

**Factores que afectan el emprendedurismo en Argentina comparados con
Brasil, Chile y Uruguay.**

Alumno: Luis Sebastián Cao

Tutor: Daniel Serrot

Año: 2021

Lugar: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mi mujer, Nancy, a mi familia, a mis amigos y compañeros de maestría, todos quienes de una u otra forma me alentaron para escribir este trabajo de tesis de maestría. Quiero a agradecer también a Carlos Loisi, Graciela Villarruel y Vanessa Welsh por el todo el apoyo que absolutamente siempre y en todo momento nos han brindado a quienes pasamos por la maestría. Finalmente, quiero expresar mi total agradecimiento a Daniel Serrot, referente en emprendedurismo e innovación, que tuteló este trabajo, y que sin su guía no hubiese podido alcanzar un buen final.

RESUMEN

En las últimas décadas, las investigaciones económicas y de las ciencias de la administración, se han focalizado en el importante rol que juega la actividad emprendedora en el desarrollo económico de un país. “Cualquiera sea la contribución específica, el amplio consenso es que el emprendedurismo importa”. Ya son varios los proyectos y esfuerzos internacionales que tratan de describir y medir la multiplicidad de factores que inciden de una forma u otra sobre el emprendedurismo y, por lo tanto, sobre el crecimiento económico. Así nacen, por ejemplo, en 1997 el Monitor Global de Emprendedurismo (GEM) con el objetivo de estudiar la compleja relación entre emprendedurismo y crecimiento económico, y en 2008, el Índice Global de Emprendedurismo (GEI), para estudiar los factores que llevan a un crecimiento económico sustentable y a la creación de empleos.

Si bien los resultados de las investigaciones, muchas de las cuales han sido posibles gracias a los datos suministrados por proyectos como el GEM, evidencian que la actividad emprendedora, sobre todo de aquella ligada a la innovación, es fundamental para explicar el crecimiento económico, cuando se analizan los datos para Argentina, en recesión económica desde el año 2011, se observa que tiene un crecimiento neto de unas 3 mil empresas (0,58%) entre 2009 y 2018, y sólo en 2019, el resultado fue una caída neta de casi doce mil empresas¹. A pesar de contar con importantes políticas públicas y programas que propician de forma activa el emprendedurismo, y aun contando con destacado talento emprendedor, comparada principalmente con algunos de sus países vecinos, Argentina presenta de forma consistente, la menor Tasa de Actividad Emprendedora.

Es así como se ha propuesto investigar el desarrollo de algunos de los factores institucionales que inciden de forma particularmente importante en el emprendedurismo. Las instituciones son las reglas del juego para las interacciones políticas, económicas y sociales, cuyo mayor rol es el de reducir la incertidumbre en una sociedad, para favorecer los intercambios complejos, generando así un ambiente propicio para el desarrollo económico. Se encuentra que a lo largo de la década comprendida entre 2009 y 2018, Argentina presenta de manera casi sistemática y persistente, los peores valores de calidad institucional examinados, respecto de los países vecinos y de *benchmarks* internacionales en materia de emprendedurismo, seleccionados.

¹ Cálculos en base a datos del Ministerio de Producción y del Sistema Integrado Previsional Argentino.

PALABRAS CLAVE

Emprendedurismo, actividad emprendedora, instituciones, factores institucionales, desarrollo económico.

CONTENIDO

| | | |
|------|---|----|
| I. | INTRODUCCIÓN..... | 7 |
| II. | OBJETIVOS, ALCANCE Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN..... | 15 |
| III. | DESARROLLO DE LA TESIS..... | 19 |
| 1. | DINERO, CRÉDITO Y ESTABILIDAD ECONÓMICA..... | 19 |
| 1.1. | ESTABILIDAD ECONÓMICA..... | 20 |
| 1.2. | ACCESO AL CRÉDITO..... | 24 |
| 1.3. | CONCLUSIONES AL CAPÍTULO..... | 28 |
| 2. | CARGA FISCAL Y REGULATORIA..... | 29 |
| 2.1. | IMPUESTOS Y CARGAS SOCIALES..... | 30 |
| 2.2. | REGULACIONES..... | 33 |
| 2.3. | RELACIONES LABORALES Y SINDICALES..... | 36 |
| 2.4. | INFORMALIDAD..... | 37 |
| 2.5. | CONCLUSIONES AL CAPÍTULO..... | 39 |
| 3. | SISTEMA LEGAL, SEGURIDAD JURÍDICA Y CORRUPCIÓN..... | 40 |
| 3.1. | SEGURIDAD JURÍDICA..... | 41 |
| 3.2. | CORRUPCIÓN..... | 44 |
| 3.3. | CONCLUSIONES AL CAPÍTULO..... | 48 |
| 4. | MEJORES PRÁCTICAS..... | 50 |
| 4.1. | ESTONIA, EL TIGRE BÁLTICO..... | 50 |
| 4.2. | ISRAEL, UNA NACIÓN <i>STARTUP</i> | 52 |
| 4.3. | INDICADORES COMPARADOS..... | 56 |
| 4.4. | CONCLUSIONES AL CAPÍTULO..... | 62 |
| IV. | CONSIDERACIONES FINALES..... | 63 |
| V. | CONCLUSIONES..... | 67 |
| | BIBLIOGRAFÍA..... | 68 |
| | ANEXO ESTADÍSTICO..... | 76 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1. Evolución cantidad de empresas, aperturas y cierres..... | 12 |
| Figura 2. Evolución TEA. | 13 |
| Figura 3. Evolución porcentaje TEA por necesidad y por oportunidad..... | 13 |
| Figura 4. Evolución densidad de nuevas empresas..... | 14 |
| Figura 5. Evolución inflación, como deflactor del PBI..... | 23 |
| Figura 6. Evolución calificación robustez monetaria..... | 24 |
| Figura 7. Evolución disponibilidad capital de riesgo. | 26 |
| Figura 8. Acuerdos cerrados de capital emprendedor y privado..... | 27 |
| Figura 9. Evolución acceso financiamiento emprendedor..... | 28 |
| Figura 10. Evolución tasa total de impuestos y contribuciones fiscales..... | 32 |
| Figura 11. Evolución cantidad horas necesarias para cumplir obligaciones fiscales..... | 33 |
| Figura 12. Evolución cantidad procedimientos regulatorios y días para emprender..... | 35 |
| Figura 13. Evolución índice libertad laboral..... | 37 |
| Figura 14. Tamaño economía informal sobre PBI..... | 38 |
| Figura 15. Empleo informal sobre empleo total..... | 39 |
| Figura 16. Evolución calificación sistema legal y derechos de propiedad..... | 42 |
| Figura 17. Evolución indicadores independencia judicial y derechos de propiedad..... | 43 |
| Figura 18. Evolución calificación respeto a los derechos de propiedad..... | 44 |
| Figura 19. Evolución índice corrupción percibida..... | 46 |
| Figura 20. Evolución índice control de la corrupción..... | 47 |
| Figura 21. Evolución cumplimiento regulaciones sin influencia indebida..... | 48 |
| Figura 22. Evolución PBI per cápita comparado..... | 52 |
| Figura 23. Evolución PBI per cápita – Base 100: 1985..... | 56 |
| Figura 24. Tasa actividad emprendedora en etapa temprana..... | 57 |
| Figura 25. Densidad nuevas empresas..... | 57 |
| Figura 26. Inflación y calificación robustez monetaria..... | 58 |
| Figura 27. Disponibilidad de financiamiento..... | 58 |
| Figura 28. Carga fiscal, regulatoria y economía informal..... | 59 |
| Figura 29. Procedimientos y días para emprender..... | 59 |
| Figura 30. Flexibilidad e informalidad laboral..... | 60 |
| Figura 31. Sistema legal, derechos de propiedad e independencia judicial..... | 60 |
| Figura 32. Transparencia y control de la corrupción..... | 61 |
| Figura 33. Evolución PBI per cápita – Base 100: 1985..... | 61 |
| Figura 34. Condiciones del ecosistema emprendedor..... | 64 |

I. INTRODUCCIÓN

I.1. LA IMPORTANCIA DEL EMPRENDEDURISMO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

“El Emprendedurismo y la innovación son centrales para el proceso creativo en la economía y para promover el crecimiento, incrementar la productividad y crear empleos. Los emprendedores perciben las oportunidades y toman riesgos frente a la incertidumbre, para abrir nuevos mercados, diseñar productos y desarrollar procesos innovativos.” Así, establecía un reporte presentado al Parlamento del Reino Unido, en diciembre de 1998, por la Secretaría de Estado para el Comercio y la Industria ², reporte que contenía un programa de gobierno a 10 años, que permitiera al Reino Unido cerrar la brecha de performance productiva, con sus principales competidores (Trade and Industry Committee, 2004).

Pero para encontrar las primeras referencias a la importancia del emprendedurismo, es necesario remontarse al siglo XVIII. Richard Cantillon (1680s - 1734), en su “Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General” (1730, 2010), publicado por primera vez en 1755, dos décadas después de su muerte, fue quien acuñara la palabra emprendedor, y el primero en describir el rol de éste en el sistema económico. Si bien la figura del emprendedor es mencionada a lo largo de toda la obra, le es dedicado un capítulo entero (XIII) donde se especifica la importancia de los emprendedores en el flujo de mercaderías, entre los pueblos rurales y las ciudades, a quienes distingue de los terratenientes y trabajadores que contaban con ingresos fijos, y en este sentido, los riesgos que corrían los emprendedores por la incertidumbre que enfrentan en el mercado, dado el desconocimiento del nivel de la oferta (competencia) y de la demanda, y cómo forman así, parte esencial del proceso de libre establecimiento de precios (pp. 44-47).

Años más tarde, Jean-Baptiste Say (1767 - 1832), a quien se le atribuye la definición de emprendedor como: “aquel que quita recursos económicos de un área de baja productividad y retorno, y los dirige hacia áreas de alta productividad y retorno” (The Economist, 2009), publicaba en 1803 su “Tratado en Política Económica” (1803, 1971). En él describe la función del emprendedor como la de aplicar el conocimiento adquirido para la creación de productos de consumo, actuando también como un nexo entre los productores entre sí, como entre éstos y los consumidores, dirigiendo así la producción. Es así, que el emprendedor debe estimar acertadamente la demanda probable y los medios de producción, no sin riesgo de falla. Para Say, el emprendedor ³ “debe poseer el arte de la superintendencia y la administración” (pp. 330-331).

² Our Competitive Future: Building the Knowledge Driven Economy.

³ La traducción al inglés de su obra, utiliza la palabra “aventurero” para la palabra francesa “*entrepreneur*”.

Sin embargo, no fue hasta 1911, cuando Joseph A. Schumpeter (1883 - 1950) especificara la verdadera importancia del emprendedor para el desarrollo económico, en particular del sistema capitalista, en su libro *Teoría del Desarrollo Económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Lord Robbins (1898 - 1984) resume la concepción de Schumpeter, quien concibe la esencia del desarrollo económico como la ruptura de los patrones de las relaciones económicas, y pone al emprendedor como agente de cambio, que, sostenido por la elasticidad del sistema de dinero y crédito, es capaz de quitar factores de producción de su uso normal y recombinarlos de nuevas formas (Robbins, 1968, p. 16).

En 1942, Schumpeter (1942, 2014), describe la importancia que tienen los emprendedores para el desarrollo económico en la sociedad capitalista. Establece que la función del emprendedor es revolucionar los patrones de producción a través de la explotación de invenciones o nuevas posibilidades tecnológicas para producir nuevos bienes, o existentes, pero de nuevas formas, dando lugar a ciclos de crecimiento económico y de recesión, producto del impacto desequilibrante de los nuevos productos y métodos (p. 202). En este sentido, los emprendedores son artífices del proceso de “destrucción creativa”, término que popularizado por el autor y que resulta una característica esencial del sistema capitalista.

Así, Drucker (1985, 1996), establece que “la innovación es la herramienta específica de los emprendedores, los medios para explotar el cambio como una oportunidad para un negocio o servicio diferentes” (p. 20).

La importancia que tienen los emprendedores para la escuela austríaca de economía es explicada por Israel Kirzner (1997). El emprendedor cumple un rol fundamental para los procesos de mercado y para la teoría de equilibrio dinámico. El emprendedor opera para cambiar los precios y las condiciones. El emprendedor es quien dirige el proceso de continuo cambio del mercado. Donde hay escasez, el emprendedor detecta oportunidades, las que son señaladas por el incremento en los precios, de retorno, a través de la expansión de la oferta, mediante incrementos en la producción. En definitiva, el emprendedor alerta, descubre oportunidades creadas por errores de otros previos emprendedores (p. 70).

Otro economista de la escuela austríaca, Jesús Huerta de Soto (1998, 2012) destaca la importancia de los emprendedores para la coordinación intertemporal de los recursos económicos, donde la creatividad y el sentido de alerta del emprendedor da lugar a un proceso de mercado que establece el precio de mercado para los bienes presentes respecto de los bienes futuros, siendo este valor la tasa de interés. En este sentido, observa, los emprendedores constantemente descubren oportunidades de negocio en el mercado, a través de una nueva combinación de los bienes de capital, que ha sido subvaluado respecto del precio de mercado que estiman podrán conseguir por los bienes que producirán. Son

los emprendedores, en un continuo proceso de compra y venta, de recombinaciones de capital y producción de nuevos bienes de consumo, parte de una compleja y dinámica estructura productiva que tiende a expandirse horizontal y verticalmente (p. 254).

Así, Huerta de Soto pone el foco en la dinámica productiva que impulsa el emprendedurismo en un sistema de libre mercado, y como contribuye a la determinación de la tasa de interés de mercado a través de la coordinación intertemporal, pero es importante resaltar que dicha dinámica de recombinaciones de capital no es otro concepto que el de innovación.

Más recientemente, Ács, Szerb, y Autio (2016) establecen que en una combinación de innovación y emprendedurismo recae la solución a la creación de mil millones de empleos en el mundo en vías de desarrollo (p. 1). Los autores del Índice de Emprendedurismo Global (GEI)⁴, índice que surgió para estudiar los factores que llevan a un crecimiento económico sustentable y a la creación de empleos (The Global Entrepreneurship and Development Institute [GED]), afirman que las investigaciones en materia de crecimiento económico de los últimos 30 años indican fuertemente, que la veloz creación de empleos proviene de empresas de rápido crecimiento, y que, dichas compañías normalmente sirven a nuevos nichos de mercado, ofreciendo nuevos productos, servicios o procesos que tienen pocos competidores y sustitutos (Ács, Szerb, & Autio, 2016, p. 1).

“El emprendedurismo es un impulsor esencial de la salud y riqueza de una sociedad, y un formidable motor del crecimiento económico. Promueve la innovación, la productividad y la creación de empleos” (Bosma, et al., 2020, p. 13). “Cualquiera sea la contribución específica, el amplio consenso es que el emprendedurismo importa” (Ács, Autio, & Szerb, 2014).

Si bien a veces resulta más notorio el aporte que hacen a la economía las grandes empresas, e incluso las medianas, no hay que perder de vista que todas fueron pequeños emprendimientos en sus orígenes.

