que sean competitivas a nivel internacional (Kantis y otros., 2011 y Kantis y otros, 2014)

Ahora bien, la emergencia y el desarrollo de este tipo de empresas es el resultado de un proceso emprendedor compuesto de diferentes etapas, el cual es influenciado por un conjunto de variables sociales, culturales y económicas. El primer modelo desarrollado por Kantis y otros (2004), identificaba tres etapas: gestación, puesta en marcha y desarrollo inicial.

La gestación es la etapa en la que el emprendedor adquiere las motivaciones, capacidades y competencias para emprender, identifica la oportunidad y elabora el proyecto de negocios. Luego, durante la puesta en marcha, ocurre el lanzamiento de la empresa y las actividades se focalizan en la obtención y organización de recursos. La etapa de desarrollo inicial viene dada por el ingreso de la empresa al mercado y es cuando el proyecto empresarial se somete a su

evaluación y validación. Se trata de una etapa de fuerte experimentación y contacto con el mercado.

Sobre este proceso inciden un conjunto de elementos y factores que pueden ser resumidos en las condiciones sociales y económicas de las familias, la cultura y el sistema educativo, la estructura y dinámica productiva, los aspectos personales, las redes del emprendedor, el mercado de factores y las políticas y regulaciones.

Este modelo fue ampliado años más tarde, incluyendo una cuarta etapa en el proceso emprendedor referida al crecimiento posterior al ingreso al mercado. En ésta, el emprendimiento logró sobrevivir y busca crecer. Además, se identificaron tres ejes que agrupan a los factores que inciden sobre todo el proceso: el **capital humano emprendedor** y su **formación**, el **espacio de oportunidades** y los factores que pueden **promover o inhibir la creación y crecimiento** de las empresas.

En primer lugar, el **Capital humano emprendedor**, es el factor clave para iniciar el proceso emprendedor. Esto hace referencia a una masa crítica de personas que cuenten con las vocaciones y motivaciones específicas para emprender y lograr un sendero de crecimiento significativo (Shapero y Sokol, 1982; Lumpkin y Dess, 1996 y Davidsson y otros., 2007; Hessels y otros., 2008; Fayolle y otros 2014). Distintos estudios han aportado evidencias acerca de la incidencia de las motivaciones y cualidades de las personas sobre su intención emprendedora (Kuratko y otros., 1997; Carsrud y Brännback, 2011; Zhao y otros., 2010). En particular, dada la relevancia que tiene el dinamismo en este marco analítico se destaca la importancia de la ambición por el crecimiento de los emprendedores (Wiklund y Shepherd, 2003; Kolvereid y Bullvag, 1996; Bellu y Sherman, 1995 y Gupta y otros 2013). Otras cualidades igualmente relevantes que han sido estudiadas por la literatura y que terminan de formar el perfil de un emprendedor dinámico son su orientación hacia el aprendizaje, la pasión por el trabajo (De Clearcq y otros., 2012) y la necesidad de logro (McClelland, 1961 y Douglas, 2013) así como la proactividad en la identificación de oportunidades, la propensión a tomar riesgo y la promoción de la innovación, aspectos que suelen ser agrupados en el concepto de orientación emprendedora (Lumpkin y Dess, 1996; Stevenson y Jarillo, 1990; Wiklund, Shepherd, 2005 y Covin y Miller 2014). Así, poblaciones con mayor orientación emprendedora presentan mayores tasas de creación de empresas y un mejor desempeño de ellas (Zhongfeng y otros., 2011).

La formación del **Capital humano emprendedor** está estrechamente vinculada con la **cultura**, el **sistema educativo** y las **Condiciones sociales**. La primera representa los valores y creencias dominantes de en una sociedad que pueden promover o inhibir la adopción de conductas más o menos emprendedoras (Freytag y Thurick, 2007; Davidsson y Wiklund, 1997; Begley y Tan, 2001 y Powel y Rodet 2012). El grado de valoración social del rol del emprendedor y de la innovación, la actitud frente al riesgo, la horizontalidad y apertura de los empresarios para interactuar y compartir sus experiencias con terceros, son aspectos que influyen sobre la deseabilidad y factibilidad de crear una empresa (Shapero y Sokol, 1982; Wennberg y otros 2013 y Urbano y Alvarez 2014). En particular, la existencia y difusión de modelos de rol efectivos (Van Auken y otros., 2006; Bosma y otros., 2012 y Lafuente y Vaillant, 2013) son

variables destacadas en la determinación de las elecciones de carrera de los habitantes de una sociedad.

Del mismo modo, las **Condiciones Sociales** de los hogares de los emprendedores influyen desde las etapas tempranas sobre la formación de sus valores y actitudes, siendo un factor relevante para el desarrollo de sus motivaciones para emprender. Asimismo, el nivel de ingreso de las familias resulta un elemento clave que posibilita el acceso a educación y a la generación de ahorros personales que son la principal fuente de financiamiento en la creación de empresas (Kantis y otros, 2004, Edminston, 2008; Acs y Kallas, 2008). Al mismo tiempo, el perfil de la estructura social en términos de igualdad y cohesión determina la posibilidad de desarrollar una red de contactos entre personas de diferentes segmentos sociales, facilitando el acceso al capital social y la construcción de redes informales, que son vitales para crear y hacer crecer las nuevas empresas (Kantis y otros 2004). Así, en sociedades con fuerte peso de familias de clase media, suelen existir más personas con valores, capacidades y recursos para crear empresas (Hurst y Lusardi, 2004, Easterly, 2001, Doepke y Zilibotti, 2005). Estos segmentos suelen ser la cuna de los emprendedores que crean empresas dinámicas en los países en desarrollo (Kantis y otros 2004).

Por otro lado, está la **Educación**. El mayor nivel de educación de los emprendedores está asociado con una mayor capacidad para evaluar el potencial y el riesgo de las nuevas empresas, así como también para desarrollar redes personales que sirven de apalancamiento en el proceso emprendedor (Cooper y otros, 1993; Colombo y Grilli, 2005). En particular, mucho se ha escrito sobre la importancia de la educación emprendedora en las universidades (Etkowitz y otros., 2000; Gibb y Hannon, 2005; Pittaway y Cope, 2007 y Fretschner y Weber, 2013). El sistema educativo tiene también un rol destacado en la difusión de valores pro-emprendimiento entre sus estudiantes, así como en la formación de capacidades y habilidades emprendedoras (Kuratko, 2005; Peterman y Kennedy, 2005, Martin y otros 2013). En este sentido, estudios previos dan cuenta que regiones que presentan una mayor concentración de su fuerza de trabajo con nivel de educación terciaria registran una mayor tasa de formación de empresas y el desempeño de ellas se encuentra por encima del promedio (Doms y otros., 2010; Acs y otros., 2007; Bowen y Clercq, 2008).

Otro ámbito relevante donde se forman competencias emprendedoras es el de las empresas donde trabajan las personas, dado que es en ellas donde continúan desarrollando sus procesos de formación de competencias y acceso a contactos y suelen detectarse ideas de negocios. Así, el perfil de la **Estructura Empresarial** tendrá un efecto indirecto sobre la creación de emprendimientos dinámicos dado que sus empresas podrán actuar en diferentes grados como “organización incubadora” (Cooper y Dunkelberg, 1986) donde los futuros emprendedores aprenden e incluso forjan su vocación emprendedora (Delmar y Davidsson, 2000; Honig y Davidsson, 2000 y Dick y otros 2013). En particular, existen estudios que muestran que estructuras productivas basadas en pequeñas empresas, tal como es el caso de los distritos industriales, facilitan la formación de nuevas empresas dado que existe una mayor empatía y cercanía con el rol emprendedor y una polivalencia en las actividades que se desarrollan en un mismo puesto de trabajo en virtud de la baja especialización que tienen este tipo de empresas (Armington y Acs, 2002; Fritsch y Falck, 2007).

Además, la **Estructura empresarial**, así como también las **Condiciones de la demanda** y la **Plataforma de CTI** juegan un rol de relevancia entre los factores que inciden sobre el espacio de oportunidades para emprender. En particular, sobre la **Estructura empresarial** juegan diferentes elementos como la tasa de crecimiento de los distintos sectores/mercados; la estructura de mercado y perfil sectorial de la industria, el nivel de concentración regional, la presencia de barreras de entrada y salida y las estrategias de las grandes empresas. Estos son algunos elementos que han sido analizado por la literatura como determinantes de la aparición de nuevas oportunidades para emprender (Armington y Acs, 2002; Fritsch y Falck, 2007; Audretsch y otros., 2012; Sørensen y Chang, 2006).

Inciden también sobre el espacio de las oportunidades, las **Condiciones de la Demanda**, definidas por factores tales como la capacidad, perfil y dinamismo de las demandas de las familias, de los gobiernos y de las empresas, las cuales están positivamente relacionadas con el tamaño de la economía y su crecimiento (Verheul y otros 2001, Kantis y otros 2004, Arando y otros 2009).

Otro factor relevante que explica en gran medida el perfil de las oportunidades para el surgimiento de emprendimientos dinámicos se relaciona con la **Plataforma de Ciencia y Tecnología** que puede dar lugar a procesos de innovación. En las regiones en las que existe una alta producción de conocimiento el potencial de generación de oportunidades y la demanda de emprendedores es mayor (Di Gregorio y Shane, 2003, O'Shea y otros., 2005; Hülsbeck y Pickavé, 2012). Es por esta razón que, la intensidad de los esfuerzos de innovación y la calidad de las instituciones de ciencia y tecnología y su vinculación con los emprendedores y el mundo de las empresas son muy relevantes (Audretsch y Keilbach, 2007; Baptista y Mendonça, 2012; Bonaccorsi y otros, 2013, Perkman y otros 2013).

Además, la creación y escalamiento de la empresa se ven facilitadas o inhibidas por una serie de factores tales como el **Capital Social**, el acceso a **Financiamiento** y el papel de las **Políticas y Regulaciones**.

El desarrollo del **Capital Social**, es decir, de los niveles de confianza existentes en la sociedad, pueden facilitar o inhibir la construcción de redes de contacto (Johanisson, 2000; Adler y Kwon, 2002, FakhrElDin y otros 2013). Existe suficiente evidencia en la literatura que argumenta acerca de la contribución positiva de las redes no sólo en la creación de la empresa sino también en su desarrollo inicial (Johanisson, 2000; Witt, 2004; Hormiga y otros, 2011; Greve y Salaff, 2003, Honig y Davidsson, 2000; Newbert y otros 2013).

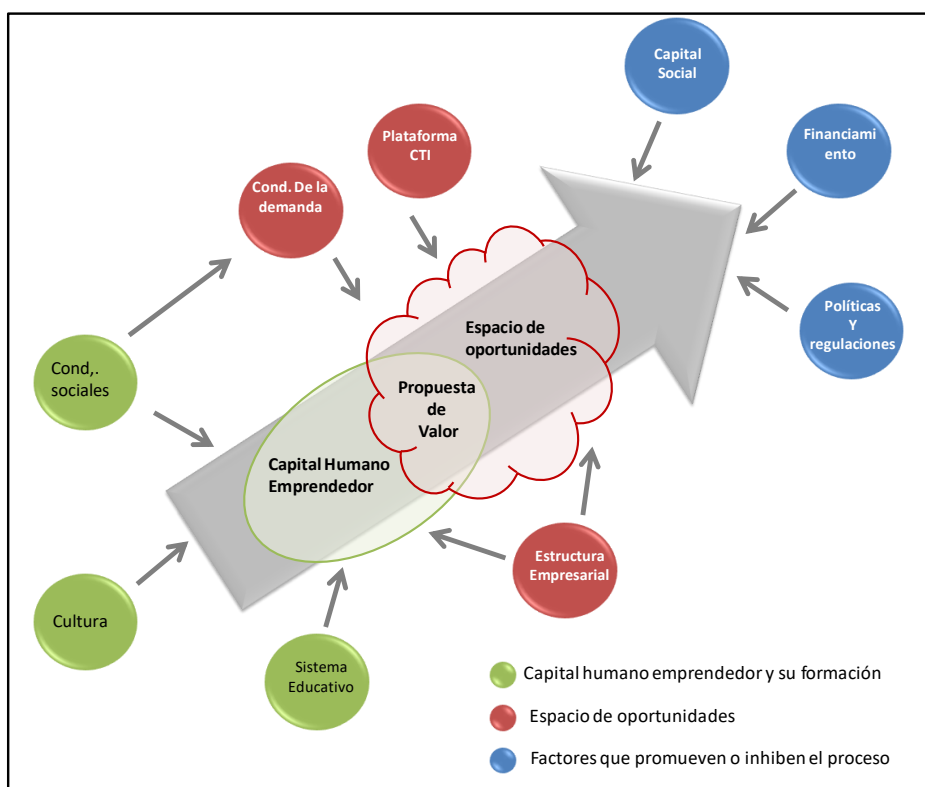
El proceso emprendedor y, más concretamente, el lanzamiento del emprendimiento estará facilitados o inhibidos por la disponibilidad y funcionamiento de los mercados de factores, fundamentalmente en lo que hace a **financiamiento**, pero también otros recursos como información o recursos humanos (Cooper y otros 1994; Chandler y Hanks, 1994, De Clercq y otros 2013). En efecto, existe una abundante literatura acerca de las características diferenciales y restricciones del financiamiento de las nuevas y jóvenes empresas (e.g. Paul y otros., 2007; Cassar, 2004; Gartner y otros., 2012; Winborg y Landström, 2001; Colombo y Grilli, 2007).

En términos generales, estos estudios concluyen que las condiciones de acceso y costo del financiamiento inicial terminan incidiendo en la creación y posterior crecimiento de la nueva

empresa (Bamford y otros., 2000). Asimismo, en los últimos veinte años, tanto desde la academia como entre los políticos se ha prestado creciente atención a una fuente de financiamiento particular para las nuevas empresas y fundamentalmente para aquellas orientadas al crecimiento: el capital de riesgo, tanto formal (fondos) como informal (inversores ángeles) (e.g. Gompers y Lerner, 2001 y 2004; Mason y Harrison, 2008; Porter y Spriggs 2013). En común, estos estudios comparten la visión de que tanto la disponibilidad como el acceso a estas fuentes de capital son relevantes para viabilizar el nacimiento y en especial, el desarrollo de estos nuevos proyectos innovadores y dinámicos.

Finalmente, el proceso emprendedor se verá directa o indirectamente afectado por el rol del Estado como promotor de un contexto favorable para la formación de nuevas empresas. Por un lado, es afectado por el conjunto de **normas y regulaciones** de determinado país o región (Nyström, 2008; Capelleras y otros., 2007, Kitching y otros 2013). Ello no solo refiere, por ejemplo, a los trámites y costos para crear una empresa sino también al sistema tributario y demás normas que afectan la operatoria de las empresas (van Stel, y otros, 2007; Armour y Cumming 2008, Henrekson y Stenkula, 2010). También las **Políticas Públicas** de promoción del emprendimiento pueden jugar un rol importante para el desarrollo de condiciones sistémicas (Audretsch y otros 2007, Bernier, 2014)

Figura n°6: Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico



Fuente: Kantis y otros 2014

El reconocimiento e identificación de estos factores es clave para llevar adelante acciones de apoyo a la creación y crecimiento de empresas. Es por ello, que en los últimos años se han

desarrollado algunos indicadores que buscan operacionalizar los conceptos revisados hasta ahora. A continuación, se describen las diferentes medidas de la actividad emprendedora disponibles.

III. ANTECEDENTES DE LA CUANTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

En esta sección se presentarán los indicadores existentes que miden las condiciones para emprender, identificando la capacidad de los mismos para abordar el análisis en los países con diferente nivel de desarrollo.

En esta revisión se tomaron en cuenta los indicadores que miden las condiciones para emprender a nivel nacional, dentro de los cuales se distinguieron esfuerzos en dos líneas. Por un lado, están aquellos que compilan una colección de indicadores que miden aspectos sobre las condiciones para crear empresas y/o sobre la cantidad y perfil de las empresas creadas. Por otro lado, están los que a partir de un conjunto de indicadores construyen un índice resumen (indicador compuesto) que permite hacer un análisis comparativo de las condiciones para emprender y rankear a los países según su potencial emprendedor. Dentro de estos últimos, algunos contemplan el carácter sistémico de la creación de empresas.

Tabla 1: Resumen de los Indicadores sobre Creación de Empresas.

Colección de indicadores	Índices Compuestos
Eurobarometro (Unión Europea)	Avanzini (2009)
Densidad empresarial (Banco Mundial)	Entrepreneurship Benchmarking Survey (Monitor Group) (2009)
International Benchmark of Entrepreneurship	Barometer Entrepreneurship (Ernest & Young) (2011 y 2013)
Compendia	Global Entrepreneurship Development Index (GEDI)
OCDE Entrepreneurship Indicator Programme	
Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	

Compendio de indicadores sobre la actividad emprendedora

Dentro de quienes realizan una colección de indicadores, es posible identificar un conjunto de ellos que miden el *output* del proceso emprendedor, entendido como la cantidad y calidad de nuevas empresas que se crean. Dentro de estos está **Compendia**, que recopila y armoniza información sobre la creación de nuevas empresas para 30 países de la OCDE. Se publica desde el año 1970 anualmente y contiene información sobre los propietarios de negocios en términos absolutos y como proporción de la fuerza de trabajo. Esta información se presenta a nivel total y desagregada por sector económico (total del sector privado y el sector privado excluyendo actividades primarias).

Por otro lado, está la **International Benchmark of Entrepreneurship**. Se trata de una base de datos internacional que contiene información sobre la entrada, salida, quiebra y dinamismo de las empresas en término de empleo y ventas durante tres años. Está disponible para nueve países de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. La base de datos sobre la dinámica de las firmas se calcula desde el año 1995 y sobre su crecimiento desde el año 1999.

También, el **Banco Mundial** elabora una base de datos que contiene información sobre la registración anual de nuevas empresas de Responsabilidad limitada en términos absolutos y relativizada a la población económicamente activa cada mil personas (*New Density*). Esta base de datos contiene información desde el año 2004 para 102 países.

Y, por último, está el **Entrepreneurship Indicator Programme** que nace en el marco de un programa más general (CIP) de la Comisión Europea. Uno de los objetivos de este programa es la promoción del desarrollo del emprendimiento y la innovación durante el periodo 2007-2013. A los efectos de llevar a cabo acciones orientadas en este sentido, se desarrolló el EIP (*Entrepreneurship indicator programme*) en conjunto entre la OCDE y Eurostat con el objetivo de contar con una herramienta de diagnóstico que permitiera evaluar la situación de cada uno de los países y en función de ello poner en marcha medidas de apoyo (Ahmad y Seymour, 2008).

A partir del año 2011 en base al modelo propuesto se construye el informe *Entrepreneurship at a Glance* que recopila información sobre el desempeño emprendedor y algunos rasgos de los determinantes del emprendedorismo. Cada variable es tomada en su valor original y es comparada individualmente entre los diferentes países. El informe presenta fundamentalmente indicadores de resultados¹, y los complementa con algunos indicadores cualitativos sobre las capacidades y motivaciones emprendedoras a nivel individual e indicadores de financiamiento. Este informe se calcula anualmente, para 14 países².

Por otro lado, está el **Eurobarometro** que, a diferencia de las anteriores bases de datos, recopila un conjunto de indicadores de carácter cualitativo que surgen de una encuesta que busca medir la disposición de la sociedad hacia la actividad emprendedora. Esta encuesta es realizada a la

¹ Dentro de las variables de resultados aporta información sobre la creación y cierre de empresas (por sector), el auto-empleo, las características de las empresas en materia de tamaño, empleo, valor agregado, productividad y exportaciones (a nivel total y por sector económico), demografía empresarial (clasificada por su forma legal), la creación y destrucción de empleo de las nuevas empresas y las empresas que cierran, el dinamismo de las empresas y el perfil emprendedor en términos de género, edad y migrantes.

² Australia, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Países bajos, Noruega, Rusia, España, Suiza, Suecia, Reino Unido, Estado Unidos

población mayor a 15 años y aborda temas vinculados a las competencias emprendedoras, a las motivaciones y al acceso a recursos financieros. Dentro del primero se incluyen la educación emprendedora, la identificación de las propias capacidades, y la penalización personal y social del error. En tanto, las motivaciones intentan captar las preferencias por el trabajo independiente, la situación económica actual, los modelos de rol y la valoración social del emprendedor. Por último, se consulta sobre la disponibilidad de recursos financieros para iniciar una empresa, las cuestiones burocráticas y el acceso a información necesaria para identificar una oportunidad. Los resultados del estudio se presentan como porcentaje de la población encuestada en cada uno de los aspectos consultados. La encuesta es realizada en 27 países³, por primera vez en el año 2009 y luego en el 2012, año en el cual se agregaron 10 países fuera de la UE.

Por último, cabe mencionar al **Global Entrepreneurship Monitor**. Este fue creado en el año 1999 por Global Entrepreneurship Consortium que realiza una encuesta a la población adulta de entre 15 y 64 años (APS) con el fin de relevar las motivaciones personales para iniciar una empresa y las intenciones y acciones concretas para ponerla en marcha. El análisis del GEM define a un emprendimiento como aquel que tiene menos de 36 meses de vida, e identifica subgrupos dentro de este rango de edad. Los resultados de estas encuestas se presentan como porcentaje de la población adulta (PEA) y/o de la población adulta que ha iniciado una empresa (TEA).

A partir del 2007 esta encuesta fue completada con otra realizada a actores claves vinculados con la promoción de la actividad emprendedora. El objetivo es medir las condiciones del contexto que, según los actores consultados, resultan favorables o desfavorables para iniciar una empresa. Se consulta a los expertos, por ejemplo, sobre diferentes aspectos que hacen a las condiciones motivacionales y de formación de capacidades emprendedoras, condiciones de financiamiento para el crecimiento de las empresas creadas y las iniciativas de los gobiernos para apoyar su surgimiento y desarrollo.

Los resultados de esta encuesta arrojan un valor entre 1 y 7, indicando el valor 1 contextos con condiciones más desfavorables en los aspectos seleccionados y en tanto que el valor 7 da cuenta de favorables condiciones.

Con esta información, el estudio del GEM presenta anualmente un informe que contiene los resultados de las encuestas a la población adulta clasificados en tres aspectos: actitudes, actividad y aspiraciones, y a los expertos en materia de emprendimiento en cada uno de los países. Los informes son elaborados para 95 países, aunque no todos son actualizados anualmente.

Indicadores compuestos sobre la actividad emprendedora

El otro conjunto de indicadores que mide la actividad emprendedora son los compuestos, que proponen una herramienta a partir de la construcción de un único índice. Con ello, buscan reflejar el estado de las condiciones para la creación de empresas en los países, y la comparación entre ellos. A tal fin, utilizan un conjunto de indicadores de fuentes primarias de información

³ Países que conforman la Unión Europea y otros países tales como Croacia, Suiza, Turquía, China, Corea del sur, Japón, Estados Unidos, Islandia, Noruega, Brasil, Israel, India y Rusia.

y/o secundarias que permiten medir las intenciones particulares de emprender, y los factores del contexto que las promueven o inhiben. La mayoría de estos indicadores son planteos metodológicos aplicados para un momento particular en el tiempo, mientras que solo uno de ellos es una propuesta que se actualiza anualmente.

Una de las primeras propuestas metodológicas fue la realizada por **Avanzini (2009)**⁴ en base al modelo de Ahmad y Seymour (2008). A partir de él construye un índice compuesto que rankea a los países según su potencial para la creación de empresas de alto impacto, y permite analizar el nivel de desarrollo general de todos los países e identificar aspectos más importantes a fortalecer. El indicador se construye a partir de 69 variables agrupadas en 7 dimensiones que se corresponden con los pilares del modelo: **determinantes, actividad e impacto**

Figura n°7: Factores del Índice Compuesto



Fuente: Avanzini (2009)

En primer lugar, en materia de los **determinantes** considera variables que tienen que ver con las condiciones para formar nuevos emprendedores tales como las *motivaciones personales*, las *características del contexto para la creación de nuevo conocimiento* y las *barreras del entorno para hacer negocios*.

Para medir las *motivaciones personales* toma información de la encuesta a la población adulta del *Global Entrepreneurship Monitor (APS GEM)*, incluyendo aspectos relacionados con el espíritu emprendedor, la cultura y las iniciativas personales, los perfiles de las intenciones para emprender (medidas a través de la TEA), el potencial emprendedor y el miedo a errar. En tanto, en lo que tiene que ver con el contexto para la *creación de nuevo conocimiento* incluye los esfuerzos hechos en actividades de I+D (gastos y recursos humanos). Por último, las *barreras del entorno de negocios* son medidas a través del nivel de educación de la fuerza laboral, la disponibilidad de financiamiento y las condiciones regulatorias que facilitan o inhiben el desarrollo de las operaciones de las empresas.

⁴ Este índice compuesto fue calculado para dos periodos el promedio entre 1998/2001 y 2002/2005 en un trabajo incluido en el libro de Naude 2011. "Entrepreneurship and Economic Development" para 65 países.

Por otra parte, la cuantificación de la **Actividad emprendedora** se hace en base a los resultados de la APS del GEM, e incluye a las firmas de rápido crecimiento, la tasa de entrada-salida y quiebra de las empresas, la tasa de supervivencia, la tasa de empresas establecidas, la tasa de empresas nuevas y jóvenes, el total de propietarios y el perfil de las nuevas empresas.

Por último, el aspecto vinculado al **impacto** de la actividad emprendedora se mide en base al *empleo generado, la actividad económica de las nuevas firmas y la innovación*. El primero de ellos considera el tamaño de las nuevas firmas y su dinamismo. El segundo, mide las ventas realizadas por el total de las nuevas empresas, y para los diferentes grupos según su crecimiento. El tercero, mide a la innovación en términos de las patentes y marcas registradas de las empresas.

En todos los casos, las variables seleccionadas son tomadas como promedio de 4 años, con el fin de balancear los datos de las bases que no son actualizadas anualmente, y suavizar las tendencias de las variables subjetivas. Estas variables son agregadas por el método Consensus PCA, una herramienta basada en el análisis de componentes principales. El método empleado permite calcular de manera conjunta las dimensiones y el ranking general identificando pesos de cada una de las variables y dimensiones que hacen al índice y que dan un indicio de los aspectos más importantes a trabajar a fin de desarrollar los contextos emprendedores de los países.

En definitiva, el trabajo busca una herramienta de diagnóstico que muestre a nivel general los aspectos más importantes a fortalecer para el conjunto de países considerados pasando por alto las condiciones particulares de cada uno de los países.

Los otros dos estudios que se han elaborado para un momento dado un índice compuesto son el **Monitor Entrepreneurship benchmarking Survey** (2009) del Monitor Group de Deloitte y el *Entrepreneurs speak out: A Call to action for G20 governments* de Ernest & Young (2011 y 2013). El primero de ellos tiene por objetivo analizar las condiciones vigentes que permiten viabilizar el proceso de creación de empresas desde una estrategia de desarrollo regional, identificando áreas propulsoras en las que la política pública puede intervenir: *activos empresariales, asistencia de negocios, aceleración de políticas y motivaciones*. Este indicador toma los datos de la encuesta *Monitor Entrepreneurship benchmarking survey*⁵.

En tanto, el *Entrepreneurs speak out* construye un indicador compuesto basado en información cualitativa de encuestas a emprendedores captadas en el Entrepreneurship Barometer⁶ e información cuantitativa obtenida de diversas bases de datos de información secundaria. Con el indicador se busca medir las condiciones del contexto para la creación de empresas, identificando entre ellas la Educación y Entrenamiento, la Cultura, el Acceso a financiamiento, los Servicios de apoyo y los Impuestos y Regulaciones. Dicho estudio se complementa con la identificación de buenas prácticas de políticas para el apoyo del emprendimiento.

⁵ Ésta se realiza a emprendedores y a aquellos actores que les prestan servicios.

⁶ El Entrepreneurship Barometer se construye en base a dos fuentes de información. Información cualitativa obtenida de encuestas a 1500 emprendedores de entre 18 y 40 años que participan en el premio al emprendedor del año de E&Y y entrevistas a 250 emprendedores, profesionales independientes y académicos de los 20 países que conforman la alianza E&Y en emprendedorismo. La información cualitativa es complementada con información cuantitativa obtenida de diversas bases de datos de información secundaria

El estudio concluye con un conjunto de recomendaciones a gobiernos para potenciar el entorno emprendedor, a emprendedores para acelerar su crecimiento y a grandes corporaciones para fomentar el emprendedorismo a su interior.

Por último, está el **Global Entrepreneurship Development Index** (GEDI), que ofrece un ranking en base a un indicador compuesto que se calcula anualmente desde el año 2012. Este ranking permite comparar y ver la evolución en el tiempo de condiciones para la creación de empresas de alto impacto en diferentes países. La particularidad de este indicador es que además de contemplar el carácter ecléctico de la creación de empresas, tiene en cuenta sus características sistémicas descritas por el modelo del Sistema Nacional de Emprendimiento (Acs y otros, 2014). La cuantificación del modelo se realiza en base a la información provista por el GEM para medir las intenciones personales a emprender, y de bases de datos de información secundaria de donde se obtienen indicadores de orden institucional.

El indicador está compuesto por 14 pilares, cada uno de los cuales es el resultado de la multiplicación entre una variable individual y otra institucional. De esta manera, lo que busca es una medida de ponderación de las conductas individuales por las condiciones vigentes en cada país. Así, lo que pretende es reducir la arbitrariedad en las ponderaciones, además de reflejar los condicionantes que estas últimas representan sobre las conductas individuales.

Los pilares son agrupados en tres subíndices, de **actitudes**, de **actividad** y de **aspiraciones**. El primero incluye indicadores asociados a la capacidad de percibir oportunidades, a la identificación de las propias capacidades emprendedoras, a la tolerancia al riesgo, a aspectos culturales como la percepción social del emprendedor y al potencial para desarrollar redes. El segundo está compuesto por indicadores sobre el tipo de empresas que se ponen en marcha, en términos de su origen en la oportunidad, el contenido tecnológico y por la formación del capital humano de los emprendedores y de la sociedad en general. Por último, el subíndice de aspiraciones tiene en cuenta el potencial de las nuevas empresas en términos de aspiraciones, innovación e internacionalización de los emprendimientos.

Cada una de estas variables es normalizada tomando como referencia el valor más alto de la serie de todos los países incluidos. De esta manera, cada variable queda re expresada en un valor entre 0 y 1, y representa cuál es el porcentaje que el indicador observado tiene sobre el valor máximo teórico. Asimismo, cada una de estas variables es re expresada de manera tal que el promedio de todas ellas sea el mismo, así el incremento marginal de cada una es igual al incremento marginal del promedio.

Sobre cada uno de estos pilares se aplica el método de *Penalty for Bottleneck*. A través de este, introduce el concepto sistémico tomando como punto de partida dos teorías: la teoría de las Restricciones (TOC en inglés) que argumenta la existencia de interdependencias y feedback entre los elementos del sistema, y la teoría del eslabón más débil (TWL en inglés), que sostiene que los elementos del sistema son parcialmente sustituibles. En base a estas dos teorías desarrolla la noción del cuello de botella, que reconoce la existencia de valores mínimos no sustituibles, que condiciona a todo el sistema en su conjunto. De esta manera, la existencia de un elemento débil limita al Sistema Nacional Emprendedor, y una mejora en él, lo impulsa en su conjunto. El cálculo de cada pilar se realiza en base a aquel que toma el valor más bajo al cual se le adiciona un término que representa la diferencia entre el valor observado y el valor

mínimo. Por último, todos los pilares ajustados por el método *Penalty for bottleneck* son agregado por la media simple, en los tres subíndices y en el índice general.