Al momento de escribir esta tesis de maestría es noticia la capitalización de mercado que ha alcanzado Mercado Libre, superior a los USD 40.000 millones, 23 veces superior al valor de mercado de YPF (Yosovitch, 2020), pero Mercado Libre nació hace unos 21 años, en 1999 con una inversión de USD 8 millones alcanzada en 2 ruedas de financiación (Destino Negocio, 2015).

⁴ *Global Entrepreneurship Index* por sus siglas en inglés. Hasta 2015, año en que se redefinió la metodología, fue llamado Índice Global de Emprendedurismo y Desarrollo (Ács, Szerb, & Autio, 2016).

I.2. EVIDENCIA EMPÍRICA

En cuanto a la evidencia del impacto en el desarrollo económico que tiene la actividad emprendedora, varios estudios han utilizado los datos del proyecto GEM ⁵, arribando a similares conclusiones a lo largo de los años.

Unos de los primeros intentos por relacionar el crecimiento económico con el nivel de emprendedurismo, corresponde a Stel, Carree y Thurik (2005), en su trabajo “El efecto de la actividad emprendedora en el crecimiento nacional económico”.

Para 36 países listados en el GEM en el año 2002, encontraron que el efecto de la Actividad Total Emprendedora (TEA) ⁶ era significativamente positivo, en términos estadísticos, en el crecimiento económico de aquellos países relativamente ricos, cuyos PBI per cápita, eran superiores a USD 20.000, mientras que el efecto de dicha actividad era significativamente negativo, en países relativamente pobres (pp. 16-18).

Para los autores, si bien los resultados deben interpretarse con cuidado, dado lo bajo de la muestra y el corto periodo de tiempo analizado, teorizan que la correlación negativa en economías en vías de desarrollo puede encontrar explicación entre otras causas mencionadas, en la presencia de emprendedores “marginales”, o dueños de pequeños negocios, quienes posiblemente podrían ser mas productivos como empleados en grandes empresas, mientras que en países desarrollados el emprendedurismo se encontraría sobre todo asociado a la innovación en nuevos sectores.

Para el periodo 2004-2011, Doran, McCarthy y O’Connor (2018) analizaron sobre 55 países capturados en el GEM, si diferentes niveles de emprendedurismo podían explicar el crecimiento económico. Encontraron evidencia significativa de que la “actitud emprendedora” era positiva para explicar el crecimiento en economías de alto ingresos, de acuerdo con la clasificación que realiza en el Banco Mundial (WBG - How does the World Bank classify countries?), pero no así para las economías de medianos y bajos ingresos (pp. 9-10).

Las variables que sostienen la actitud emprendedora refieren a la percepción de intención emprendedora, la capacidad para iniciar el propio negocio, las perspectivas sobre las oportunidades para emprender y el conocimiento que se tenga sobre otros emprendedores. Para los autores, los países de mediano y bajos ingresos, la actividad emprendedora está dominada por individuos quienes se ven forzados a abrir su propio negocio debido a la falta de empleo, negocios que típicamente no son altamente productivos, por lo que efecto negativo del emprendedurismo en estas economías no sería sorprendente. Sostienen, entonces que, cultivar actitudes que promuevan la identificación

⁵ *Global Entrepreneurship Monitor* por sus siglas en inglés.

⁶ *Total entrepreneurial activity*, por su siglas en inglés.

de oportunidades y la creencia en las propias capacidades, son fundamentales, como así también, la exposición a modelos positivos de emprendedurismo y la reducción del fracaso emprendedor, lo que además sugiere, que la cultura y las instituciones importan.

Aparicio, Urbano y Audretsch (2016) sobre una muestra de 43 economías, para el período 2004-2012, recopilada en el GEM, los autores se propusieron investigar los factores institucionales que propician las oportunidades de emprender, en el marco de alcanzar un crecimiento económico.

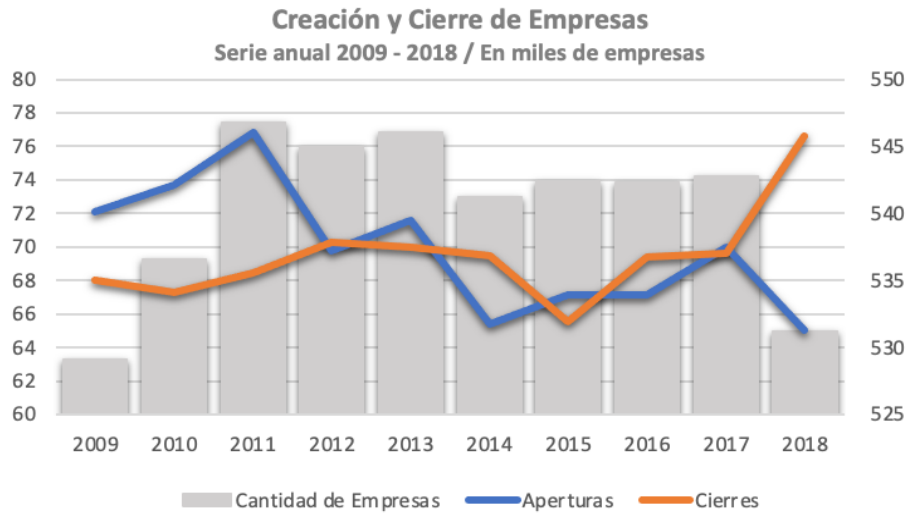
Los resultados de la investigación arrojaron que existe evidencia estadística significativa que sustenta la hipótesis de que las instituciones económicas, tanto informales o formales, según la definición de Douglass C. North, y que se verá en el próximo punto, tienen influencia positiva en el “emprendedurismo de oportunidad”, o sea, en emprender para aprovechar una oportunidad detectada, y por lo tanto también, en el logro del crecimiento económico, incluso en los países latinoamericanos incluidos en la muestra, en general economías en vías de desarrollo (pp. 24-25).

En resumen, los resultados de los estudios hasta aquí mencionados, y muchos otros tantos, sostienen que mientras los emprendimientos basados en explotar oportunidades de negocios detectadas tienen una correlación positiva con el crecimiento económico de un país, aquellos emprendimientos basados en la necesidad, dada la escasez de otras alternativas, pueden llegar a tener incluso, efectos negativos en el desarrollo económico.

I.3. DINÁMICA ARGENTINA.

Definida la importancia y los efectos positivos, sobre todo del emprendedurismo basado en la detección de oportunidades, en el crecimiento económico, se presenta a continuación (Figura 1) cual ha sido la dinámica propia de Argentina en la creación y cierre de empresas en los últimos años, más precisamente en la década comprendida entre los años 2009 y 2018, inclusive:

FIGURA 1. EVOLUCIÓN CANTIDAD DE EMPRESAS, APERTURAS Y CIERRES.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Desarrollo Productivo (MinDePro - Estadísticas Productivas) . El cierre de empresas, y la cantidad de estas a diciembre de 2018, se estimó con los datos de empresas registradas en el SIPA (Sistema Integrado Previsional Argentino), información publicada por AFIP con datos de ANSES (AFIP - Estadística Tributaria).

Lamentablemente, después de 10 años, las estadísticas indican que el crecimiento neto ha sido, al cierre de 2018, de tan sólo 3.046 empresas, de la cuales la mitad corresponde a micro y pequeñas empresas y la otra mitad a medianas y grandes. Como se observa también, en los últimos años no solo ha incrementado la tendencia en el número de cierres de empresas, sino que ha disminuido fuertemente la cantidad nuevos emprendimientos.

La TEA, o tasa de actividad emprendedora en etapa temprana, representa el porcentaje de población adulta ⁷, involucrados en una empresa naciente o nuevo negocio ⁸. Este, como se mencionó, es uno de los principales indicadores que se obtienen del GEM.

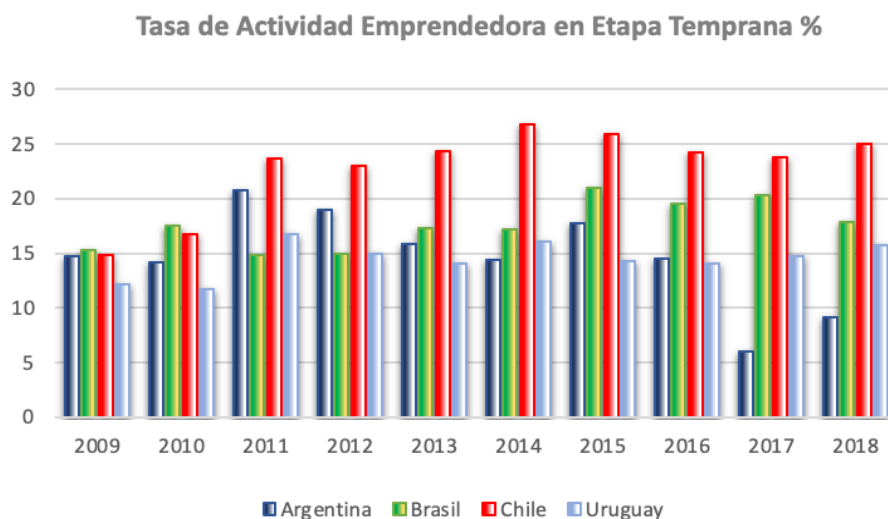
En 2018, Argentina registraba una TEA apenas superior al 9%, mientras que diez años antes el mismo indicador era del casi 15%. Para contextualizar estos valores para este indicador, se lo compara en la Figura 2, con los resultados alcanzados por Brasil, Chile y Uruguay ⁹.

⁷ Sólo considera personas entre 18 y 64 años.

⁸ El GEM categoriza empresas nacientes aquellas de 0 a 3 meses de vida, y a nuevos negocios, a aquellos de entre 3 y 42 meses de vida.

⁹ En el título II se detallan las razones de su elección y el período de tiempo analizado.

FIGURA 2. EVOLUCIÓN TEA.

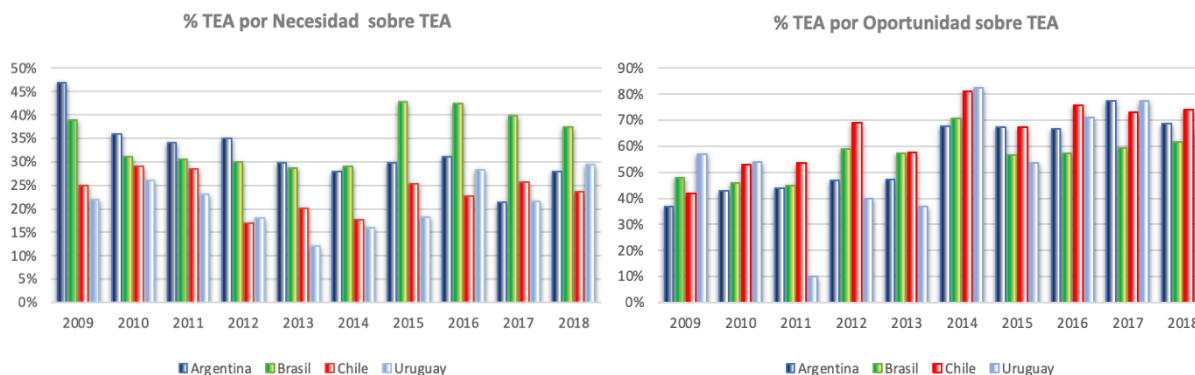


Fuente: Elaboración propia en bases a datos de los Reportes GEM 2009-2018 (GEM - Global Reports).

Como se observa en la Figura 2, la TEA al inicio de la década analizada, era similar para la Argentina y sus vecinos, sin embargo 10 años después, mientras el resto de los países incrementaron su TEA de forma consistente, con un desempeño destacado por parte de Chile, seguido por Brasil, Argentina muestra por su parte un comportamiento volátil, con un marcado descenso luego de un pico de actividad emprendedora en 2011, consistente con el máximo de apertura de empresas visto en la Figura 1.

Como se mencionó, la actividad emprendedora puede verse impulsada por dos motivos principales, la necesidad ante la falta de otras opciones u oportunidades laborales, o la detección de oportunidades de negocio, cuyas dinámicas se observan en la Figura 3.

FIGURA 3. EVOLUCIÓN PORCENTAJE TEA POR NECESIDAD Y POR OPORTUNIDAD.



Fuente: Elaboración propia en bases a datos de los Reportes GEM 2009-2018 (GEM - Global Reports).

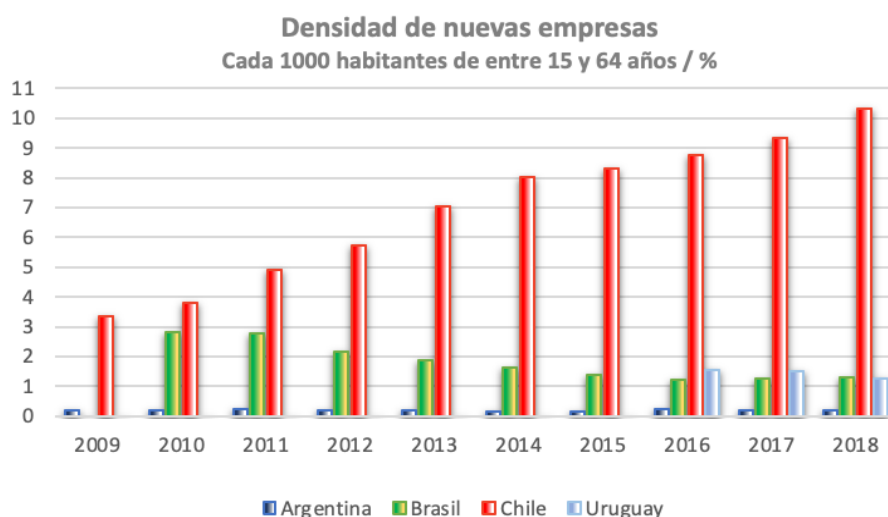
Cuando se analiza el porcentaje de TEA impulsado por la necesidad, en Argentina pasa de representar casi un 50% de la motivación emprendedora en 2009 hasta menos del 30%, en

10 años. Resulta positivo que, pese a la caída de la TEA general que registra Argentina, haya mantenido, una mayor proporción de actividad impulsada por la oportunidad.

Se observa también que, mientras en Brasil, el incremento de la TEA estuvo apalancado en un crecimiento de los emprendimientos motivados por la necesidad, en Chile estuvo impulsado por la detección de oportunidades.

Otro indicador relevante en términos de creación de empresas es el recogido por el Banco Mundial (WBG) ¹⁰, el cual releva la “densidad de nuevas empresas” ¹¹, cada 1.000 habitantes, de entre 15 y 64 años, cuya evolución se observa en la siguiente figura 4.

FIGURA 4. EVOLUCIÓN DENSIDAD DE NUEVAS EMPRESAS.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (*WBG - New business density*).

El promedio para la década en Argentina ha sido de tan sólo 0,20, y el mejor dato 0,22. O sea, recién cada 5.000 personas se crea una nueva empresa en Argentina, mientras que, en Brasil y Uruguay, en los últimos años, se crean más de 6 anualmente. En el otro extremo, Chile supera en 2018 las 10 empresas cada 1.000 personas, o casi 52 cada 5.000.