Tabla 2: Esquema GEDI

	Pilar	Variables Individuales	Variables institucionales
Actitudes	Percepción de oportunidades	Percepción de oportunidades	Tamaño de mercado y Urbanización
	Capacidades individuales para emprender	Percepción de las propias capacidades emprendedoras	Educación Terciaria
	Tolerancia al riesgo	Tolerancia al fracaso	Índice de riesgo para hacer negocios
	Redes	Vínculos con emprendedores	Usuarios de internet
	Soporte cultural	La carrera emprendedora como opción laboral y con estatus social	Índice de Corrupción
Actividades	Start up por oportunidad	TEA por oportunidad	Índice de Libertad Económica
	Género	TEA femenina	Igualdad de género
	Absorción tecnológica	Start up en el sector tecnológico	Absorción tecnológica de las firmas
	Capital Humano	Emprendedores con educación terciaria	Formación de los trabajadores
	Competencia	Empresas de la TEA con pocos competidores en el mercado	Atomización del mercado
Aspiraciones	Innovación en productos	Emprendimientos con nuevos productos	Transferencia tecnológica
	Innovación en procesos	Emprendimientos con nuevas tecnologías	Gasto en I+D
	Rápido Crecimiento	Emprendimientos gacelas	Estrategia empresarial
	Internacionalización	Orientación exportadoras de los emprendimientos	Índice de Globalización
	Capital de riesgo	Actividad de inversores informales	Profundidad del mercado de capitales

Fuente: Acs y otros (2014)

Los indicadores anteriormente mencionados se concentran en las características individuales que existen en la sociedad, y/o en aspectos institucionales que pueden potenciar o inhibir las iniciativas emprendedoras y el proceso de creación de empresas. Algunos de ellos son de carácter general, en tanto que otros son específicos para medir la creación de empresas de alto impacto⁷. Sin embargo, estos indicadores no proporcionan una herramienta útil para medir las condiciones para emprender en países en desarrollo como es el caso de los emergentes.

Tal como fue mencionado anteriormente, los países en desarrollo presentan ciertas características que inciden desde antes de que existan las intenciones de emprender y que han sido identificadas por el modelo de las Condiciones para el Emprendimiento Dinámico. Estas condiciones refieren a los factores que revisten un matiz más estructural y de largo plazo y que están asociadas a las condiciones sociales y económicas.

A continuación, se presenta la propuesta metodológica para medir las condiciones que inciden sobre el proceso de emprendimiento dinámico desde una perspectiva sistémica y contemplando las características específicas de los países en desarrollo. Este abordaje tiene por objetivo cuantificar el modelo teórico de las Condiciones Sistémicas para la Creación de Empresas Dinámicas.

⁷ Por su carácter innovador, por su potencial para generar crecimiento económico, para crear empleo y/o transformar la economía

IV. PROPUESTA METODOLOGICA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN ÍNDICE DE CONDICIONES SISTÉMICA PARA EL EMPRENDIMIENTO DINÁMICO: (ICSEd-PRODEM)

La metodología propuesta consiste en el cálculo de un indicador compuesto (ICSEd-Prodem) que permita medir el estado de las condiciones para la formación y desarrollo de empresas dinámicas en cada país en particular, y al mismo tiempo que permita, a partir de la elaboración de un ranking, comparar estas condiciones en países con diferentes niveles de desarrollo.

Para construir el ICSEd-Prodem, se ha tomado como punto de partida el modelo teórico de las Condiciones Sistémicas para el emprendimiento dinámico. A partir de ello se busca cuantificar las 10 dimensiones que establece el modelo y que explican los tres ejes conceptuales mencionados anteriormente: el Capital humano emprendedor y su formación, el Espacio de oportunidades y los factores que promueven o inhiben el proceso emprendedor.

Así, para medir las dimensiones del eje Capital humano emprendedor y su formación, se tuvieron en cuenta aspectos vinculados con las intenciones de la sociedad para emprender y actividades concretas que se han llevado a cabo. También se busca dar cuenta de la aceptación social del emprendedor, las motivaciones y los valores sociales hacia la actividad emprendedora que terminan incidiendo sobre las intenciones de emprender. También se tienen en cuenta los planos donde el capital humano y las capacidades y motivaciones emprendedoras pueden formarse, tal es el caso del sistema educativo formal y las familias. Estas últimas además inciden en la posibilidad de acceder a recursos y redes de contacto.

En lo que respecta al espacio de oportunidades, se analizan diferentes aspectos que den cuenta del potencial de la demanda de una economía, determinado por el perfil de las empresas y del consumo de las familias. Además, se considerarán las instituciones de CTI que tienen un rol clave en la formación de conocimiento y en traccionar, a partir de él, nuevas oportunidades.

Por último, el abordaje de los factores que promueven o inhiben el proceso emprendedor se realiza teniendo en cuenta las posibilidades que entre los miembros de una sociedad existen para estrechar redes de contactos que pueden contribuir en la identificación de oportunidades y en el acceso a recursos. En este último sentido, se tendrá en cuenta principalmente la disponibilidad de acceso a financiamiento. Para finalizar, se considerará el rol del gobierno en el apoyo al emprendimiento dinámico, desde las regulaciones que inciden en la operatoria de las empresas y con las políticas y programas de fomento.

Para el armado de la propuesta metodológica se indagará diferentes bases de datos y alternativas de normalización y agregación, buscando una medida resumen que permita reflejar el carácter sistémico del modelo. En esta tarea, se tuvieron en cuenta los lineamientos para la construcción de índices realizadas por la OCDE (OCDE, 2008) y CEPAL (Soto y Schuschny, 2009). Además, se revisaron las metodologías empleadas por índices específicos al tema como el GEDI (Szerb y Acs, 2012 y 2014), y otros vinculados a diversas temáticas, tales como las propuestas del Easing Doing Business (EDB) (Djankav, 2005); Global Inovation Index (GII) (Saisana y Philippos, 2012) y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Herrero, 2010; Klugman, y otros, 2011).

A continuación, se describirán los pasos seguidos en la construcción del Índice, que incluyeron la selección de las variables, su método de normalización y agregación, el análisis de la robustez y de su sensibilidad.

Paso 1: Selección y descripción de las variables

La selección de variables se hizo en 3 etapas. Un primer paso se realizó en base a la descripción conceptual de cada dimensión, un *brainstorming* de posibles aspectos que describen las diez dimensiones del modelo, y se evaluó su incidencia sobre el proceso emprendedor. Además, se identificó si estas características eran específicas al proceso emprendedor, o si por el contrario tenían un carácter más general que describían las condiciones de un contexto más amplio. Así, se construyó un listado de aspectos a cuantificar para cada dimensión, y el tipo de base de datos de donde extraer indicadores. La información fue resumida siguiendo el siguiente esquema:

Tabla 3: Esquema de análisis de la etapa 1 del proceso de selección de indicadores
Identificación de los aspectos que hacen a cada dimensión

Variables	Especificidad	Explicación sobre su incidencia en el proceso emprendedor	Posible Base de datos a revisar
Dimensión			
- Aspecto 1	General / Específico		
- Aspecto 2			

En la segunda etapa, se realizó el relevamiento de la información identificando qué aspectos de los planteados en la etapa 1 podían ser cuantificados con un indicador específico. Para ello se revisaron 18 bases de datos de información secundaria reconocidas a nivel internacional⁸. En la selección de estas bases se tuvo en cuenta la confiabilidad y el reconocimiento de la fuente de información, teniendo en consideración los antecedentes en el empleo de dichas bases y su cobertura geográfica. La información fue revisada siguiendo el siguiente esquema:

Tabla 4: Esquema de análisis de la etapa 2 del proceso de selección de indicadores

⁸ Banco Mundial, Easy Doing Business, Enterprise survey. World Economic Forum, Global competitive index y Knowledge Economic Index, Global entrepreneurship monitor, Latinobarometro, CEPAL, Banco interamericano de desarrollo, Ricyt, Hofstede, Naciones Unidas, Unesco, Revista America Economía, Onudi, CIA Factbook, Fondo Monetario Internacional, Eurobarometro, Global Innovation Index

Identificación de los indicadores para cubrir cada aspecto, según disponibilidad de cada base de datos			
Dimensión	Aspecto	Base 1	Base 2
		Indicador disponible	Indicador Disponible

Identificación de la cobertura geográfica de las base de datos consultadas		
País	Base 1	Base 2
P ₁		
P ₂		
P ₃		

Así, quedaron seleccionados aquellos indicadores que mayor cobertura de países tenían, pudiendo cada aspecto ser explicado por más de un indicador. La tercera etapa consistió en matchear cada aspecto con un solo indicador, según la capacidad de expresar a nivel operacional los distintos conceptos del marco teórico y su cobertura temporal con vistas a actualizar el ICSEd periódicamente. Este proceso se siguió teniendo en consideración los siguientes esquemas:

Tabla 5: Esquemas de análisis de la Etapa 3 del proceso de selección de variables
Capacidad explicativa y actualización de cada indicador

Pertinencia de cada indicador para operacionalizar el marco conceptual								
Dimensión	Aspecto	Indicador	Base de datos	Supuesto	Descripción	Información disponible		
						Unidad de medida	Tipo de información	Periodicidad
D ₁	A ₁	I ₁						
		I ₂						
	A ₂							

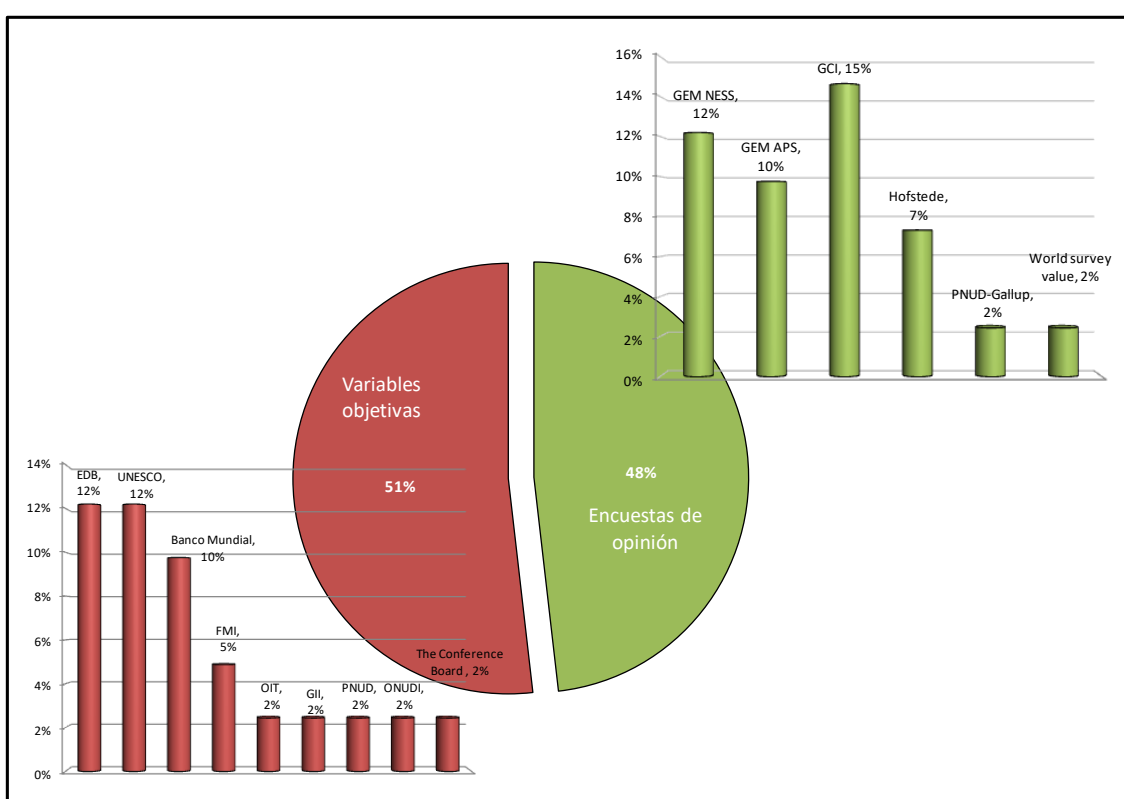
Identificación del potencial de calculo periódico de los indicadores						
Dimensión	Aspecto	Indicador	Ultimo año disponible usado	Periodicidad	Actualización	
D ₁	A ₁	I ₁		Sujeto a publicación / Periódicamente	No/Si	
		I ₂				
	A ₂					

De esta manera, se seleccionaron 41 indicadores para explicar las diez dimensiones. Los indicadores de carácter cultural se extrajeron de Hofstede y el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). En tanto, los de perfil social fueron tomados de Word Survey Value, Unesco, Gallup y el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD). Aquellos de índole económicos

se obtuvieron de las bases del Banco Mundial, Global Competitive Index (GCI), ONUDI y Organización Internacional del Trabajo. Los indicadores sobre innovación se tomaron del Global Innovation Index, GCI y Unesco. Los que permiten medir el capital humano emprendedor se extrajeron del GEM y Hofstede. Por último, las variables de carácter regulatorio se tomaron del Easy Doing Business y las de políticas de promoción al emprendimiento de la encuesta a expertos de GEM.

Del total de indicadores seleccionados, un 51% son de carácter objetivo y el resto de índole subjetiva, extraídos de encuestas de opinión, tal como se observa en el gráfico 1. Con la combinación de estos perfiles de los indicadores se buscó tener visión integral del contexto emprendedor, donde hay aspectos que son factibles de cuantificar con variables duras, mientras que otros dependen más de las percepciones y son de carácter subjetivo que solo pueden ser captados con encuestas de opinión.

Gráfico 1: Composición del ICSEd-Prodem según fuente de información



Fuente: Elaboración Propia

Así, el ICSEd Prodem queda conformado por 10 subíndices que se corresponden con las 10 dimensiones del modelo de las Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico, cada una de las cuales está compuesta por al menos tres indicadores que explican los aspectos que describen a cada dimensión. A continuación, se presenta una explicación de la forma en que se cuantifica cada una de las dimensiones.

1. **Eje 1: Capital humano emprendedor y su formación:** a continuación, se presentarán los indicadores que fueron seleccionados para medir las 4 dimensiones que forman parte del eje y que determinan la masa crítica de emprendedores dinámicos y los espacios donde estos suelen formarse. Las dimensiones que incluyen son:

i. **Capital Humano Emprendedor:** En esta dimensión se mide la masa de individuos con motivaciones y capacidades para crear empresas dinámicas. Esto se toma como una medida de competencias emprendedoras reveladas que determinan el capital humano emprendedor de una sociedad. Los indicadores son:

- a) *TEA por Oportunidad motivada por una mejora en el ingreso:* Este indicador toma en consideración la Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) que surge de la encuesta a la población adulta que realiza el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). La TEA mide la cantidad de emprendedores que tienen empresas de entre 3 y 42 meses de vida y que pagan salarios. Sobre la base de este denominador, el indicador seleccionado para incluir en el ICSEd Prodem es el porcentaje del total de estos emprendedores que han puesto en marcha una empresa ante la identificación de una oportunidad (vs. necesidad) y que a través de ella buscan mejorar sus niveles de ingresos.
- b) *Aspiraciones de Crecimiento de los nuevos emprendedores:* lo que se busca es medir la orientación al crecimiento de los emprendimientos que se ponen en marcha. Para ello, se tomó la porción de las nuevas empresas de hasta 42 meses de vida que espera emplear más de 20 trabajadores en los próximos 5 años, expresado como porcentaje de la TEA. Los datos se extrajeron de la Encuesta a la Población Adulta del GEM (APS GEM).
- c) *Aversión al Riesgo:* mide la propensión de la sociedad a asumir riesgo, una característica de orden estructural que no es captada por los índices vigentes, pero que incide sobre las motivaciones para poner en marcha una empresa y hacerla crecer. Para cuantificar ello, se tomó el índice de Hofstede⁹ que mide la tolerancia de la sociedad hacia el riesgo y la incertidumbre. Este índice toma un valor de 0-100. Un mayor valor da cuenta de que los miembros de la sociedad prefieren situaciones predecibles y toman medidas para minimizar situaciones desconocidas y sorpresivas. Es por ello que la relación con la actividad emprendedora analizada es negativa, en tanto que los emprendedores dinámicos se distinguen del resto por su tolerancia al riesgo para iniciar proyectos innovadores con alto riesgo.

ii. **Condiciones culturales:** En esta dimensión se busca cuantificar los valores y creencias sociales y los modelos de rol de una sociedad. Se tuvieron en cuenta dos esferas de la cultura, la más superficial que suele ser más sencilla de modificar, y aquella más profunda que reviste un carácter estructural, y suele ser menos permeables al cambio. Los indicadores utilizados para medir la primera de las esferas son:

- a) *Estatus social del emprendedor:* mide la aceptación y la valoración de la sociedad hacia el emprendedor. Se utiliza el indicador de la APS GEM que mide la proporción de la

⁹ Se basa en un indicador construido por Geert Hofstede que busca medir a partir de una encuesta como los valores de una sociedad inciden en su cultura. Incluye 6 dimensiones que representan la cultura general del país, y no la de sus individuos particulares. Este es un estudio realizado en el año 2010.

población entre 18 y 64 años que considera que un emprendedor exitoso alcanza un alto estatus social.

- b) *La atención que los medios ponen sobre la temática emprendedora*: los medios de comunicación son claves para difundir casos de éxitos de emprendedores creando modelos de rol. Se toma el indicador de la APS GEM que mide la porción de la población que entiende que los medios de comunicación brindan un espacio para contar historias de casos exitosos de negocios.

Por otra parte, las condiciones de mayor arraigo social se miden a partir de:

- c) *Nivel de Jerarquización de la sociedad*, mide el grado de apertura de los miembros de la sociedad para compartir experiencias y brindar apoyo a sus pares. Esta es una característica de mayor arraigo social que facilita el desarrollo de redes y modelos de rol y que no es capturada por los índices existentes. Se seleccionó de la base de Hofstede el indicador que mide el nivel de igualdad entre los miembros de la sociedad y la medida en que está se compone de pares y no reviste una estructura rígida de estratos sociales. Este indicador toma un valor entre 1 y 100. Un mayor valor indica una estructura social piramidal, donde la permeabilidad entre los diferentes estratos es muy baja. Esto limita la posibilidad de comunicación y desarrollo de lazos entre pares.

iii. **Condiciones sociales**: Una sociedad con bajos ingresos y una distribución desigual de los mismos podría achicar las bases para el desarrollo de una clase media que suele presentar las mayores vocaciones y recursos para emprender. Además, es importante considerar el perfil etario de la población. Estos aspectos no son tomados en consideración por los índices disponibles hasta el momento. A los efectos de cuantificar ello se tomó en consideración tres indicadores:

- a) *Ingreso Per Cápita*: se tomó el ingreso nacional per cápita como un proxy del ingreso de las familias. El indicador se extrajo del Banco Mundial y está medido en dólares corrientes a la paridad de poder adquisitivo.
- b) *Igualdad en la Distribución del Ingreso*: una estructura social más igualitaria incide sobre la cohesión social y el desarrollo de redes de apoyo entre pares, lo que facilita el acceso a recursos económicos y no económicos. Para medir esto se tomó del Banco Mundial el Coeficiente de Gini, que mide la igualdad en la distribución del ingreso entre los individuos. Si toma un valor 0 existe una perfecta igualdad, mientras que si el valor es 1 la desigualdad es perfecta (una persona tiene todos los ingresos). En el ICSEd Prodem se incluyó su inversa para mantener una relación positiva.
- c) *Desempleo Juvenil*: Se considera que la “edad de oro” para emprender está entre los 25 y 35 años, por eso el acceso a recursos y conocimientos de la población en ese rango etario es importante para formar una masa crítica de emprendedores. Para medir esto se tomó de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la tasa de desempleo juvenil entre 25 y 34 años en relación al total de desempleo, lo que incide negativamente sobre el proceso emprendedor.

iv. **Educación:** La educación formal es un ámbito donde los emprendedores desarrollan el capital humano y adquieren el conocimiento técnico, capacidades y habilidades necesarias para emprender. La influencia que ésta puede tener sobre el proceso emprendedor va a depender de dos elementos: el acceso y la calidad de la educación y la educación emprendedora. Los indicadores que permite medir el acceso a la educación básica y universitaria son:

- a) *Educación Secundaria:* porcentaje de la población mayor a 25 años que ha logrado completar la educación secundaria. Este indicador fue tomado del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- b) *Tasa de enrolamiento terciario:* el porcentaje de la población inscrita en carreras terciarias sobre el total de la población en edad de estar cursando dicha etapa de instrucción. El indicador fue obtenido de la base de datos de UNESCO

Igualmente, importante es la calidad de la educación a la que se tiene acceso, esto al momento no ha sido considerado por ninguno de los índices. Para medirlo se incluyó el indicador:

- c) *Gasto público en educación:* si bien este incide positivamente en la calidad de la educación, no es condición suficiente para garantizarla. Se tomó el indicador de la UNESCO que mide el gasto público en educación por alumno como porcentaje del PIB per cápita.

El segundo aspecto en el que la educación influye más directamente es la educación emprendedora. Es por ello que resulta clave medir el grado de introducción de la temática emprendedora en las curriculas de las etapas iniciales de formación (Primaria y Secundaria) y del nivel terciario. A tal fin, se tomó en cuenta dos indicadores que surgen de la encuesta a informantes claves que realiza el GEM¹⁰. Ambos indicadores alcanzan un valor entre 1 y 7 como un promedio de las respuestas a todos los actores claves consultados en base a un conjunto de preguntas. Un valor alto indica que la educación incide favorablemente sobre el ecosistema emprendedor. Los indicadores considerados son:

- d) *Educación emprendedora en las etapas iniciales de formación (Primaria y Secundaria):* que incluye la percepción de los encuestados sobre: si en su país la enseñanza primaria y secundaria promueve la creatividad, autosuficiencia e iniciativa personal, tiene una adecuada educación sobre los principios del mercado, y se le da una adecuada atención a la temática del Entrepreneurship y creación de nuevas firmas. Un valor alto indica que la educación en los niveles iniciales incide favorablemente sobre el ecosistema emprendedor.
- e) *Educación emprendedora en el nivel terciario:* este indicador se compone de las siguientes preguntas: en su país se proporciona una preparación adecuada y de calidad para iniciar una empresa y promover el crecimiento de las empresas existentes de parte de las universidades y centros de enseñanza a través de la formación en administración, dirección y gestión de empresas y de los sistemas de formación profesional y formación continua.

2. **Eje 2: El espacio de oportunidades:** a continuación, se presentan los indicadores que permiten cuantificar las 3 dimensiones que explican la demanda de los mercados y la generación

¹⁰ Esta es una encuesta que realiza anualmente el Global Entrepreneurship Monitor , en la cual se consulta a actores claves de los ecosistemas sobre 7 aspectos que determinan a este último, entre los cuales se encuentra el Sistema Educativo. De esta manera en una escala de entre 1 y 7 los actores deben indicar en que medida estos aspectos inciden favorablemente sobre el ecosistema emprendedor

de conocimiento que son claves para el origen de las oportunidades y para determinar su calidad.

i. **Condiciones de la Demanda:** queda definidas por el tamaño y dinamismo del mercado y por el perfil de demanda de las familias. Estos determinan el espacio de oportunidades en mercados más segmentados y escalables que pueden ser aprovechados por los emprendedores. Para cuantificar ello se han tomado en cuenta cuatro indicadores:

- a) *Tamaño de Mercado:* calculado a partir del indicador del Banco Mundial que mide el Producto Bruto Interno en dólares corrientes a Paridad de Poder de Compra a precios constantes de 2011. Dada la amplitud de la serie de este indicador en valores absolutos se ha operacionalizado a partir de la aplicación del logaritmo natural que permite reducir las brechas sin alterar la tendencia que existe entre los países.
- b) *Tasa de crecimiento del PIB:* es la tasa de crecimiento anual del PBI expresado en valores de Paridad de poder adquisitivo en términos constantes, calculada por el Fondo monetario internacional.
- c) *Calidad de demanda:* como una medida del perfil de la demanda de las familias, no considerada en los índices disponibles. Este indicador corresponde a una de las preguntas que hacen parte del Global Competitive Index¹¹, y que permite captar: *¿Cuáles son las motivaciones de los compradores para tomar decisiones de compra?* en el país al cual pertenece el encuestado. La respuesta oscila entre 1 si los consumidores se basan solamente en los precios y 7 si lo hacen considerando los atributos-cualidades del producto.
- d) *Paridad del Poder de Compra:* el objetivo es medir los costos en dólares de una economía y los incentivos al consumo en el mercado local. Esto no es tenido en cuenta por otros índices, pero en los países en desarrollo cobra relevancia por la brecha de costos que existe con los países más avanzados. Para ello se tomó en consideración el indicador que mide el costo de una canasta de bienes en un país en términos de una moneda internacional, lo que permite su comparación con otros países. Este se calcula como el cociente del índice de precios respecto al registrado en Estados Unidos, y se expresa en dólares al tipo de cambio. Este indicador se relaciona de manera negativa en tanto que un valor más alto indica que más cara será la canasta de bienes y, por lo tanto, más cara será la economía, lo que representa un mayor costo para el desarrollo de actividades, al tiempo que desalienta el consumo en el mercado local. El indicador fue obtenido del Banco Mundial.

ii. **Plataforma de CTI:** la influencia de la plataforma de CTI va a estar determinada, por un lado, por lo que hacen las empresas, y por el otro, por lo que sucede al interior de las instituciones de CyT. Esto último no tiene que ver sólo con los recursos monetarios destinados a I+D sino también con los recursos humanos, con la calidad de las instituciones y con el puente con el sistema productivo. A diferencia de otros índices, se ha puesto mayor atención a los indicadores de esfuerzos y se han incluido indicadores de resultados. Los indicadores seleccionados fueron:

¹¹ El World Economic Forum en el encuentro anual de Davos realiza una encuesta a los ejecutivos líderes mundiales que asisten que incluye una variedad de preguntas que buscan analizar el nivel de competitividad de los países. En base a ellas confeccionan el Global Competitive Index.

- a) *Gasto en I+D financiado por las empresas*: tomado de la UNESCO, mide la participación del Gasto en I+D que financian las empresas como porcentaje del PIB.
- b) *Gasto en I+D financiado por el Estado y las Universidades*: mide los esfuerzos realizados por actores no vinculados directamente con el proceso de producción pero que son importantes generadores de conocimiento. Se tomó de la UNESCO el indicador que mide el gasto que financia el Estado y las universidades para realizar actividades de I+D como porcentaje del PIB.
- c) *Tasa de investigadores sobre la PEA*: para medir los recursos humanos involucrados en la producción de conocimiento, se eligió el indicador de la UNESCO que indica la relación entre la cantidad de investigadores sobre la población económicamente activa.
- d) *Calidad de las instituciones de CyT*: como una medida proxy de la calidad de los recursos destinados a actividades de I+D, se consideró el indicador del Global Competitive Index, donde los líderes de negocios a nivel global deben responder *¿Cómo calificaría la calidad de las instituciones de investigación de su país?* La respuesta oscila entre 1 (Muy pobre respecto a los estándares internacionales) y 7 (Las mejores a nivel internacional).
- e) *Producción de CyT*: los resultados de los esfuerzos realizados en la generación de conocimiento también pueden ser considerado como un proxy de la calidad en el uso de los recursos en I+D. Por ello se tomó el indicador del Global Innovation Index, que resume el número de patentes aplicadas en oficinas nacionales e internacionales, las publicaciones científicas y técnica en revistas académicas y la utilización de modelos industriales aplicados en oficinas nacionales¹².
- f) *La relación entre las Universidades y las empresas*: para ver en qué medida existen puentes entre las instituciones de CyT y el mundo de las empresas, se tomó en consideración el indicador del Global Competitive Index donde se consulta a los líderes de negocios mundiales, *cuán fuerte es el vínculo de colaboración entre las universidades que realizan investigación y desarrollo y las empresas en su país*. Si no existe colaboración la respuesta es 1 y si la colaboración es muy grande la respuesta es 7.

iii. **Estructura empresarial:** Con esta dimensión se busca medir las características de la estructura empresarial y productiva existente. Este aspecto no es incluido en los índices disponibles y es clave en los países en desarrollo. Su importancia radica en la influencia que tiene sobre el tipo de experiencia de la fuerza de trabajo y el desarrollo de las capacidades emprendedoras, así como también sobre el potencial de generación de oportunidades y el perfil de las mismas. Esto último, incide sobre la creación de conocimiento en el proceso productivo y sobre la demanda potencial de las empresas. Los indicadores incluidos en esta dimensión son:

- a) *Índice de Intensidad tecnológica de la industria*: este es un indicador que calcula ONUDI, en base al promedio entre el valor agregado de la industria de alto y medio contenido tecnológico, en relación con total del valor agregado industrial y la participación de la industria sobre el PBI.

¹² Este es un indicador que compone uno de los subíndices del GCI que corresponde al Output de la actividad de I+D. Para su construcción se revisan las bases de datos internacionales donde se aplican las patentes, y las paginas editoras las revistas científicas. De ahí se obtienen las variables del indicador, las cuales se normalizan y agregan en el indicador resumen que luego es agregado en el subíndice y luego en el índice final.

- b) *Productividad del Trabajo*: es un indicador del *The Conference Board Total Economy Database* que representa el cociente entre el Producto Bruto Interno medido a PPP y el total de las personas empleadas.
- c) *Exportaciones de productos de alta tecnología*: es un indicador del Banco Mundial que mide la participación de los productos altamente intensivos en investigación y desarrollo en el total de las exportaciones de productos manufacturados. Incluye, los productos de las industrias aeroespacial, informática, farmacéutica, de instrumentos científicos y de maquinaria.
- d) *Sofisticación del tejido productivo*: este es un indicador que se tomó de uno de los subíndices del Global Competitive Index. Este subíndice, resume un conjunto de preguntas que realiza a los líderes de negocios globales, relacionadas a las características productivas de su país. Estas están referidas al contexto para realizar negocios y a la capacidad de innovación de las firmas, y son calificadas en una escala de 1 a 7. Las respuestas son normalizadas y agregadas en el subíndice final. El conjunto de preguntas que incluye el subíndice son: i) la cantidad y calidad de la oferta de insumos locales, ii) el avance y potencial para desarrollar clústers en la región, iii) la naturaleza de las ventajas competitivas de las empresas en el país (basadas en recursos naturales o en procesos o productos innovadores), iv) la amplitud y el desarrollo de la cadena de valor, el control sobre el comercio internacional, v) el nivel tecnológico que tienen los procesos de producción de las firmas (vs la intensidad de mano de obra utilizada), vi) el empleo de técnicas y estrategias sofisticadas de comercialización y vii) el nivel de jerarquización de las empresas en términos de delegación de autoridad.

3. **Eje 3: los factores que promueven o inhiben el proceso emprendedor:** en este último eje se presentan los indicadores que permiten explicar el nivel de desarrollo de las dimensiones que incluyen aquellos aspectos que inciden sobre el proceso emprendedor, una vez que se ha identificado una oportunidad y se decide poner en marcha la empresa.

i. **Capital Social:** su mayor desarrollo permite la construcción de bases de confianza para establecer redes de contacto, que son claves en el proceso emprendedor, fundamentalmente en el acceso a recursos e información. Se trata de otro aspecto no incluido en los índices existentes y para los países en desarrollo reviste singular importancia dado que las condiciones sociales suelen generar barreras para la formación del capital social. Estas características tienen un carácter más estructural y se cuantifican a través de los siguientes indicadores:

- a) *Redes de soporte social cercano*: El objetivo es medir el potencial de apoyo de las redes del entorno más cercano que suelen ser la principal fuente de recursos en los primeros años de vida. Este indicador fue tomado de una de las variables incluidas en el cálculo del Índice de Desarrollo Humano realizado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Este indicador refleja el porcentaje de la población que respondió que sí a la pregunta: *Si se enfrenta a un problema, ¿tiene parientes o amigos con los que pueda contar si Ud. necesita ayuda?*¹³ Se presenta como un porcentaje del total de la población encuestada.

¹³ Esta información se extrae de la encuesta realizada por Gallup World Poll a la población en general.