El indicador solo contabiliza aquellas empresas registradas bajo la forma SRL, por lo que puede existir cierto sesgo a otras formas societarias, incluso a formas irregulares, en los diversos países.

¹⁰ *The World Bank Group* por sus siglas en inglés.

¹¹ Solo recoge las nuevas sociedades de responsabilidad limitada (SRL).

II. OBJETIVOS, ALCANCE Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

II.1. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Establecida la importancia que tiene la actividad emprendedora para el desarrollo económico, el presente trabajo de investigación tiene por objeto identificar si el deterioro de ciertas instituciones y factores institucionales, entendidos estos como elementos de las instituciones, cuyas características influyen en la calidad institucional, es responsable del bajo nivel de emprendedurismo en Argentina, como se ha visto en los párrafos y figuras precedentes. O sea:

¿Es el deterioro de las instituciones y factores institucionales, responsable del bajo nivel de emprendedurismo en Argentina?

El foco se pondrá en las instituciones porque, como analizaremos, son las reglas de interacción humana que favorecen el desarrollo económico. “La evolución de las instituciones, que crean un entorno propicio a las soluciones cooperativas en los intercambios complejos, favorece el crecimiento económico” (North, 1990, p. vii). O sea, “las instituciones proveen la estructura de incentivos para los agentes económicos” (Ács & Szerb, 2012, p. 2).

Se analizará así el desarrollo de las instituciones y de los factores institucionales durante diez años, en el período comprendido entre los años 2009 y 2018, en Argentina, y también en Brasil, Chile y Uruguay ¹², para determinar si existen condiciones más favorables para la inversión, y estas condiciones los perfilan como más atractivos hacia los emprendedores y el capital emprendedor, que de otra manera podrían establecerse en Argentina, dados los mayores niveles de emprendedurismo observados precedentemente. Entonces se tratará de responder si:

¿Poseen Brasil, Chile y Uruguay, condiciones institucionales que los hacen más atractivos para los inversores locales y extranjeros, que Argentina?

Finalmente se describirán, las razones, y el grado de calidad institucional alcanzado, que han convertido a Estonia e Israel en dos de las naciones, referentes mundiales en emprendedurismo, para tratar de responder si:

¿Puede atribuirse al desarrollo institucional de Estonia e Israel, el alto nivel de emprendedurismo de estas naciones?

¹² La elección del período de tiempo y de estos países estuvo condicionada por la disponibilidad de datos.

II.2. ALCANCE

Para definir el alcance resulta necesario convenir qué se entiende por emprendimiento, y que por instituciones.

II.2.1. EMPRENDIMIENTO

Una definición amplia se encuentra en el Diccionario de la Lengua Española (Real Academia Española [RAE]), como “acción y efecto de emprender”, y esta última se define como “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”, sin embargo, en busca de una definición moderna de emprendimiento, Peter F. Drucker (1985, 1996) dice lo que no considera emprendimiento. Si bien reconoce la asociación entre emprendimiento con pequeños nuevos negocios, especifica que no todo nuevo pequeño negocio es un emprendimiento sino satisface una nueva demanda o crea nuevos consumidores, y por lo tanto una compañía grande ya establecida puede ser emprendedora si lo hace. Ser emprendedor se asocia a un comportamiento, más que a una actitud, que puede ser aprendido, y que como regla “el emprendedor siempre busca el cambio, responde a él, y lo explota como una oportunidad.” Drucker además entiende que los emprendedores y sus emprendimientos se enfrentan al riesgo de no tener éxito en su objetivo, pero que los mayores riesgos que corren son por desconocimiento de las herramientas de *management* (pp. 21-29).

Por otro lado el GEM, creado en 1997 para estudiar la compleja relación entre emprendedurismo y crecimiento económico (Reynolds, Hay, & Camp, 1999, p. 3), y con el propósito de comprender el rol del emprendedor en este desarrollo económico, define al emprendedurismo como “cualquier intento de nuevos negocios o creación de nuevas empresas, como autoempleo, nuevas organizaciones de negocios, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo o un negocio ya establecido” (p. 3).

Ahora bien, a efectos de definir el alcance de esta tesis, **este trabajo sólo hará foco en el tipo de emprendimientos de tipo económico-productivos**, o sea que, entre sus fines, persiguen el lucro, aun cuando pretendan un impacto positivo en materia social y/o ambiental, como pueden ser las *B-Corporations*, **que corren riesgos en la persecución de un resultado económico**¹³, **organizando recursos para explotar las oportunidades de negocios detectadas**. Sin embargo, cuando se analicen los datos estadísticos, se deberá tener presente la definición proyecto GEM referenciada en el párrafo anterior, ya que la mayoría de las investigaciones citadas, incluidas las conclusiones del propio GEM, utilizan dicho proyecto como fuente de datos, confiable, comparable y de largo término.

¹³ Distintos de los aquellos emprendimientos que sólo persiguen un fin social, como fundaciones u ONG.

II.2.2. INSTITUCIONES

Las instituciones, en palabras de Douglass C. (North, 1990) “son las reglas del juego en una sociedad, o más formalmente, son las restricciones ideadas por el hombre que moldean la interacción humana” (p. 3). Más específicamente, “son las restricciones ideadas por el hombre que estructuran la interacción política, económica y social” (North, 1991, p. 97). Consisten en las restricciones informales, como son las sanciones, los tabúes, las costumbres, las tradiciones y los códigos de conducta, y reglas formales, como las constituciones nacionales, las leyes y los derechos.

Como señala North, “el mayor rol de las instituciones en una sociedad es el de reducir la incertidumbre, estableciendo una estable (pero no necesariamente, eficiente) estructura para la interacción humana” (North, 1990, p. 6). Es conveniente aclarar que, las instituciones no son las organizaciones que pretenden administrarlas. Conceptualmente, se deben diferenciar claramente a las reglas (del juego) de los jugadores (pp. 4-5).

En este sentido, las instituciones que se estudiarán, sabiendo además que no se tratan de compartimentos estancos, y que, por lo tanto, se influyen mutuamente, pero que se abordarán de forma individual, son:

- **el dinero y el crédito,**
- **el sistema fiscal y regulatorio, y**
- **el sistema legal y la corrupción.**

II.3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo se trata de una tesis cualitativa, de tipo descriptivo, y de diseño no experimental.

Para la recolección de datos se utilizó información de tipo secundaria, proveniente principalmente de estudios del Banco Mundial, del *Fraser Institute*, del proyecto GEM, de Price Waterhouse Coopers, de *Heritage Foundation*, de *Transparency International*, del *World Economic Forum*, y del *World Justice Project*, entre otras fuentes.

La presente investigación se ha desarrollado en cuatro capítulos, dentro del Título III. Desarrollo de la tesis, y cada capítulo se estructuró con su aspecto teórico y su aspecto metodológico respectivo.

Así, en el primer capítulo se trabajó sobre el dinero y el crédito, su vinculación con la estabilidad económica y de ahí su incidencia en el emprendedurismo. En el segundo capítulo se abordó la influencia que tienen el sistema fiscal y el entorno regulatorio, sobre la actividad emprendedora. En el tercer capítulo se analizó como la seguridad jurídica del sistema legal y el grado de corrupción afectan el desarrollo de emprendimientos. En el cuarto capítulo se investigó el desarrollo de los factores institucionales que convirtieron a

Estonia e Israel en referentes mundiales en emprendedurismo. En el Título IV. Consideraciones finales, previamente al Título V. Conclusiones, se analizaron otros factores no contemplados en el Título III, y su relevancia para explicar el nivel de emprendedurismo argentino.

III. DESARROLLO DE LA TESIS

1. DINERO, CRÉDITO Y ESTABILIDAD ECONÓMICA

El dinero, junto con el mercado, y el crédito, son posiblemente las más antiguas instituciones. “Las actividades bancarias, desarrolladas largo tiempo atrás, prácticamente coinciden con la aparición del dinero, el florecimiento del comercio, y los primeros intentos de división del trabajo” (Huerta de Soto, 1998, 2012, p. 68).

El dinero o moneda, y no del papel moneda, como bien explica Carl Menger (1840 - 1921), considerado uno de los fundadores de la Escuela Austriaca, surgió con origen en el trueque, donde los bienes que eran más fácilmente aceptables por todos para comerciar se comenzaron a denominar “medios de compensación o pago”¹⁴ (1871, 2007, p. 217).

El origen del dinero (distinto de la moneda, que solo una variante del dinero) es totalmente natural. El dinero no es una creación del Estado, no es producto de un acto legislativo. Incluso la sanción de la autoridad política no es necesaria para su existencia. Es en respuesta a las necesidades del comercio, que un bien recibe la sanción del Estado como dinero, y así la sanción, le da al bien el atributo de ser universal. (p. 218).

En cuanto al crédito, Huerta de Soto (1998, 2012), rastrea los orígenes de esta institución, a la antigua Grecia, donde los templos comenzaron a actuar como bancos, ya que por motivos religiosos eran considerados inviolables, volviéndose así un refugio considerablemente seguro para resguardar dinero, y prestarlo a individuos y monarcas (p. 68).

El dinero y el crédito resultan esenciales para el desarrollo y estabilidad económica de un país. “La estabilidad económica se refiere a la ausencia de fluctuaciones excesivas en la economía en general” (Shostak, 2019). El autor señala que, es probable que una economía con un crecimiento constante del producto y una inflación baja y contante, se considere estable, mientras que una economía con frecuentes ciclos de auge y caída, e inflación de precios variables, se consideraría inestable.

La estabilidad económica, o la ausencia de estabilidad, como se verá en los próximos puntos, altera las decisiones, y también las posibilidades, de endeudamiento y de inversión, debido a la dificultad de la planificación y los riesgos que encierra, y, por lo tanto, tiene profundas implicancias para la actividad emprendedora.

¹⁴ Menger explica que esos bienes fueron llamados “Geld”, derivado de “gelten”, que significa “para compensar o pagar”, por lo que el término Geld designa los medios de pago, como tales.

1.1. ESTABILIDAD ECONÓMICA

La estabilidad en el nivel de precios es la clave para la estabilidad económica. Hace para las empresas mucho más sencillo planificar. Si el nivel de precios no es estable, la visibilidad de los cambios en los precios relativos se vuelve borrosa y, en consecuencia, las empresas no pueden determinar los cambios relativos en la demanda, y tomar las decisiones de producción correctas, lo que conduce a una mala asignación de los recursos y al debilitamiento de los fundamentos económicos, (Shostak, 2019).

La intervención en el nivel de dinero y en el nivel de crédito, son quizá, los mayores agentes de inestabilidad en el nivel de precios, en particular las expansiones artificiales monetarias y crediticias.

La expansión monetaria, conduce en el corto plazo a la inflación. Ludwig von Mises (1881 - 1973) dice, “el Inflacionismo, es la política que persigue el incremento de la cantidad de dinero. Un inflacionismo ingenuo demanda un incremento en la cantidad de dinero sin sospechar que esto disminuirá el poder de compra del dinero” (1912, 1953, p. 219). En palabras de Henry Hazlitt (1894 - 1993), “la inflación, siempre y en todo lugar, está causada principalmente por un aumento en la oferta de dinero y del crédito. De hecho, la inflación es el aumento en la oferta del dinero y del crédito” (1978, pág. 10).

En 1940, Mises (1940, 2011, p. 38), explica que no es el incremento de la cantidad de dinero, o sea, la expansión monetaria, lo que los devotos de la inflación desean, y a lo que los defensores del dinero sano se oponen, sino a los efectos del proceso por el cual el dinero entra al sistema económico y que gradualmente cambia precios y salarios.

Altera por un lado los pagos adeudados, a favor de los deudores, y por lo tanto en contra de los acreedores, dice Mises (p. 38). Esto hace que la tasa de interés comience a incorporar el componente inflacionario, elevándola y creando más distorsiones. Por otro lado, el cambio de precios no ocurre simultáneamente ni para todos los bienes y servicios (p. 38), que es lo que se conoce como distorsión de precios relativos, produciendo ganadores y perdedores hasta que la inflación haya extendido sus efectos completos en los precios y salarios.

“Los cambios en la oferta monetaria ponen en marcha nuevas dinámicas que dan lugar a cambios en la demanda de bienes y cambios en sus precios relativos” (Shostak, 2019).

Pero, el proceso no puede continuar indefinidamente. Tan pronto como el público se da cuenta de que el gobierno no tiene intenciones de frenar la inflación, que la cantidad de dinero continuara creciendo sin un final en vistas, y que en consecuencia los precios de todos los bienes y servicios continuarán subiendo sin posibilidad de frenarlos, todos trataran de comprar tanto como sea posible, y mantener su nivel de efectivo en el mínimo (Mises, 1940, 2011, p. 39).

“Las naciones del Tercer Mundo y las excomunistas, son *famosas* por inflar sus economías con dinero, mientras no son capaces de generar mucho capital” (De Soto, 1941, 2000).

En cuanto a la expansión en el nivel de crédito, Mises (1940, 2011), explica que:

Cuando la tasa de interés es artificialmente disminuida por la expansión crediticia, se crea la falsa impresión de que aquellos emprendimientos que habían sido considerados previamente como improductivos, se vuelven rentables. El dinero fácil induce a los emprendedores a embarcarse en negocios que no hubiesen considerado a tasas de interés más altas. Con el dinero prestado por el banco, entran al mercado con demanda adicional y causan un aumento en los salarios y en el nivel de precios de los medios de producción.

Este “boom” debería por supuesto colapsar de inmediato en ausencia de mayor expansión crediticia, porque el aumento de los precios volvería a hacer improductivos las nuevas empresas una vez más. Pero si los bancos continúan con la expansión crediticia, este freno falla y el boom continúa (pp. 42-43).

Nuevamente, el boom no puede seguir de manera indefinida como explica el autor, y o bien, el sistema financiero continua con la expansión crediticia, lo que conduce a un aumento constante en el nivel de precios, la cual lleva a un estallido de la burbuja inflacionaria y en un colapso del sistema monetario y financiero. O bien, los bancos voluntariamente deciden poner un alto y renuncian a continuar con la expansión crediticia, trayendo la crisis. La consecuencia, es ambas instancias, la depresión económica (p. 43).

Esta es básicamente la explicación del “ciclo económico” desde el punto de vista de la Escuela Austríaca, y es particularmente peligroso para los emprendedores, ya que pueden llegar estimar rentables proyectos, que sin una tasa de interés artificialmente baja, no lo serían.

“La inflación erosiona el valor de los legítimamente ganados salarios y ahorros. La robustez monetaria es por lo tanto esencial para proteger los derechos de propiedad” (Gwartney et al. 2020, p. v). Los autores sostienen que, cuando la inflación además de ser elevada es también volátil, se vuelve dificultosa la planificación, y por lo tanto ejercer la libertad económica de forma efectiva (p. v).

Argentina es, lamentablemente, un país donde se convive históricamente con inflación, y particularmente alta, y con los efectos distorsivos que genera, alterando las decisiones de producción e inversión de empresas y emprendedores. “Las ganancias y pérdidas de los emprendedores dependen en que tan exitosos son estos al anticipar el estado de la demanda futura” (Mises, 1940, 2011, p. 4).