- b) *Índice de confianza interpersonal*: además de los vínculos cercanos es importante abrir las redes por fuera de él, para tener una mayor posibilidad de acceder a recursos. En esto es clave el nivel de confianza en la sociedad. Para medirlo, se tomó el índice de Confianza interpersonal que calcula el World Value Survey en base a una encuesta realizada a la población donde se pregunta: *¿Diría Ud. que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?*¹⁴. Este índice puede arrojar un valor mayor a 100 que indica que en la sociedad la mayoría de la población puede confiar en otras personas, mientras que si es por debajo de 100 indica que la población nunca es suficientemente cauta en el contacto con los otros.
- c) *Individualismo* también con el objetivo de analizar el potencial de sociedad para abrir sus redes por fuera de su círculo de familiares y amigos se incluyó el índice de Individualismo calculado por Hofstede. Este mide el nivel de pertenencia de los miembros de una sociedad a grupos sociales (individualismo vs colectivismo). Un alto valor de este indicador da cuenta de una sociedad basada en el individualismo (con baja participación en grupos de pertenencia) que tiene una mayor tendencia a ampliar sus redes de contacto, dado que estas no se circunscriben sólo su grupo social cercano, como suele suceder en sociedades más colectivista.
- ii. **Financiamiento**: El acceso a financiamiento es un aspecto clave en la traducción de la propuesta de valor en emprendimientos dinámicos y escalables. Esto no solo tiene que ver con el momento del lanzamiento sino también con el contexto general de acceso a crédito para las empresas. Por ello, se han incluido los siguientes indicadores:
- a) *Facilidad para acceso a crédito bancario*: este indicador se tomó del Global Competitive Index, y corresponde a la pregunta que se hace a los líderes de negocios globales quienes, en una escala de 1 a 7, deben indicar *cuán fácil es acceder a un crédito bancario con solo disponer de un buen plan de negocios* (siendo 1 muy difícil y 7 muy fácil)
- b) *Disponibilidad de Venture Capital*: este indicador también fue tomado del Global Competitive index, y en una escala de 1 a 7 los líderes de negocios globales deben responder *cuán fácil es para los emprendedores con un proyecto innovador y riesgoso acceder a fondos de Venture Capital* (siendo 1 muy difícil y 7 muy fácil)
- c) *Acceso a financiamiento específico a emprendedores*: este es un indicador del Global Entrepreneurship Monitor, que promedia un conjunto de preguntas realizadas en la encuesta a actores claves del ecosistema en cada país. En una escala de 1 a 7 los encuestados deben indicar en qué medida están jugando a favor sobre el ecosistema de su país la existencia de fuentes de financiamiento para empresas en edad temprana y en crecimiento ya sean (i) propias y ajenas, (iii) de subvenciones del estado, (iv) de inversores privados distinto de los fundadores y (v) de capital de riesgo. Se consulta también si existe información suficiente para la salida a cotizar en bolsa de las nuevas empresas en crecimiento.

¹⁴ La pregunta solo permite dos respuestas: “Puedo confiar en la mayoría de las personas” o “Nunca se es lo suficientemente cauto en las relaciones con otros”. En base a ellas construye el Índice de confianza interpersonal = $100 + (\text{Puede confiarse} / \text{Total de los encuestados}) \% - (\text{Hay que ser cauto} / \text{Total de los encuestados}) \%$

iii. **Políticas y regulaciones:** Los gobiernos pueden afectar el proceso emprendedor por acción directa a través de políticas o mediante de las regulaciones que permiten establecer un entorno más favorable para el emprendimiento. Para operacionalizar esta dimensión se incluyeron 5 indicadores sobre regulaciones y 2 sobre políticas.

Los indicadores sobre regulaciones fueron tomados del Easy of Doing Business¹⁵, del cual se seleccionaron 5 subíndices. Todos ellos incluyen un conjunto de variables que miden las regulaciones vigentes en un país en términos de cantidad de días, trámites y costos que implican la realización de una determinada actividad. Estas variables son normalizadas y promediadas para obtener una medida resumen que refleja el valor del subíndice y que toma un valor de entre 0 y 100. Un valor más alto indica que las regulaciones en torno a una temática no son un obstáculo para realizar negocios. Los subíndices considerados son:

- a) *Las regulaciones para poner una nueva empresa en marcha:* este indicador incluye el número de procedimientos para iniciar una empresa, el tiempo medido en días en que se demora su realización, su costo en relación con el PIB per cápita y el monto mínimo de capital requerido para poner en marcha una empresa también como porcentaje de este último.
- b) *Cierre de empresas:* este indicador resume el tiempo en años que se demora la liquidación de una empresa, el costo como porcentaje del patrimonio y la tasa de recupero en centavos de dólar.

También se tomaron indicadores que inciden sobre la operatoria de las empresas, que pueden hacer más fácil o difícil las actividades regulares para su desarrollo y crecimiento. En este sentido se han tomado en consideración tres indicadores:

- c) *La presión impositiva:* resume los aspectos vinculados con el pago de impuestos, en términos de su cantidad, del tiempo en horas que demora su cancelación y su costo como porcentaje de las ganancias.
- d) *Las regulaciones al comercio internacional:* mide la cantidad de documentos necesarios para importar y exportar, el tiempo medido en días en que se demoran las exportaciones e importaciones y el costo de estas medido en dólares por contenedor.
- e) *El cumplimiento de los contratos:* es un indicador que considera el número de procedimientos que deben seguirse para hacer cumplir los contratos, el tiempo en días que se demora en llevar a cabo los procedimientos y el costo como porcentaje de la deuda total.

Finalmente, en cuanto a las políticas de apoyo que puede aplicar un gobierno, se tomaron dos indicadores de la encuesta a actores claves del ecosistema realizadas por el GEM (NESS GEM)

- f) *La importancia en la agenda de políticas:* este es un indicador que toma en cuenta la percepción sobre la importancia del apoyo al emprendimiento en la agenda de política de los gobiernos. En una escala de 1 a 7, los actores consultados deben responder las siguientes preguntas que luego son promediadas: (i) en qué medida las políticas del gobierno

¹⁵ Este es un índice que mide la facilidad para hacer negocios en los países, tomando como punto de partida regulaciones sobre la actividad de las empresas que están vigentes en los países. El índice se compone de 11 subíndices.

favorecen claramente a las nuevas empresas y (ii) en qué medida el apoyo a nuevas empresas es una política prioritaria del gobierno estatal y de la administración local.

- g) *Programas específicos de apoyo a los emprendimientos de alto potencial de crecimiento*: este indicador mide la percepción de los informantes claves sobre la existencia de iniciativas concretas de apoyo al emprendimiento dinámico. Para captar ello, en una escala de 1 a 7 deben responder las siguientes preguntas, que luego son promediadas para obtener el indicador resumen: (i) ¿En qué medida es sencillo obtener información de las políticas gubernamentales de apoyo a nuevas empresas de rápido crecimiento?, (ii) ¿los parques e incubadoras proveen apoyo efectivo a la formación de estas empresas?, (iii) ¿existe un número adecuado de programas de apoyo?, (iv) ¿los profesionales que trabajan en instituciones de apoyo gubernamentales son competentes y eficaces?, (v) ¿los programas se ajustan a las necesidades de los emprendedores que van a buscar apoyo? (vi) ¿Son efectivos estos programas?

La siguiente tabla muestra de manera resumida los indicadores y fuentes de información que fueron seleccionadas en la construcción del ICSEd-Prodem. En negrita se señalan los aspectos distintivos de la propuesta que no son incluidos en los indicadores disponibles.

Tabla 6: Variables que conforman el Índice

Eje	Dimensión	Indicadores	Base de datos
Capital Humano Emprendedor y su formación	Capital Humano Emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> ○ Emprendedores por opp. Y mejora en el ingreso / TEA ○ Emprendedores orientados al crecimiento / TEA ○ Índice de Aversión al riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ GEM – Encuesta a la población adulta ○ GEM – Encuesta a la población adulta ○ Hofstede
	Condiciones Sociales	<ul style="list-style-type: none"> ○ Inversa del Coeficiente de Gini ○ Ingreso Nacional per cápita ○ Desempleo juvenil 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Banco Mundial ○ Banco Mundial ○ Organización Internacional del trabajo

	Cultura Emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> ○ Estatus social del emprendedor ○ Emprendimiento en los medios ○ <i>Jerarquización social</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ GEM – Encuesta a la población adulta ○ GEM – Encuesta a la población adulta ○ Hofstede
	Educación	<ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Educación Secundaria</i> ○ Enrolamiento terciario ○ <i>Gasto Público por alumno/PIB per cap.</i> ○ <i>Educación Emprendedora en niveles iniciales</i> ○ <i>Educación Emprendedora en nivel terciario</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Índice de Desarrollo Humano - PNUD ○ Unesco ○ Unesco ○ GEM – Encuesta a informantes claves ○ GEM – Encuesta a informantes claves
Espacio de oportunidades	Condiciones de la Demanda	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ln PIB a PPP ○ <i>Calidad de la demanda</i> ○ Crecimiento del PIB ○ <i>Paridad de Poder adquisitivo</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Banco Mundial ○ Global Competitive Index ○ Banco Mundial ○ Banco Mundial
	Plataforma de CyT para la innovación	<ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Gasto en I+D de las empresas (% PIB)</i> ○ <i>Gasto en I+D Universidades y Gobierno (% PIB)</i> ○ <i>Calidad de las Instituciones de CyT</i> ○ <i>Investigadores/PEA</i> ○ <i>Producción de CyT</i> ○ <i>Relación Universidad Empresa</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Unesco ○ Unesco ○ Global Competitive Index ○ Unesco ○ Global Innovation Index ○ Global Competitive Index
	Estructura Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Densidad del tejido Productivo</i> ○ <i>Productividad del trabajo</i> ○ <i>Exportaciones de alta tecnología</i> ○ <i>Intensidad Tecnológica de la Industria</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Global Competitive Index ○ The Conference Board (Universidad de Groninger) ○ Banco Mundial ○ ONUDI
Factores que promueven o inhiben el proceso emprendedor	Capital Social	<ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Confianza interpersonal</i> ○ <i>Individualismo</i> ○ <i>Red Social de apoyo</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ World Survey Value / Gallup ○ Hofstede ○ Índice de Desarrollo Humano - PNUD
	Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ○ Facilidad de acceso a VC ○ <i>Facilidad para el acceso a crédito bancario</i> ○ Financiamiento emprendedor 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Global Competitive Index ○ Global Competitive Index ○ GEM – Encuesta a informantes claves
	Política y Regulaciones	<ul style="list-style-type: none"> ○ Apertura ○ <i>Cierre</i> ○ <i>Comercio exterior</i> ○ <i>Seguridad contractual</i> ○ <i>Presión impositiva</i> ○ Importancia en la agenda ○ Programas específicos de apoyo 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Easy Doing Business ○ Easy Doing Business ○ Easy Doing Business ○ Easy Doing Business ○ Easy Doing Business ○ GEM – Encuesta a informantes claves ○ GEM – Encuesta a informantes claves

Paso 2: Operacionalización de los indicadores

El valor de cada indicador para el año n se tomó como el promedio de los dos últimos años disponible en el último trienio. Esto tiene dos objetivos. Por un lado, el promedio en el tiempo permite reducir la variabilidad de los indicadores subjetivos que reflejan aspectos de carácter más estructural, que pueden ser distorsionados con la visión sesgada del respondente al hacer la encuesta. Para homogeneizar el criterio en todas las variables, también se promedió aquellas de carácter objetivo. Por otro lado, se tomó como referencia el trienio cuando no existían datos para los dos últimos años disponibles con el fin de garantizar que la variable fuera promediada.

No obstante, con algunos indicadores se hizo una excepción a este criterio. Esto ocurrió con aquellos casos donde existía un solo año disponible, como es el caso de los índices de Hofstede y el de la red social de apoyo. También se debió aplicar esta excepción cuando no se disponía de datos para los últimos tres años, tales son los casos de las variables de innovación de la base de datos de Unesco. En este caso, se tomó como referencia el último año disponible en un rango de 6 años.

Paso 3. Resolución de los valores missing

El criterio general para la inclusión de los países fue que la tasa de valores perdidos no superara el 15% del total de los indicadores (6 de las 41) y que tuviera datos disponibles para al menos la mitad de los indicadores de cada dimensión

La imputación de la información faltante se realizó siguiendo tres criterios. El primero fue extender el periodo de referencia incluyendo un horizonte de 6 años. El segundo, fue el de vecino próximo, que implica tomar el valor de un país similar o un promedio de dos países cuando la similitud no era posible. Para establecerla se tuvo en cuenta la proximidad geográfica y los valores que toman el resto de los indicadores conforman la dimensión. Finalmente, en los casos para los que se disponía de acceso a informantes claves en los países se validó la imputación con ellos.

Paso 4. Normalización de los indicadores

Una vez seleccionadas los indicadores y construida la base de datos, el paso siguiente en el proceso de elaboración del ICSEd-Prodem consistió en normalizar los indicadores que están expresados en diferentes unidades de medidas. Estos deben ser homogeneizados para hacer posible su agregación. La normalización en este sentido re-expresa a todos los indicadores en una misma escala, permitiendo su agregación y comparación.

Existen múltiples técnicas de normalización, de carácter **ordinal** o **cardinal** (OCDE, 2008; Schuschny, y Soto, 2009). Las técnicas de carácter ordinal, empleadas, por ejemplo, por el Easy of Doing Business, les asignan un valor a cada observación según la posición que tenga en el ranking, lo que hace que en valores normalizados cada observación este a la misma distancia que su antecesora o sucesora, sobreestimando las relaciones que existen entre observaciones que están muy cercas en valores absolutos o subestimando aquellas que presentan mayor brecha. Es por esta razón que se optó por un método de normalización ordinal que permite contemplar las distancias objetivas que existen entre las observaciones.

Las diferentes técnicas de normalización ordinal evaluadas fueron el método de *estandarización o z-score*, el método **relativo a una unidad de análisis de referencia** y el método *max-min* o de **re-escalamiento** (Schuschny y Soto, 2009; OCDE, 2008). La *estandarización* reexpresa a todos los valores de una serie en función de su distancia con la

media, lo que hace que algunos valores sean negativos si se encuentran por debajo de ella. Esto dificulta la agregación de las variables.

Por otra parte, en el método que reescala a todos los valores respecto a un valor de referencia (máximo o mínimo de la serie), los valores mínimos tienen una alta incidencia en la normalización en aquellos indicadores que capturan aspectos que se relacionan negativamente con el proceso emprendedor. Esto se debe a que el valor queda re expresado como X_{\min}/X_{obs} , y cuando el valor mínimo es próximo a 0 los cocientes tienden a cero lo que hace que terminan operando como una restricción en el cálculo final.

Luego de analizar ambos métodos, se optó por el Max-Min o de re-escalamiento, empleado por otros indicadores similares como el GEDI (Acs y Szerb, 2014) y en otros indicadores reconocidos a nivel mundial, tal como el Índice de Desarrollo Humano (Herrero, 2010; Klugman, y otros, 2011) y Global Innovation Index (Saisana y Philippas, 2012). Este método de normalización es el resultado de un coeficiente de rangos que expresa la distancia relativa de cada país respecto a aquel que presenta las condiciones más desfavorables en ese indicador.

Para los indicadores que se relacionan positivamente el fenómeno a medir la fórmula viene dada por

$$N_i = (X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min}).$$

En tanto, si la relación del indicador con la actividad emprendedora es negativa, la fórmula de normalización se re-expresa de la siguiente manera:

$$N_i = (X_{\max} - X_i) / (X_{\max} - X_{\min})$$

La determinación de los valores extremos para el cálculo de la normalización se realizó en base al mayor valor que toma el indicador para el conjunto de países que es calculado. Así, la variable queda expresada en un rango de 0 a 1 en el que 0 representa el menor valor a nivel mundial, en tanto que 1 su máximo valor.

De esta manera, es posible obtener una serie normalizada con valores positivos entre 0 y 1, que resuelve el problema de la normalización de z-score. Además, al ser el resultado un cociente de brechas en el caso de los indicadores que guardan una relación negativa (un valor bajo indican condiciones más favorables) el denominador del cociente es un número alto (dado que se encuentra lejos del valor máximo de la serie) que relativizado termina dando un valor cercano más próximo a 1. Ello resuelve el problema de la normalización al valor de referencia donde todos los valores de la serie normalizada terminan siendo más próximos a cero y operan como una restricción.

Sumado a ello, una ventaja distintiva del método de normalización empleado es que permite analizar el nivel de avance que cada país tiene respecto a la situación menos desarrollada a nivel mundial. Por lo tanto, es una medida que da cuenta de la brecha que cada país tiene respecto a estas últimas. Un valor bajo del indicador señala que el país se ubica en las condiciones más desfavorables a nivel mundial, lo que implica que tiene un largo camino por recorrer para estar cerca de los mejores estándares internacionales.

Paso 5. Agregación de los indicadores en subíndices y en el índice general

Una vez normalizadas las variables, se construyó un indicador para cada una de las diez dimensiones y luego uno general que resume el estado de las Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento dinámico. Para arribar a esta medida resumen se revisaron diferentes métodos, tales como las medidas de tendencia central, media aritmética y la media geométrica, optándose por esta última como método de agregación.

De esta manera, cada dimensión se construye en base a: $Di = \sqrt[n]{(N1) * (N2) * \dots * (N3)}$

Y el índice general queda conformado así: $\text{Índice} = \sqrt[10]{(D1) * (D2) * \dots * (D10)}$

Como resultado del proceso de cálculo, el ICSEd-Prodem queda expresado en una escala entre 0 y 1, al igual que los subíndices que lo componen y los indicadores normalizados. Valores más cercanos a cero indican que existen condiciones poco fértiles para la creación, desarrollo y crecimiento de empresas dinámicas. En tanto, valores próximos a 1 dan cuenta de un contexto muy propicio. A los efectos de facilitar la comunicación y el análisis del indicador la escala se transforma a valores que van del 0 al 100, multiplicando el resultado final por 100.

Respecto de otras herramientas, la media geométrica cuenta con importantes ventajas, fundamentalmente en lo que hace a la posibilidad de dar cuenta de dos elementos claves de la existencia de un sistema: sustituibilidad imperfecta (Herrero, 2010, OCDE 2008 y Klugman y otros, 2011) y la interrelación de los factores que lo conforman.

En primer lugar, la media geométrica, al utilizar **la multiplicación** como función aditiva de las variables permite tener en cuenta **la existencia de interrelación** entre ellas. De esta manera, en el cálculo se refleja la esencia sistémica del fenómeno, donde cada uno de los factores que lo conforman se relaciona entre sí. En tanto, la media aritmética, al utilizar la suma como medida de agregación, supone que las variables agregadas son independientes (OCDE, 2008).

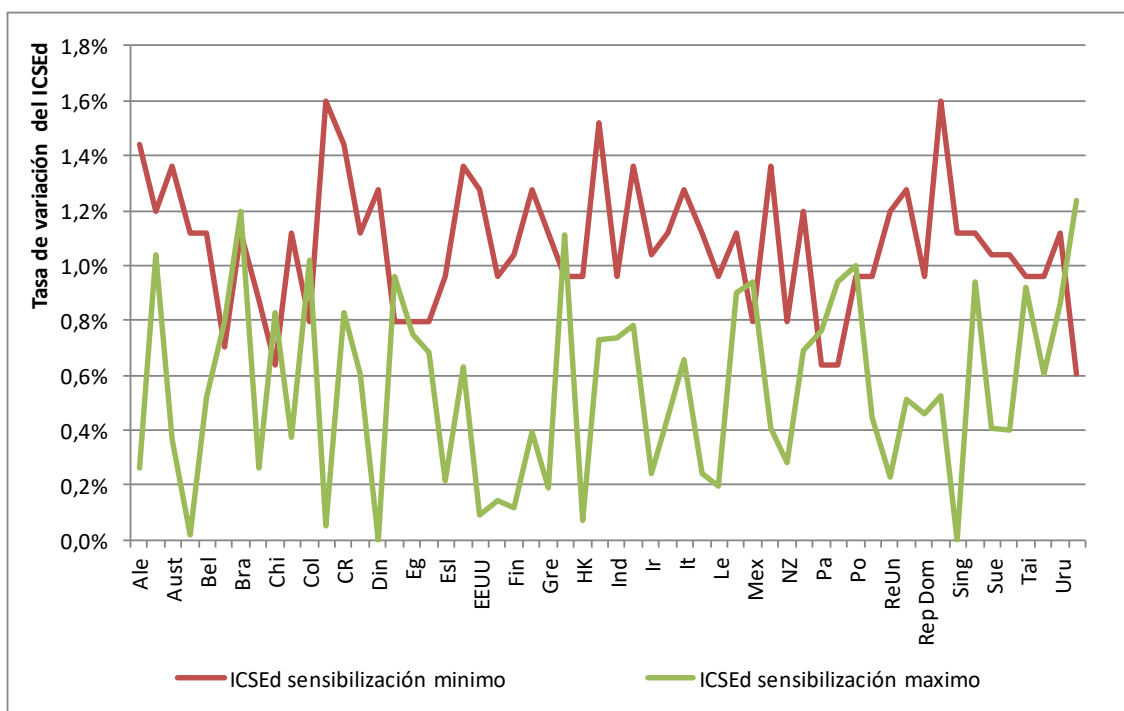
En segundo lugar, la principal ventaja que la media geométrica presenta está asociada a la mayor incidencia que tienen sobre el resultado final los valores mínimos de las variables que participan en el cálculo, dando cuenta de **existencia de sustituibilidad imperfecta entre los factores** que lo componen (OCDE, 2008; Herrero y otros, 2010; Groh y Leichtenstein, 2009; Klugman y otros, 2011). A diferencia de ello, la media aritmética supone la sustituibilidad de los factores, compensando las variables de menor valor con aquellas otras que mayor valor alcanzan (Herrera, 2010). De esta manera, se contempla el concepto sistémico del fenómeno emprendedor, dado que la debilidad de uno o algunos de los factores que componen el sistema opera como limitante de éste en su conjunto, más allá de la fortaleza que presente en alguno de ellos. Este concepto es análogo al de *Bottleneck* propuesto por Acs y Szerb (2012) en la construcción del Global Entrepreneurship Development Index.

Complementariamente, la sustituibilidad imperfecta entre los factores tiene implícito cierto nivel de sustituibilidad cuando los factores que componen el sistema alcanzan un nivel de desarrollo mínimo. En tanto, cuando uno de ellos presenta un nivel de bajo, cercano a cero, ningún otro factor puede compensar esa carencia y el resultado final del índice queda determinado por aquel más débil (Klugman y otros, 2011)

Por último, y asociado a lo mencionado anteriormente, la media geométrica resulta **más sensible a los valores mínimos** (respecto a la sensibilidad que presentan a los valores máximos) lo que permite dar cuenta del efecto multiplicador que genera sobre el sistema la mejora de sus debilidades (OCDE, 2008). Esto fue comprobado a través de la realización de simulaciones, alterando el valor normalizado de los indicadores de menor y mayor valor. Como resultado de ello, el valor del índice registró un aumento mayor cuando se modificaron las variables que eran un mínimo. Incluso, ese aumento fue aún más importante para las variables que tienden a cero, o sea que se acercan a las condiciones más desfavorables a nivel mundial. Es decir, cuanto mayor es la restricción para el país, mayor es el efecto esperado de una mejora en su valor.

A continuación, se presentan los resultados del análisis de sensibilización. Para ello, se recalculo el ICSEd-Prodem estimando un 10% de aumento en el 10% de los indicadores que tenían el valor más bajo para el país (sensibilización al mínimo) y en el 10% de los indicadores que tenían el valor más alto (sensibilización al máximo). En el siguiente gráfico se compara la tasa de variación del ICSEd en valores originales versus el resultado de la sensibilización (eje de ordenada), para cada uno de los países incluidos en el análisis. Se puede observar como la tasa de variación del ICSEd es mayor cuando se alteró los valores mínimos. Cabe destacar que en aquellos casos en donde esto no se observa, se debe a que a pesar del aumento en los indicadores que funcionan como anclas, estos siguen operando como tal por lo tanto su efecto sobre la tasa de crecimiento es menor.

Gráfico 2: Sensibilización a los valores máximos y mínimos por país.



Fuente: Elaboración Propia en Base al ICSEd-Prodem 2016

Paso 6. Análisis de la robustez del Índice

A los efectos de analizar la consistencia interna del índice se calculó el Alfa de Cronbach para todos los periodos que está calculado el ICSEd-Prodem. Este indicador evalúa la coherencia que existe en el comportamiento de las diez dimensiones.

La fórmula del indicador es:

$$\alpha = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2_{sum}} \right)$$

Donde k es el número de observaciones, S_i^2 la varianza de los factores que se agregan y S^2_{sum} la varianza de los ítems agregados. El cociente de estas dos últimas indica en qué medida la variabilidad de los ítems es mayor a la variabilidad de los ítems agregados. Cuando mayor sea esta última, mayor capacidad explicativa tienen respecto a los indicadores tratados independientemente. Como resultado, el valor del alfa oscila entre 0 y 1. Cuando el cociente es alto, próximo a 1, significa que es factible agregar los factores en una sola medida, dado que existe coherencia interna en su agregación.

Como parámetros de referencia, se establece como valor mínimo aceptable un coeficiente de alfa de Cronbach superior a 0,7, y su valor máximo esperado es de 0,9. Un valor por debajo de 0,7 indica que la consistencia interna de la serie es baja, y un valor por encima de 0,9 que los ítems incluidos en el análisis son redundantes o duplican información (Oviedo y Campos-Arias, 2005).

Tal como se desprende de la tabla n° 3, el Alfa calculado para los diez factores en distintos momentos del tiempo arrojan valores muy próximos a 0.87 lo cual indica que los ítems agregados explican más que ellos tratados individualmente, y que los ítems no aportan información redundante. Como consecuencia, es factible la agregación de ellos en un único índice, obteniendo una medida resumen adecuada para explicar el contexto para crear empresas dinámicas de los países.

Tabla 7: Coeficiente Alfa de Cronbach para el Índice

Año Índice	Alfa de Cronbach
2011	0,873
2012	0,878
2013	0,872
2014	0,877
2015	0,871
2016	0,878

Fuente: Elaboración Propia en base al ICSEd Prodem

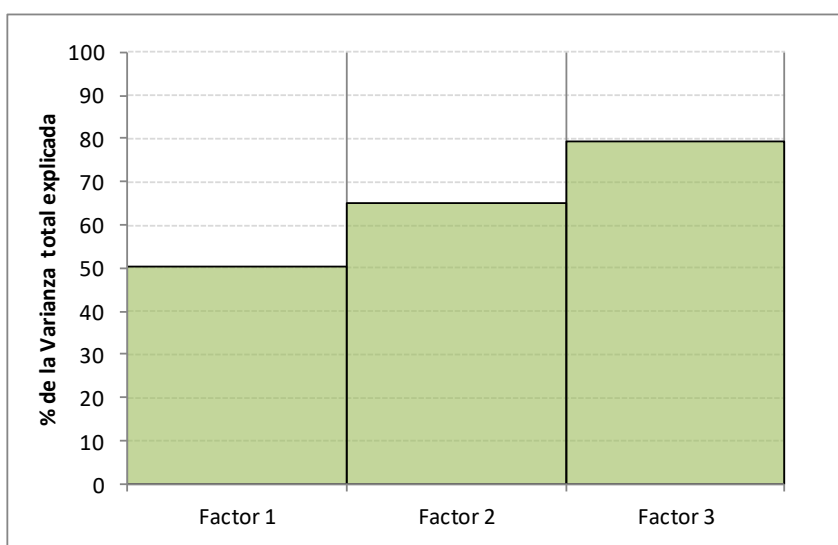
Como segunda medida del análisis de la robustez del ICSEd-Prodem, se aplicó el análisis factorial por componentes principales para agregar las diez dimensiones del índice. Con esto se

busca contrastar la propuesta metodológica del índice con un método similar que tiene la particularidad de contemplar en la agregación las correlaciones que se dan entre las variables debido a la existencia de aspectos comunes entre ellas. Esta herramienta agrupa un conjunto de variables observadas en un menor número de variables no observadas o latentes que representan el constructo que se busca explicar con las primeras.

Para la agregación de las dimensiones se utilizó el método de componentes principales y el método de variación Varimax. El resultado de este ejercicio arrojó que las diez dimensiones se agrupan en tres factores. El primero explica un 50% de la varianza total de la serie, y relaciona positivamente 7 de las diez dimensiones del ICSEd, exceptuando la dimensión Condiciones de la Demanda, el Capital Humano emprendedor y la cultura. El segundo factor explica el 14,7% de la varianza, y se relaciona positivamente con las Condiciones de la Demanda. El tercero explica el 14,4% de la varianza y se relaciona positivamente con el Capital Humano Emprendedor y la Cultura. Los tres factores explican el 80% de la varianza total de la serie.

Cabe destacar, que la agrupación de las dimensiones en los factores guarda cierta relación con su carácter más estructural y de largo plazo. De hecho, el primer factor agrupa a todas las dimensiones que tienen esta características, tal es el caso de las Condiciones sociales, la Educación, la Plataforma de CTI, la Estructura empresarial y El Capital Social. Además, incluye al Financiamiento y las Políticas y regulaciones. En tanto, el segundo factor agrupa solo a las Condiciones de la demanda que es la dimensión que tiene un matiz netamente cortoplacista. Por último, el tercer factor agrupa a dos dimensiones vinculadas estrechamente con la creación de empresas y que tienen un horizonte de mediano plazo. Esto da cuenta de la importancia de distinguir entre estos dos grupos de variables al momento de hacer el análisis de las condiciones para emprender en países con diferentes niveles de desarrollo.

Gráfico 3: Varianza total explicada por los 3 factores resultantes del Análisis factorial



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

Tabla 8: Puntuación de la matriz de componentes rotadas

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Capital humano emprendedor			0,593
Condiciones Sociales	0,845		
Educación	0,809		
Cultura			0,926
Condiciones de la demanda		0,945	
Plataforma de CTI	0,859		
Estructura empresarial	0,909		
Capital social	0,749		
Financiamiento	0,762		
Políticas y regulaciones	0,805		

El cálculo del Índice de Kappa permite hacer un análisis comparativo entre el ranking que arroja el índice calculado con la herramienta propuesta y el que arroja la agregación por el método de los componentes principales. Este índice permite realizar un test hipótesis que contrasta si el ordenamiento de las observaciones es igual para ambos índices. El resultado del test indica que el índice kappa para ambos ranking es de 0,05 con un nivel de significatividad del 0,01. Esto indica que no hay diferencias significativas en el ordenamiento de los países utilizando ambos métodos de agregación.

Consecuentemente, ambas medidas de resumen permiten explicar buena parte del fenómeno que se busca cuantificar, sin embargo la media geométrica presenta varias ventajas por sobre el método de componentes principales. En primer lugar, el empleo de la media geométrica permite dar cuenta con mayor claridad del aspecto sistémico del fenómeno, en tanto que es posible una rápida visualización de los valores que operan como anclas del sistema. En segundo lugar la media geométrica arroja valores positivos, en tanto que el análisis factorial da como resultado un valor normalizado con media cero, obteniendo valores positivos y negativos del indicador. Esta particularidad hace difícil su comunicación.

V. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se presenta una aplicación empírica del indicador propuesto, dando respuesta a los objetivos específicos y a las preguntas de investigación que rigen esta tesis. A continuación se presenta el análisis de los resultados de la aplicación del ÍCSEd-Prodem a un conjunto de 56 países con diferentes niveles de desarrollo. La clasificación de los países se realizó tomando en consideración la clasificación del Banco Mundial y de Consultoras como Ernest and Young y FTSE Group.¹⁶ En base a ello se identificaron tres grupos de países: los países desarrollados, los países emergentes como un subgrupo dentro de los países en desarrollo y el resto de los países en desarrollo.