Para poder anticipar correctamente la demanda futura el emprendedor entonces debe incorporar en su análisis, el riesgo inflacionario, o sea, la tasa de inflación esperada y como se verán afectados sus precios, costos, insumos y salarios. Desde la salida de la “Convertibilidad” en enero de 2002, y hasta agosto de 2020, Argentina acumula la extraordinaria cifra de 4.157,13 % de inflación ¹⁵.

La inflación, y por lo tanto la pérdida de valor de la moneda, en el caso argentino el Peso, no solo encarece en términos relativos los bienes y servicios, sino también otras monedas, como son el Dólar Estadounidense. En general en un esquema de flotación libre, se refiere a este fenómeno con el término de depreciación, mientras que un esquema de tipo de cambio fijo o flotación administrada, se lo hace como devaluación.

Las tasas de interés no escapan tampoco a los efectos distorsivos de la inflación, y por lo tanto los agentes del mercado tratarán de incorporar el componente inflacionario en la tasa de interés, encareciendo por lo tanto el financiamiento. La tasa interés real será aquella neta de la tasa de inflación, la que puede ser positiva, o incluso negativa bajo una política intervencionista.

El emprendedor en un entorno inflacionario, debe así anticipar, por un lado, la tasa de devaluación esperada, cuál es su dependencia de insumos extranjeros, y por lo tanto, en qué medida se encarecen sus precios locales, y también cuál es su nivel de ventas al exterior, las cuales se abaratarán; incluso debe evaluar la oportunidad de contraer o no compromisos con el exterior. Por otro lado, el emprendedor debe tratar también, de anticipar los movimientos en las tasas de interés, a que tasas financiará el capital de trabajo y los bienes de capital, esto si consigue financiamiento, como se tratará en el siguiente acápite, e incluso, la tasa de retorno real, neta de inflación, que le exige a su emprendimiento.

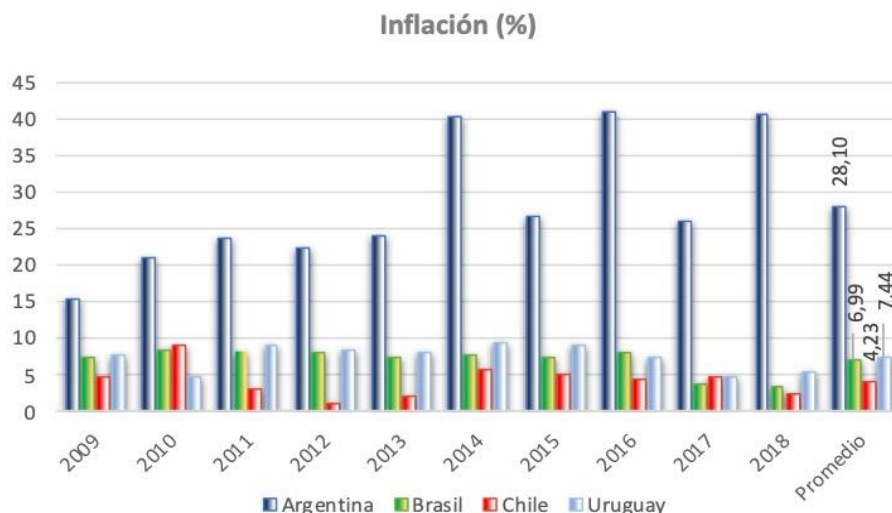
En el reporte GEM 2018/2019 (Bosma & Kelley, 2019), en el acápite correspondiente a Argentina se especifica que la crisis económica que enfrentó Argentina en el año 2018, caracterizada por la devaluación económica y una significativa inflación, entre otros factores, tuvo un impacto en emprendimientos y PyMEs, con una incidencia negativa para el empleo, los costos, la inversión y el crédito (p. 67).

Cuando se analiza la inflación como deflactor del PBI (WBG - Inflation, GDP deflator), que muestra el cambio de precios de la economía en su conjunto, mientras Argentina acumula para el período 2009 - 2018, un 1.162,42%, Brasil solo acumula 196,33%, Chile 151,03% y Uruguay 204,65%. Argentina acumuló en una década más de cinco veces la inflación de cada

¹⁵ Salvo entre los meses de enero de 2011 y abril 2016, inclusive, donde se utilizaron las tasas de inflación “Congreso”, informadas mensualmente por una fracción de los legisladores, debido a la nula confiabilidad de los datos oficiales, para la estimación se utilizó la tasa de inflación mensual que se desprende de los datos del Índice de Precios al Consumidor (IPC) Nivel General, (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC]).

uno de sus vecinos. En la Figura 5 se evidencia cual ha sido la dinámica inflacionaria anual en cada país durante los diez años analizados.

FIGURA 5. EVOLUCIÓN INFLACIÓN, COMO DEFLACTOR DEL PBI.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WBG - Inflation, GDP deflator).

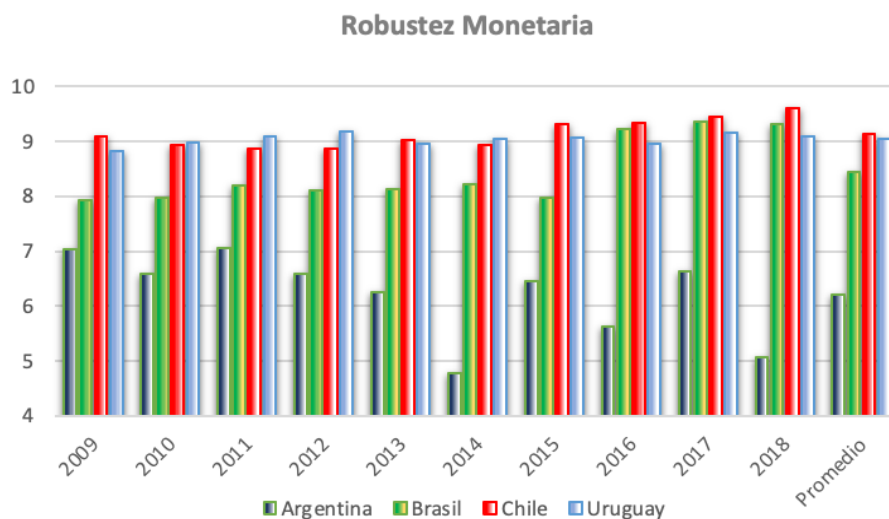
Se observa que los países comparados de la región tienen en promedio, aproximadamente tasas de inflación de entre 4 y 5 veces menor a la tasa de inflación argentina, y anualmente, durante la década analizada, no superaron los dos dígitos.

Dato no menor, como se vió, es el nivel de volatilidad de las tasas de inflación, ya que a mayor volatilidad mayor es el grado de incertidumbre, dificultando en mayor medida la planificación, fundamental para el emprendedor. Medida por el desvío estándar, para el período analizado, la volatilidad para Argentina es del 9,23%, mientras que en los países de la muestra ronda el 2% (Brasil 1,90%, Chile 2,25% y Uruguay 1,76%).

Otro indicador, que puede observarse, es el de robustez monetaria, que forma parte de las calificaciones que otorga el Instituto Fraser de Canadá para elaborar el ranking de países por libertad económica, en un trabajo iniciado en 1986 por Rose y Milton Friedman, enfocado en el desarrollo de medidas claras de libertad económica. El índice publicado en el reporte anual *"Economic Freedom of the World"*, mide el grado en que las políticas e instituciones de cada país apoyan la libertad económica (Fraser Institute).

En la Figura 6 se observan las calificaciones que se otorgaron a los países de la muestra, en el reporte anual (2020), para la categoría de robustez monetaria. Esta calificación resume el puntaje obtenido en las subcategorías de expansión monetaria, inflación reciente, volatilidad de la inflación y libertad para adquirir moneda extranjera.

FIGURA 6. EVOLUCIÓN CALIFICACIÓN ROBUSTEZ MONETARIA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Fraser Institute (EFW - Dataset)*.

Argentina, no solo presenta las peores calificaciones entre sus vecinos, sino que mientras evidencia un claro deterioro, aun cuando se observa un repunte entre 2015 y 2017, sus pares presentan un lenta pero constante mejora, no encontrando ninguno con menos de 9 puntos (sobre 10) para 2018.

1.2. ACCESO AL CRÉDITO

Poder acceder a financiamiento para sus emprendimientos, posiblemente sea uno de los temas que más preocupan a los emprendedores, sobre todo en entornos económicamente inestables. Pero aún en una economía estable, donde la inflación no altera los precios y las tasas de interés, los emprendedores pueden tener dificultades para obtener financiamiento.

“Aunque abundan, los recursos financieros... son principalmente intermediados a través de bancos e inversores institucionales, que prefieren activos grandes, de bajo riesgo, basados en deuda y acciones de primera clase, por sobre pequeñas y riesgosas inversiones, basadas en acciones” (Westerhuis, 2016, como se citó en Elert et al., 2019, p. 113). Un significativo número de emprendedores y PyMEs podrían usar fondos de manera productiva si estuvieran disponibles, pero a menudo se les niega el acceso a la financiación, lo que impide su creación, supervivencia y crecimiento. (OECD, 2009).

Una explicación del porque resulta difícil a los emprendedores conseguir financiamiento, como exponen Kerr y Nanda (2009), es que a medida que aumentan los costos de adquirir información sobre los prestatarios, resulta, para los intermediarios financieros, más difícil financiarlos de manera rentable. En este sentido, señalan que las empresas establecidas tienen varias ventajas por sobre los emprendedores, como son un historial de estados

financieros auditados, y mayores garantías que ofrecer contra los créditos. Por otro lado, la asimetría de la información y los recursos limitados hace que los buenos proyectos no cuenten con financiamiento porque los intermediarios no pueden evaluarlos de manera efectiva, siendo particularmente grave para los emprendedores (pág. 5).

En el estudio ya citado en este trabajo de Aparicio et al. (2016, p. 23), los autores encuentran evidencia positiva y significativa para sostener que el acceso al crédito bancario tiene influencia positiva en el emprendedurismo de oportunidad, aún en América Latina, si bien, con menor intensidad. Según los autores este efecto menor en países de América Latina con respecto a todos los países de la muestra podría deberse a que el resto de los países podría tener un sistema financiero más maduro, que brinda apoyo a los emprendedores y PyMEs.

“Los mercados financieros subdesarrollados suelen ser un impedimento para el espíritu empresarial, la innovación y el desarrollo del sector privado en las economías emergentes” (Casanova, Cornelius, & Dutta 2018, p. 52). Referido al crédito bancario, los autores sostienen que, a menos que los nuevos emprendimientos cuenten con suficientes activos que entregar en garantía, o incluso teniéndolos, los bancos de las economías emergentes son reacios a otorgar préstamos en ausencia de suficiente información crediticia y con derechos legales mal definidos, que garanticen las operaciones, por lo que estos emprendimientos deben depender de los recursos de sus fundadores, o los de sus amigos o familia (p. 53).

Como indican Casanova et al. (2018), la falta de acceso al crédito bancario ha dado lugar al surgimiento de las Instituciones de Microfinanzas (IMF), sin embargo, las IMF comparten con la banca tradicional similares restricciones, que derivan en altos costos de transacción y limita su capacidad para lograr una mayor escala (p. 353). Las IMF, en la práctica, muchas veces obtienen su fondeo de la banca tradicional, y los microcréditos que ofrecen, están principalmente enfocados hacia el emprendedurismo de necesidad.

Si bien los emprendedores en etapas iniciales, por lo general, difícilmente tienen acceso a financiamiento dentro del mercado de valores, como el que puede obtenerse a través de la colocación de títulos de deuda (obligaciones negociables) o mediante la emisión de acciones, sí cuentan con la alternativa de acceder a distintas formas de financiamiento privado y/o subsidios estatales.

Según el GEM 2009 (Bosma & Levie, 2010), “todos los emprendimientos obtienen financiación inicial de los propios fundadores y de inversores informales” (p. 55). En el informe se indica que en 2008 solo unos pocos países recaudaron dinero de empresas de

“capital emprendedor”¹⁶. En ese año, tan solo 330 emprendimientos fueron financiados en Estados Unidos por este tipo de empresas y otras 594 en toda Europa (p. 55). En Argentina, en ese mismo año, unos 30 emprendimientos fueron financiados por empresas de capital emprendedor (ARCAP, 2017, p. 10).

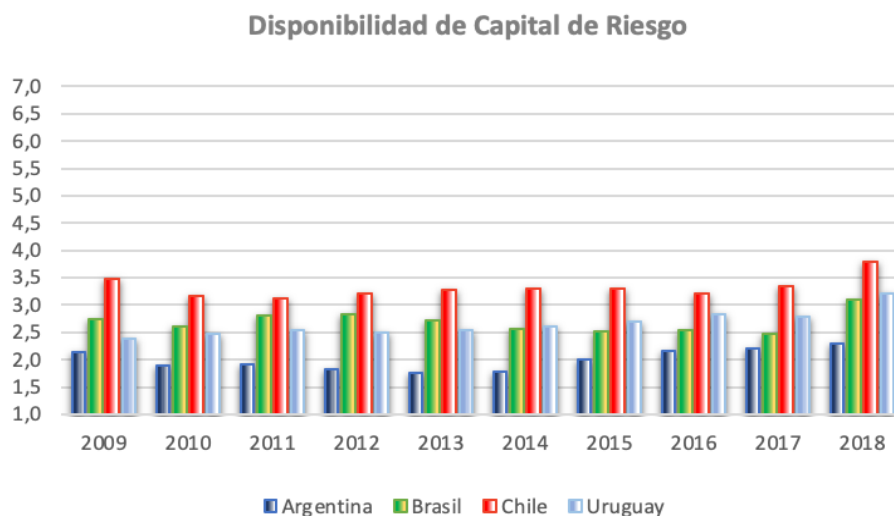
Suele denominarse capital emprendedor al capital de riesgo que invierte en etapas tempranas de un emprendimiento, mientras que se reserva el término capital de privado para aquel que invierte en emprendimientos consolidados en etapas de expansión. El *business angel*, o inversor ángel es posiblemente el principal exponente del capital emprendedor.

La inversión ángel es en general la primera ronda de inversión externa independiente. Los ángeles normalmente invierten en etapas temprana del emprendimiento, en las que el equipo fundador ha agotado sus ahorros personales y las fuentes de financiación de familiares y amigos (McKaskill, 2009, p. 30).

“Los grupos de inversores ángeles están compuestos por personas adineradas o individuos de alto patrimonio (HNWI)¹⁷, que reúnen recursos y experiencia en inversiones, quienes se enfocan típicamente en emprendimientos en etapa temprana” (Ramsinghani, 2014, p. 197).

El reporte del *World Economic Forum*, Índice de Competitividad Global 2019 (Schwab, 2019), investiga que tan fácil, en una escala de 1 a 7, es para los emprendedores con proyectos innovadores pero riesgosos, conseguir “capital emprendedor” (p. 622), cuyos resultados se presentan en la Figura 7 a continuación.

FIGURA 7. EVOLUCIÓN DISPONIBILIDAD CAPITAL DE RIESGO.



¹⁶ El término en inglés es *venture capital* mientras que originalmente se traducía al español como capital de riesgo, para evitar la connotación negativa se traduce como capital emprendedor.

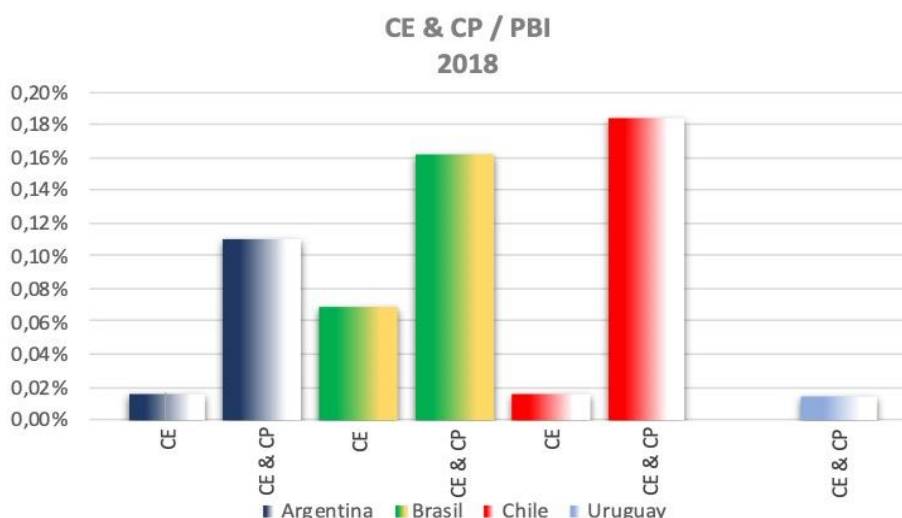
¹⁷ *High-net-worth individual*, por sus siglas en inglés.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Global Competitiveness Index (WEF - The Global Competitiveness Report)*.

Se observa que todos los países de la región bajo análisis presentan, si bien con altibajos, una tendencia creciente en la facilidad con la que consideran los emprendedores el acceso a capital de riesgo, sin embargo, es en Argentina donde manifiestan las más bajas percepciones con 2,3 puntos sobre 7. Con casi 4 puntos, Chile lidera la disponibilidad de capital de riesgo de la muestra.

La Figura 8 a continuación, da cuenta de los acuerdos cerrados de capital emprendedor y privado, durante 2018.

FIGURA 8. ACUERDOS CERRADOS DE CAPITAL EMPRENDEDOR Y PRIVADO.



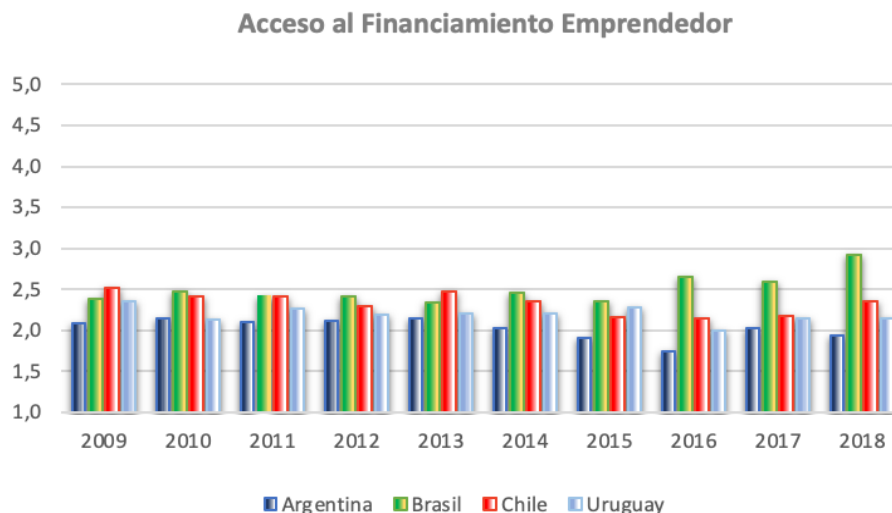
Fuente: Elaboración propia en base a datos de LAVCA (2019), de LAVCA *Industry Data 2019* en ACAFI (2019), y WBG (*WBG - GDP (current US\$)*).

Los datos de acuerdos cerrados de capital emprendedor y capital privado en 2018 guardan relación con las percepciones recogidas en el ICG, salvo para el caso uruguayo, donde la percepción de acceso a capital de riesgo es mucho mayor a los acuerdos alcanzados, quedando así Uruguay detrás de Argentina en financiación acordada de capital de riesgo en general.

Por su parte, el GEM recoge dentro de sus indicadores de Condiciones del Marco Emprendedor, el Financiamiento Emprendedor, que trata de medir la disponibilidad total de recursos financieros, capital y deuda, incluso subvenciones y subsidios, para las PyMEs en general, y que se presentan a continuación en la Figura 9. En particular, incorpora información sobre el acceso a diferentes fuentes de financiación, entre las que se incluyen

financiación pública, deuda, ángeles e *IPOs*¹⁸ (Bosma, Wennekers, & Amorós, 2012, págs. 44-45).

FIGURA 9. EVOLUCIÓN ACCESO FINANCIAMIENTO EMPRENDEDOR.



Fuente: Elaboración propia en bases a datos del GEM (GEM - Entrepreneurial Framework Conditions).

Si bien todos los países muestran un bajo indicador, es Argentina quien nuevamente presenta el peor desempeño del grupo en materia de disponibilidad de recursos financieros para los emprendedores. Salvo por Brasil, quien evidencia un claro crecimiento del indicador, el resto de los países muestran una ligera tendencia negativa respecto de 2009.

1.3. CONCLUSIONES AL CAPÍTULO

De entre los países observados, Argentina, presenta la mayor inestabilidad económica, que como se especificó, tiene importantes consecuencias negativas para la actividad emprendedora, dificultando el proceso de planificación, no solo para el emprendedor, sino también para el potencial inversor, dificultando y encareciendo el acceso al crédito.

En el próximo capítulo se analizarán, como la carga fiscal y regulatoria pueden generar barreras de entradas que perjudican al emprendedurismo, y que, como se estableció, también pueden afectar los factores institucionales hasta acá detallados. Por ejemplo, algunas regulaciones en materia de movimiento de capitales pueden encarecer el financiamiento por capital de riesgo, o abaratarlo, cuando estas regulaciones lo favorecen o son mínimas.

¹⁸ *Initial Public Offering* por sus siglas en inglés.

2. CARGA FISCAL Y REGULATORIA

“Los impuestos son una marca de la civilización. Los impuestos evolucionaron y se desarrollaron de forma independiente en los grandes antiguos imperios”. (Samson, 2002, p. 21). El autor da cuenta de los primeros registros aparecen entre el 3300 y 3200 a. C. En Egipto, pero el origen, como señala, es difuso dado como se estructuraban las sociedades antiguas, donde religión y gobierno se encontraban profundamente entrelazadas, y así también las contribuciones religiosas y aquellas para el gobierno.

La necesidad de los impuestos se funda, como señalan Lymer y Hasseldine (2002, p. 1), en que los gobiernos para cumplir con su función de gobernar necesitan gastar dinero. “El sistema tributario fundado en los principios de generalidad y equidad es el medio por excelencia para solventar los gastos públicos en un marco de democracia política y economía de mercado.” (Benegas Lynch (h) & Dania, 2002, p. 4).

En cuanto a las regulaciones, Morgan y Yeung (2007) indican que la “regulación” es un fenómeno notoriamente difícil de definir con claridad y precisión, y que las definiciones más estrechas sobre el concepto de regulación tienden a centrarse en los intentos deliberados del Estado de influir en comportamientos socialmente importantes, que pueden tener efectos colaterales adversos, al establecer, monitorear, y hacer cumplir las reglas legales, mientras que en definiciones más amplias, la regulación es vista abarcando todas las formas de control social, sea intencional o no, y sea impuesta por el Estado u otras instituciones sociales (pp. 3-4).

Por su parte, Baldwin, Cave, y Lodge (2012, p. 3), señalan que en general la regulación puede ser entendida como una actividad que restringe el comportamiento y previene la ocurrencia de ciertas actividades indeseables, mientras que una visión más amplia indica que la influencia de la regulación también puede ser habilitante o facilitadora.

Desde el punto de vista económico, la teoría del interés público sugiere que la regulación es una respuesta a las llamadas “fallas de mercado”, donde la corrección de estas fallas incrementa el bienestar general, y por lo tanto es de público interés (Morgan & Yeung, 2007, p. 18). Estas fallas, o problemas de coordinación del mercado (Rallo, 2017), se pueden definir típicamente en las categorías de, monopolios y otros comportamientos anticompetitivos, externalidades, bienes públicos, y asimetría de información interés (Morgan & Yeung, 2007, p. 18).

Entonces, sin poner en duda la necesidad del pago de impuestos y de cargas sociales, y del cumplimiento de regulaciones, lo que se tratará en los siguientes puntos es de comprender como, sobre todo el exceso de cargas fiscales y de regulaciones, inciden negativamente en la actividad emprendedora.

2.1. IMPUESTOS Y CARGAS SOCIALES

“Los impuestos son necesarios. Pero el sistema de tributación discriminatoria universalmente aceptado bajo el engañoso nombre de tributación progresiva... no es una forma de tributación. Es más bien una forma de expropiación encubierta de los capitalistas y emprendedores exitosos.” Expresaba Ludwig von Mises en 1949 en su tratado de economía, “Acción Humana” (1949, 1998, p. 803). Mises continúa, y refiriéndose al emprendedor dice que, cada persona ingeniosa es libre de comenzar un nuevo proyecto de negocios, y si satisface las necesidades de los consumidores de mejor y más económica forma, será exitoso y obtendrá ganancias “excesivas”, y reinvertirá la mayor parte de estas ganancias, haciendo crecer rápidamente a su emprendimiento. Mises indica que “estos nuevos ricos son los heraldos del desarrollo económico”. Su amenaza competitiva fuerza a las firmas ya establecidas y a las grandes empresas a adaptarse para competir o salir del negocio. Sin embargo, los impuestos generalmente absorben la mayor parte de esas ganancias excesivas del emprendedor, quien no pudiendo acumular capital ni expandir su negocio, nunca se convertirá en una gran empresa ni en un competidor de los intereses creados (p. 804).

Los altos impuestos funcionan así, como barreras de entrada, que desincentivan la llegada de nuevos competidores, en beneficios de las empresas ya establecidas.

En “Los Fundamentos de la Libertad” (Hayek F. A., 1960, 2011, p. 447), Friedrich A. Hayek (1899 - 1992), sostiene que:

Una de las ventajas de un sistema competitivo es que es probable que los nuevos emprendimientos exitosos produzcan por poco tiempo ganancias muy grandes y que, por lo tanto, el capital necesario para el desarrollo estará formado por las personas que tengan la mejor oportunidad de utilizarlo. Las grandes ganancias del innovador exitoso significaron en el pasado que, habiendo demostrado la capacidad de emplear capital de manera rentable en nuevos emprendimientos, pronto podría respaldar su juicio con medios más amplios. Gran parte de la formación individual de nuevo capital, dado que se compensa con la pérdida de capital de otros, debería verse de manera realista como parte de un proceso continuo de redistribución de capital entre los emprendedores. La gravación de tales ganancias a tasas menos o más confiscatorias, equivale a un impuesto elevado sobre la rotación de capital que es parte de la fuerza impulsora de una sociedad progresista.

Por su parte, Hazlitt (1946, 2008, p. 24), explica que cuando una empresa afronta el total de sus pérdidas, pero solo recibe un porcentaje de sus ganancias, y cuando no pueden compensar adecuadamente sus años de pérdidas con sus años de ganancias, esto incide en sus políticas empresariales, como no expandir sus operaciones, o solo aquellas con mínimos

riesgos, o no dar más empleo, o no tanto como podría. Y en este sentido advierte que las personas que reconocen esta situación se ven disuadidas de iniciar nuevos emprendimientos, de convertirse en empleadores.

El autor indica que una cierta cantidad de impuestos es indispensable para llevar a cabo las funciones gubernamentales esenciales, las que, entre otras cosas, salvaguardan la producción misma, y que impuestos razonables para este propósito no tienen por qué afectar mucho a la producción, sin embargo, cuanto mayor sea el porcentaje del ingreso nacional tomado por impuestos, mayor será la disuasión para la producción y el empleo privados. Concluye que, “cuando la carga fiscal crece más allá de un tamaño soportable, el problema de diseñar impuestos que no desalienten y perturben la producción se vuelve insalvable” (p. 24).

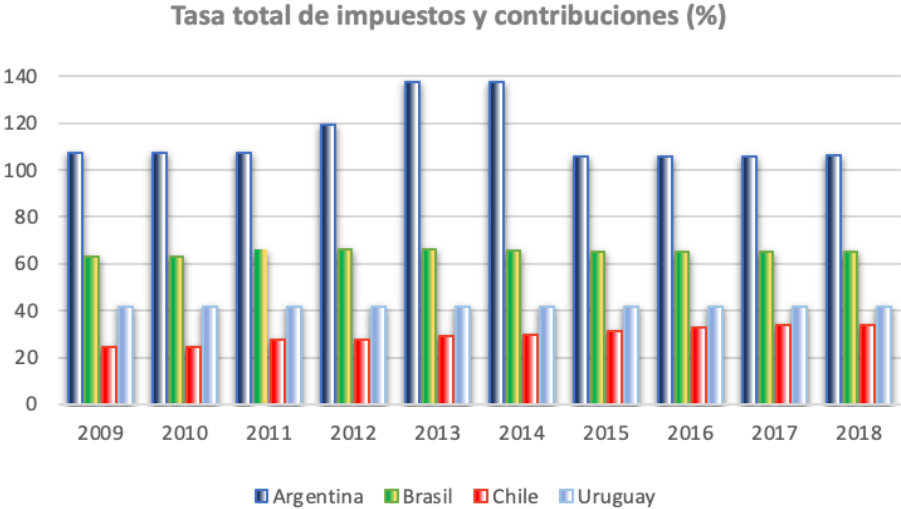
Los impuestos tienen efecto negativo sobre la actividad emprendedora. Elert, Henrekson, y Sanders (2019, pp. 81-82), enumeran los tres principales efectos. En primer lugar, los impuestos sobre el emprendedurismo tienen un efecto absoluto que influye en la oferta de empresarios potenciales y el esfuerzo que ejercen en la economía, ya que un aumento en los impuestos sobre los ingresos empresariales reduce los beneficios esperados después de impuestos. En segundo lugar, existe un efecto relativo que influye en los rendimientos relativos de las diferentes actividades, de acuerdo con estén alcanzadas por beneficios fiscales, que puedan favorecerlas, o, por el contrario, desalentadas por los altos impuestos. En tercer y último lugar, el sistema tributario (y la regulación en general) puede ser tan opaco y complejo que pone en situación desventajosa a los emprendedores potenciales frente a individuos dispuestos a aprovechar para sí al sistema. Este último efecto es abordado por la teoría de captura regulatoria, que se describirá en el siguiente punto.