Los países emergentes han ganado atractivo como objetivo de estudio por el acelerado proceso de crecimiento que vienen experimentando en los últimos años, en muchos casos motorizados por su vinculación con los mercados internacionales y la inversión extranjera. A continuación se presenta la conformación de los grupos de países mencionados:

Países desarrollados: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Hong Kong, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Letonia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Rep. Checa, Singapur, Suecia y Suiza

Países emergentes: Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Egipto, Grecia, Hungría, India, Malasia, México, Panamá, Perú, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Tailandia, Turquía

Resto países en desarrollo: Bolivia, Costa Rica, Croacia, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Irán, Uruguay, Republica Dominicana y Venezuela

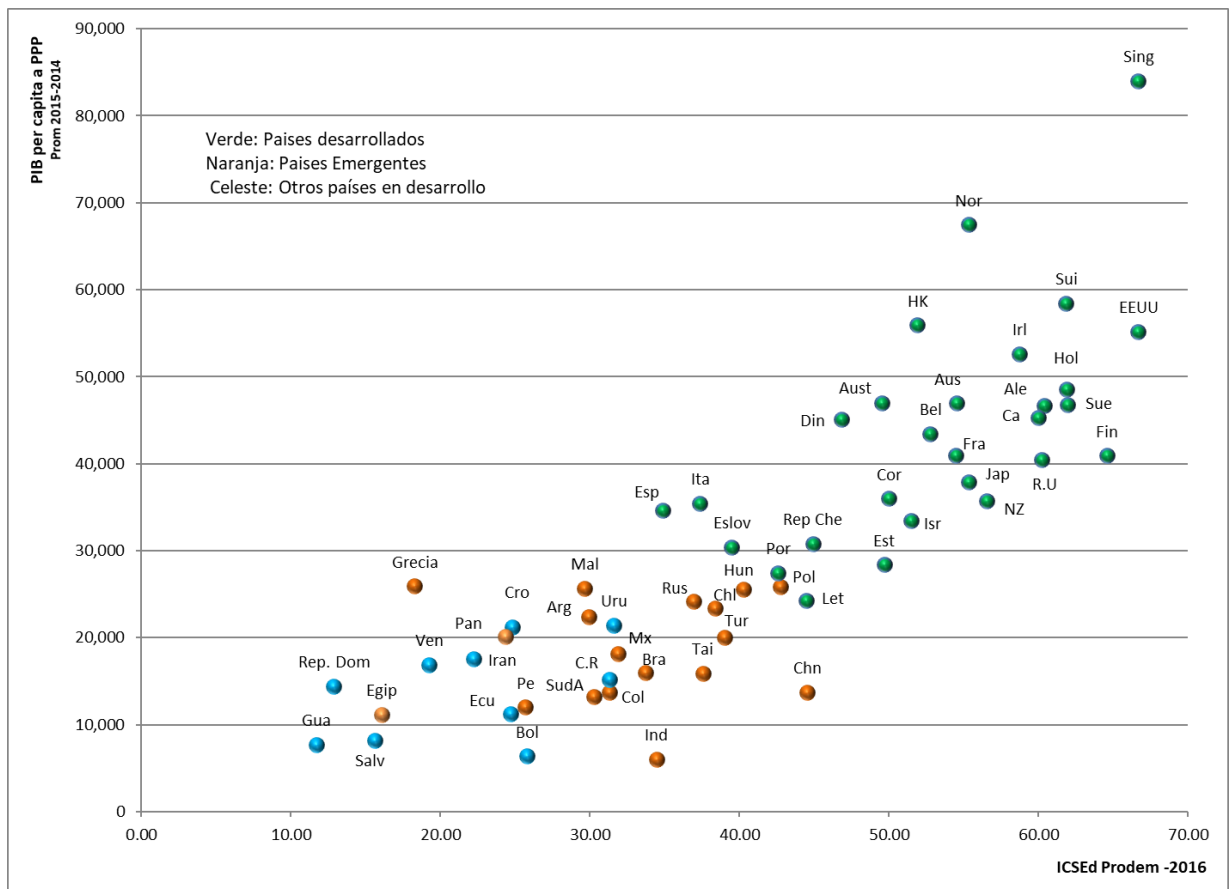
1. Un análisis a nivel internacional.

El gráfico 4 permite observar que los países con mayor nivel de desarrollo presentan condiciones más favorables para el emprendimiento dinámico. Estos países tienden a ubicarse en el cuadrante superior derecho del gráfico, como reflejo de mejores condiciones sistémicas para el emprendimiento. En tanto, los países con menor nivel de desarrollo se ubican hacia la izquierda y abajo del gráfico. Dentro de este último grupo se destacan los países emergentes con los mayores valores, aunque a gran distancia de lo observado en los países más avanzados.

¹⁶ Ernest & Young y FTSE group coinciden en identificar como países emergentes a aquellos países en desarrollo que han evidenciado una alta tasa de crecimiento en los últimos años. Pero además E&Y toma en consideración tres características adicionales. En primer lugar, reconoce como emergentes a aquellos que tienen potencial para seguir creciendo. Además toma en consideración el tamaño de sus economías y su población. Y por último, evalúa la importancia estratégica de estos países para hacer negocios. Fuente: <http://emergingmarkets.ey.com/about-the-center/> Por su parte, para FTSE los países emergentes son aquellos que además de haber registrado una elevada tasa de crecimiento son un atractivo para la inversión extranjera directa. Fuente: http://www.ftse.com/Indices/Country_Classification/Downloads/Sept%202012/Country_Classification_Update_Sep_12.pdf.

La relación entre ambas variables presenta una correlación del 0,81 con un nivel de significatividad del 0,001.¹⁷

Gráfico 4: Relación del Índice 2014 y el PIB a PPP año 2012



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016 y Banco Mundial

Esta relación positiva estadísticamente y significativa entre el nivel de desarrollo de los países y sus condiciones sistémicas para el emprendimiento se observa también en el ranking del ICSEd-Prodem, donde los primeros 20 puestos corresponden a países desarrollados con valores superiores a 50 puntos.

¹⁷ Esta relación se observa también en años anteriores

Tabla 9: Ranking de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento dinámico

RK País	Valor	RK País	Valor	RK País	Valor	RK País	Valor
1 Singapur ¹	66,67	15 Francia ¹	54,51	29 Eslovenia ¹	39,47	43 Argentina ²	29,94
2 Estados Unidos ¹	66,66	16 Bélgica ¹	52,76	30 Turquía ²	39,05	44 Malasia ²	29,69
3 Finlandia ¹	64,58	17 Hong Kong ¹	51,91	31 Chile ²	38,42	45 Bolivia ³	25,81
4 Suecia ¹	61,98	18 Israel ¹	51,50	32 Tailandia ²	37,56	46 Perú ²	25,71
5 Países Bajos ¹	61,90	19 Corea del Sur ¹	50,01	33 Italia ¹	37,38	47 Croacia ³	24,82
6 Suiza ¹	61,83	20 Estonia ¹	49,70	34 Rusia ²	36,96	48 Ecuador ³	24,73
7 Alemania ¹	60,38	21 Australia ¹	49,53	35 España ¹	34,87	49 Panamá ²	24,37
8 Reino Unido ¹	60,23	22 Dinamarca ¹	46,83	36 India ²	34,46	50 Irán ³	22,25
9 Canadá ¹	60,00	23 Rep. Checa ¹	44,93	37 Brasil ²	33,74	51 Venezuela ³	19,27
10 Irlanda ¹	58,76	24 China ²	44,54	38 México ²	31,90	52 Grecia ²	18,30
11 Nueva Zelanda ¹	56,54	25 Letonia ¹	44,46	39 Uruguay ³	31,60	53 Egipto ²	16,08
12 Noruega ¹	55,33	26 Polonia ²	42,77	40 Colombia ²	31,33	54 El Salvador ³	15,64
13 Japón ¹	55,32	27 Portugal ¹	42,60	41 Costa Rica ³	31,32	55 Rep. Dominicana ³	12,87
14 Austria ¹	54,52	28 Hungría ²	40,30	42 Sudáfrica ²	30,32	56 Guatemala ³	11,71

Promedio Países Desarrollados	53,40	TOP 3 Ranking	65,97
Promedio Países Emergentes	32,25	TOP 3 Emergentes	44,54
Promedio Otros países en Desarrollo	22,00		

Nota: (1) Países desarrollados, (2) Países Emergentes y (3) Otros países en desarrollo

Fuente: Elaboración Propia en base a ÍCSEd Prodem 2016

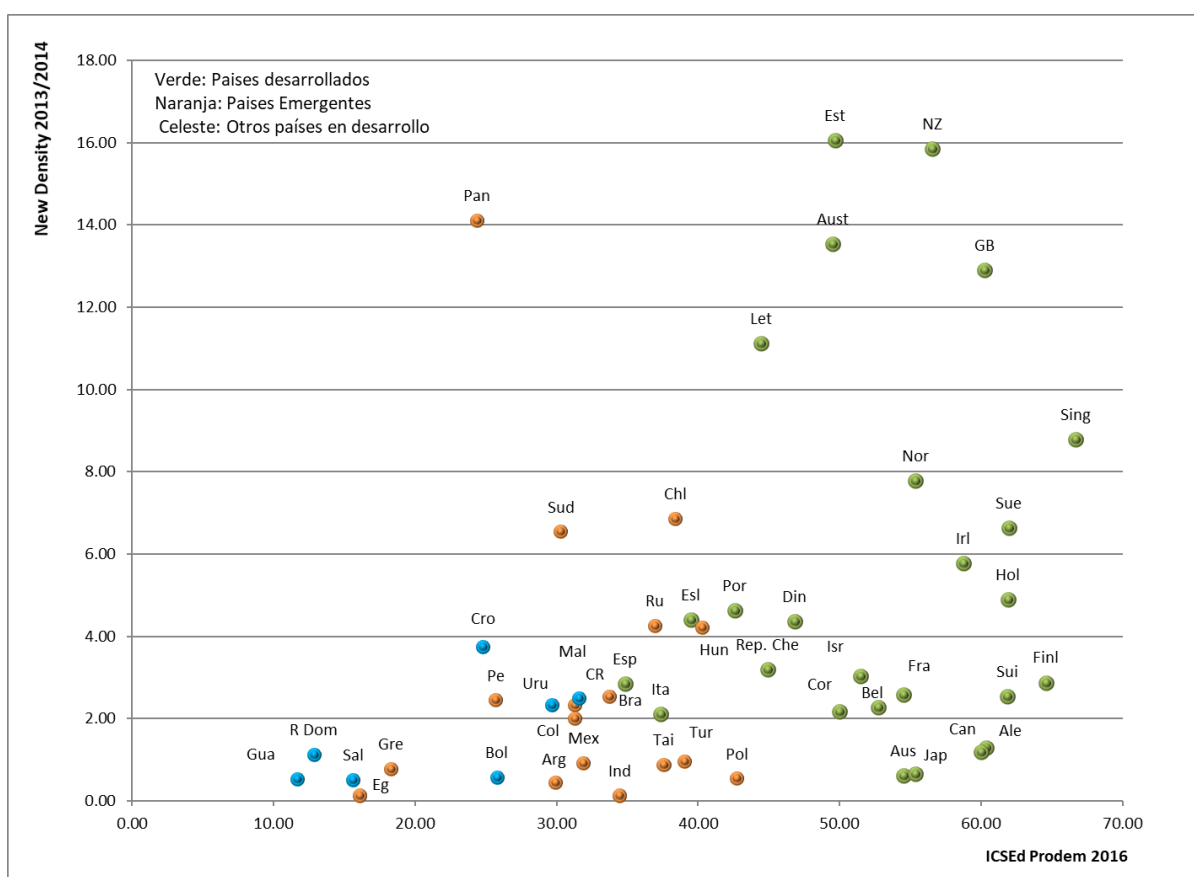
El caso de los países emergentes se puede distinguir tanto en el gráfico como en el ranking. Si bien, estos países se caracterizan por presentar valores por encima del de los países en desarrollo, sus condiciones sistémicas todavía distan de las correspondientes a los países desarrollados. En efecto, la brecha que separa al valor medio del ÍCSEd-Prodem de los países emergentes respecto a los más avanzados es de 21 puntos.

En este contexto, es importante señalar el alto grado de dispersión que existe al interior del conjunto de países emergentes, donde algunos de ellos como China, Polonia y Hungría presentan condiciones sistémicas mucho más favorables que otros como Egipto, Grecia y Panamá.

La presencia de mejores condiciones sistémicas también suele estar asociada, aunque de manera más atenuada que en el caso anterior, al grado de fertilidad empresarial – definida como el cociente entre el número de empresas creadas y el tamaño de la población económicamente activa¹⁸.

En el gráfico 5 hacia la derecha y arriba tienden a ubicarse los países más desarrollados, con mejores condiciones para el emprendimiento y tasas de fertilidad empresarial más elevadas. Hacia la izquierda y abajo se encuentran los países con menores tasas de fertilidad, los cuales coinciden en gran medida con los de menor grado de desarrollo y condiciones para el emprendimiento más desfavorables. Finalmente, en una situación intermedia, se pueden identificar a los países emergentes.

Gráfico 5: Relación del Índice y la creación de empresas



Fuente: Elaboración propia en base al ICSEd Prodem-2016 y Banco Mundial.

Cabe destacar que algunos países poseen condiciones favorables para la creación de nuevas empresas dinámicas – con un elevado valor del ICSEd-Prodem – a pesar de lo cual no logran traducir estas condiciones en una mayor tasa de creación de empresas. Estos países se encuentran por debajo de la línea de tendencia y es posible encontrarlos en los tres grupos de

¹⁸ El coeficiente de correlación de Spearman es de 0.54 con un nivel de significatividad del 0.001, valores similares a los que toma en años anteriores. Este coeficiente calcula la correlación suavizando los outliers de la serie

países identificados, aunque ello sucede con mayor frecuencia entre los países emergentes, por ejemplo en Tailandia, Turquía y Polonia. Esto puede explicarse en parte, por las debilidades del indicador de output considerado¹⁹. Pero muy en especial, también puede estar explicado por el desfase temporal de ambos fenómenos. La creación de empresas suele ser resultado de condiciones sistémicas que se han acumulado a lo largo de los años previos.

2. Comparación del Ranking del Índice con otras medidas de Input de la actividad emprendedora

El objetivo de esta sección es presentar en su conceptualización las ventajas del índice para medir y comparar las condiciones para crear empresas dinámicas en países con diferentes niveles de desarrollo tomando en consideración aquellas características de orden más estructural y de largo plazo. Para ello, se realizará una comparación entre el posicionamiento de los países en el ranking del ÍCSEd-Prodem propuesto y en otro indicador como el GEDI, que fue descrito anteriormente. Se tomó a dicho indicador como referente para la comparación por su enfoque sistémico, aunque al igual que el resto omite las características específicas de los países en desarrollo. A continuación se presenta la tabla comparativa del ranking de ambos indicadores.

Tabla 10: Comparación Rk Índice y GEDI

RK Índice		Var		Rk GEDI	
1	Estados Unidos	PD	0	Estados Unidos	PD
2	Finlandia	PD	4	Australia	PD
3	Singapur	PD	6	Suecia	PD
4	Canadá	PD		Dinamarca	PD
5	Suecia	PD	-2	Suiza	PD
6	Países Bajos	PD	1	Finlandia	PD
7	Alemania	PD	7	Países Bajos	PD
8	Reino Unido	PD	0	Reino Unido	PD
9	Suiza	PD	-4	Singapur	PD
10	Austria	PD	5	Francia	PD
11	Nueva Zelanda	PD		Bélgica	PD
12	Irlanda	PD	4	Noruega	PD
13	Dinamarca	PD	-9	Chile	PE
14	Australia	PD	-12	Alemania	PD
15	Francia	PD	-5	Austria	PD
16	Israel	PD	1	Irlanda	PD
17	Hong Kong	PD	8	Israel	PD
18	Bélgica	PD	-7	Eslovenia	PD
19	Japón	PD	7	Colombia	PE
20	Corea, Rep.	PD	4	Polonia	PE
21	Noruega	PD	-9	Letonia	PD
22	Letonia	PD	-1	Portugal	PD
23	China	PE	8	España	PD

¹⁹ Por ejemplo, podría ocurrir que dicho indicador este afectado por nuevos registros correspondientes a cambios en la razón social de las empresas o por variaciones en las formas societarias en los diferentes países.

24	Tailandia	PE	16	Corea, Rep.	PD
25	Eslovenia	PD	-7	Hong Kong	PD
26	Chile	PE	-13	Japón	PD
27	Polonia	PE	-7	Uruguay	OPED
28	Portugal	PD	-6	Turquía	PE
29	Turquía	PE	-1	Hungría	PE
30	Malasia	PE	0	Malasia	PE
31	México	PE	6	China	PE
32	Brasil	PE	15	Perú	PE
33	Costa Rica	OPED	6	Italia	PD
34	España	PD	-11	Croacia	OPED
35	Rusia	PE	8	Sudáfrica	PE
36	Argentina	PE	0	Argentina	PE
37	Uruguay	OPED	-10	México	PE
38	Colombia	PE	-19	Grecia	PD
39	Hungría	PE	-10	Costa Rica	OPED
40	Italia	PD	-7	Tailandia	PE
41	India	PE	3	Panamá	OPED
42	Sudáfrica	PE	-7	República dominicana	OPED
43	Perú	PE	-11	Rusia	PE
44	Panamá	OPED	-3	India	PE
45	Ecuador	OPED	3	Bolivia	OPED
46	Croacia	OPED	-12	El Salvador	OPED
47	Egipto, R.A	PE	3	Brasil	PE
48	Bolivia	OPED	-3	Ecuador	PE
49	Venezuela	OPED	0	Venezuela	OPED
50	El Salvador	OPED	-4	Egipto, R.A	PE
51	Irán, R.I	OPED	0	Irán, R.I	OPED
52	Guatemala	OPED	0	Guatemala	OPED
53	Grecia	OPED	-15		
54	República dominicana	OPED	-12		

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2014 y GEDI 2014

Al observar el posicionamiento de los países en ambos rankings, no se distinguen diferencias significativas entre los países desarrollados y en desarrollo. Los primeros lideran las tablas en ambos rankings. Sin embargo, al interior de ambos grupos se observan cambios en las posiciones, en especial en el ranking de los países en desarrollos. Dentro de este grupo, diez países han registrado caídas en más de 10 posiciones en el índice propuesto, y solo dos de ellos han ganado 10 posiciones en el ranking. Tales son los casos de Brasil y Tailandia que pasan a liderar el ranking de los países en desarrollo. En tanto, dentro de los países desarrollados los cambios en el posicionamiento son menos pronunciados.

Por otro lado, cabe destacar tres casos particulares, como los de Chile, Colombia y Polonia que pierden posicionamiento en el ranking del índice propuesto alejándose de los países desarrollados y acercándose a los países en desarrollo.

Por un lado, Chile y Polonia caen por debajo de países desarrollados aunque siguen liderando la tabla de los países en desarrollo. En tanto, Colombia pierde posicionamiento respecto a los países desarrollados y en desarrollo, pasando a promediar la tabla de estos últimos.

Esta caída en el posicionamiento relativo de algunos de los países en desarrollo respecto a los desarrollados y los cambios significativos que se producen especialmente al interior de los

países en desarrollo invitan a indagar en qué medida los aspectos estructurales que son abordados por el ÍCSEd-Prodem inciden de manera diferencial entre los países con diferentes niveles de desarrollo y dentro de los países en desarrollo.

3. Las Condiciones Sistémicas para emprender. Comparación entre países con diferentes niveles de Desarrollo según dimensión del ICSEd Prodem

La tabla 11 permite caracterizar y comparar las condiciones sistémicas para emprender en los países con diferentes niveles de desarrollo. Para ello se realizó un análisis de diferencia de medias entre el grupo de los países más desarrollados y los menos desarrollados. Tal como se desprende de la tabla, los países desarrollados aventajan a los países en desarrollo, tanto a los emergentes como al resto, en 9 de las 10 dimensiones. La excepción la constituye la dimensión Condiciones de la demanda donde se evidencia, en promedio, un mejor desempeño de los países en desarrollo respecto a los más desarrollados.

Tabla 11: Promedio de las Condiciones para emprender según nivel de desarrollo

Eje	Dimensión	Países Desarrollados	Países en Desarrollo			Total de países
			TOTAL	Países Emergentes	Otros países en Desarrollo	
Capital humano emprendedor y su formación	Capital Humano	42,3	24,9	27,1	22,3	33,6
	Emprendedor					
	Condiciones Sociales	55,6	32,5	33,2	31,8	44,0
	Educación	61,0	39,0	43,7	33,6	50,0
	Cultura	55,2	44,5	43,2	46,0	49,8
Espacio de oportunidades	Condiciones de la Demanda	55,9	61,7	65,1	57,7	58,8
	Plataforma de CTI	58,3	18,1	25,3	9,8	38,2
	Estructura Empresarial	50,4	25,5	30,5	19,6	37,9
Factores que promueven o inhiben el proceso	Capital Social	65,7	35,3	42,0	27,6	50,5
	Financiamiento	48,4	27,5	37,5	15,9	38,0
	Políticas y Regulaciones	62,2	37,7	47,3	26,5	49,9

Fuente: Elaboración propia en base a ÍCSEd Prodem 2016

Las brechas más destacadas entre los países desarrollados y el total de los países en desarrollo son la Plataforma de CTI (40 puntos), el Capital Social (30 puntos), la Estructura empresarial (25 puntos) y Políticas y regulaciones (24 puntos), las Condiciones Sociales (23 puntos), la

educación (22 puntos) y el Financiamiento (21 puntos). Nótese que cinco de estas dimensiones, a excepción Financiamiento y Políticas y regulaciones, revisten una mayor impronta estructural, de mayor arraigo en el largo plazo y afectan fundamentalmente al espacio de oportunidades y a la formación de una masa crítica de emprendedores con recursos y motivaciones para emprender.

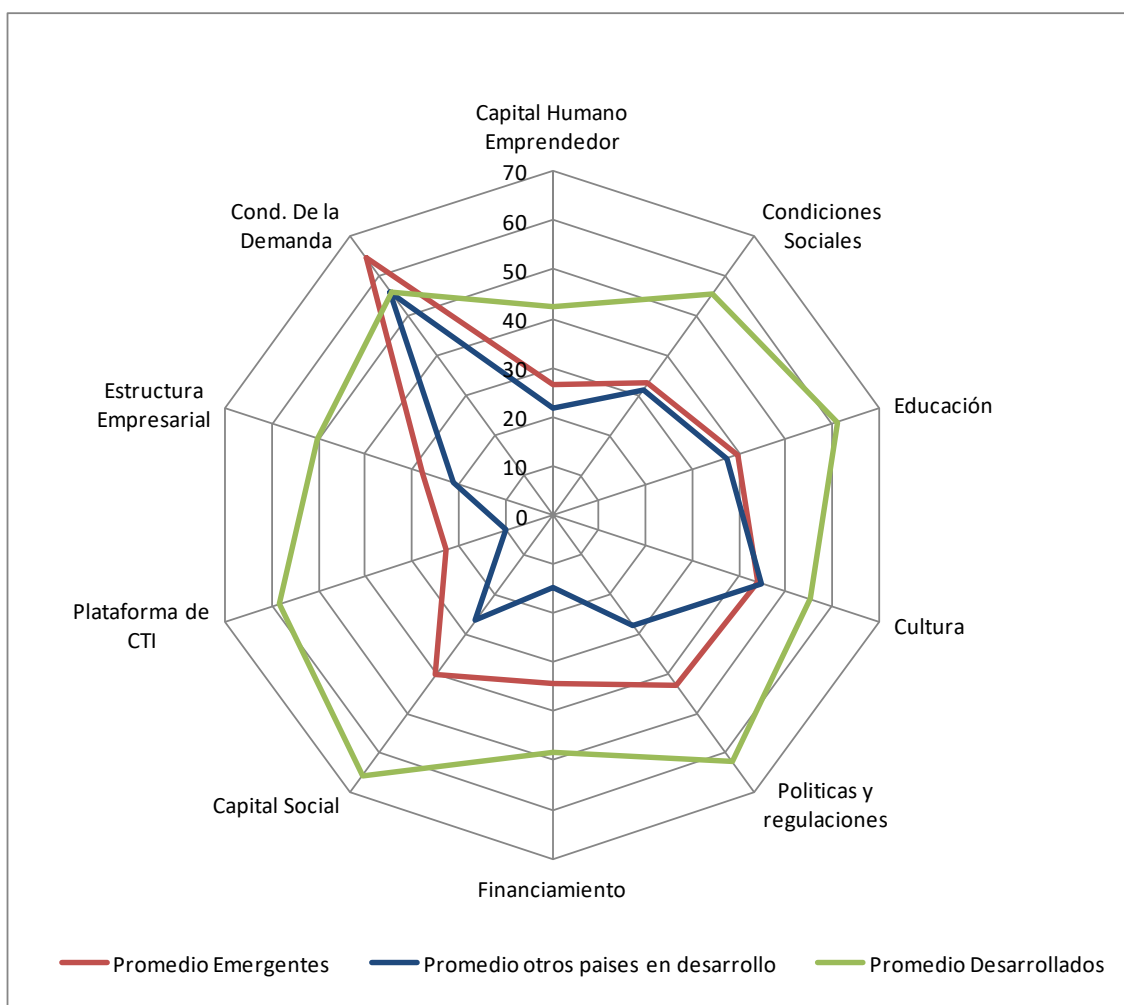
De hecho, en los países en desarrollo, los esfuerzos en I+D de las empresas suelen ser escasos, lo que en buena medida se vincula al perfil de las actividades productivas que priman. Asimismo, en los países con menor nivel de desarrollo suele existir una mayor proporción de familias de bajos ingresos y sus estructuras sociales se caracterizan por ser más fragmentadas y polarizadas, lo que suele generar barreras para establecer vínculos entre los individuos de distintos segmentos sociales o categorías ocupacionales.

En tanto, en las dimensiones directamente relacionadas con el proceso emprendedor las brechas se reducen, aunque no dejan de ser significativas, tal es el caso del Capital humano emprendedor (17 puntos) y la Cultura (11 puntos).

Los países emergentes aventajan en 9 dimensiones al resto de los países en desarrollo (exceptuando la Cultura) aunque las brechas no son tan pronunciadas. Se verifican diferencias significativas en Políticas y Regulaciones (+21 puntos) y el Financiamiento (+20 puntos), y son menos pronunciadas en cuestiones de carácter más estructural como el Capital Social (+15 puntos), la Plataforma de CTI (+15 puntos), la Estructura Productiva (+11 puntos) y la Educación (+10 puntos). En el resto de las Condiciones Sistémicas para Emprender, las diferencias entre ambos grupos de países no son significativas. Cabe destacar que los países emergentes presentan mejores condiciones en aquellos factores que pueden promover la concreción de propuestas de valor, y además presentan un espacio de oportunidades más fortalecido. Sin embargo, aún resta trabajo por hacer para ampliar la masa crítica de emprendedores con vocaciones y capacidades para emprender.

Por otro lado, los países emergentes, a diferencia del resto de los países en desarrollo, han logrado cerrar las brechas en ciertas dimensiones con los países más avanzados. Esto se da en el Financiamiento donde no hay diferencias significativas, y en las Condiciones de la demanda, donde incluso lo supera. Al igual que el resto de los países en desarrollo, los países emergentes no presentan diferencias significativas en las Condiciones Culturales. Sin embargo, al igual que lo que ocurre con el resto de los países en desarrollo, presentan diferencias significativas – aunque más pequeñas - en cuestiones vinculadas con aspectos más estructurales como lo son la Plataforma de CyT (- 33 puntos), las Condiciones Sociales (-22 puntos), el Capital Social (- 23 puntos), Estructura Empresarial (- 20 puntos) y Educación (- 17 puntos).

Gráfico 6: Las Condiciones Sistémicas para Emprender en los países según su nivel de desarrollo.



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

Esta posición destacada de los países emergentes dentro del mundo de los países en desarrollo invita a estudiar en mayor profundidad sus condiciones sistémicas para emprender. El índice, en este sentido, es una herramienta útil para realizar un análisis de diagnóstico que permita analizar las tendencias que existen en el nivel de desarrollo de las dimensiones al interior de un grupo de países.

4. El caso de los países emergentes.

En esta sección se presentará un análisis de las condiciones para emprender de los países emergentes. Para realizar el análisis se clasificó a los factores según su nivel de desarrollo en

nivel alto (mayor a 70 puntos), medio alto (entre 50 y 70 puntos), medio bajo (entre 30 y 50 puntos) y bajo (menor a 30 puntos)²⁰. Se caracterizó cada dimensión a partir de un análisis de frecuencia en base a la clasificación realizada, lo que permite analizar tendencias y distinguir heterogeneidades que caracterizan a los sistemas de emprendimiento. Con esto se buscó identificar las dimensiones que más comúnmente se presentan con menor desarrollo y que limitan una evolución virtuosa de las condiciones sistémicas para emprender en los países emergentes. También es posible identificar aquellos aspectos comunes más desarrollados que pueden constituirse como una ventana de oportunidad para generar un contexto propicio para la fertilidad empresarial.

4.1- Características Generales

a. El Capital humano emprendedor y su formación

El desarrollo del **capital humano emprendedor** suele ser bajo (10 países) y medio bajo (7 países), siendo esta una de sus *principales debilidades*. Esta situación se explica, fundamentalmente, por la baja presencia emprendedores ambiciosos, y por la baja tolerancia al riesgo. Por otro lado, no existen evidencias de que ello vaya a cambiar dado que las condiciones sociales de los hogares y el sistema educativo no constituyen ámbitos de formación.

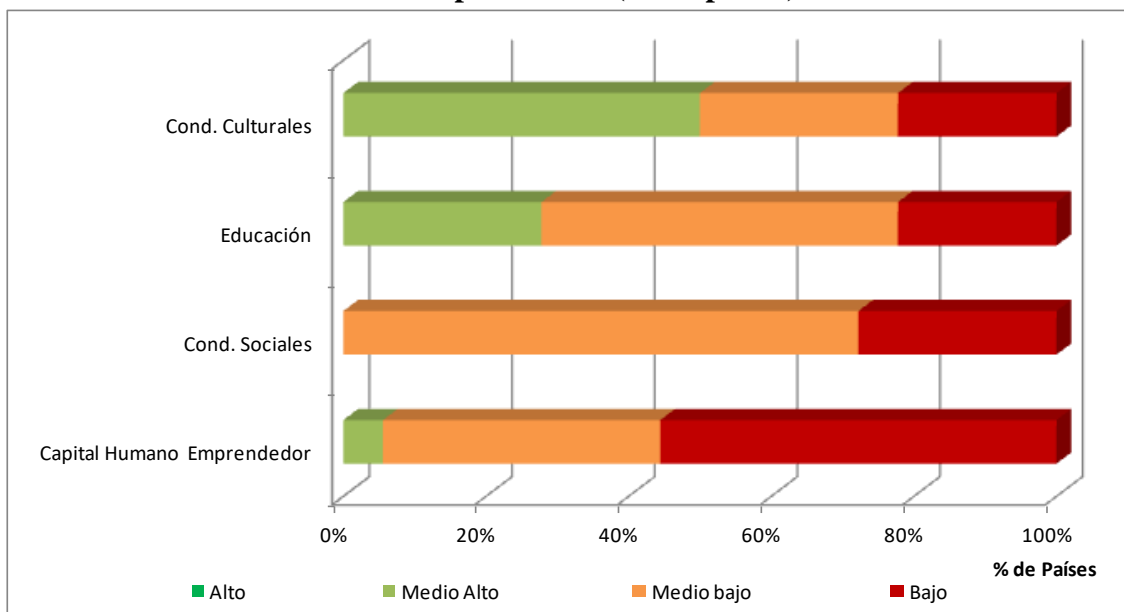
En efecto, las **condiciones sociales** presentan niveles de desarrollo medios bajos (13 países) y bajos (5 países), debido al bajo nivel de ingreso per cápita, y en algunos casos a su desigual distribución. Cuando el ingreso es bajo, y está muy concentrado, hay menos probabilidades de conformar una clase media amplia que cuente con oportunidades y vocaciones para emprender.

El panorama es similar en el plano de la **educación**, 9 países tienen un nivel medio bajo y 4 un nivel bajo. Aquí es necesario distinguir entre dos aspectos, uno de ellos relacionado con la educación general y el otro con la educación emprendedora. En el primer caso, la calidad de la educación está afectada por el bajo gasto en educación. Si bien que este sea alto no garantiza una mayor calidad de la educación, esta última no se puede lograr si los recursos asignados son reducidos. Además, el nivel de acceso a la educación formal superior suele ser bajo. En tanto, en lo que respecta a la educación emprendedora, suelen ser más escasos los esfuerzos realizados para promover en las etapas iniciales las competencias emprendedoras y fomentar el espíritu emprendedor, respecto en lo que se observa a nivel terciario.

Del otro lado, las **condiciones culturales** presentan un mayor nivel de desarrollo para la mayoría de los países, con valores medios altos (9 países). Los medios de comunicación están jugando un papel protagónico instalando la temática emprendedora en la sociedad. Asimismo, entre los miembros de la sociedad la carrera emprendedora está siendo valorada como un camino que permite el ascenso social.

²⁰ Para determinar la escala se considero como un nivel bajo a toda aquella dimensión que haya alcanzado menos de un tercio del desarrollo teórico esperable (100 puntos), en tanto que es un valor alto si alcanzó más de 2/3 en el desarrollo de sus condiciones. La escala de medio alto y medio bajo se dividió tomando como criterio de limite el haber logrado un desarrollo de al menos el 50%.