“Los impuestos más bajos siempre alentarán una mayor actividad emprendedora que aquellos más altos” (Giertz, 2018, p. 114). Como sostiene el autor, los impuestos elevados desalientan el emprendimiento productivo al reducir el rendimiento al tiempo que las altas tasas impositivas fomentan métodos innovadores para trasladar los ingresos fuera de la base imponible (p. 115). Lo que Giertz pone de manifiesto es que, los impuestos altos encuentran su correlato en la evasión fiscal. “Los sistemas tributarios onerosos pueden ser un factor disuasorio y pueden conducir a la evasión fiscal” (*The World Bank [WBG] & Price Waterhouse Coopers [PWC]*, 2007, p. 5).

El reporte *Paying Taxes*, que realiza anualmente el Banco Mundial y PWC, y que surgió formalmente como estudio individual en el año 2007, a partir del proyecto *Doing Business*, de las mismas entidades, trata de recoger de manera sistémica y global, la complejidad fiscal que enfrentan las empresas en los países en los que operan. De esta forma registran la totalidad de impuestos y contribuciones sociales que debe pagar una empresa de envergadura mediana, estandarizada a nivel global, así como la carga administrativa que

significa el pago y cumplimiento de los procedimientos. (WBG & PWC). Los valores alcanzados por los países analizados se presentan en la Figura 10 a continuación.

FIGURA 10. EVOLUCIÓN TASA TOTAL DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES FISCALES.

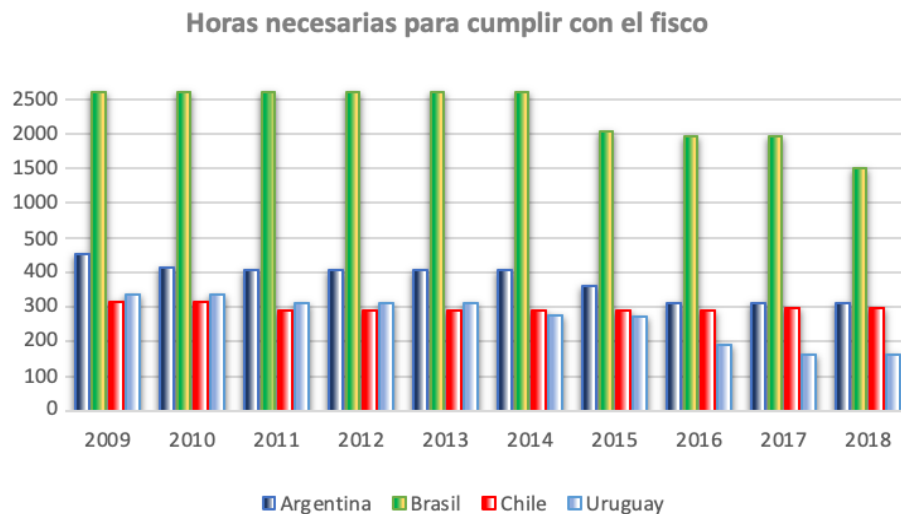


Fuente: Elaboración propia en base a datos de PWC (PT - Data Explorer).

La tasa total de impuestos y contribuciones que paga de forma consolidada, entre tributos municipales, provinciales y nacionales, una empresa argentina sobre ganancia bruta (antes de impuesto a las ganancias), según la medición del informe, supera durante todo el período analizado el 100%, ubicándose en 2018 en el 106,3%, siendo no sólo la más alta en la región, sino la segunda más alta entre las 189 economías relevadas por el Banco Mundial y PWC. Quien menos impuestos cobra a las empresas en la región, si bien tiene una tendencia alcista, es Chile, que en 2018 se ubicaba en el 34%, menos de un tercio que Argentina.

Una alta presión fiscal suele estar conformada por un universo de pequeñas alícuotas impositivas sobre una multiplicidad de bases imponibles. Para resumir la complejidad del sistema impositivo y la carga administrativa que una pyme le significa, en el reporte *Paying Taxes* se estiman las horas que debe destinar anualmente dicha PyME, para cumplir con el pago de sus obligaciones fiscales, y cuyos resultados se exponen en la Figura 11.

FIGURA 11. EVOLUCIÓN CANTIDAD HORAS NECESARIAS PARA CUMPLIR OBLIGACIONES FISCALES.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de PWC (PT - Data Explorer).

En la región, si bien todas las economías analizadas han reducido la carga administrativa durante el periodo analizado, es Uruguay quien lidera este ranking, con poco más de 160 horas destinadas en 2018. Argentina apenas supera a Chile con 312 horas anuales, siendo Brasil quien ostenta la mayor carga administrativa, con unas 1.501 horas dedicadas a cumplir las presentaciones fiscales.

2.2. REGULACIONES

“Los emprendedores pueden verse desalentados a comenzar un negocio si tienen que seguir muchas reglas y requerimientos administrativos, si tienen que reportar a demasiadas instituciones y si tienen que gastar más tiempo y dinero completando esos requerimientos administrativos” (Dana, 1987, Dana, 1990, y Young & Weisch, 1993, como son citados en Gnyawali & Fogel, 1994, p. 46).

Stigler (1971) sostiene que “la regulación es adquirida por la industria y está diseñada, y operada, principalmente para su beneficio” (p. 3). Como resumen Djankov et al. (2002), la teoría de la captura regulatoria de Stigler explica que las empresas ya establecidas pueden adquirir regulaciones que les generen ganancias, o sea, las regulaciones de entrada dejan afuera a los competidores y aumentan las ganancias de los operadores del mercado establecidos (p. 2). “Debido a que una regulación más estricta levanta barreras de entrada, debería conducir a un mayor poder de mercado y ganancias, en lugar de beneficiar a los consumidores” (pp. 2-3).

Al igual que como daban cuenta Mises y Hayek, los altos impuestos benefician a los jugadores existentes, conformando barreras de entrada a posibles competidores, las

regulaciones, pueden cumplir también esta función, desalentando la competencia y por tanto, el emprendedurismo.

En el citado estudio basado en 85 economías de Djankov et al. (2002), los autores, encontraron evidencia de que las “pesadas” regulaciones de entrada se encuentran generalmente asociadas, con una gran corrupción, por un lado, y que se tratará en el capítulo siguiente, y por otro lado, una extensa economía informal, pero no con una mejor calidad de bienes públicos o privados (p. 35).

El estudio realizado por Aparicio et al. (2016) encontró evidencia significativa de que pocos procedimientos para empezar un negocio podría estar relacionado con una mayor actividad emprendedora, donde la mayor burocracia tiene influencia negativa y significativa en el nivel de emprendedurismo de oportunidad. Si bien los autores encontraron que esta influencia en Latinoamérica es menor, sugieren que puede deberse a que un gran porcentaje de miembros de la población se ven forzados a emprender por necesidad en la economía informal (pp. 22-23).

Entonces:

Las regulaciones, por ejemplo, las regulaciones del mercado laboral o las barreras comerciales son otro de los factores importantes que reducen la libertad (de elección) de las personas en la economía formal. Conducen a un aumento sustancial de los costos laborales y, por lo tanto, proporcionan incentivos para trabajar en la economía informal. Los países que están más regulados tienden a tener una mayor participación de la economía informal en el PBI total. Especialmente la aplicación y no el alcance general de la regulación, en su mayoría no aplicada, es el factor clave de la carga impuesta a empresas e individuos, induciéndoles a operar en la informalidad. (Johnson et al., 1997, Johnson et al., 1998, Friedman et al., 2000, Kucera & Roncolato, 2008, Schneider, 2011, y Elgar et al., 2016, como son referenciados en Schneider & Buehn, 2017, p. 4).

El proyecto *Doing Business*, lanzado en 2002 por el Banco Mundial, analiza las pequeñas y medianas empresas nacionales y mide las regulaciones que se les aplican a lo largo de su ciclo de vida, proporcionando actualmente medidas objetivas de las regulaciones aplicadas en 190 economías en el mundo (WBG - Doing Business About Us).

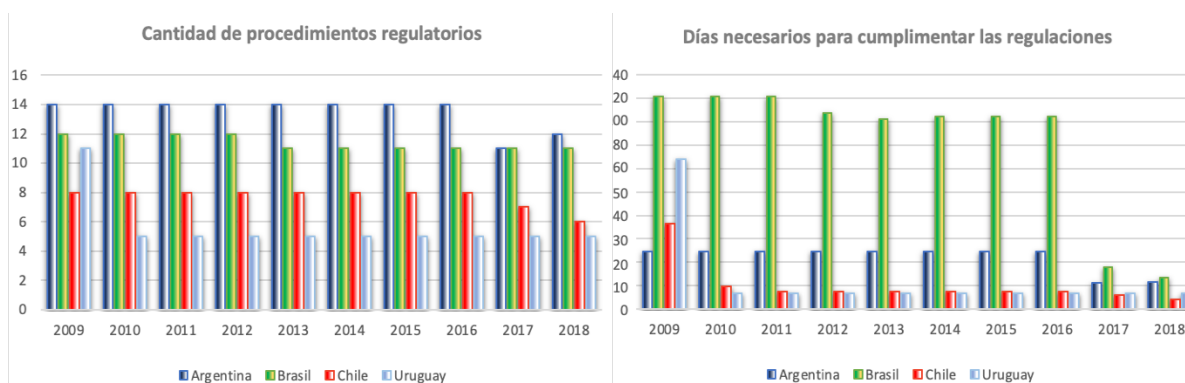
En el informe *Doing Business*, entre otros indicadores, se recogen todos los procedimientos que se requieren oficialmente, o que comúnmente se realizan en la práctica, para que un emprendedor pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial, así

como el tiempo¹⁹ y los costos asociados a estos procedimientos (WBG - Doing Business Methology).

En el ranking mundial 2020 (WBG, 2020), realizado con datos de 2018²⁰, sólo en la categoría, “facilidad para iniciar un negocio”, considerando la cantidad, tiempo y costos que insume cumplir con las regulaciones de entrada, y sobre 190 economías, Argentina ocupa el puesto 141, seguida de cerca por Brasil en el lugar 138, mientras que Uruguay y Chile ocupan los puestos 66 y 57 respectivamente, siendo las economías de la muestra, donde es más sencillo iniciar un emprendimiento, por lo menos desde el punto de vista regulatorio.

Los resultados detallados en la Figura 12 explican las posiciones en el ranking.

FIGURA 12. EVOLUCIÓN CANTIDAD PROCEDIMIENTOS REGULATORIOS Y DÍAS PARA EMPRENDER.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Global Competitiveness Index (WEF - The Global Competitiveness Report)*.

Cuando se analizan la cantidad de regulaciones que debe cumplimentar cada uno de los socios²¹ de un nuevo emprendimiento, los argentinos se enfrentan a mayor burocracia que sus pares en la región, aproximadamente el doble de las que se deben cumplir en Chile y Uruguay. En cuanto al tiempo que le insume a cada uno de estos emprendedores cumplir con las regulaciones, es en Brasil donde el emprendedor debe destinar mayor cantidad de días, si bien se observa una drástica reducción de unos 4 meses hace 10 años a menos de 15 días en 2018. Con la creación en Argentina de la figura de Sociedad por Acción Simplificada (SAS) se redujeron notablemente los tiempos, pasando de casi 25 días a menos de 12. Chile vuelve a liderar con 4 días por emprendedor necesarios para cumplir con las regulaciones de entrada.

¹⁹ Entre los supuestos, la metodología no contempla el tiempo que le lleva a los emprendedores preparar la información para cumplir con la regulación. Se asume que los emprendedores están al tanto de todos los requerimientos de entrada y su secuencia de presentación.

²⁰ El informe 2020 contempla datos hasta mayo 2019.

²¹ Entre los supuestos, se el emprendimiento se conforma de cinco (5) emprendedores locales, ninguno de los cuales es una entidad legal.

2.3. RELACIONES LABORALES Y SINDICALES

“Las leyes de protección laboral son parte del marco institucional de un país” (Liebregts & Stam, 2016, p. 4). Pissarides define al proteccionismo laboral como: “cualquier set de regulaciones, legisladas o plasmadas en contratos laborales, que limitan la capacidad del empleador para despedir al trabajador sin demora o costo” (Pissarides, 2001, como se citó en Liebregts & Stam, 2016, p. 4).

Históricamente, las leyes de protección laboral, esto es, las reglas que gobiernan la contratación y despido de trabajadores han sido típicamente diseñadas para proteger el trabajo e incrementar la estabilidad laboral, a través de la reducción de la destrucción de empleos... Sin embargo, en algunos casos, las limitaciones impuestas a las empresas pueden ser excesivas, desalentado así la creación de empleo y la reasignación necesaria [de los recursos laborales] (Organization for Economic Co-operation and Development [OECD], 2013, p. 66).

El índice de libertad económica que elabora la Fundación Heritage desde 1984, pondera entre sus muchas categorías, la libertad laboral. En el Índice de Libertad Económica 2020, (Miller, Kim, & Roberts, 2020), se especifica que las regulaciones laborales pueden tomar variedad de formas, desde salarios mínimos o control de salarios, limitaciones de horas trabajadas o condiciones del lugar de trabajo, hasta restricciones de para contratar o despedir y otras limitaciones. En cuanto a los sindicatos, se indica que juegan un importante rol en la regulación de la libertad laboral, y que pueden ser tanto una fuerza para una mayor libertad laboral, como un impedimento el funcionamiento eficiente del mercado laboral. Indican así, que las costosas y rígidas leyes y regulaciones laborales penalizan tanto a las empresas como a los trabajadores (p. 16).

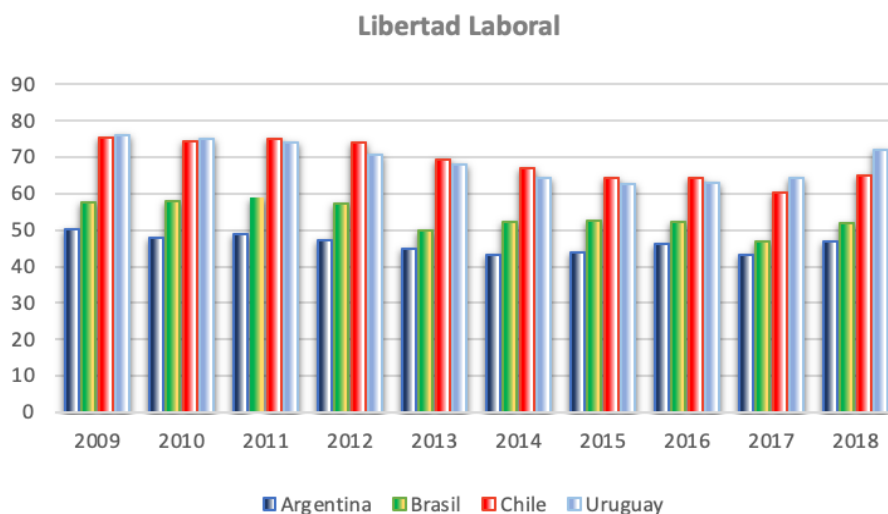
Además, como se citó en el punto anterior, las excesivas regulaciones del mercado laboral, las que además pueden incluir pesadas cargas fiscales sobre el trabajo, pueden generar incentivos necesarios para contratar y trabajar en la informalidad.

Ahora bien, al propósito de esta investigación, lo más importante, más allá de los efectos sobre la economía que puede acarrear el desempleo, producto de un estricto proteccionismo laboral, o incluso por la acción sindical, como señala Hayek (1972, 2009, p. 81) que, “... los salarios reales de los que se encuentran empleados pueden ser elevados por la acción sindical, solo al precio del desempleo”, es como lo estricto del proteccionismo laboral afecta la actividad emprendedora. Henrekson & Johansson (1999) como son citados en Fonseca & Utrero(2006, p. 3) señalan que las grandes empresas pueden adaptarse mejor a las regulaciones laborales porque tienen mayor poder de negociación sobre los sindicatos y son más capaces de reasignar los trabajadores dentro de la empresa, mientras que los

nuevos emprendimientos pueden ser menos atractivos, particularmente por el mayor riesgo que puede inducir la falta de flexibilidad para contratar y despedir trabajadores.

El índice de Libertad Económica, que en su componente Libertad Laboral, que como se detalló, pondera y sintetiza indicadores como, salario mínimo, facilidad para contratar y despedir personal, rigidez horaria, pago de indemnizaciones, y otros, ha evolucionado en la región analizada, como se detalla en la Figura 13 a continuación.

FIGURA 13. EVOLUCIÓN ÍNDICE LIBERTAD LABORAL.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Index of Economic Freedom (IEF - Explore the Data)*.

Argentina, sostiene en la región, durante los diez años analizados, el menor valor. En otras palabras, Argentina es entre sus pares cercanos, el país de mayor rigidez laboral, 25 puntos por debajo de Uruguay en 2018, que ostenta el primer lugar.

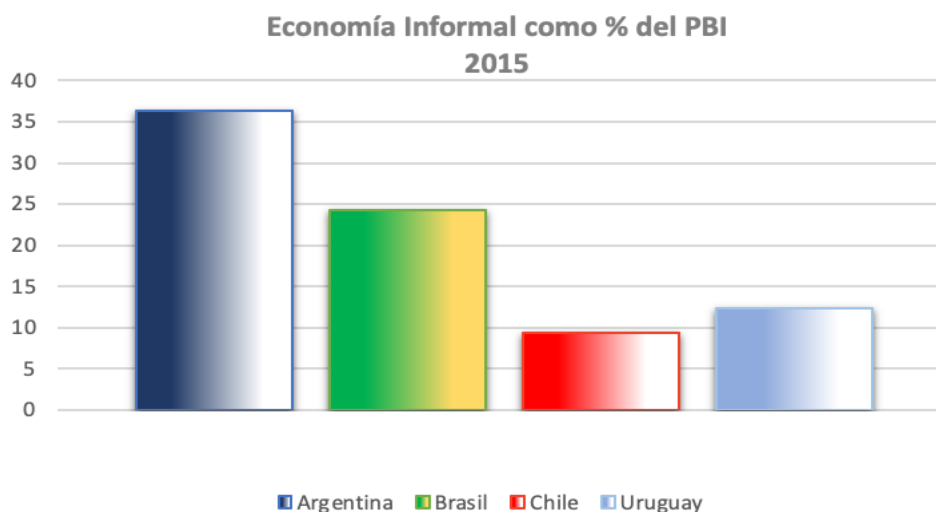
Como consecuencia directa de estrictas regulaciones de protección del trabajo se deriva una alta litigiosidad laboral. El informe especial “La judicialización laboral en el mundo PyME” (IDESA & FOP, 2017), revelaba que el 34% de las Pyme industriales y el 21% de las de Software y Servicios Informáticos (SSI) se encontraban involucradas en algún caso de litigiosidad laboral, con medias de 3 y 2 demandas por tipo de Pyme, respectivamente. Es así como, la proliferación de la litigiosidad laboral, para el 50% de los industriales PyME, desincentiva inversiones y para el 60% de estos, dificulta la incorporación de nuevos trabajadores. Para los SSI estos guarismos son del 30% y 25% respectivamente.

2.4. INFORMALIDAD

En los apartados anteriores se sostiene que tanto una alta presión fiscal como una alta carga regulatoria son factores que pueden forzar a los emprendedores a la informalidad. “La economía informal es por naturaleza, difícil de medir, dado que los agentes envueltos en las actividades de la economía informal tratan de mantenerse sin detectar” (Medina &

Schneider, 2018, p. 4). Si bien los autores contrastan varios métodos de medición, a los efectos de esta tesis, se recogen en la Figura 14 los resultados alcanzados por el método de “Coincidencia de Medias Predictivas”.

FIGURA 14. TAMAÑO ECONOMÍA INFORMAL SOBRE PBI.



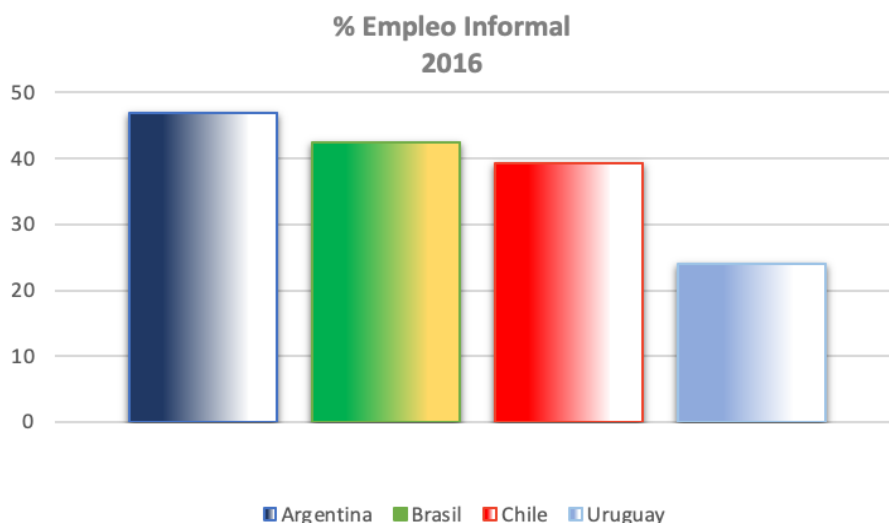
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Medina & Schneider (2018, pp. 46-47).

Habiendo tomado cuenta la presión fiscal elevadísima presión fiscal que sufren las empresas en Argentina, sobre todo respecto de los países seleccionados de la región, así como de la alta carga regulatoria, no son de extrañar el tamaño de la informalidad en Argentina, el cual se estima superior a un tercio de la economía (36,3%), seguido por Brasil, con una economía informal apenas inferior a un cuarto de su PBI (24,2%). Es Chile quien a 2015 ostentaba la menor informalidad con 9,4%, seguido por Uruguay con el 12,3%.

Así como se observase, que muchos emprendedores por la alta presión impositiva y la elevada carga regulatoria se ven forzados a emprender en la informalidad, en todo o parte de su negocio, de igual modo ocurre con las estrictas regulaciones laborales, la presión sindical, el salario mínimo y las altas cargas sociales, que desalientan a los emprendedores, como como se especificó, a contratar personal, o a contratarlo, pero dentro de un esquema informal.

El informe “Mujeres y hombres en la economía informal: una imagen estadística” (International Labour Organization, 2018) recoge el nivel de informalidad laboral de 112 economías del mundo en el año 2016. Los resultados totales de informalidad, sin considerar al sector agrícola, se observan en la Figura 15 a continuación.

FIGURA 15. EMPLEO INFORMAL SOBRE EMPLEO TOTAL



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ILO (2018).

De acuerdo con las mediciones de la Organización Internacional del Trabajo, Argentina ocupa el primer lugar en informalidad, con 47% de empleo informal, de los cuales 8,5 puntos son empleos informales en empresas formales. Uruguay, por otro lado, con 24,1%, tiene casi la mitad de informalidad, de los que tan sólo 2 puntos corresponden al sector formal de la economía.

2.5. CONCLUSIONES AL CAPÍTULO

Argentina presenta, según la medición del Banco Mundial y PWC, no solo la mayor presión fiscal sobre las empresas, de entre los países analizados, sino la segunda mayor presión fiscal del mundo. En cuanto a regulaciones, presenta uno de los entornos más complejos, solo superada por Brasil, salvo en la regulación laboral, donde Argentina se presenta de manera constante como la más inflexible en materia laboral.

También, como quedó establecido, las altas cargas fiscales y regulatorias, generan barreras de entrada que desincentivan la actividad emprendedora, por lo menos la formal, forzando a aquellos emprendedores menos adversos al riesgo a emprender en la informalidad, parcial o totalmente. Argentina, como se vio, tiene los mayores índices de informalidad de entre los países estudiados.

En el siguiente capítulo se abordará cómo la seguridad jurídica del sistema legal y la corrupción, la cual se apalanca en un entorno fuertemente regulado, inciden en la decisión de emprender.

3. SISTEMA LEGAL, SEGURIDAD JURÍDICA Y CORRUPCIÓN

Como afirma Katz (2001):

Sin duda, la principal función del marco legal es la definición de los derechos de propiedad, entendiendo a estos como las relaciones de comportamiento, sancionadas legalmente, entre los agentes económicos, que surgen de la existencia de bienes y que atañen a su utilización. Estas relaciones especifican las normas de comportamiento respecto a los bienes que cada agente económico debe observar en su interacción con los otros agentes económicos que componen la sociedad (p. 29).

El crecimiento económico de occidente, sostiene De Soto (1941, 2000), es consecuencia del gradual desarrollo del sistema de derechos de propiedad (p. 87), mientras que Acemoglu y Verdier (1998) indican que “la protección de los derechos de propiedad es comúnmente vista como uno de los roles más importantes del Estado” (p. 1381). Para establecer adecuadamente esos derechos de propiedad, el sistema legal debe ser claro y estable, o sea, debe ser jurídicamente seguro.

El principio de seguridad jurídica, la idea de que la ley debe ser suficientemente clara para proveer a aquellos sujetos a las normas legales, los medios para regular su propia conducta y protegerse contra el ejercicio arbitrario del poder público, ha operado como un valor fundamental del Estado de derecho (Fenwick & Wrzka, 2016, p. 1).

Además, proteger esos derechos de propiedad, que son cruciales para la generación de riqueza, y que es función del Estado, requiere que los propios funcionarios del gobierno eviten la corrupción (Acemoglu & Verdier, 1998, p. 1382). “Un sistema legal débil conduce a la corrupción, pero la corrupción también debilita al sistema legal. Existe una relación causal en ambos sentidos.” (Sandgren, 2005, p. 724).

La corrupción, entendida en sentido amplio como “el abuso de la función pública para beneficio privado” (WBG, 1997, p. 8), “... es una institución informal (es decir, de orden superior), en la que las costumbres y patrones de comportamiento correspondientes son tan ampliamente compartidos que se convierten en una norma” (Estrin, Korosteleva, & Mickiewicz, 2013, p. 7).

Como sostienen los autores, en un entorno corrupto, los funcionarios públicos obtienen beneficios privados a costa de algunos empresarios, institucionalizando así la corrupción y generando expectativas consistentes al respecto (p. 7).

En este sentido, se analizarán en los siguientes puntos como, la seguridad jurídica del sistema legal, o sea, la claridad y la variabilidad de este marco legal, puede afectar los derechos de propiedad y por lo tanto a la actividad emprendedora, y el nivel de control de la corrupción, repercuten en el emprendedurismo.

3.1. SEGURIDAD JURÍDICA

Luego de analizar las ideas de varios autores, Arrázola Jaramillo (2014), sintetiza que, la seguridad jurídica, es además de un principio fundamentador del Estado de derecho y un cimiento necesario para todos los demás principios que lo componen, un argumento esencial para justificar la obediencia al derecho. “La seguridad jurídica hace posible que los bienes que más preciamos se materialicen, tales como la vida, la libertad, la igualdad, la propiedad y otros...” (p. 13).

El derecho de propiedad, como explica Ávila (2016, pp. 142-143), es importante para la seguridad jurídica, ya que los ciudadanos pueden ejercer eficazmente las posiciones jurídicas de propiedad si pueden confiar en la estabilidad de las relaciones jurídicas que les conciernen. “La protección de la propiedad implica un reclamo de estabilidad, ya que, si la esfera de propiedad pudiera ser constante e injustificadamente cambiada, su propietario no podría utilizarlo libremente” (Hey, 2002, y Leisner, 2002, como se citaron en Ávila, 2016, p. 143). Así Ávila sostiene, para la Constitución de Brasil, pero aplicable a la mayoría de las Constituciones, incluida la Constitución Argentina, que “el derecho de propiedad asume tan claramente la permanencia que la Constitución permite restricciones a este derecho solo a través de procedimientos específicos... por lo que incluso la restricción del derecho de propiedad debe ocurrir forma predecible” (p. 143).

Los ciudadanos pueden ejercer sus actividades con mayor autonomía, cuando saben que el derecho de propiedad no puede ser arbitrariamente restringido, entonces el ideal de seguridad jurídica, con sus condiciones de estabilidad, confiabilidad y previsibilidad, se convierten en condiciones para el pleno ejercicio del derecho fundamental a la propiedad. (p. 143).

En definitiva,

Cuando de un ordenamiento jurídico no se desprende la certeza de las normas y de su aplicación, o la imprevisibilidad de la actuación tanto del Estado como de los particulares, lo que resulta necesariamente es un estadio en el cual predomina la inseguridad jurídica” (Arrázola Jaramillo, 2014, p. 18).

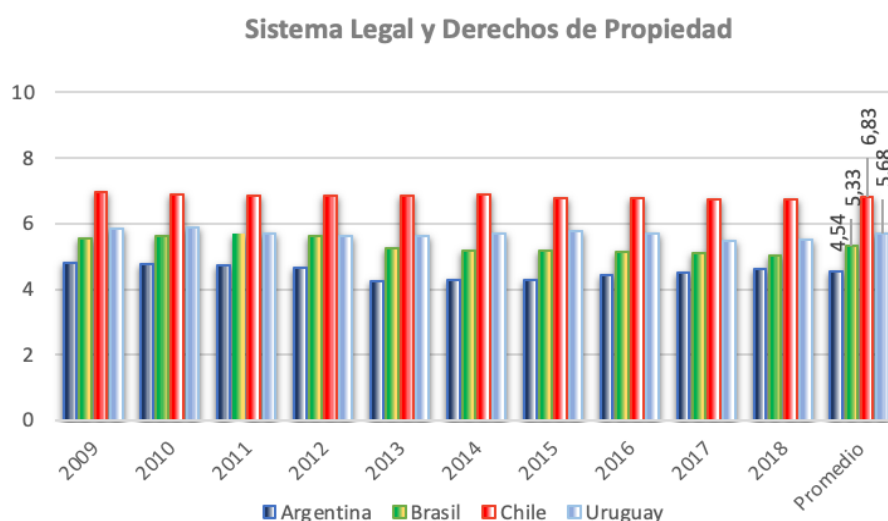
En cuanto al objeto de este trabajo, la ausencia de seguridad jurídica y como afecta al nivel de emprendedurismo, “la inseguridad jurídica perjudica la vida de los ciudadanos. Tiene un impacto negativo en instituciones e inversiones, porque dificulta la toma de decisiones a largo plazo, debido a la imposibilidad absoluta de anticipar futuras normas y confiar en decisiones pasadas” (Arnauld, 2006, y Hey, 2002, como fueron citados en Ávila, 2016, p. 25). “Los frecuentes cambios en la legislación ahuyentan la inversión y evitan las acciones a mediano y largo plazo necesarias en una economía de mercado” (Boy et al., 2008, como se citó en Ávila, 2016, p. 25). En palabras de Claudio Zuchovicki (2019), “nadie invierte si no

gana, y nadie invierte si no hay seguridad jurídica. (Nadie invierte) si te pueden cambiar las reglas del juego.”