Gráfico 7: Nivel de desarrollo de los Factores que inciden sobre el capital humano emprendedor. (% de países)



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

En otras palabras, si bien el fortalecimiento de la cultura emprendedora está incidiendo positivamente su impacto sobre el capital humano emprendedor se ve afectado por las debilidades de los procesos formativos y por la falta de emprendedores con competencias y vocaciones para poner en marchas empresas de alto potencial.

b. El espacio de oportunidades

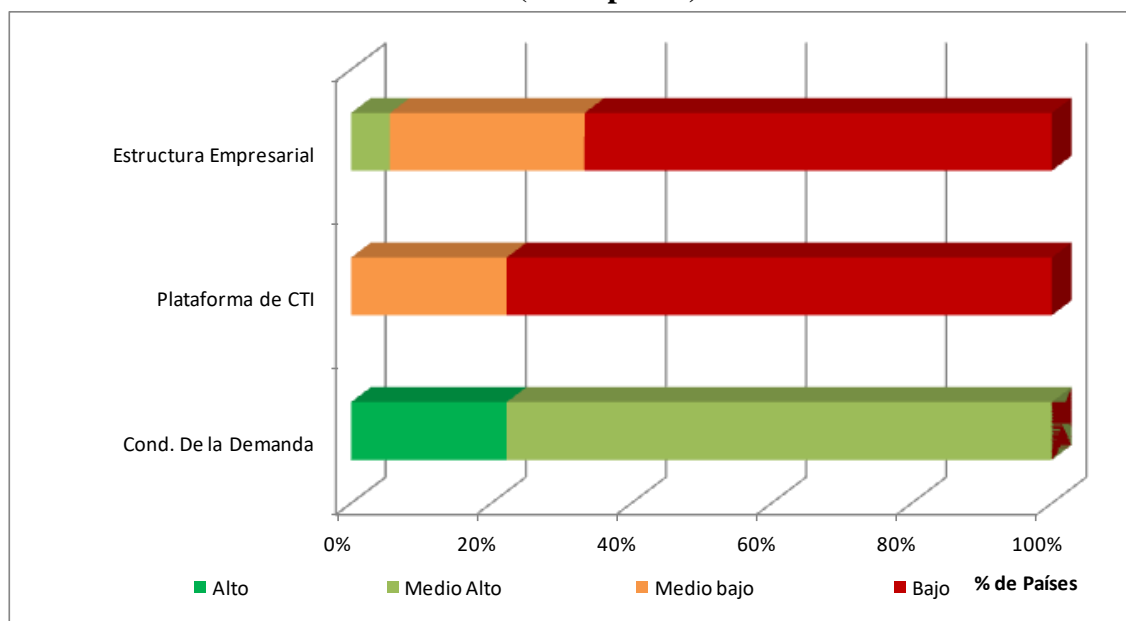
En lo que respecta al espacio de oportunidades y sus factores determinantes, las **condiciones de la demanda** se constituyen como una fuente potencial para la generación de nuevos emprendimientos, dado que 14 países han alcanzado un valor medio alto y 4 un valor alto. Ello se explica por el tamaño de mercado y por el menor costo de estas economías. También el crecimiento del PIB está jugando a favor. Sin embargo, existen otros aspectos de carácter más estructural que condicionan el perfil de oportunidades.

La **plataforma de CTI** es la primera *debilidad* en la mayoría de los países. En 14 de los 18 países alcanza un nivel de desarrollo bajo, y en 4 medio bajo. Esto se explica fundamentalmente por el muy bajo gasto en I+D de las empresas y por la cantidad de recursos humanos involucrados en las actividades de I+D. En este contexto, no es sorprendente que la producción de conocimiento sea otro de los elementos que explica la debilidad de esta dimensión.

La **estructura empresarial** tampoco está jugando positivamente sobre el espacio de oportunidades, presentándose esta dimensión como *una debilidad* para la mayoría de los países. El nivel desarrollo es bajo en 12 países y medio bajo en 5 países. Las economías emergentes se caracterizan por presentar industrias de bajo contenido tecnológico y una baja productividad del trabajo. Esto último, da cuenta de la baja eficiencia de las estructuras productivas y de las capacidades de las empresas. Todo esto no contribuye a generar oportunidades de alto potencial

de la mano de la innovación de los procesos productivos o traccionada por una demanda exigente de las empresas para la innovación de productos.

Gráfico 8: Nivel de desarrollo de los Factores que inciden el espacio de oportunidades. (% de países)



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

En suma, más allá de la ventana de oportunidad que pudo haber abierto el dinamismo de las economías de los países emergentes, el potencial de las oportunidades está condicionado por una Plataforma de CTI débil y por una estructura empresarial de bajo nivel de sofisticación. Estas características, no genera condiciones favorables para el surgimiento de oportunidades que den lugar al nacimiento de empresas innovadoras y con alto potencial.

c. Los factores que promueven o inhiben el proceso emprendedor

En este plano, el **capital social** es una debilidad para la mayoría de los países. Esta dimensión alcanza un nivel de desarrollo medio bajo para 8 países y bajo para 5 países. Estas bases son un factor clave al momento de acceder a recursos e información para enriquecer sus procesos de emprendimientos. La debilidad en los países emergentes se explica porque la confianza interpersonal no juega a favor para llevar adelante iniciativas que les permitan a los emprendedores ampliar sus redes más allá de su círculo cercano. Es por ello que se apoyan fundamentalmente en sus familiares y amigos al momento de buscar recursos que les permitan hacer sus emprendimientos.

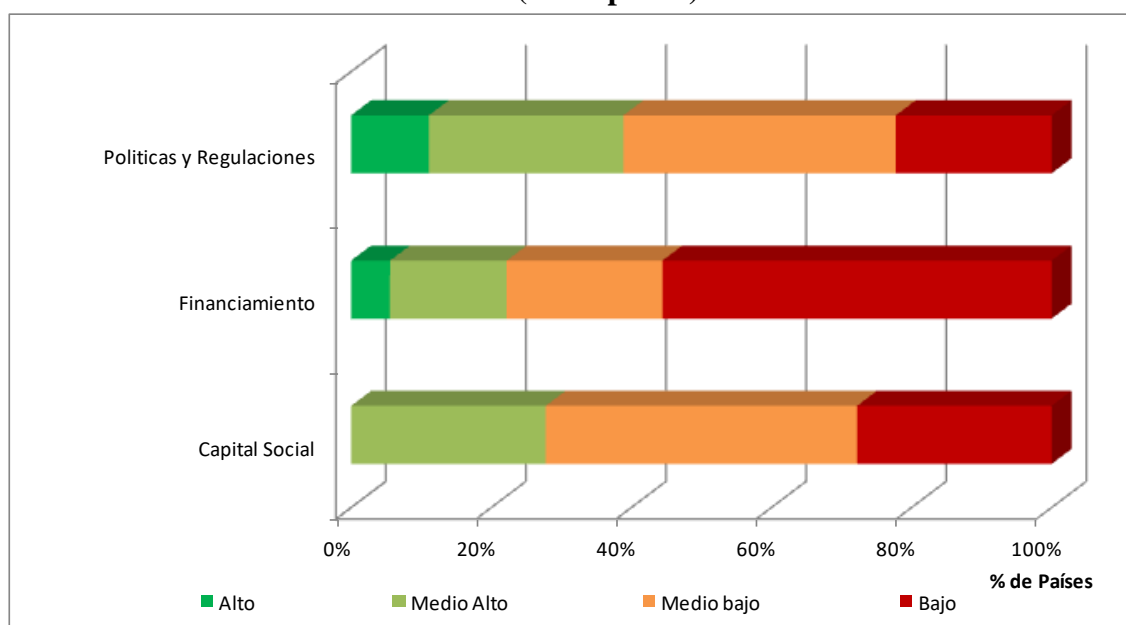
En el campo del Financiamiento y las Políticas y regulaciones, la evidencia muestra niveles heterogéneos entre los países emergentes. De hecho, un grupo de países se destaca por haber logrado ciertos avances hacia niveles Medio Alto y Alto, mientras que para otro grupo éstas presentan un nivel de desarrollo medio bajo y bajo.

En materia de **financiamiento** unos pocos han alcanzado un nivel alto (Malasia) o medio alto (India, Sudáfrica y Tailandia). Su mejor desempeño se explica por presentar, en términos

relativos, mejores condiciones en el acceso al crédito y en el desarrollo de la oferta de financiamiento para todas las etapas del proceso emprendedor. En tanto, el financiamiento específico para el emprendimiento representa una de las principales limitaciones en la mayoría de los países. En especial, porque carecen de un mercado de Venture Capital lo suficientemente desarrollado que responda a las necesidades de las empresas en crecimiento.

En lo que respecta a los avances en las **Políticas y Regulaciones**, los principales logros se verifican en materia de regulaciones, especialmente sobre la apertura de negocios, el comercio exterior y la seguridad contractual. Estos son elementos importantes que ayudan a reducir los costos de transacción y facilitan la operatoria de las empresas. En tanto, el desarrollo de políticas para el emprendimiento aún resta trabajo por hacer en todos los países. Esto se da en las políticas generales que impliquen un compromiso mayor del gobierno por fomentar el emprendedorismo, y en el desarrollo de iniciativas que respondan eficientemente a las necesidades de las empresas nuevas y en crecimiento.

Gráfico 9: Nivel de desarrollo de los Factores que inciden sobre el proceso emprendedor. (% de países)



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

En suma, a la hora de la verdad cuando una nueva empresa se pone en marcha y busca crecer existen factores que juegan desfavorablemente. Especialmente, las bases del capital social son débiles y limitan la posibilidad de tender puentes con otras personas y formar una red de contactos que les facilite información y recursos para sus emprendimientos. Esto cobra mayor relevancia al momento de ponerse en contacto con inversores, fundamentalmente para un conjunto de países que aún no disponen de una oferta de financiamiento suficiente. Las iniciativas de los gobiernos para apoyar la creación de empresas dinámicas aún son incipientes, si bien ciertos países han logrado algunos avances en materia de regulaciones que facilitan la operatoria de las empresas, en materia de políticas de apoyo a las nuevas empresas resta un largo camino por recorrer.

4.2- Heterogeneidad en los países emergentes.

A pesar de las tendencias generales analizadas en la sección anterior, existe cierta heterogeneidad dentro de este grupo de países. Algunos se distinguen del resto alcanzando valores más cercanos a los países desarrollados. Tal es el caso de China, Polonia y Hungría. En tanto, países como Perú, Panamá, Grecia y Egipto se ubican más cerca del grupo de los países menos desarrollados. Entre ambos extremos existe una brecha de 15 puntos aproximadamente.

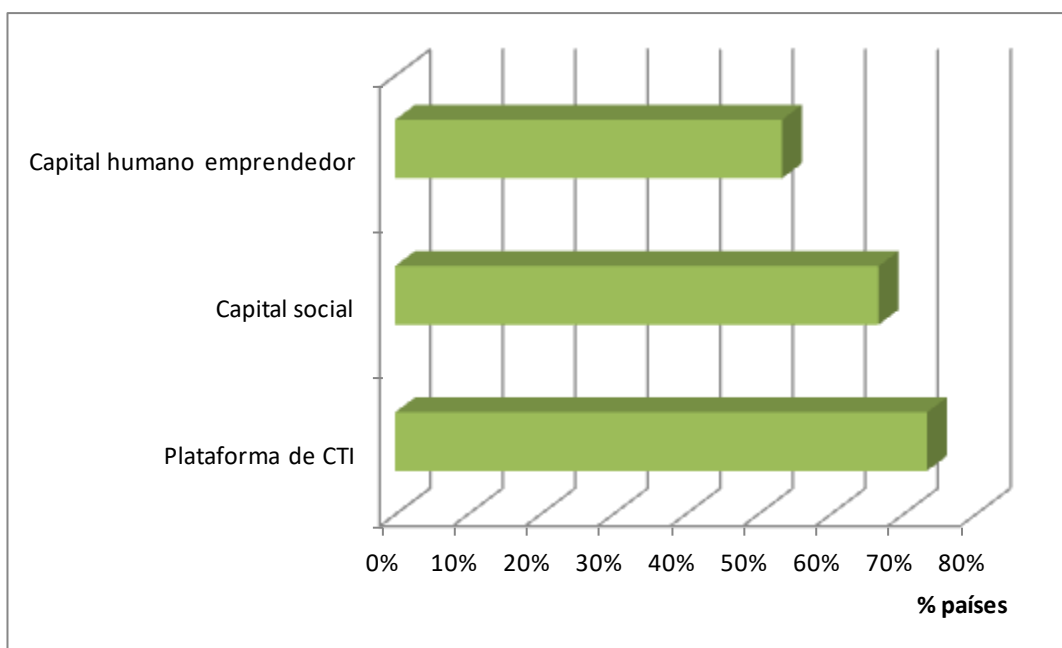
Tabla 12: Ranking Países Emergentes

Rk		ICSEd-Prodem
Emergentes		2016
1	China	44,54
2	Polonia	42,77
3	Hungría	40,30
	Promedio Top 3	42,54
4	Turquía	39,05
5	Chile	38,42
6	Tailandia	37,56
7	Rusia	36,96
8	India	34,46
9	Brasil	33,74
10	México	31,90
11	Colombia	31,33
12	Sudáfrica	30,32
13	Argentina	29,94
14	Malasia	29,69
15	Perú	25,71
16	Panamá	24,37
17	Grecia	18,30
18	Egipto	16,08

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

El gráfico siguiente muestra las principales dimensiones que explican la brecha del top 3 con respecto al resto de países emergentes. Su mejor posicionamiento relativo se explica por alcanzar un desarrollo en aquellas dimensiones donde el conjunto de los países emergentes presenta debilidades. Tal es el caso de la plataforma de CTI, el Capital humano emprendedor y el Capital social. En el caso de las dos primeras, el top 3 alcanzan un nivel de desarrollo relativo mayor en un contexto de debilidades generalizadas que no los excluye. Algo similar ocurre en el Capital social, donde alcanzan valores medios altos, mientras que el resto de los países tienen valores medio bajo y bajo.

Gráfico 10: Principales brechas entre los Top 3 Emergentes y el resto.



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

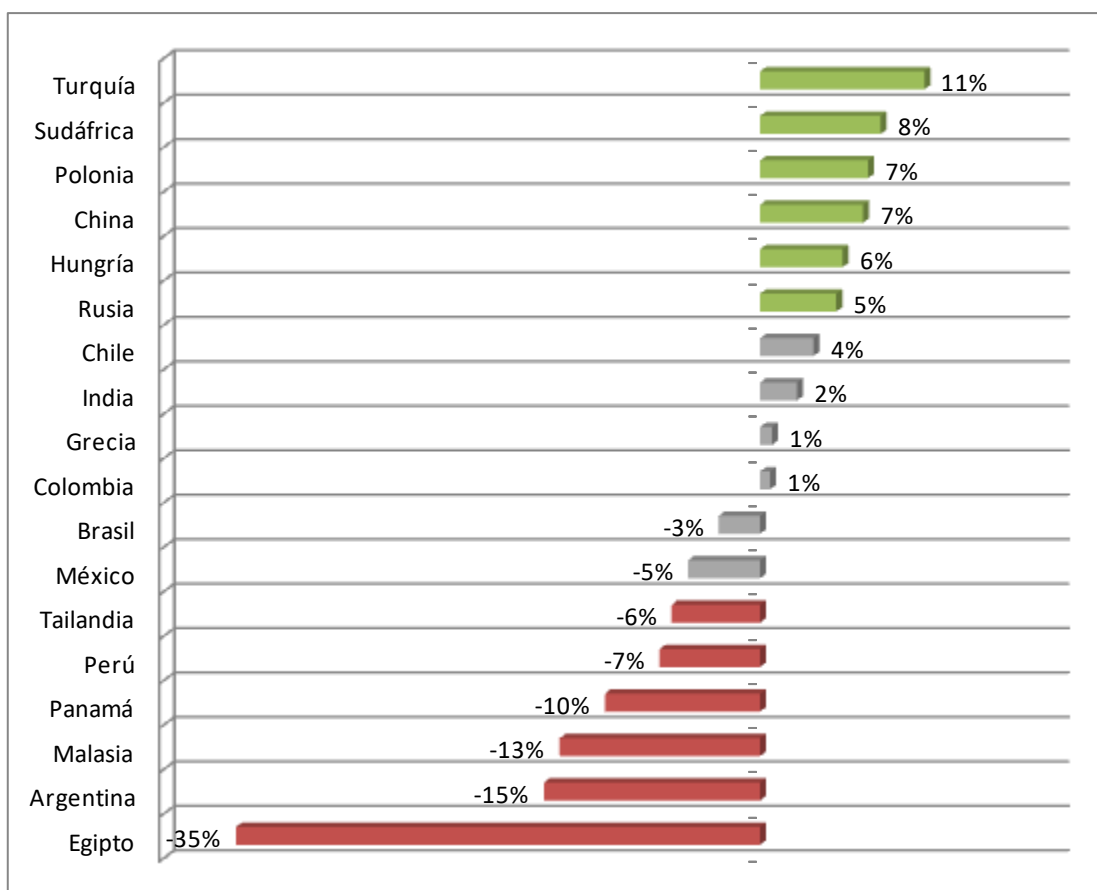
4.3- Evolución de las Condiciones Sistémicas para emprender en los países emergentes

Por último, en esta sección se analizará la evolución que han registrado los países emergentes en sus condiciones para emprender. Tal como se mencionó, estos han cobrado protagonismo por el dinamismo que han venido registrando sus economías en los últimos años. Atento a esta característica diferencial, interesa analizar la evolución de las Condiciones Sistémicas para Emprender dado que, especialmente en el actual contexto de desaceleración de las economías, cobran importancia para sostener su expansión. A tal fin, se calculó la tasa de crecimiento del ÍCSEd Prodem y de cada uno de las dimensiones que lo componen entre el año 2013 y el 2016

Para analizar los resultados se clasificó a los países según el nivel de variación del ÍCSEd Prodem, en crecimiento alto, moderado, estable y declinante. Se considera crecimiento alto cuando la tasa de variación es de más del 20% en el periodo analizado. Se entiende por crecimiento moderado tasas entre 5 y 20%, estable entre +5% y -5% y caída cuando la tasa de crecimiento fue menor al 5%.

Los resultados muestran que los países han tenido trayectorias heterogéneas en el último trienio, distinguiendo tres grupos. Por un lado, están los que han registrado tasas de crecimiento moderado (6 países), los que se mantuvieron estables (6 países) y los que registraron una caída (6 países). Entre estos últimos, ello se explica principalmente por el deterioro del financiamiento, de las políticas y regulaciones y de la estructura productiva. En tanto, el crecimiento de los países se explica por las mejoras en educación, capital humano emprendedor y por una menor caída del financiamiento.

Tabla 11: Tasa de crecimiento de los países emergentes. Trienio 2016/2013



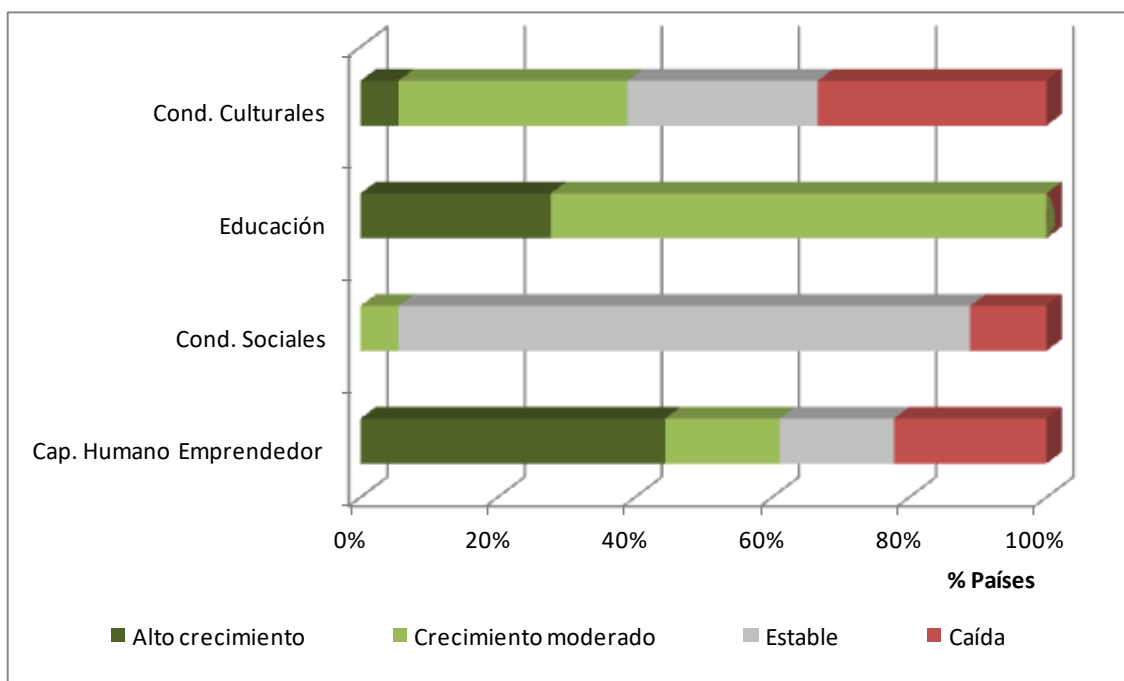
Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016 / 2013

En el plano del capital humano emprendedor, se observan la mitad de los países (8 países) han evidenciado un alto crecimiento y tres han registrado un crecimiento moderado, sin embargo la mayoría no ha logrado revertir la situación de debilidad original. La excepción es Colombia que ha logrado pasar de un desarrollo medio bajo a uno medio alto. Este crecimiento se explica fundamentalmente por un aumento en los emprendimientos con ambiciones de crecer.

También se han registrado avances en el plano de la educación, donde todos los países evidenciaron un crecimiento, para 5 de ellos este fue alto, mientras que el resto tuvo un crecimiento moderado. Ello le permitió a 7 países mejorar la situación de debilidad, pasando de un nivel bajo a uno medio bajo e incluso medio alto. Este crecimiento se explica por una mejora en el gasto en educación y una mayor proporción de la población que ha completado la educación media.

Distinta es la situación de las condiciones sociales y la cultura. La primera se ha mantenido estable para la mayoría de los países (15 países). En tanto en la segunda se registran trayectorias heterogéneas. Por un lado 7 países han logrado un crecimiento, incluso para uno de ellos ha sido alto (Grecia). Este crecimiento se explica fundamentalmente por una mejora en la valoración social del emprendedor. Del otro lado, 6 países han evidenciado una caída en el último trienio, explicado tanto por una caída en la valoración del emprendedor en la sociedad y por una menor participación de los medios en la difusión de la temática emprendedora. Cabe considerar que, para estos países, el retroceso en la cultura es una de las dimensiones que explican su caída en el ICSEd Prodem.

Gráfico 12: Tasa de crecimiento de los factores que inciden sobre el capital humano emprendedor. (% de los países)



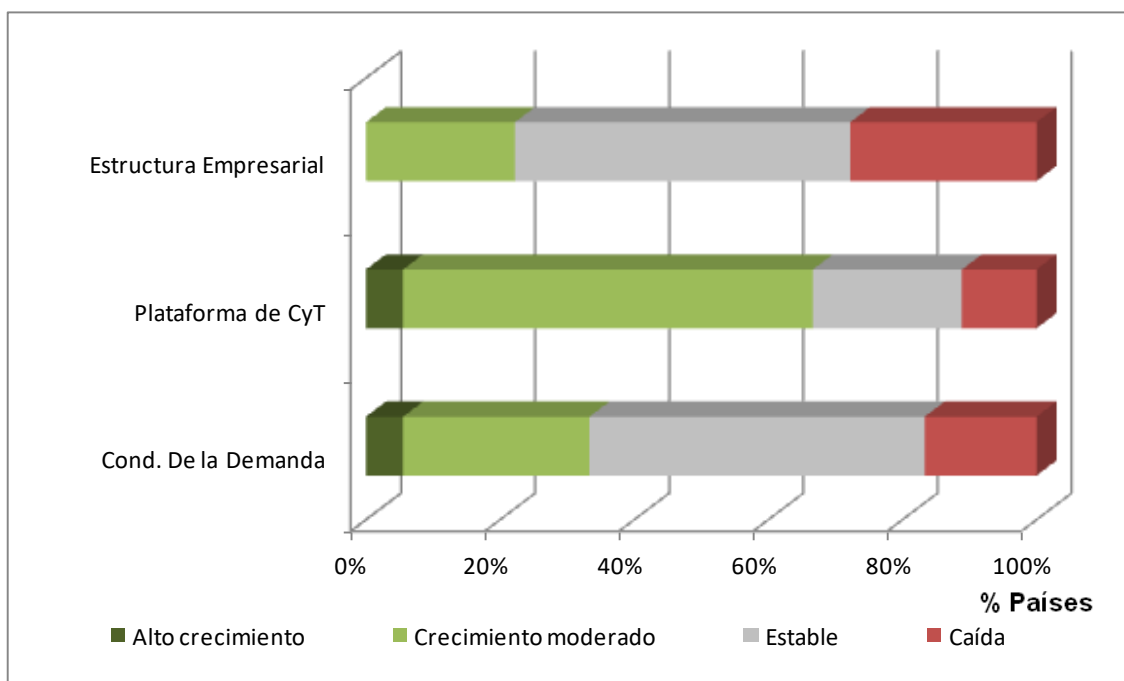
Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

En el espacio de oportunidades, las condiciones de la demanda para la mayoría de los países se han mantenido estables en el último trienio (9 países). En tanto, 6 países evidenciaron un crecimiento que explica en parte la evolución del ICSEd Prodem para ellos. Esto se debe al dinamismo que han registrado de sus economías en el último trienio. Se trata fundamentalmente de los países asiáticos y de Europa del este. Del otro lado, Argentina, Brasil y Rusia han registrado una caída, debido a la desaceleración de sus economías. Esto último pone de relevancia la necesidad de contar con factores promuevan el surgimientos de oportunidades menos ligados a la coyuntura.

Cabe destacar en este plano, la evolución positiva que ha tenido la plataforma de CTI para 12 países, aunque ello no ha implicado revertir la situación de debilidad que característica de los países emergentes en este plano. Este crecimiento se debe fundamentalmente a un crecimiento de la producción de CTI y en menor medida a un aumento del gasto de las empresas.

Distinto es el caso de la estructura productiva, donde para la mitad de los países se ha mantenido estable, en tanto que 4 registraron un crecimiento y 5 una caída. Para este último grupo el deterioro de la dimensión contribuye a explicar la caída que han registrado el ICSEd Prodem. Esto se debe fundamentalmente a un debilitamiento en la sofisticación empresarial y a una menor participación de las exportaciones industriales de alta tecnología en el total de las exportaciones. Lo contrario en estos indicadores ocurre con los países que han crecido en esta dimensión.

Gráfico 13: Tasa de crecimiento de los factores que inciden sobre el espacio de las oportunidades. (% de los países)



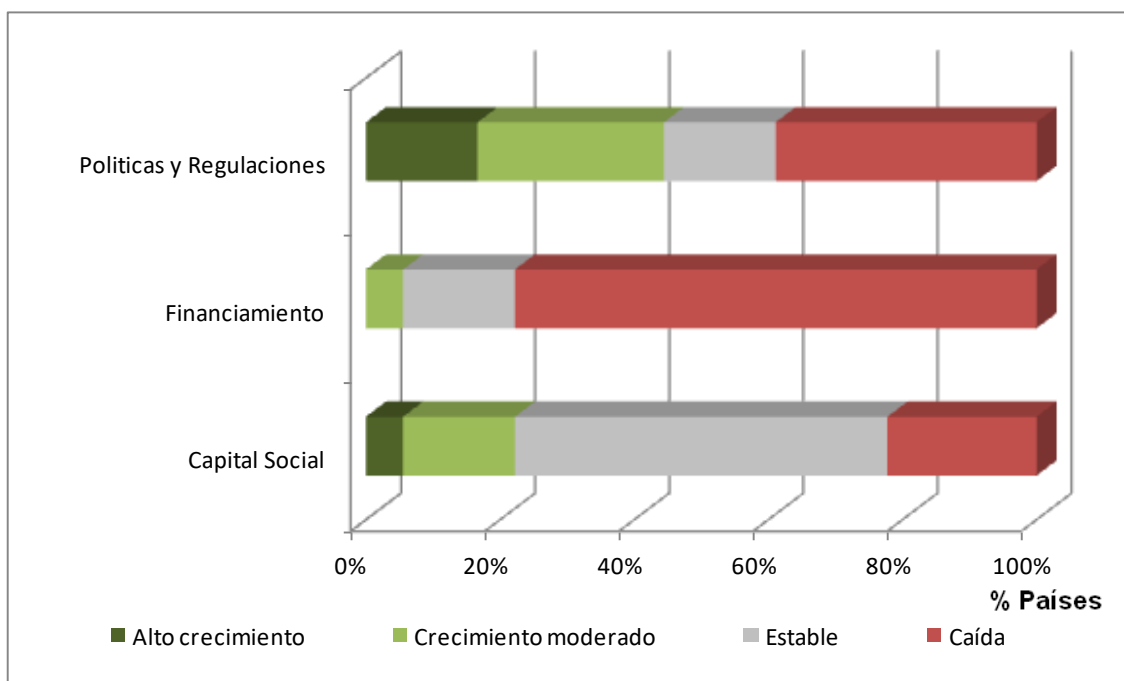
Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

Por último, dentro de los factores que inciden al momento de concretar las propuestas de valor se observan distintas evoluciones. Por un lado, en el Capital social 10 países se han mantenido estables en el último trienio. En tanto, 4 han registrado un crecimiento, y otro tanto una caída, explicado por las mejoras o deterioro de la confianza interpersonal.

El escenario en materia de financiamiento es más desfavorable, dado que 14 países muestran tasas de crecimiento negativas, debido a una contracción de la oferta de financiamiento pública y privada para las etapas iniciales del proceso emprendedor y un menor acceso al crédito bancario. Ello implicó para muchos profundizar situaciones de debilidad (8 países), en tanto que otros revirtieron un nivel medio alto hacia uno medio bajo (3 países) e incluso constituir una debilidad (2 países).

Distinto es el caso de Políticas y Regulaciones, donde se distinguen trayectorias diferentes. Por un lado, 8 países en el último trienio han aumentado los esfuerzos de parte del gobierno en materia de apoyo a la creación de empresa. Lo contrario ocurre en 7 países. El crecimiento de la dimensión para el primer grupo de países contribuyó en mayor medida a explicar el crecimiento del ICSEd-Prodem, y se explica tanto por una mejora en las regulaciones, como por un mayor peso de la política de emprendimiento en la agenda de los gobiernos y una mayor oferta de programas de apoyo a empresas dinámicas. En tanto, los países han evidenciado una caída en esta dimensión fundamentalmente por la menor importancia que se le asigna en la agenda de los gobiernos a la política de emprendimiento. Incluso esta caída explica buena parte de la caída del ICSEd de estos países.

Gráfico 14: Tasa de crecimiento de los factores que inhiben o potencian el proceso emprendedor. (% de los países)



Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

En el último trienio los países emergentes presentaron trayectorias diferentes. Algunos de ellos han tendido a profundizar sus fortalezas, de la mano de las mejoras en las condiciones de la demanda y la cultura. En tanto, para otros se han mantenido estable o incluso se han deteriorado. La buena noticia en el plano de los factores que permiten la formación de capital humano emprendedor son las mejoras en la educación. También el crecimiento en la Plataforma de CTI contribuye a mejorar el espacio de oportunidades, aunque este aporte es marginal, dado que persisten sus condiciones de debilidad. Por otro lado, el financiamiento y para algunos países las Políticas y regulaciones se han deteriorado en el último trienio, lo que indica un debilitamiento de aquellos factores en los que habían logrado cerrar la brecha con los países más avanzados.

5. Aplicación del Índice al caso argentino

El objetivo de esta sección es analizar el caso de un país en particular, Argentina. Más allá de las características comunes que se pueden distinguir en un grupo de países, no debe soslayarse el hecho de que cada país presenta condiciones únicas y específicas en sus condiciones para emprender que exigen un análisis particular. De ahí que el propósito es mostrar la utilidad de la herramienta para realizar diagnósticos de las Condiciones Sistémicas como base para identificar áreas de promoción del emprendimiento dinámico. Este análisis se hará en dos planos, en uno se busca identificar fortalezas y debilidades absolutas. En el otro, se hará en un análisis comparado, detectando debilidades relativas a las mejores posiciones vigentes a nivel

internacional y de América Latina, grupo con el cual Argentina presenta las mayores similitudes.

5.1- Las Condiciones Sistémicas para Emprender en Argentina. Panorama general

Argentina se ubica en el puesto 43 del ranking, presentando una brecha de más de 35 puntos con los países que lideran a nivel internacional. En América Latina ocupa el 7mo puesto, también lejos de los líderes regionales.

Tabla 12: Ranking del ICSEd Prodem 2016

Ranking			
Internacional	América Latina	Países	ICSEd-Prodem
Top 3 internacional (Singapur, Estados Unidos y Finlandia)			65,97
31	1	Chile	38,42
37	2	Brasil	33,74
38	3	México	31,90
39	4	Uruguay	31,60
40	5	Colombia	31,33
41	6	Costa Rica	31,32
43	7	Argentina	29,94
45	8	Bolivia	25,81
46	9	Perú	25,71
48	10	Ecuador	24,73
49	11	Panamá	24,37
51	12	Venezuela	19,27
54	13	El Salvador	15,64
55	14	República dominicana	12,87
56	15	Guatemala	11,71

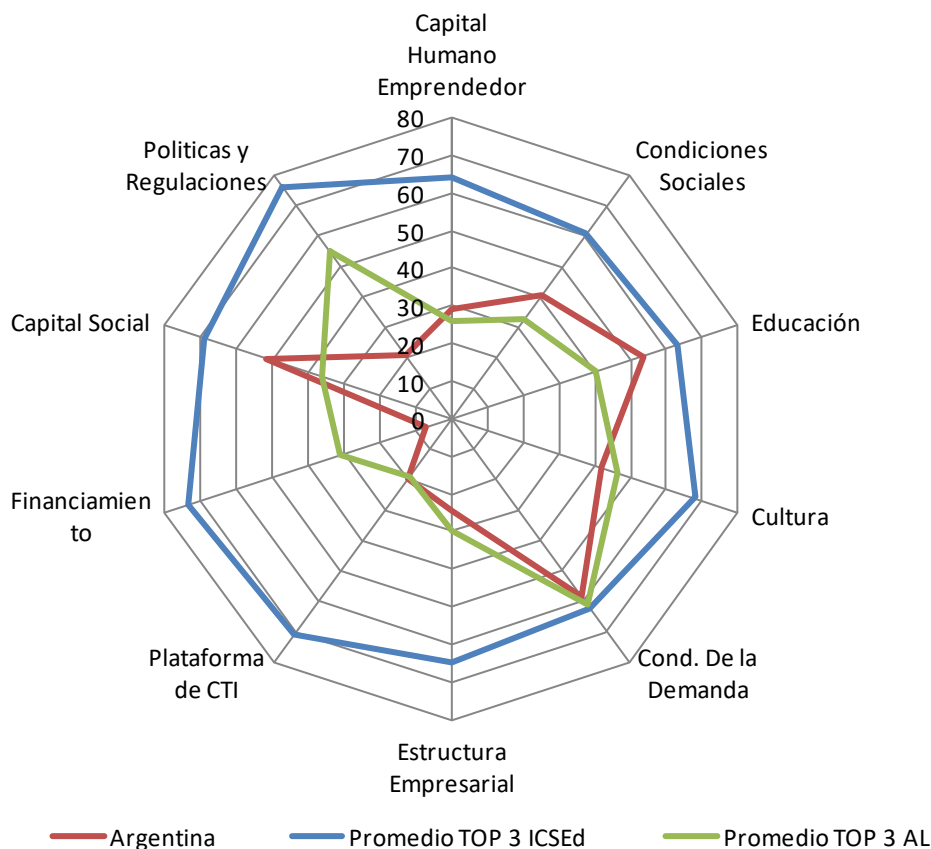
Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

La principal debilidad de Argentina es la falta de Financiamiento, con un valor menor a los 10 puntos. Este factor es el que mayor brecha presenta con el valor del TOP 3 del ICSEd-Prodem a nivel internacional. Del otro lado, las Condiciones de la Demanda son su mayor fortaleza con un valor cercano a los 60 puntos, semejante al que tienen los países que lideran el ranking. Como se ha mencionado anteriormente, esta es una característica distintiva de todos los países en desarrollo y en especial de los emergentes, grupo del cual Argentina forma parte.

Al compararse la situación con los TOP 3 de América Latina se observa una importante brecha en Financiamiento y en Políticas y Regulaciones. Por otra parte, son cuatro los aspectos más destacados de Argentina, donde se ubica por encima de los TOP 3 de la región, ellos son

Educación, Capital social y, en menor medida, las Condiciones Sociales y Capital humano emprendedor. En el resto de los factores alcanza un valor similar a las mejores posiciones de la región.

Gráfico 15: Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: Argentina y TOP 3 ICSEd a nivel internacional y de América Latina.



Notas: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región

Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional;

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016











A continuación, se analizarán con mayor detalle las condiciones sistémicas para emprender en Argentina, identificando el nivel de desarrollo de cada una de las dimensiones y los aspectos que lo explican. Para ello, se distinguen entre aquellas que inciden sobre la formación de Capital Humano Emprendedor, el espacio de oportunidades y aquellas que pueden promover o inhibir el proceso emprendedor.

5.2 - Análisis de las condiciones para el emprendimiento, por dimensión del ICSEd – Prodem

Para realizar el análisis se distinguió entre aquellos factores que alcanzaron un nivel de desarrollo alto, medio alto, medio bajo y bajo, siguiendo el mismo criterio que para el análisis

de los países emergentes. Con ello, se busca identificar cuáles son las principales debilidades que con un nivel de desarrollo bajo operan como anclas y limitan el desarrollo virtuoso de las condiciones sistémicas para emprender. También es posible identificar las principales fortalezas que con un nivel medio alto e incluso alto operan como una plataforma de apoyo para generar un contexto propicio para la fertilidad empresarial.

Tabla 13: ICSEd-Prodem de Argentina y Benchmarks

Dimensión	ICSEd - Prodem 2016	Rk en la dimensión AL	Top 3 América Latina	Top 3 Internacional	Rk en la dimensión Int
Cap. Humano emprendedor	 29,0	4to	42,2	71,4	34to
Cond. Sociales	 40,5	1ro	37,4	68,8	32do
Educación	 42,1	1ro	49,8	76,8	38vo
Cond. Culturales	 53,4	11vo	65,0	79,4	25to
Cond de la demanda	 58,7	12vo	65,0	81,9	30mo
Plataforma de CTI	 19,9	2do	21,3	80,7	40mo
Estructura empresarial	 24,4	5to	32,1	70,0	43ro
Capital Social	 51,7	1ro	44,6	90,2	26to
Financiamiento	 7,1	12vo	34,0	84,6	51ro
Políticas y Regulaciones	 20,9	12vo	61,0	89,7	50mo

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

A continuación se analizan en forma más pormenorizada las principales dimensiones que inciden sobre la generación de emprendimientos dinámicos en Argentina

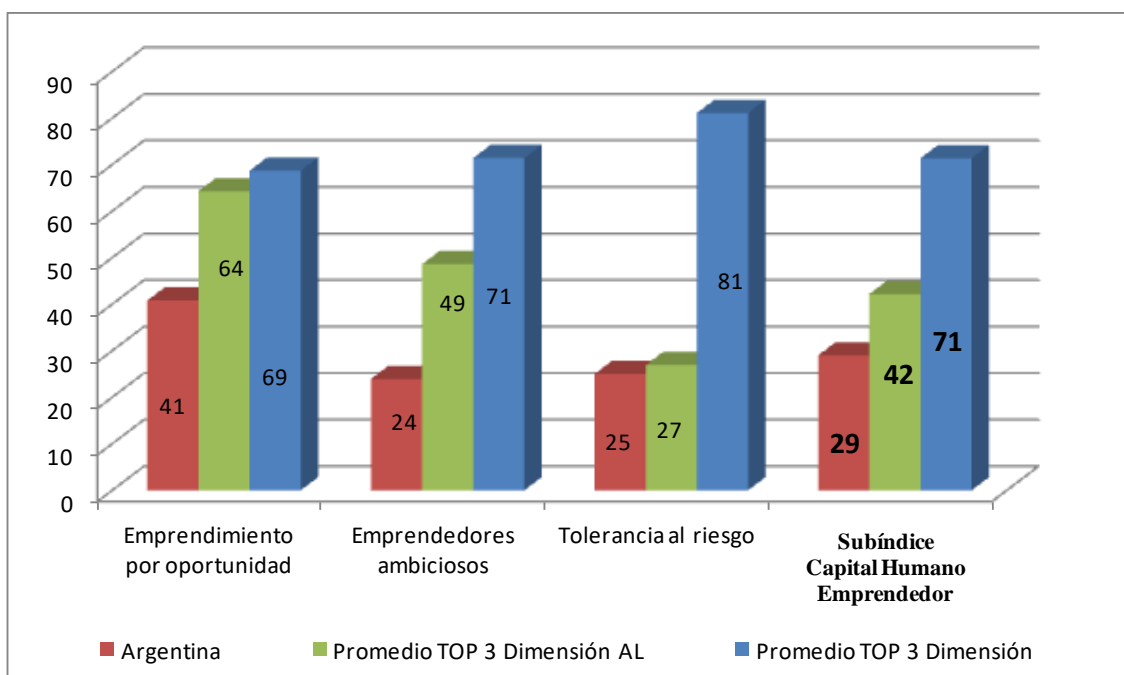
a) Factores que inciden sobre la oferta de emprendedores

En esta sección se describirán cuáles son las condiciones que determinan la masa de emprendedores con aspiración al crecimiento y como operan los factores que inciden sobre su formación

1. El Capital Humano Emprendedor

El capital humano emprendedor alcanza un nivel de desarrollo **bajo**, con un valor cercano a los 30 puntos. Si bien es una de sus principales debilidades, se ubica en el puesto 4to a nivel regional, pero lejos de las mejores condiciones internacionales donde se ubica en el lugar 34to. La brecha que los separa de los países líderes internacionales es de más de 40 puntos.

Gráfico 16: Capital humano emprendedor: Argentina y benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

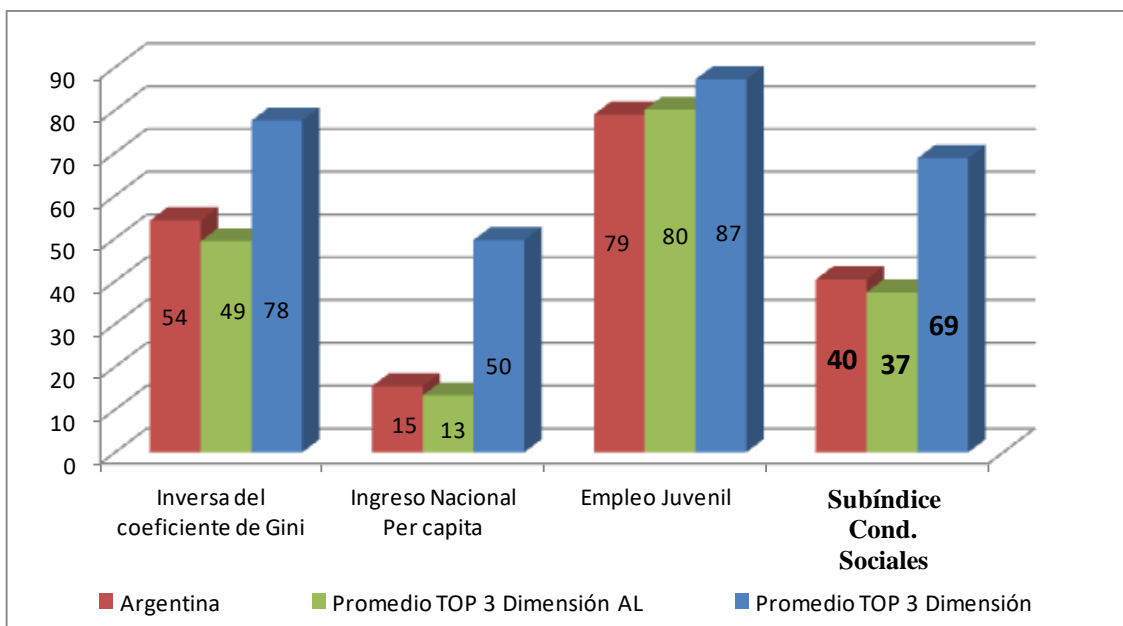
Este bajo nivel del Capital humano emprendedor tiene que ver con la baja tolerancia al riesgo de la sociedad. Esta característica afecta a las actividades innovadoras con alto riesgo, así como también al crecimiento empresarial. De hecho no es sorprendente que sea baja la tasa de emprendedores ambiciosos, a pesar de tener una alta tasa de emprendimientos por oportunidad.

Cuando se compara la situación de Argentina con la vigente a nivel internacional se distinguen brechas importantes en los tres elementos que conforman la dimensión, pero es mayor en la tolerancia al riesgo. Si bien a nivel regional se ubica entre los países con el mayor desarrollo del Capital humano emprendedor, aún persiste una brecha con los líderes de la región especialmente en los emprendimientos con ambición al crecimiento.

2. Condiciones Sociales

La dimensión Condiciones sociales tiene un nivel **medio bajo**, alcanzando un valor de 40 puntos. Argentina se destaca por ocupar el primer lugar en el ranking de la región, pero se ubica lejos de las mejores condiciones internacionales, donde ocupa el 32do lugar.

Gráfico 17: Condiciones sociales: Argentina y benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

El bajo nivel del ingreso per cápita es un factor limitante de esta dimensión. Esto restringe la posibilidad de las familias de contar con recursos para poner en marcha una empresa y para lograr su posterior crecimiento y desarrollo. Asimismo, la distribución del ingreso también es una cuenta pendiente. Todo esto reduce la posibilidad de desarrollar una masa crítica de familias de clase media con recursos para emprendedor, además de ser el segmento social que suele presentar mayor tendencia y motivación para emprender.

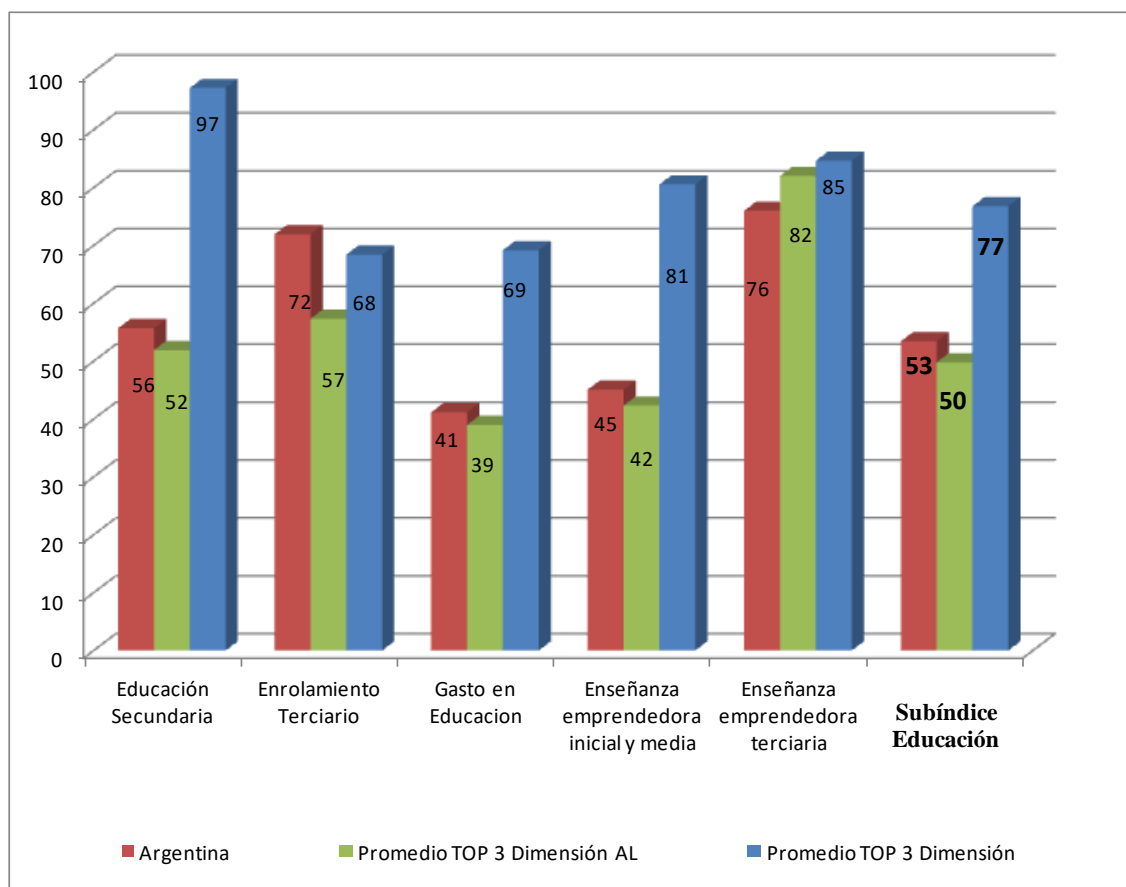
A nivel regional, Argentina presenta una de las mejores las condiciones de acceso y distribución del ingreso. Sin embargo, cuando se compara con las mejores condiciones vigentes a nivel internacional se presentan como las mayores brechas a cerrar.

3. El sistema educativo

Argentina alcanza un nivel **medio alto** con 53 puntos, siendo una de las dimensiones con mayor valor dentro de su conjunto de condiciones sistémicas para el emprendimiento. Incluso, a nivel regional, Argentina lidera el ranking de la dimensión. A nivel internacional, también logra una mejor posición ubicándose en el puesto 25to.

Argentina ha logrado importantes avances a nivel de formación superior, especialmente en lo que respecta al acceso a la educación terciaria. Sin embargo, los logros alcanzados en este sentido se ven limitados por la baja proporción de la población con educación secundaria completa y por el bajo gasto en educación por alumno, lo que condiciona la calidad educativa. En lo que respecta a la educación emprendedora, a nivel terciario se están llevando a cabo varias iniciativas, pero a nivel inicial aún resta mucho trabajo por hacer.

Gráfico 18: Educación: Argentina y Benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

Comparado con los países que exhibieron mejores situaciones a nivel internacional, Argentina se destaca por el elevado enrolamiento terciario y la educación emprendedora en etapas superiores de formación. Sin embargo, aún resta fortalecer la enseñanza emprendedora en los niveles medios y los recursos destinados a la educación.

4. Cultura

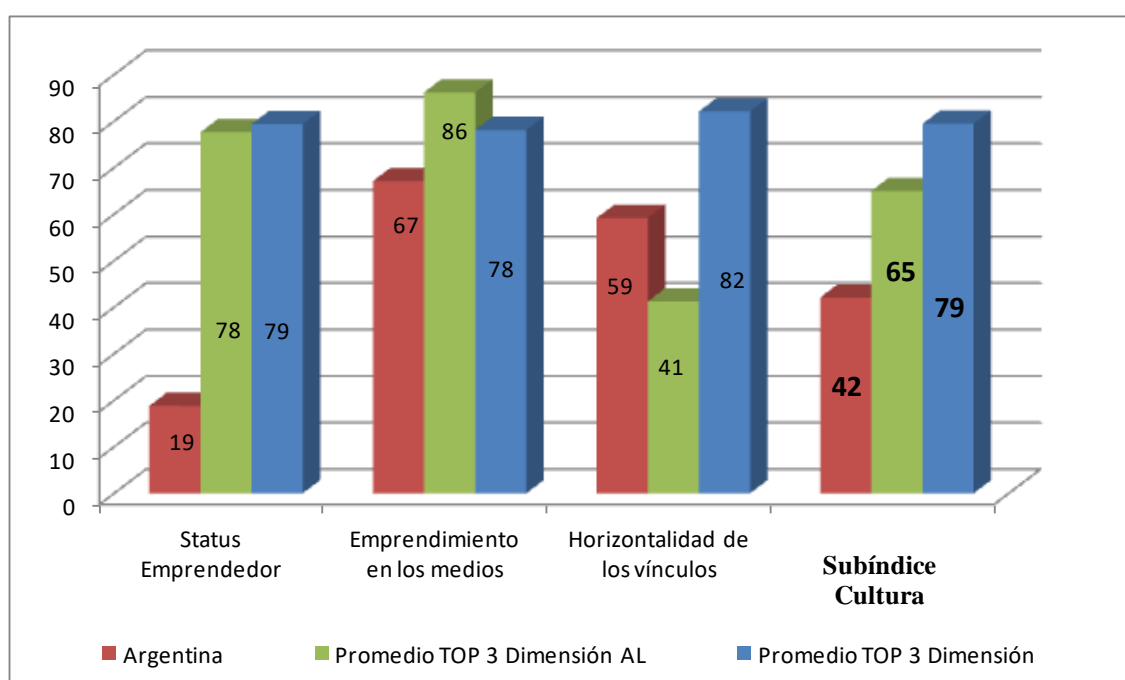
La Cultura alcanza un valor **medio bajo** con 42 puntos. Se ubica hacia el final de la tabla del ranking latinoamericano (11vo lugar). Cuando se lo compara internacionalmente, Argentina ocupa el lugar 38vo, y presenta una brecha de 37 puntos respecto a los líderes del ranking.

El estatus del emprendedor es una de las principales debilidades de la dimensión con un valor de 19 puntos. No obstante, el rol de los medios de comunicación y la horizontalidad en los vínculos sociales juegan en sentido contrario, favoreciendo la cultura emprendedora. Esto es un dato alentador dado que la presencia del emprendedorismo en los medios facilita el posicionamiento de casos exitosos que pueden constituirse como modelos de rol e incidir favorablemente en el posicionamiento de la carrera emprendedora como una alternativa de inserción laboral y ascenso social. La horizontalidad en los vínculos juega un rol clave al

facilitar el desarrollo de redes de contacto y tender puentes entre potenciales emprendedores y empresarios.

Sin embargo, tomando como referencia las condiciones vigentes a nivel internacional, se observa que la horizontalidad de los vínculos y el estatus social del emprendedor son aspectos donde cabe mejorar.

Gráfico 19: Cultural: Argentina y Benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

b. Factores que inciden sobre el espacio de las oportunidades

A continuación se presentan las condiciones que determinan el volumen y perfil de las oportunidades con potencial para la creación de propuestas de valor.

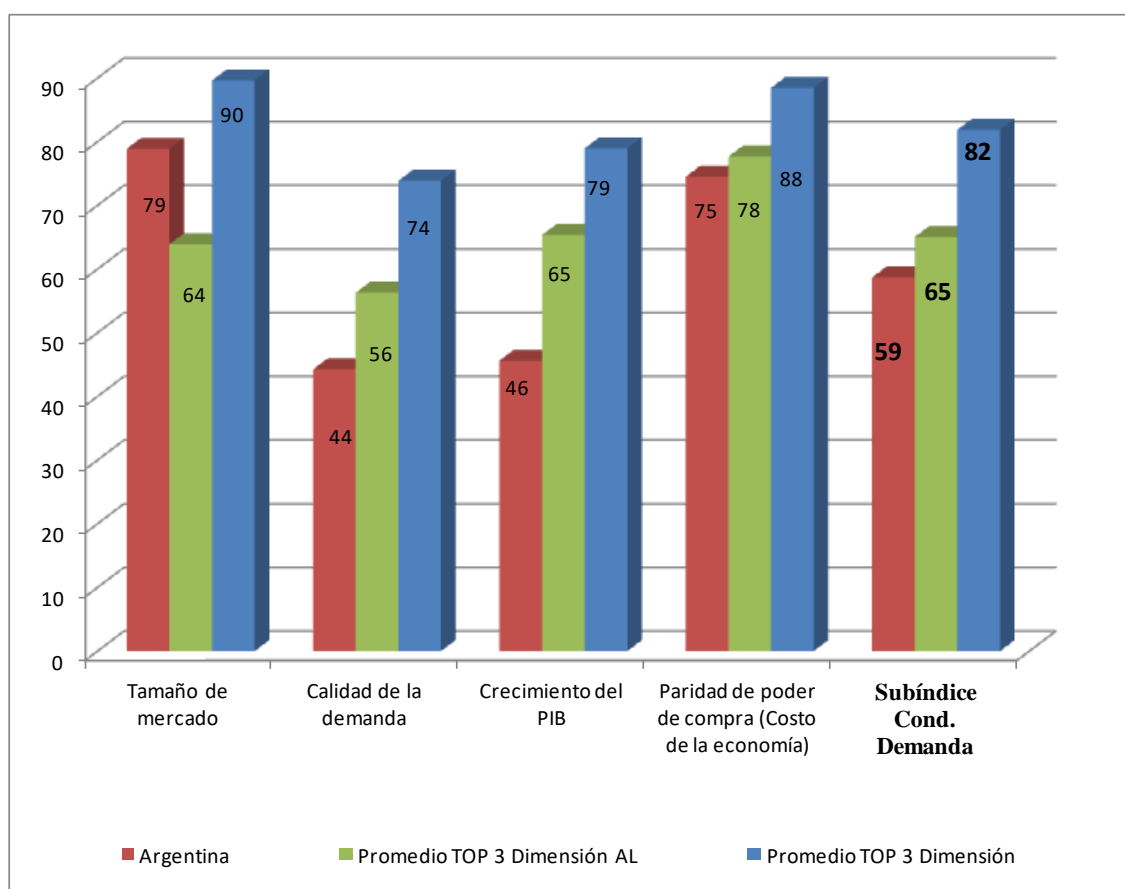
1- Las condiciones de la Demanda

Las condiciones de la demanda es la dimensión de mayor valor de Argentina con 59 puntos, alcanzando un nivel **medio alto**. Sin embargo, en la región Argentina ocupa un lugar resagado, ubicándose en la 12va posición. A nivel internacional se ubica en el lugar 29no.

Sobre esta dimensión juega a favor principalmente su tamaño de mercado. En tanto, no se ve favorecida por la desaceleración de la economía y la calidad de la demanda de los hogares. Esto último se asocia negativamente a la posibilidad de introducir innovaciones a partir de la mejora

en la calidad y diferenciación de bienes. Estas debilidades se profundizan cuando se toma como referencia a los líderes de la región y del ranking.

Gráfico n° 20: Condiciones de la Demanda: Argentina y Benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

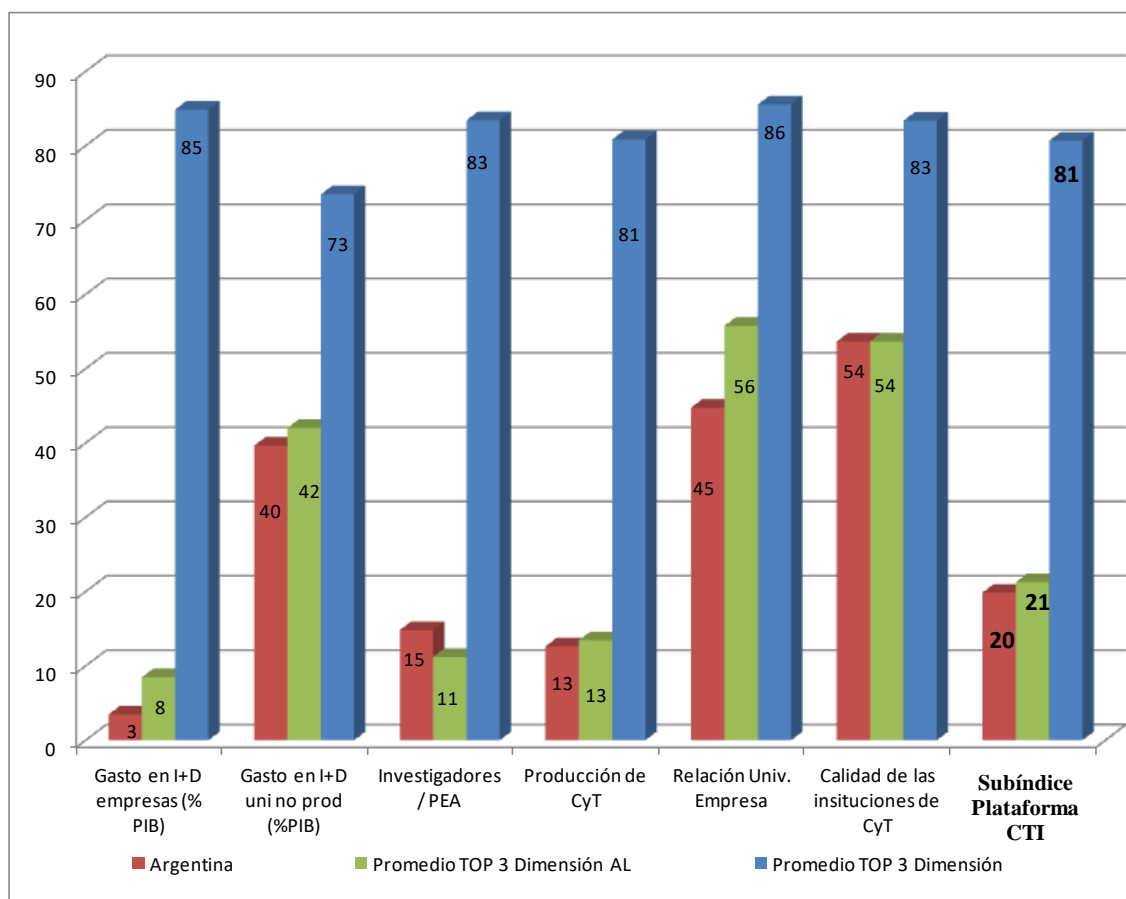
2- Plataforma de CTI

La plataforma de CTI tiene un nivel **bajo**, alcanzando un valor de apenas 20 puntos. Este es el segundo factor de mayor debilidad. Cabe considerar que a nivel regional, Argentina se ubica en el segundo lugar. Ello ocurre en un contexto de debilidad generalizada en todos los países coincidentemente con lo que ocurre en el mundo de los países en desarrollo. De hecho, cuando se lo compara con las mejores condiciones a nivel internacional, Argentina se ubica en el lugar 40mo del ranking, existiendo una brecha de 60 puntos con los países líderes.

El rasgo distintivo que explica la debilidad de la Plataforma de CTI en Argentina es el bajo gasto en I+D de las empresas, incluso si se lo compara con los mejores países de la región. Si bien no debe soslayarse el gasto en I+D de las unidades no productivas (universidades y Gobierno) los esfuerzos realizados no son suficientes para compensar las debilidades del sector privado. Otro de los aspectos de marcada debilidad son los recursos humanos asignados a la producción de conocimiento, siendo muy baja la tasa de investigadores en relación a la PEA.

En tanto, el nivel de desarrollo institucional apenas superan los 40 puntos. Si bien es uno de los aspectos de mayor valor de la dimensión, sigue siendo una cuenta pendiente que apenas alcanzan un nivel medio bajo. Esto último cobra mayor relevancia al ser comparado con las mejores condiciones vigentes a nivel internacional e incluso a nivel de la región, donde es más fuerte la relación entre las universidades y las empresas.

Gráfico 21: Plataforma de CTI: Argentina y Benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

En este contexto, no es sorprendente que sea baja la producción de conocimiento, fundamentalmente al tomar como referencia los líderes internacionales.

Tabla 14: La producción de ciencia y tecnología

	Patentes aplicadas en la oficina nacional	Modelos industriales aplicados a nivel local	Publicaciones Científicas
Argentina	0,85	0,2	9,4
Promedio TOP 3 dimensión AL	1,03	0,55	10,10

Promedio TOP 3
dimensión

Internacional 35,47 43,02 392,83

Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional;

Fuente: elaboración propia Global Innovation Index

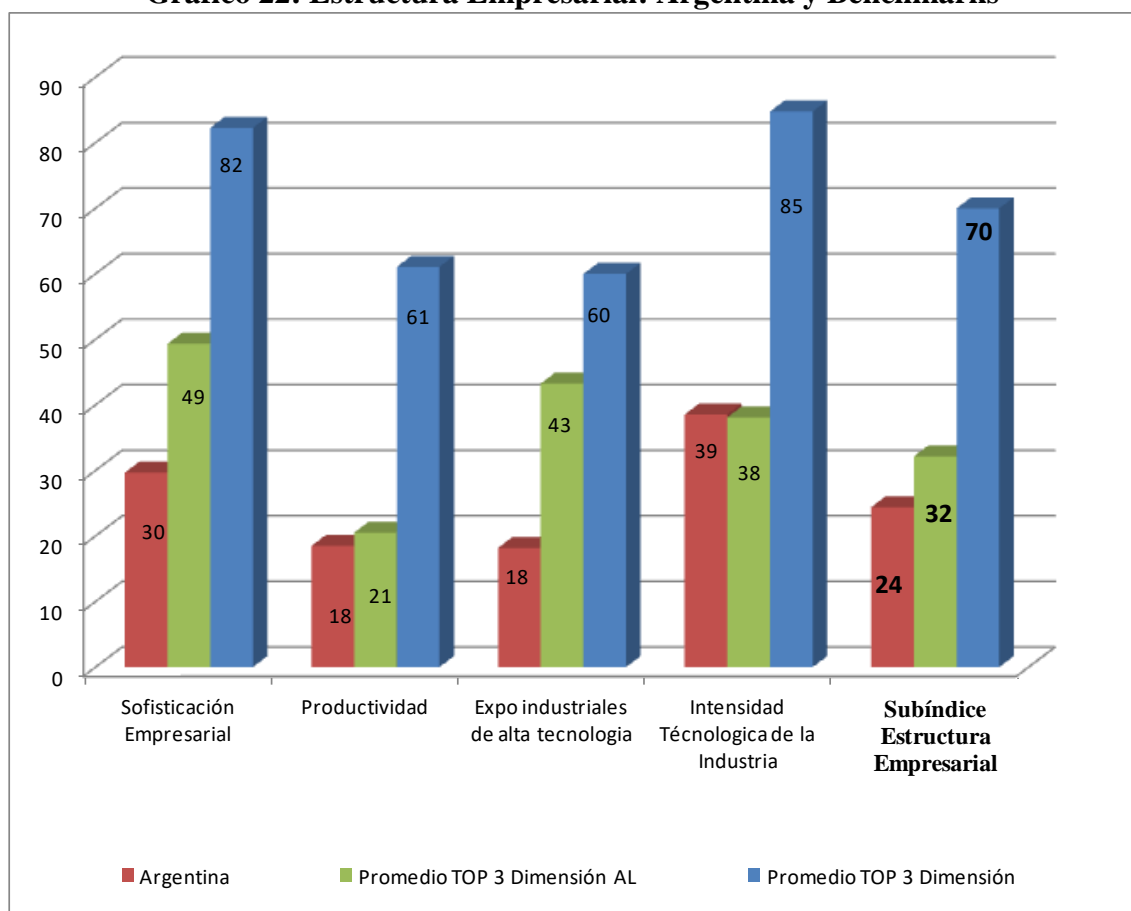
Las debilidades presentes en esta dimensión condicionan el tipo de oportunidad que puede surgir en la economía, limitando la posibilidad de generar empresas de base tecnológicas que promuevan un cambio estructural de las actividades.

3. Estructura Empresarial

La estructura empresarial alcanza un nivel **bajo** con 24 puntos, siendo una de las dimensiones de mayor debilidad dentro las Condiciones Sistémicas para emprender, al igual que en el resto de los países en desarrollo. En el ranking de América Latina, Argentina ocupa el 5to lugar, pero existe una brecha mayor a los 45 puntos con los líderes internacionales, ubicándose en el puesto 43 del ranking.

Esta debilidad se explica fundamentalmente por la baja competitividad de la estructura productiva de Argentina. De hecho, es bajo el nivel de productividad del empleo, el contenido tecnológico de la industria y la tasa de exportaciones industriales de alta tecnología.

Gráfico 22: Estructura Empresarial: Argentina y Benchmarks

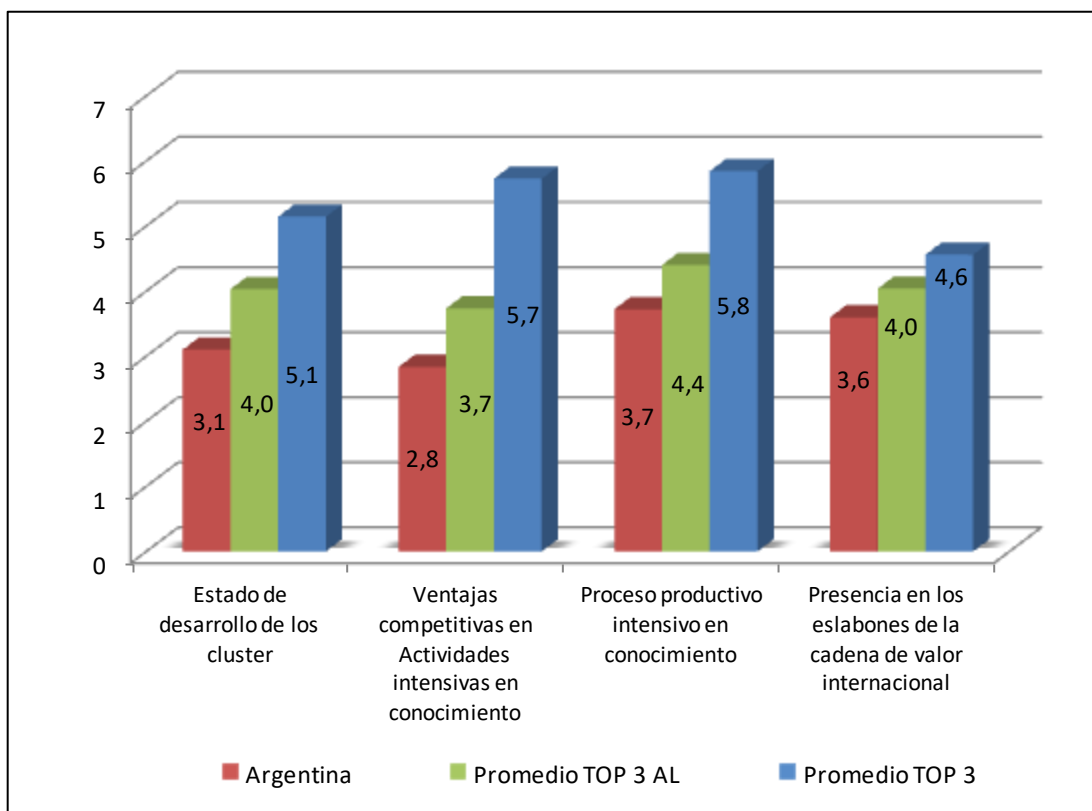


Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

A ello debe sumarse una estructura empresarial de baja sofisticación. Su estructura productiva está fuertemente asociada a actividades basadas en recursos naturales con un proceso productivo poco intensivo en uso del conocimiento. Asimismo, el bajo nivel de desarrollo de clusters limita la existencia de lazos de comunicación entre las empresas que facilitarían el desarrollo de actividades conjuntas y el flujo de información que contribuya a la detección de oportunidades, a la innovación y a la mejora en las actividades realizadas.

Gráfico 23: Algunas Variables del Nivel de Sofisticación Empresarial: Argentina y Benchmarks



Nota: Variable de escala 1-7

Fuente: Elaboración propia en base a Global Competitive Index

Estas condiciones que definen a la Estructura empresarial, determinan un perfil de la demanda de las empresas de baja calidad, y un bajo potencial de desarrollar conocimiento en la etapa de producción. Esto crea pocos espacios para el desarrollo de oportunidades que permitan poner en marcha empresas de alto contenido tecnológico que contribuyan a un cambio estructural. Tampoco favorece el desarrollo de la fuerza de trabajo, que fortalezca el capital humano y las competencias emprendedoras.

A nivel internacional las principales brechas se dan en la intensidad tecnológica de la industria y en la sofisticación empresarial, aspecto que explica la debilidad de la dimensión en Argentina.

c. Factores que inciden sobre el proceso emprendedor en su conjunto

Por último, se presentan el estado de los factores que pueden promover o inhibir la concreción de las propuestas de valor en una nueva empresa con potencial de crecimiento.

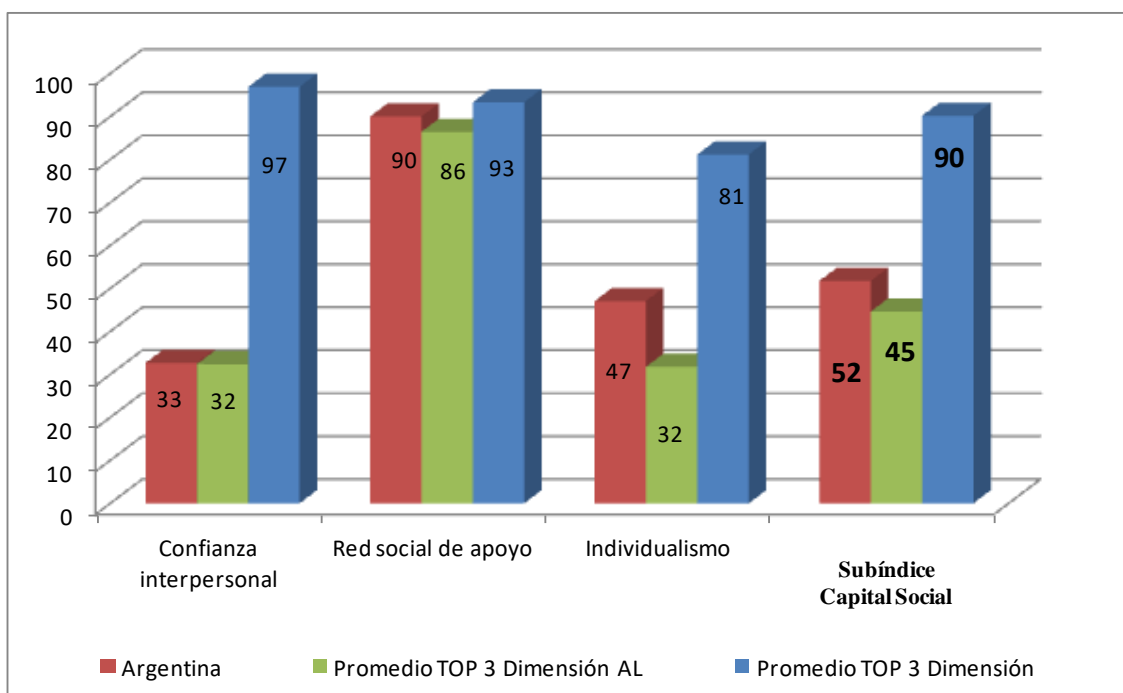
1- El Capital Social

El Capital social tiene uno de los valores más altos de las Condiciones Sistémicas para emprender en Argentina. Con un valor de 52 puntos alcanza un nivel de desarrollo **medio alto**. La fortaleza en este factor facilita el desarrollo de redes de contacto que operan como plataforma de base para acceder a diferentes recursos e información necesarios para el emprendimiento. En América Latina, Argentina presenta las mejores condiciones, ubicándose en el 1er puesto del ranking de esta dimensión. Sin embargo, observando las condiciones vigentes a nivel internacional, Argentina se ubica en el puesto 26to, presentando una brecha por cerrar con los líderes internacionales de 38 puntos.

El rol que juegan las redes de apoyo cercanas, familiares y amigos, explica principalmente la fortaleza de esta dimensión. Sin embargo, el potencial de las redes de contacto fuera de ese marco es muy limitado. En este sentido, la confianza interpersonal y el individualismo, entendido como la tendencia a relacionarse con personas por fuera de su grupo de pertenencia, alcanzan valores bajos, menos de la mitad que el nivel alcanzado por las redes sociales de apoyo. Si bien el círculo cercano puede resultar de apoyo, fundamentalmente en los primeros años de vida de un emprendimiento, ampliar las redes de contactos es necesario para disponer en mayor cantidad y diversificar las fuentes de información y el acceso a recursos en el proceso de consolidación de los emprendimientos.

Las condiciones en el desarrollo de las redes social de apoyo del círculo cercano se encuentran a la altura de las vigentes a nivel internacional, pero presenta una considerable brecha en los aspectos que viabilizan el desarrollo de redes de contacto por fuera de familiares y amigos.

Gráfico 24: Capital Social: Argentina y Bechmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

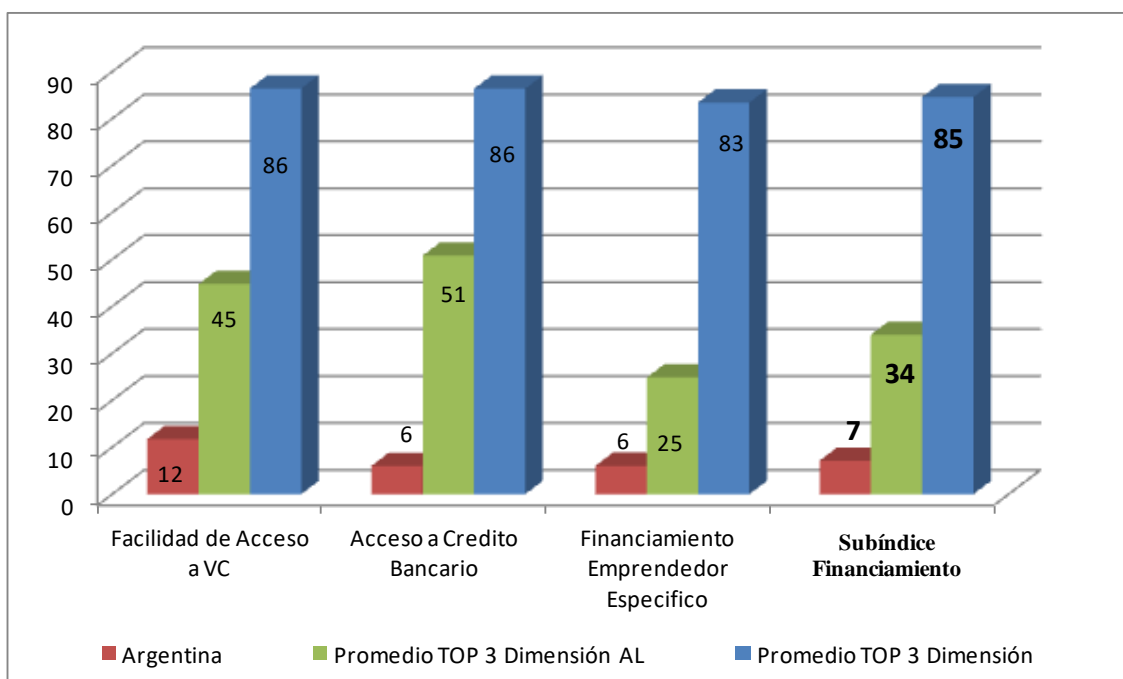
2- Financiamiento

El financiamiento es la principal debilidad, con un valor de 7 puntos alcanza un nivel **bajo**. Las condiciones de acceso a financiamiento en Argentina representan una fuerte debilidad, no solo por el bajo valor que toman sus indicadores, sino también por la brecha que existe con los países más avanzados, cercana a los 80 puntos. En el ranking internacional se ubica en el puesto 51. La situación también es de rezago a nivel regional, donde ocupa el lugar 12do del ranking, y cerca de 30 puntos lo distancian de las mejores condiciones vigentes en América Latina.

Este factor juega un rol clave sobre la decisión de poner en marcha una empresa y fundamentalmente sobre las posibilidades de escalarla, siendo el financiamiento uno de los factores que facilita el despegue en el periodo de crecimiento. En este último sentido, cobra real importancia el acceso a crédito bancario y los fondos de Venture capital. Estas debilidades son relativamente compensada por el acceso a otras fuentes específicas a emprendimientos tales como fondos de capital semilla, subvenciones del Estado, los aportes de capital propio e inversores privados, distintos a los fundadores y al capital de riesgo.

Al compararlo con las mejores condiciones vigentes a nivel internacional y de América Latina, se encuentran las principales brechas tanto en el acceso a crédito para pyme en general como en el acceso a financiamiento más específico para el emprendimiento, sea público o privado.

Gráfico 25: Financiamiento: Argentina y Benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

3- Políticas y Regulaciones

En materia de Políticas y Regulaciones Argentina alcanza un valor de 21 puntos, evidenciando un nivel **bajo**. Ésta es otra de sus debilidades. En esta dimensión se presenta la mayor brecha con los países más avanzados, siendo no solo una debilidad absoluta sino también una importante debilidad relativa. A nivel regional Argentina se ubica en 12do lugar del ranking, siendo el segundo factor donde peor posicionado se encuentra. Esto da cuenta de que Argentina no sólo presenta una brecha importante a nivel internacional, sino que también la misma es importante a nivel regional.

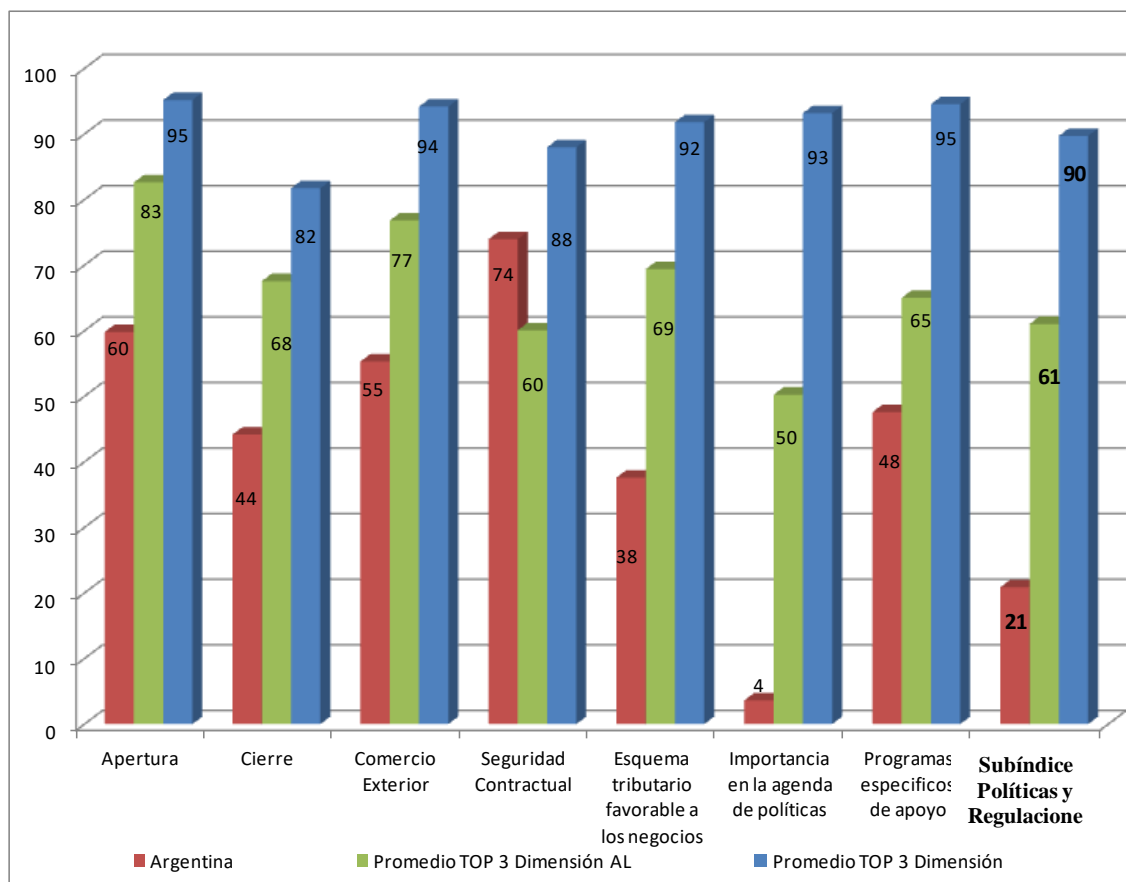
Este factor es clave para apuntalar el proceso de creación de una empresa, salvando las debilidades presentes en otros factores. Es justamente la baja importancia que en la agenda de política de los gobiernos toma el tema del emprendimiento lo que explica fundamentalmente el bajo nivel de esta dimensión. No obstante, cabe destacar que en lo que respecta a Programas Específicos de apoyo, las condiciones son más favorables.

En materia de regulaciones el esquema tributario para hacer negocios y los procedimientos asociados al cierre de una empresa operan como un factor desalentador para la puesta en marcha y operación de las empresas.

Las políticas generales de apoyo y las condiciones para el cierre no son solo aspectos que alcanzan un bajo nivel en la dimensión, sino que también representan las principales brechas que existen con los países más avanzados.

Al compararse con las mejores condiciones de la región, la brecha es importante en la mayoría de las variables que componen la dimensión. Sin embargo, cabe destacar que Argentina ha logrado avances en materia de la seguridad contractual.

Gráfico 26: Políticas y Regulaciones: Argentina y Benchmarks



Nota: Top 3 AL: promedio de los 3 países que encabezan el ranking de condiciones sistémicas de la región y Top 3 ICSEd: promedio de los 3 que lideran el ranking a nivel internacional

Fuente: Elaboración propia en base a ICSEd-Prodem 2016

5.3 - Evolución Reciente de las Condiciones para Emprender en Argentina

Hacia el año 2013, Argentina era uno de los líderes del ranking del ICSEd Prodem, ubicándose en el tercer puesto, detrás de Chile y Brasil. Sin embargo, en el último trienio sus condiciones para emprender se han debilitado retrocediendo hacia el 7mo lugar. Ello se explica por una caída de un 15% en el valor del ICSEd Prodem en ese período, mientras que todos los países que hoy la aventajan en el ranking regional se mantuvieron relativamente estables, con tasas de variación del orden de +/- 5%.

Tabla 15: Ranking América Latina 2013/2016

RK	Ranking 2013		Ranking 2016		Variación Rk	Crecimiento/Caída
1	Chile	37,06	Chile	38,42	0	
2	Brasil	34,69	Brasil	33,74	0	
3	Argentina	34,62	México	31,90	+1	
4	México	33,48	Uruguay	31,60	+3	
5	Costa Rica	32,84	Colombia	31,33	+1	
6	Colombia	31,12	Costa Rica	31,32	-1	
7	Uruguay	30,11	Argentina	29,94	-4	
8	Perú	27,50	Bolivia	25,81	+5	
9	Panamá	27,04	Perú	25,71	-1	
10	Ecuador	25,83	Ecuador	24,73	0	
11	Venezuela	23,81	Panamá	24,37	-2	
12	El Salvador	22,41	Venezuela	19,27	-1	
13	Bolivia	22,00	El Salvador	15,64	-1	
14	Rep. Dominicana	20,03	Rep. dominicana	12,87	0	
15	Guatemala	9,79	Guatemala	11,71	0	

Crecimiento alto + 20%
 Crecimiento Moderado 20-5%
 Estable +5% - -5%
 Caída Menos -5%
































Fuente: Elaboración propia en base al ICSEd-Prodem 2016









La caída argentina se explica, en buena medida, por la profundización de debilidades que se dan en el plano del financiamiento y las políticas y regulaciones. El primero de ellos se explica por un deterioro en la oferta de financiamiento para las primeras etapas del proceso emprendedor así como también por una contracción del crédito para las empresas. En tanto, la caída en las Políticas y Regulaciones se debe a que en el último trienio han perdido peso las políticas de emprendimiento en la agenda de los gobiernos en sus diferentes niveles. También, en el plano de las regulaciones ha habido un deterioro en aquellas que regulan el comercio exterior y la apertura de las empresas.

Además, dos dimensiones que han sido fortaleza se han debilitado en el último tiempo. Tal es el caso de las condiciones de la demanda, explicado por la desaceleración de la economía y por el deterioro de la demanda de los hogares. También la Cultura ha sufrido un retroceso, lo que implicó que dejara de ser una fortaleza, llegando a valores medios bajos. Ello se explica fundamentalmente por un deterioro en la valoración social del emprendedor.

Las buenas noticias se dan en el plano del capital humano emprendedor y la educación, donde se han registrado un crecimiento en el último trienio. El primero de ellos evidenció un alto crecimiento, explicado fundamentalmente por un aumento de la tasa de emprendimientos con aspiraciones a crecer. En tanto, en Educación las mejoras se explican por un aumento en el gasto y en una mayor tasa de población con educación secundaria completa.

Tabla 16: Evolución del Índice General y los subíndices para Argentina

Dimensión	ICSEd - Prodem 2016	ICSEd - Prodem 2013	Var rk	Variación 2013-2016
ICSED PRODEM	29,94	34,62	-4	
Capital Humano emprendedor	 29.01	 23,24	+1	
Cond. Sociales	 40.46	 39,79	0	
Educación	 53.44	 45,87	+2	
Cultura	 42.09	 55,18	-6	
Cond. De la demanda	 58.70	 62,72	-6	
Plataforma de CTI	 19.86	 21,75	0	
Estructura empresarial	 24.39	 25,13	0	
Capital Social	 51.72	 50,27	0	
Financiamiento	 7.13	 19,63	+1	
Políticas y regulaciones	 20.87	 31,19	-3	

 Alto  Medio Bajo  Crecimiento alto + 20%  Estable +5% - -5%
 Medio Alto  Bajo  Crecimiento Moderado 20-5%  Caída Menos -5%

Fuente: Elaboración propia en base al ICSEd-Prodem 2016

En suma, en Argentina las principales oportunidades de las Condiciones Sistémicas para emprender se dan de la mano del Capital Social, la Educación y las Condiciones de la demanda. En las dos primeras Argentina presenta las condiciones más favorables de la región. En tanto las bondades de las Condiciones de la demanda es una característica de todos los países en desarrollo, incluso si se lo compara con América Latina es uno de los países más rezagados. Del otro lado, Argentina presenta importantes limitaciones en los factores que hacen al espacio de oportunidades, como la Plataforma de CTI y la estructura empresarial. Así como también en los factores que pueden hacer posible la concreción de las propuestas de valor, tal como el financiamiento y las políticas y regulaciones. Dos dimensiones en donde presenta debilidades que han tenido a profundizarse en el último tiempo.

VI. CONCLUSIONES

En los últimos años el fenómeno emprendedor ha venido cobrando especial importancia tanto en el plano académico como entre los hacedores de política. El impacto que la creación de empresas tiene sobre el desarrollo económico de un país explica este creciente interés.

En el plano académico, una diversidad de estudios se ha desarrollado con el objetivo de dar cuenta de los canales a través de los cuales la actividad emprendedora incide sobre el desarrollo de un país. Los estudios explican dicha relación a través de la existencia de canales indirectos que promueven el cambio estructural, tal como lo son el rol del emprendedor en la innovación y en el aumento de la eficiencia, o canales directos como lo es el impacto que tiene sobre el empleo.

Además, en los últimos años se ha reconocido un carácter ecléctico y sistémico del proceso de creación de empresas, entendiéndose que las iniciativas individuales pueden ser promovidas o inhibidas según sean las condiciones sociales, políticas, económicas o institucionales que primen en el entorno. Pero muchos de los modelos desarrollados omiten las características específicas de los países en desarrollo. Estas son identificadas en el modelo de las Condiciones Sistémicas para el emprendimiento dinámico, el cual toma en cuenta factores de carácter más estructural que se dan en el plano económico, social y cultural, y que son específicos de estos países.

Estos factores de carácter operan desde antes que existan motivaciones e intenciones de emprender afectando la masa de emprendedores, así como también el tipo de oportunidades que en una economía pueden gestarse. Asimismo, entiende que en los países en desarrollo es importante ampliar el concepto de empresas de alto impacto, poniendo especial atención en aquellos emprendimientos que por su carácter de dinámicos tienen mayor potencial de transformarse rápidamente de microempresa de subsistencia y baja productividad a Pymes competitivas, los que es relevante en un contexto donde priman las primarias.

El reconocimiento de la importancia del emprendimiento en la economía y de los factores que hacen posible su surgimiento ha abierto el camino hacia el desarrollo de indicadores que capten el estado de las condiciones que viabilizan el desarrollo de las iniciativas emprendedoras y su traducción en la creación de nuevas empresas con potencial de crecimiento e innovación. Este tipo de indicadores son una herramienta de utilidad para los hacedores de políticas, en tanto que permiten la realización de análisis de diagnóstico de las condiciones que favorecen la formación de empresas y que sirven de base para desarrollar acciones de promoción de la actividad emprendedora.

Sin embargo, los indicadores disponibles al momento carecen de una visión sistémica amplia que no solo incluya aquellos elementos que operan sobre las iniciativas emprendedoras sino también, los rasgos de carácter estructural que el modelo de las Condiciones Sistémicas para el emprendimiento identifica. Estos elementos son característicos de los países con menor nivel de desarrollo y juegan un rol clave en la formación de una masa crítica de emprendedores capaces de incidir sobre el desarrollo y crecimiento de las economías. En este marco, el trabajo

propone una herramienta que incluye estas especificidades en las condiciones sistémicas para la creación de empresas dinámicas en los países con diferente nivel de desarrollo a partir de la cuantificación de las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico.

Para la construcción del indicador se tomaron como base las buenas prácticas de la OCDE y CEPAL y se analizaron las metodologías empleadas por diversos índices vigentes. El ÍCS-Ed-Prodem se construyó con información secundaria para lo cual se revisaron las bases de datos disponibles a nivel internacional identificando indicadores que permitieran cuantificar cada uno de los factores que describe el modelo.

A diferencia de otros índices disponibles, la propuesta presentada releva información que reviste cierto matiz más estructural y que afecta la formación de capital humano emprendedor, el espacio de oportunidades y el proceso emprendedor. Las características diferenciales de la propuesta son la inclusión de indicadores sociales tales como el nivel de ingresos de los hogares y su distribución, las condiciones de acceso y la calidad de educación que permiten la formación de capital humano y de las capacidades emprendedoras. Así como también incluye indicadores culturales de mayor arraigo social como la aversión al riesgo para asumir actividades innovadoras y la horizontalidad social que facilita la comunicación. Todas estas variables permiten cuantificar aspectos que inciden sobre la formación capital humano emprendedor.

En tanto, en lo que respecta al espacio de las oportunidades la propuesta del índice es más abarcativa en el abordaje de las condiciones para la producción de conocimiento e innovación incluyendo los esfuerzos financieros, de recursos humanos e institucionales, así como también toma en consideración una medida de resultado. Además, incluye aspectos de la estructura productiva y empresarial vinculados al perfil sectorial de las actividades y las características del proceso productivo.

Por último, a diferencia de otros índices toma en cuenta elementos tales como la cohesión social, un aspecto de carácter estructural que inciden sobre el desarrollo de redes de contactos lo que impacta positivamente sobre el proceso emprendedor. Además, incluye indicadores de políticas de apoyo que no son tenidas en cuenta por otros índices. Así, el indicador propuesto queda constituido por 41 variables cuantitativas y cualitativas.

Se analizaron diferentes métodos de estimación para resolver los problemas de los valores perdidos así como también se evaluaron diferentes técnicas de normalización. En la agregación de las variables se buscó contar con un método que permitiera contemplar la característica sistémica del modelo, optándose por la media geométrica como medida de resumen. Esta herramienta utiliza la multiplicación como método de agregación, lo que da cuenta de la interrelación de los factores. Además, tiene la particularidad de ser más sensible a los valores mínimos, dando cuenta de la ausencia de sustituibilidad perfecta entre los factores. Esto último implica que cuando un elemento alcanza bajos niveles de desarrollo, el sistema en su conjunto se ve limitado. Así, estas dos características hacen que la media geométrica sea una medida de agregación que permite reflejar el carácter sistémico del fenómeno en el cálculo del índice. Como resultado se obtuvo un índice compuesto por 10 subíndices, cada uno de los cuales representa las dimensiones de las Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico. Este indicador fue calculado para 56 países con diferentes niveles de desarrollo.

Los primeros resultados arrojados muestran una relación positiva entre el desarrollo económico de los países y las condiciones sistémicas para emprender. En este sentido, son los países más avanzados los que presentan valores del índice más elevado. Dentro del grupo de países con menor nivel de desarrollo cabe destacar a los países emergentes como un subgrupo que en su mayoría han alcanzado un nivel más alto de sus condiciones sistémicas para emprender, aunque sigue siendo importante la brecha que los separa de los países desarrollados. Ello evidencia que el proceso de crecimiento y apertura que han atravesado en los últimos años les ha permitido lograr ciertos avances respecto al resto de los países menos avanzados.

Al estudiarse las condiciones sistémicas para emprender que distinguen a los países con diferentes niveles de desarrollo, se observa que el mejor posicionamiento de los países más avanzados es explicado por un mejor desempeño en nueve de las diez dimensiones que conforman el ÍCSEd-Prodem, pero fundamentalmente por aquellos aspectos de carácter general más estructurales y de largo plazo relacionados con la Plataforma de CyT, las Condiciones Sociales, la Estructura Empresarial, el Capital Social, Educación, Políticas y regulaciones y financiamiento. Nótese que las primeras son los elementos específicos de esta propuesta que no son considerados o son tenidos en cuenta parcialmente por otros índices, y que tienen una fuerte incidencia sobre formación de capital humano emprendedor y del espacio de oportunidades. Las brechas se reducen en la Cultura y el Capital humano emprendedor, dos dimensiones de menor arraigo estructural y que son más permeables a cambios en el corto plazo.

En tanto, los países en desarrollo presentan mejoras en las Condiciones de la Demanda, lo que coincide con el dinamismo que han venido registrando en los últimos años versus a la desaceleración de las economías más avanzadas. Cabe tener en cuenta que esta última está fuertemente incidida por la coyuntura, y si bien puede constituirse como un motor del espacio de oportunidades, las debilidades estructurales que presentan afectan el tipo de oportunidad que pueden poner en marcha, así como también la masa de emprendedores que tienen las vocaciones y capacidad para identificarlas y elaborar propuestas de valor. Es por ello que para lograr avances significativos en las condiciones para emprender es necesario levantar las restricciones más estructurales que permitan generar motores de más largo plazo creando condiciones para que, de la mano de la creación de empresas dinámica, los países puedan cerrar la brecha con aquellos más avanzados

En ese camino han avanzado los países emergentes, aunque aún les resta trabajo por hacer. En primer lugar, han logrado un mejor resultado en los aspectos que son más permeables al cambio en el corto plazo y que afectan la posibilidad de concretar propuestas de valor, tal es el caso del Financiamiento y las Políticas y regulaciones. También en este sentido han logrado fortalecer las bases del capital social. Pero además alcanzaron un mayor desarrollo del espacio de oportunidades, de la mano de un mayor fortalecimiento de las condiciones de la demanda beneficiadas no solo por el dinamismo de sus economías sino también por el tamaño de sus mercados, y además han logrado avances en aspectos más estructurales que determinan la amplitud y la calidad del espacio de oportunidades como es el caso de la Plataforma de CyT, la Estructura productiva. Las mejoras en estos aspectos le dan una mayor sustentabilidad a los cambios que han logrado en las condiciones que afectan especialmente al proceso emprendedor presentando un escenario de largo plazo más promisorio. Sin embargo, si bien esto lo diferencia

de otros países en desarrollo, la brecha sigue siendo grande cuando se los compara con los países más avanzados.

Para poder fortalecer las condiciones sistémicas de los países emergentes, es necesario identificar aquellas dimensiones que, en términos absolutos, o sea de sus propias condiciones para emprender, requieren mayor atención ya que operan como limitaciones al sistema en su conjunto. También se requiere identificar los aspectos que pueden servir como punto de apoyo. En este sentido, el diagnóstico de las condiciones sistémicas para emprender en los países emergentes, permite identificar como sus principales fortalezas las condiciones de la demanda y la cultura. Sin embargo, es escaso el capital humano emprendedor con capacidades para aprovechar las oportunidades a través de la puesta en marcha y crecimiento de las empresas. De hecho, esta es una de las tres principales debilidades de las condiciones para emprender en los países emergentes. Esto reviste mayor importancia al analizar los ámbitos de formación de estas competencias y motivaciones, los cuales no están jugando a favor de ensanchar la masa de emprendedores. Esto se debe a las debilidades en las condiciones sociales y en la educación, donde la calidad y el acceso a la misma son bajos.

Asimismo, la estructura empresarial y la plataforma de CTI condicionan el tipo de oportunidades que se pueden presentar en la economía. De hecho, son bajos los recursos humanos y financieros asignados en la producción de CyT y, al mismo tiempo, son escasos los resultados logrados. En adición, la estructura empresarial se caracteriza por presentar un bajo contenido tecnológico y una baja productividad, lo que condiciona la calidad de la demanda de las empresas como generadoras de nuevas oportunidades y la posibilidad de desarrollar conocimiento e innovaciones al interior del proceso productivo.

También, en los factores que inciden sobre el proceso de puesta en marcha y crecimiento de una empresa existen algunas limitaciones, aunque son menos pronunciadas. La principal debilidad en este ámbito tiene que ver con la posibilidad de ensanchar las redes de contacto por fuera del círculo cercano, por los débiles vínculos de confianza que existen en la sociedad. También para muchos países, existen fuertes limitaciones en la oferta de financiamiento, solo unos pocos han logrado avances. Por otro lado, cabe destacar condiciones favorables en materia de regulaciones sobre la operatoria de las empresas, aunque aún los gobiernos tienen un largo camino por recorrer para llevar adelante políticas que apoyen la creación y crecimiento de las empresas.

La evolución de los últimos años no ha evidenciado una trayectoria favorable para revertir estas limitaciones. De hecho, el principal motor de estas economías ha venido registrando una desaceleración, al igual que se ha deteriorado la cultura en muchos países. Las buenas noticias se dan en el plano del capital humano emprendedor y la educación que han registrado una evolución positiva en el último trienio. Algo similar ha ocurrido en la plataforma de CTI, pero ello no ha revertido su situación de principal debilidad. Por último, tampoco ha habido buenas noticias a nivel de disponibilidad de financiamiento. En materia de políticas de apoyo, las tendencias han sido disímiles, destacándose la evolución positiva de los países emergentes de América Latina, aunque todas estas iniciativas aún son incipientes.

Nótese que son las características más estructurales y de largo plazo de los países emergentes donde estos encuentran importantes limitaciones, tanto en los factores que inciden sobre el espacio de las oportunidades como de la formación de capital humano emprendedor. Estas características, que son relevadas por el índice propuesto, dejan en evidencia las reducidas bases para que surjan empresas dinámicas, basadas en conocimiento y la innovación, que sean el vehículo para transformar las economías de estos países. Esto ha puesto un límite al aprovechamiento de la fortaleza que han presentado las condiciones de la demanda y no ha permitido aprovechar el dinamismo de estas economías para poner en marcha motores de crecimiento de más largo plazo y de transformación. Reconocerlas como un limitante en las condiciones para emprender es el paso necesario para establecer la agenda de prioridades para llevar adelante acciones que levanten estas restricciones.

Si bien es posible identificar características comunes en un conjunto de países, no existe una receta única. Los países presentan condiciones específicas que deben ser abordadas de manera especial. Para aprovechar el potencial del índice como herramienta de diagnóstico, se realizó un análisis sobre un país en particular, Argentina, lo que permitió identificar matices en el nivel de desarrollo de las Condiciones para Emprender. De esta manera es posible definir con mayor precisión los aspectos de mayor debilidad sobre los que se debe trabajar para potenciar el sistema en su conjunto. En efecto, si bien existen en Argentina algunos rasgos similares al resto de los países en desarrollo, también presenta características distintivas que operan como una importante ancla para el fortalecimiento de sus Condiciones sistémicas para emprender. Asimismo, cuenta con aspectos de carácter estructural de mayor fortaleza que podrían operar como plataforma de apoyo, distinguiéndose del resto de los países de características similares.

En Argentina las principales fortalezas apenas alcanzan un nivel medio alto con valores entre 50 y 60 puntos. Por una parte, se identificaron fortalezas que van de la mano de condiciones de la demanda y las condiciones culturales, al igual que en el resto de los países en desarrollo. Además, ha alcanzado algunos logros en materia de Educación y de Capital Social que la distinguen del resto de los países, especialmente de América Latina. En estos dos últimos factores Argentina se ubica como un benchmark en la región. No obstante, sigue siendo importante la brecha que la distancia de las mejores condiciones a nivel internacional. En tanto, si bien las principales debilidades coinciden con las que presentan todos los países en desarrollo, a saber, la Estructura Productiva y la Plataforma de CyT, en éstas también presentan condiciones destacadas dentro de la región. No obstante, el Financiamiento es la principal restricción de su sistema, algo similar es la situación en las Políticas y regulaciones. Esto último obliga a poner especial énfasis teniendo en cuenta que países similares han logrado mayores avances en dicha materia, lo que da cuenta del potencial para desarrollar este factor.

Las mejoras relativas que ha logrado Argentina en aspectos de carácter más estructural son una buena noticia que la ubica en un punto de partida mejor que otros países latinoamericanos a la hora de fortalecer sus condiciones para emprender. Además, tomando como referencia los logros que han registrado los países de América latina en aquellos aspectos donde Argentina presenta mayores debilidades, se pueden identificar benchmarks para tomar como modelo a fin de revertir con mayor facilidad aspectos más permeables al cambio en el corto plazo y dar un salto significativo en la región.

Sin embargo, la evolución de la Argentina en el último trienio parece ubicarla lejos de una estrategia para fortalecer las condiciones para emprender. De hecho, dos de sus principales debilidades han tenido a reforzarse, tal es el caso de las políticas y regulaciones y el financiamiento. Además, ha perdido fuerzas en sus dos principales fortalezas, las Condiciones de la demanda y la cultura. No obstante, la buena noticia se da en el plano del capital humano emprendedor y la educación.

En los contextos de los países en desarrollo, la construcción de una masa crítica de empresas dinámicas capaces de transformar la economía es una de las estrategias que les permitirá alcanzar mayores niveles de desarrollo cerrando la brecha con los países más avanzados. En esta tarea la participación del Estado en la promoción de las condiciones para emprender no sólo se limita a acciones específicas de promoción del emprendedorismo, tal como se puede observar en el diagnóstico que permite realizar el ICSEd Prodem, la herramienta propuesta en esta tesis. Tal como se ha identificado existen aspectos de carácter más general que tienen que ver con características más estructurales y de largo plazo de estos países, que es donde encuentran sus principales debilidades y son los que están poniendo un límite al desarrollo de las Condiciones para emprendedor. Esto requiere una mirada integral para poder articular los esfuerzos con otras áreas de apoyo. En este sentido, para expandir el espacio de oportunidades, resulta importante la articulación con políticas de innovación llevando adelante estrategias de innovación abierta en las empresas existentes, que traccionen oportunidades ajustadas a una demanda más exigente. También resulta necesario el desarrollo y fortalecimiento de los centros I+D como generadores de nuevo conocimiento que den origen a una masa crítica de spin off y que a través de su vinculación con el ámbito productivo-empresarial permita la traducción de dicho conocimiento en nuevas empresas. También es necesario el desarrollo del tejido productivo-empresarial, a través de la promoción de clusters y de la integración de las empresas a cadenas globales de valor que permitan aumentar su competitividad y productividad.

Asimismo, para aumentar la masa de emprendedores resulta clave el desarrollo de políticas de educación que mejoren la calidad y promuevan un acceso más igualitario a niveles de educación superior, así como también que se articulen con políticas más específicas de promoción de la educación emprendedora en los diferentes niveles de educación.

Por otra parte, es importante transformar a los factores que inciden sobre el proceso emprendedor en elementos facilitadores del mismo. En este sentido, fortalecer el Capital Social es clave en tanto que permite la comunicación y articulación entre los diferentes actores de la sociedad, sean emprendedores e instituciones, generando una sinergia positiva y potenciando las iniciativas realizadas. El fortalecimiento de los actores del Ecosistema Emprendedor y el desarrollo de ámbitos comunes de vinculación es clave en este sentido.

Todo lo anterior debe estar articulado con políticas específicas de emprendimientos que fortalezcan y sostengan la cultura emprendedora y que revierta las debilidades presentes en los factores de formación del capital humano emprendedor y en la oferta de financiamiento ajustada a las necesidades de las nuevas empresas. Si bien los Gobiernos han venido trabajando en ello, queda mucho por recorrer. Esto debe darse tanto términos de mayor compromiso de los Gobiernos en la promoción del emprendedorismo y en el desarrollo de una diversidad de

programas de promoción de las nuevas empresas dinámicas, así como también en la adecuación de un entorno regulatorio que atienda las necesidades específicas de las mismas.

En suma, el ÍCSEd Prodem se presenta como una herramienta de utilidad que brinda una mirada más amplia y abarcativa tanto de los aspectos estrechamente vinculados al proceso de creación de empresas, como aquellos otros de carácter más estructural y de largo plazo. Estos últimos, condicionan al proceso de emprendimiento, a los emprendedores, a las oportunidades y los puentes entre ambos. El ÍCSEd-Prodem permite realizar un análisis comparativo entre diferentes grupos de países identificando similitudes y diferencias, así como también casos particulares detectando fortalezas y debilidades y el potencial desarrollo de las mismas a partir de una agenda de trabajo específica. Asimismo, ofrece la posibilidad de realizar análisis comparativos tomando como referencia a aquellos países que han logrado ciertos avances en determinados aspectos dentro de un grupo de países de características similares, o bien a los que ofrecen benchmarks a nivel regional e internacional.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acs, Z. J. y Kallas, K. (2008). State of literature on small-to medium-sized enterprises and entrepreneurship in low-income communities. In *Entrepreneurship in emerging domestic markets* (pp. 21-45). Springer US.
- Acs, Z. J. y Szerb, L. (2009). Gearing up to measure entrepreneurship in a global economy. Mimeo, Faculty of Business and Economics, University of Pecs.
- Acs, Z. J. y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Acs, Z. J., Armington, C. y Zhang, T. (2007). The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86(3), 367-391.
- Ács, Z. J., Autio, E. y Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476-494.
- Ács, Z. J., Autio, E. y Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476-494.
- Acs, Z. J., Desai, S. y Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219-234.
- Acs, Z. J., Desai, S. y Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small business economics*, 31(3), 219-234.
- Acs, Z. y Armington, C. (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional Studies*, 38(8), 911-927.
- Acs, Z., Autio, E. y Szerb, L. (2012). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. Available at SSRN 2008160.
- Adler, P. S. y Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of management review*, 27(1), 17-40.
- Ahmad, N. y Hoffmann, A. (2008). A framework for addressing and measuring entrepreneurship.
- Ahmad, N. y Seymour, R. (2008). Defining entrepreneurial activity: Definitions supporting frameworks for data collection.
- Arando, S., Peña, I. y Verheul, I. (2009). Market entry of firms with different legal forms: an empirical test of the influence of institutional factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(1), 77-95.

- Arboleda, P., Dassel, K. y Grogan, C. J. (2009). Paths to Prosperity Promoting entrepreneurship in the 21ST century. Monitor Group
- Armington C. y Acs Z (2002) The determinants of regional variation in new firm formation. *Reg Stud* 36(1):33–45
- Armour, J. y Cumming, D. (2008). Bankruptcy law and entrepreneurship. *American Law and Economics Review*, 10(2), 303-350.
- Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2007). The Theory of Knowledge Spillover Entrepreneurship*. *Journal of Management Studies*, 44(7), 1242-1254.
- Audretsch, D. B. y Thurik, R. (2001). Linking entrepreneurship to growth (No. 2001/2). OECD Publishing.
- Audretsch, D. B., Falck, O., Feldman, M. P. y Heblich, S. (2012). Local entrepreneurship in context. *Regional Studies*, 46(3), 379-389.
- Audretsch, D. B., Grilo, I. y Thurik, A. R. (Eds.). (2007). Handbook of research on entrepreneurship policy. Edward Elgar Publishing.
- Audretsch, D. y Keilbach, M., 2004, 'Entrepreneurship Capital and Economic Performance', *Regional Studies* 38.8, 949-959
- Avanzini, D. (2009). Designing composite entrepreneurship indicators: an application using consensus PCA. *Entrepreneurship and Economic Development: Designing composite entrepreneurship indicators*
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). Small vs. young firms across the world: contribution to employment, job creation, and growth. *World Bank Policy Research Working Paper*, (5631).
- Bamford, C. E., Dean, T. J. y McDougall, P. P. (2000). An examination of the impact of initial founding conditions and decisions upon the performance of new bank start-ups. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 253-277.
- Baptista, R. y Mendonça, J. (2010). Proximity to knowledge sources and the location of knowledge-based start-ups. *The Annals of Regional Science*, 45(1), 5-29.
- Begley, T. M. y Tan, W. L. (2001). The socio-cultural environment for entrepreneurship: A comparison between East Asian and Anglo-Saxon countries. *Journal of international business studies*, 537-553.
- Bellu, R. R. y Sherman, H. (1995). Predicting firm success from task motivation and attributional style: A longitudinal study. *Entrepreneurship y Regional Development*, 7(4), 349-364.
- Bernier, L. (2014). Public enterprises as policy instruments: the importance of public entrepreneurship. *Journal of Economic Policy Reform*, 17(3), 253-266.

- Beugelsdijk, S. y Noorderhaven, N. (2004). Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions. *The Annals of Regional Science*, 38(2), 199-218.
- Birch, D. L. (1989). Change, innovation, and job generation. *Journal of Labor Research*, 10(1), 33-38.
- Bonaccorsi, A., Colombo, M. G., Guerini, M. y Rossi-Lamastra, C. (2013). University specialization and new firm creation across industries. *Small Business Economics*, 41(4), 837-863.
- Bosma, N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras A. y Levie, J. (2008): *Global Entrepreneurship monitor - Executive Report*. Babson y Universidad del Desarrollo
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models, *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 410-42
- Bowen, H. P. y De Clercq, D. (2007). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747-767.
- Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D. B. y Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34(2), 105-125.
- Capelleras, J. L., Mole, K. F., Greene, F. J. y Storey, D. J. (2007). Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 688-704.
- Carree, M. A. y Thurik, A. R. (2003). The impact of entrepreneurship on economic growth. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 437-471). Springer US.
- "Carree, M. y Thurik, R. (2006). Understanding the role of entrepreneurship for economic growth. In M.A. Carree y A.R. Thurik (eds.), *The Handbook Entrepreneurship and Economic Growth*. Cheltenham, UK y Northampton, MA, US: Edward Elgar Publishing
- Carsrud, A. y Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know?. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9-26.
- Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261-283.
- Chandler, G. N. y Hanks, S. H. (1994). Market attractiveness, resource-based capabilities, venture strategies, and venture performance. *Journal of business venturing*, 9(4), 331-349.
- Colombo, M. G. y Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. *Research policy*, 34(6), 795-816.
- Colombo, M. G. y Grilli, L. (2007). Funding gaps? Access to bank loans by high-tech start-ups. *Small Business Economics*, 29(1-2), 25-46.

- Cooper A., Gimeno-Gascon F.J. y Woo C. Y (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance *Journal of Business Venturing* Volume 9, Issue 5, Pages 371–395
- Cooper, A. C. y Dunkelberg, W. C. (1986). Entrepreneurship and paths to business ownership. *Strategic management journal*, 7(1), 53-68.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. y Woo, C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of business venturing*, 9(5), 371-395.
- Covin, J. G. y Miller, D. (2014). International entrepreneurial orientation: conceptual considerations, research themes, measurement issues, and future research directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 11-44.
- Daunfeldt, S. O., Elert, N., & Johansson, D. (2010). The economic contribution of high-growth firms: Do definitions matter. *Ratio working papers*, 151, 1-20.
- Davidsson, P. y Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic psychology*, 18(2), 179-199.
- Davidsson, P., Achtenhagen, L. y Naldi, L. (2007). What do we know about small firm growth?. In *The life cycle of entrepreneurial ventures* (pp. 361-398). Springer US.
- De Clercq, D., Honig, B. y Martin, B. (2012). The roles of learning orientation and passion for work in the formation of entrepreneurial intention. *International Small Business Journal*.
- De Clercq, D., Lim, D. S. y Oh, C. H. (2013). Individual-level resources and new business activity: The contingent role of institutional context. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 303-330.
- Dejardin, M. (2000). Entrepreneurship and economic growth: An obvious conjunction. The Institute for Development Strategies, Indiana University, <http://econwpa.wstl.edu/eps/dev/papers/0110/0110010.pdf>.
- Delmar, F. y Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship y regional development*, 12(1), 1-23.
- Di Gregorio, D. y Shane, S. (2003). Why do some universities generate more start-ups than others?. *Research policy*, 32(2), 209-227.
- Dick, J. M., Hussinger, K., Blumberg, B. y Hagedoorn, J. (2013). Is success hereditary? Evidence on the performance of spawned ventures. *Small Business Economics*, 40(4), 911-931.
- Doepke, M. y Zilibotti, F. (2005). Social class and the spirit of capitalism. *Journal of the European Economic Association*, 3(2-3), 516-524.
- Doms, M., Lewis, E. y Robb, A. (2010). Local labor force education, new business characteristics, and firm performance. *Journal of Urban Economics*, 67(1), 61-77.

- Douglas, E. J. (2013). Reconstructing entrepreneurial intentions to identify predisposition for growth. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 633-651.
- Easterly, W. (2001). The middle class consensus and economic development. *Journal of economic growth*, 6(4), 317-335.
- Edmiston, K. D. (2008). Entrepreneurship in Low and Moderate Income Communities. In *Entrepreneurship in Emerging Domestic Markets* (pp. 1-8). Springer US.
- Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C. y Terra, B. R. C. (2000). The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research policy*, 29(2), 313-330.
- FakhrELDin, H., Skoko, H. y Cheraghi, M. (2013). The effect of national culture on entrepreneurs' networks: a comparison of the MENA region and Denmark. *International Journal of Business and Globalisation*, 11(4), 353-366.
- Falkenhall, B. y Junkka, F. (2009). High-growth Firms in Sweden 1997-2007. Characteristics and development patterns, The Swedish Agency for Growth Policy Analysis, Stockholm.
- Fayolle, A., Liñán, F. y Moriano, J. A. (2014). Beyond entrepreneurial intentions: values and motivations in entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 679-689.
- Fretschner, M. y Weber, S. (2013). Measuring and understanding the effects of entrepreneurial awareness education. *Journal of small business management*, 51(3), 410-428.
- Freytag, A. y Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. *Journal of evolutionary Economics*, 17(2), 117-131.
- Fritsch M. and Falck O. (2007) New business formation by industry over space and time: a multidimensional analysis, *Regional Studies* 41, 1–16.
- Fritsch, M. y Falck, O. (2007) 'New Business Formation by Industry over Space and Time: A Multidimensional Analysis', *Regional Studies*, Vol. 41.2, 157-172
- Fritsch, M. y Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38(8), 961-975.
- Foster, L., Haltiwanger, J., & Syverson, C. (2008). Reallocation, firm turnover, and efficiency: Selection on productivity or profitability?. *The American Economic Review*, 98(1), 394-425.
- Glävan, B. (2007). Entrepreneurship, externalities and development: An austrian critique of the hausmann-rodrik new argument for industrial policy. *New Perspectives on Political Economy*, 3(1), 105-121.
- Gartner, W. B., Frid, C. J. y Alexander, J. C. (2012). Financing the emerging firm. *Small Business Economics*, 39(3), 745-761

- Gibb, A. y Hannon, P. (2005). Towards the entrepreneurial university. Policy Paper, 3.
- Gompers, P. P. A. y Lerner, J. (2004). The venture capital cycle. MIT press.
- Gompers, P. y Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168.
- Greve, A. y Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(1), 1-22.
- Groh, A. P. y von Liechtenstein, H. (2009). How attractive is central Eastern Europe for risk capital investors?. *Journal of International Money and Finance*, 28(4), 625-647.
- Gupta, P. D., Guha, S. y Krishnaswami, S. S. (2013). Firm growth and its determinants. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2(1), 1-14.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Kulick, R., & Miranda, J. (2016). High Growth Young Firms: Contribution to Job, Output, and Productivity Growth. In *Measuring Entrepreneurial*
- Hausmann, Ricardo and Rodrick, Dani. 2003. "Economic Development as Self-Discovery". *Journal of Development Economics* 72(2): 603-633
- Hausmann, Ricardo and Rodrik, Dani. 2005. "It Is Not How Much But What You Export That Matters". Working Paper. November. Harvard University.
- Henrekson, M. y Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244.
- Henrekson, M. y Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244.
- Herrero, C, Martínez, R, Villar, A (2010) Multidimensional social evaluation: an application to the measurement of human development. *Review of Income and Wealth* Volume 56, Issue 3, pages 483-49.
- Herrero, C., Martínez, R. y Villar, A. (2010). Improving the measurement of Human Development. United Nations Development Programme.
- Hessels, J., Van Gelderen, M. y Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly journal of Austrian economics*, 1(2), 45-62.
- Honig, B. y Davidsson, P. (2000, August). The Role of Social and Human Capital among nascent entrepreneurs. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2000, No. 1, pp. B1-B6). Academy of Management.

- Hormiga, E., Batista-Canino, R. M. y Sánchez-Medina, A. (2011). The Impact of Relational Capital on the Success of New Business Start-Ups. *Journal of Small Business Management*, 49(4), 617-638.
- Hughes, A. (2003). Knowledge transfer, entrepreneurship and economic growth: Some reflections and implications for policy in the Netherlands. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge.
- Hülsbeck, M. y Pickavé, E. N. (2012). Regional knowledge production as determinant of high-technology entrepreneurship: empirical evidence for Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-18.
- Hurst, E. y Lusardi, A. (2004). Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of political Economy*, 112(2), 319-347.
- Johannisson, B. (2000). Networking and entrepreneurial growth. *Handbook of entrepreneurship*, 368-386.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Moori Koenig, V. (2004). Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional.
- Kantis, H. (2010). Aportes para el diseño de políticas integrales de desarrollo emprendedor en América Latina. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantis, H., Federico, J. y Rotondo, S. Rojo Brizuela, S. y Ducaroff, S. 2011. "Radiografía de las nuevas empresas de rápido crecimiento en la Argentina". *Boletín Informativo Techint*, (335).
- Kantis, H. y Federico, J. (2012), *Entrepreneurship policy in Latin America: Trends and challenges*, en R. Balckburn y M. Schaper (2012), *Government, SMEs and Entrepreneurship Development*, Ashgate Publishing Limited.
- Kitching, J., Hart, M. y Wilson, N. (2013). Burden or benefit? Regulation as a dynamic influence on small business performance. *International small business journal*, 0266242613493454.
- Klugman, J; Rodríguez, F y Choi, H (2011) *The HDI 2010: New Controversies, Old Critiques* Human Development Research Paper 2011/01
- Kolvereid, L. y BULLVAG, E. (1996). Growth intentions and actual growth: The impact of entrepreneurial choice. *Journal of Enterprising Culture*, 4(01), 1-17.
- Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 577-598.
- Kuratko, D. F., Hornsby, J. S. y Naffziger, D. W. (1997). An examination of owner's goals in sustaining entrepreneurship. *Journal of small business management*, 35(1), 24.

- Lafuente, E. M. y Vaillant, Y. (2013). Age driven influence of role-models on entrepreneurship in a transition economy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 181-203.
- Leibenstein, H. (1978). *General X-Efficiency Theory and Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Lumpkin, G. T. y Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- Mamede, R. R. y Davidsson, P. (2004). Entrepreneurship and Economic Development: How Can Entrepreneurial Activity Contribute to Wealth Distribution. In III ICERLA–International Conference on Entrepreneurship Research in Latin America, Rio de Janeiro, November (pp. 11-13).
- Martin, B. C., McNally, J. J. y Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- Mason, C. M. y Harrison, R. T. (2008). Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources. *Venture Capital*, 10(4), 309-330.
- McClelland, D. (1961) *The Achieving Society*. D. Van Nostrand, Princeton, NJ.
- Naudé, W. (2008). Entrepreneurship in economic development (No. 2008/20). Research Paper, UNU-WIDER, United Nations University (UNU).
- Naudé, W. (2010). Promoting entrepreneurship in developing countries: Policy challenges. *United Nations University Policy Brief*, 4.
- Naudé, W. (2011). Entrepreneurship and Economic Development: An Introduction. In *Entrepreneurship and Economic Development* (pp. 3-17). Palgrave Macmillan UK.
- Naudé, W. A. (Ed.). (2010). *Entrepreneurship and economic development*. Palgrave Macmillan.
- Newbert, S. L., Tornikoski, E. T. y Quigley, N. R. (2013). Exploring the evolution of supporter networks in the creation of new organizations. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 281-298.
- Nightingale, P., & Coad, A. (2013). Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, dtt057.
- Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*, 136(3-4), 269-282.
- OCDE (2008), *Handbook on constructing composite indicator. Methodology and user guide*

- O'shea, R. P., Allen, T. J., Chevalier, A. y Roche, F. (2005). Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of US universities. *Research policy*, 34(7), 994-1009.
- Oviedo, H. C., & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista colombiana de psiquiatría*, 34(4), 572-580.
- Paul, S., Whittam, G. y Wyper, J. (2007). The pecking order hypothesis: does it apply to start-up firms?. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(1), 8-21.
- Perkmann, M., Tartari, V., McKelvey, M., Autio, E., Broström, A., D'Este, P., y Krabel, S. (2013). Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university–industry relations. *Research Policy*, 42(2), 423-442.
- Peterman, N.E. y Kennedy, J. (2003). “Enterprise Education: influencing students’ perceptions of entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28 (2), pp. 129-144"
- Pittaway, L. y Cope, J. (2007). Entrepreneurship Education A Systematic Review of the Evidence. *International Small Business Journal*, 25(5), 479-510.
- Porter, M. y Spriggs, M. (2013). Informal private equity investment networks: the role of the nexus angel. *The Journal of Private Equity*, 16(3), 48.
- Powell, B. y Rodet, C. S., (2012). “Praise and Profits: Cultural and Institutional Determinants of Entrepreneurship”. *The Journal of Private Enterprise* 27(2), 19–42
- Reynolds, P., Hay M. y Camp, M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor 1999 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center, London Business School
- Saisana y Philippas (2012): *Sustainable Society Index (SSI): Taking Societies' Pulse Along Social, Environmental and Economic Issues*. Publications Office,
- Schmitz Jr, J. A. (1989). Imitation, entrepreneurship, and long-run growth. *Journal of political economy*, 721-739.
- Schreyer, P. (2000). High-growth firms and employment.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Socialism, capitalism and democracy*. Harper and Brothers.
- Sedov, V; Schriber, U; Pinelli, M (2013): *The power of three: Together, governments, entrepreneurs and corporations can spur growth across the G20*. The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013. EY y Young y G20 Young Entrepreneur Alliance
- Shapiro, A. y Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 72-90.
- Sorensen, J. y Chang, P. (2006). Determinants of successful entrepreneurship: A review of the recent literature. Available at SSRN 1244663

- Soto, H. y Schuschny, A. R. (2009). Guía metodológica: diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible.
- Stevenson, H. H. y Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic management journal*, 11(5), 17-27
- Stevenson, L., & Lundström, A. (2007). Dressing the emperor: the fabric of entrepreneurship policy. *Handbook of research on entrepreneurship policy*, 94-129.
- Urbano, D. y Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703-716.
- Van Auken, H., Fry, F. L. y Stephens, P. (2006). The influence of role models on entrepreneurial intentions. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(02), 157-167.
- Van Stel, A., Carree, M. y Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, 24(3), 311-321.
- Van Stel, A., Storey, D. J. y Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 171-186.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D. y Thurik, R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison*, 11-81.
- Vivarelli, M. (2014). The middle income trap: a way out based on technological and structural change. *Economic Change and Restructuring*, 1-35.
- Wennberg, K., Pathak, S. y Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship y Regional Development*, 25(9-10), 756-780.
- Wennekers, S. y Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R. y Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309.
- Wiklund, J. y Shepherd, D. (2003). Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic management journal*, 24(13), 1307-1314.
- Wiklund, J. y Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of business venturing*, 20(1), 71-91.
- Winborg, J. y Landström, H. (2001). Financial bootstrapping in small businesses: examining small business managers' resource acquisition behaviors. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 235-254.

Witt, P. (2004). Entrepreneurs' networks and the success of start-ups. *Entrepreneurship y Regional Development*, 16(5), 391-412.

Zhao, H., Seibert, S. E. y Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(2), 381-404.

Zhongfeng, S., Xie, E. y Li, Y. (2011). Entrepreneurial Orientation and Firm performance in New ventures and established firm. *Journal of Small Business Management* 49(4), 558-577