Explica De Soto (1941, 2000) que, en las naciones del Tercer mundo y excomunistas, el principal problema no es la falta de emprendedores, sus ciudades están repletas de estos. “Los habitantes de estos países poseen talento, entusiasmo y una asombrosa capacidad para sacar provecho prácticamente de la nada” (pp. 21-22). El principal problema para De Soto es la carencia de un fácil acceso a mecanismos de propiedad que puedan establecer legalmente el potencial económico de sus activos, y así los puedan utilizar para asegurar, garantizar y/o producir valor en el mercado (p. 68). Explica de Soto que, “la ley es el instrumento que define y da cuenta del capital... La propiedad no son los activos en sí mismos, sino un consenso entre las personas sobre cómo se deben mantener, utilizar e intercambiar esos activos” (p. 193).

El indicador de Sistema legal y derechos de propiedad (Figura 16), que se recoge anualmente dentro del reporte *Economic Freedom of the World*, se centra en la importancia del sistema legal como determinante de la libertad económica. En el reporte anual (2020, p. v) se especifica que la protección de las personas y de sus bienes adquiridos es un elemento central de la libertad económica. Los elementos clave de un sistema legal compatible con la libertad económica son, según indica el *Fraser Institute*, el estado de derecho, la seguridad de los derechos de propiedad, un poder judicial independiente e insesgado, y la aplicación imparcial y eficaz de la ley.

FIGURA 16. EVOLUCIÓN CALIFICACIÓN SISTEMA LEGAL Y DERECHOS DE PROPIEDAD.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Fraser Institute (EFW - Dataset)*.

Las calificaciones recibidas por Argentina en la categoría global de Sistema Legal y Derechos de Propiedad son de manera sistemática las menores dentro del grupo de control.

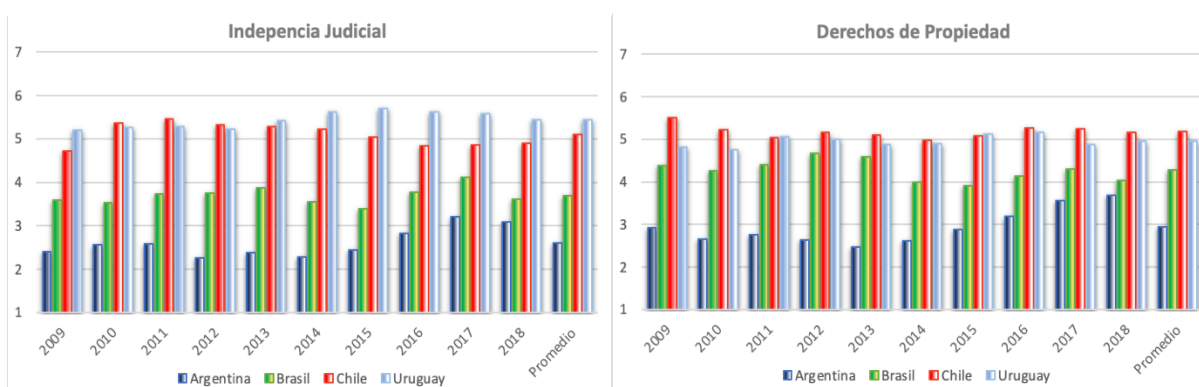
Nuevamente es Chile, quien, de forma también sistemática, pareciera tener, con casi 7 puntos promedio, el sistema jurídico más robusto, entre sus pares.

Entre otras fuentes, el *Economic Freedom of the World*, se alimenta de la encuesta que anualmente realiza el *World Economic Forum* y publica en el Reporte de Competitividad Global.

Para los indicadores de Independencia Judicial y Derechos de Propiedad, la encuesta del *World Economic Forum* indaga en qué medida, de 1 a 7 puntos, el sistema judicial del país es independiente de la influencia política de miembros del gobierno, ciudadanos y empresas, y en qué medida, también entre 1 y 7, los derechos de propiedad, incluidos los activos financieros, se encuentran correctamente definidos, incluidos, respectivamente para cada indicador (Schwab, 2019, pp. 615-616).

Los valores obtenidos se grafican en la Figura 17 a continuación.

FIGURA 17. EVOLUCIÓN INDICADORES INDEPENDENCIA JUDICIAL Y DERECHOS DE PROPIEDAD.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Global Competitiveness Index (WEF - The Global Competitiveness Report)*.

Como se observa en los gráficos, Argentina obtiene calificaciones muy por debajo de su grupo de control, aun cuando a partir de 2015, los datos muestran una tendencia favorable. Uruguay y Chile lideran con promedios superiores a 5 puntos sobre 7 en estas dos categorías.

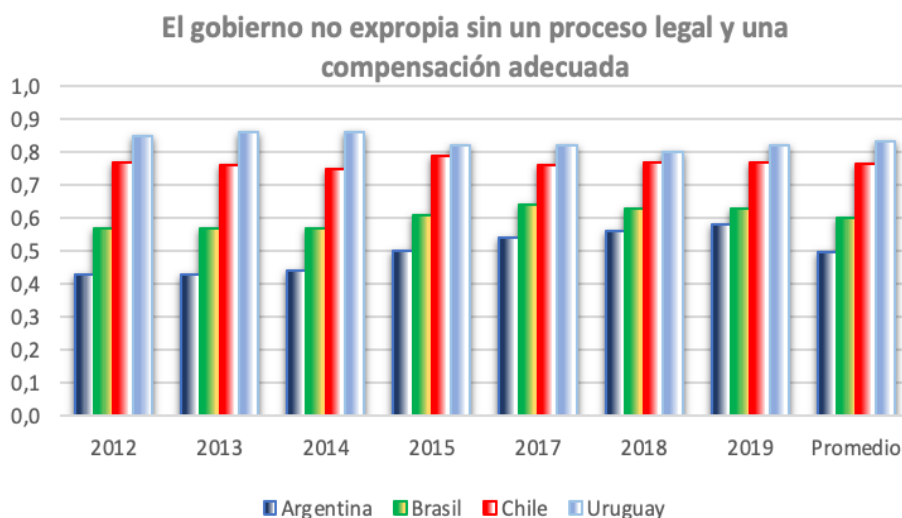
Por su parte, el *World Justice Project* recoge desde 2012 una serie indicadores con los que califica y ordena a las naciones en un ranking de “Estado de derecho”, bajo la premisa de que un Estado de derecho eficaz reduce la corrupción, combate la pobreza y las enfermedades y protege a las personas de injusticias grandes y pequeñas, sustenta el desarrollo económico, el gobierno responsable y el respeto de los derechos fundamentales.

En el reporte “*Rule of Law Index 2020*” (*The World Justice Project, 2020, p. 9*) se establece que “la aplicación desigual de las regulaciones, la corrupción, los derechos de propiedad

inseguros y los medios ineficaces para resolver disputas socavan los negocios legítimos y desalientan la inversión nacional y extranjera”.

El indicador “el gobierno no expropia sin un proceso legal y una compensación adecuada, cuyos resultados se exponen en la Figura 18, mide el grado en que el gobierno respeta los derechos de propiedad de las personas y corporaciones, en qué medida se abstiene de la incautación ilegal de la propiedad privada y proporciona una compensación adecuada cuando la propiedad es expropiada legalmente.

FIGURA 18. EVOLUCIÓN CALIFICACIÓN RESPETO A LOS DERECHOS DE PROPIEDAD.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *World Justice Project (WJP - Global Insights)*.

Con calificaciones entre 0 y 1, desde el año 2012 y hasta 2019²², si bien Argentina repite la tendencia favorable que se observase en el “Índice de Competitividad Global” del WEF, se encuentra por debajo de sus pares, siendo a Uruguay a quien se le han otorgado las mejores notas en materia de defensa de los derechos de propiedad.

3.2. CORRUPCIÓN

El correlato de una alta carga regulatoria presentado en el capítulo anterior es la falta de transparencia y la corrupción. “Hay circunstancias que crean directamente oportunidades de corrupción: monopolios estatales, regulaciones, la necesidad de permisos oficiales, realizar inversiones públicas, adquisiciones etc.” (Sandgren, 2005, p. 725).

Una segunda rama de la teoría de la elección pública llamada perspectiva de la “cabina de peaje”, sostiene que las regulaciones son buscadas para el beneficio de políticos y

²² Si bien el año 2019 ha quedado por lo general fuera del período analizado, se incluyó por la menor cantidad de años analizados por el *World Justice Project*, incluida la falta de un reporte con datos del año 2016.

burócratas (McChesney, 1987, De Soto, 1990, y Scheleifer & Vishny, 1993, como se citaron en Djankov et al., 2002, p. 3). “Una importante razón de porqué muchos permisos y regulaciones existen es probablemente para darles a los funcionarios el poder de denegarlos y recolectar sobornos en compensación de otorgar los permisos” (De Soto, 1989 como se citó en Schleifer & Vishny, 1993, p. 601).

Desde el punto de vista del emprendedor, “la corrupción puede ser vista como un impuesto, desalentando las actividades económicas, incluyendo el emprendedurismo aspiracional, que sufre los mayores costos de un ambiente más corrupto” (Anokhin & Schulze, 2009, como se citó en Estrin et al., 2013, p. 7).

Cuando la corrupción está presente, el emprendedor enfrenta un riesgo mucho mayor de que los involucrados en su cadena de valor sean oportunistas y se apropien de las ganancias o rentas a las que el emprendedor cree que tiene derecho... La corrupción, al igual que otras deficiencias en la infraestructura de una nación, aumenta los costos de agencia y de transacción, limita los ingresos y erosiona el valor potencial de los retornos de oportunidad. Por el contrario, el control de la corrupción debería aumentar la probabilidad de que los posibles emprendedores o innovadores puedan captar una mayor parte de los ingresos que generan, aumentar la fiabilidad de esos flujos de caja y, por lo tanto, motivar niveles más altos de actividad emprendedora e innovadora. (Anokhin & Schulze, 2009, p. 467)

Los efectos de la corrupción sobre la intención emprendedora se estudian bajo dos hipótesis opuestas, señalan Ceresia y Mendola (2019, p. 5), “desgastar el engranaje” y “engrasar el engranaje”²³. Mientras la primera excluye a la corrupción como un fenómeno que pueda tener efectos positivos en el desarrollo empresarial, la segunda teoría sostiene que, en países con numerosas barreras para la actividad emprendedora, como normas y regulaciones estrictas, la corrupción puede jugar un rol como catalizador. O sea, la corrupción puede “ayudar” a superar las limitaciones burocráticas simplificando los procedimientos comerciales. Sin embargo, esta teoría es consistente con la visión de “cabina de peaje”, por la que, los funcionarios se ven tentados a imponer altas cargas regulatorias para cobrar sobornos que permitan acelerar y bajar las barreras regulatorias.

“Un alto nivel de corrupción en un país reduce la inversión y la entrada de capitales. Además, también reduce la eficiencia porque el dinero se gasta en proyectos equivocados. El resultado es una reducción en el crecimiento económico” (Kaufmann, 1999, y *United Nations* [UN], 2004 como se citaron en Sandgren, 2005, p. 718).

En su estudio sobre 42 economías, entre los años 2001 y 2006, utilizando los datos aportados por el ya mencionado GEM, Estrin et al. (2013) encontraron evidencia estadística

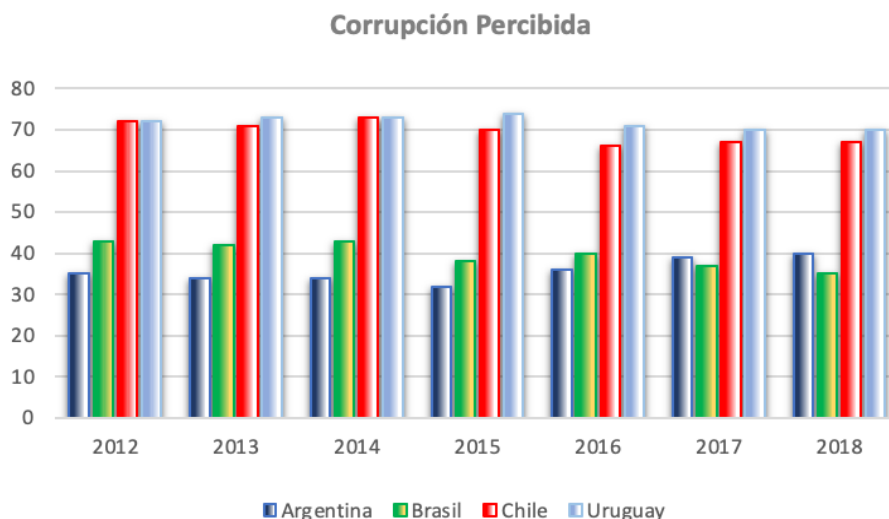
²³ *Sand-the-wheel y grease-the-wheel.*

de que los emprendedores se benefician de un gobierno fuerte, en el sentido de que es capaz de hacer cumplir los derechos de propiedad, tema ya abordado en el punto anterior, y de un gobierno pequeño, pero se encuentran limitados por la corrupción (p. 2).

En el otro ya mencionado estudio de Aparicio et al. (2016), sobre 43 economías, para el período 2004-2012, también con datos del GEM, los autores encuentran evidencia positiva y significativa para soportar la hipótesis de que el control de la corrupción tiene una influencia significativa en el emprendedor de oportunidad, aun en los países de Latinoamérica (p. 22).

La organización Transparencia Internacional genera anualmente el Índice de Corrupción Percibida, el cual califica, en una escala de 0 a 100, y clasifica a los países y territorios en función a que tan corrupto es percibido el sector público, por expertos y ejecutivos de empresas. Si bien la organización realiza la medición desde 1995, en 2012 realizaron un cambio metodológico, razón por la cual las series no resultan comparables a partir de ese año (Transparency International, 2020). La metodología estandariza las fuentes de datos en una escala de 0 a 100, donde 0 equivale al nivel más alto de corrupción percibida y 100 equivale al nivel más bajo de corrupción percibida. Los valores obtenidos por los países de la muestra se exponen en la Figura 19 a continuación.

FIGURA 19. EVOLUCIÓN ÍNDICE CORRUPCIÓN PERCIBIDA.

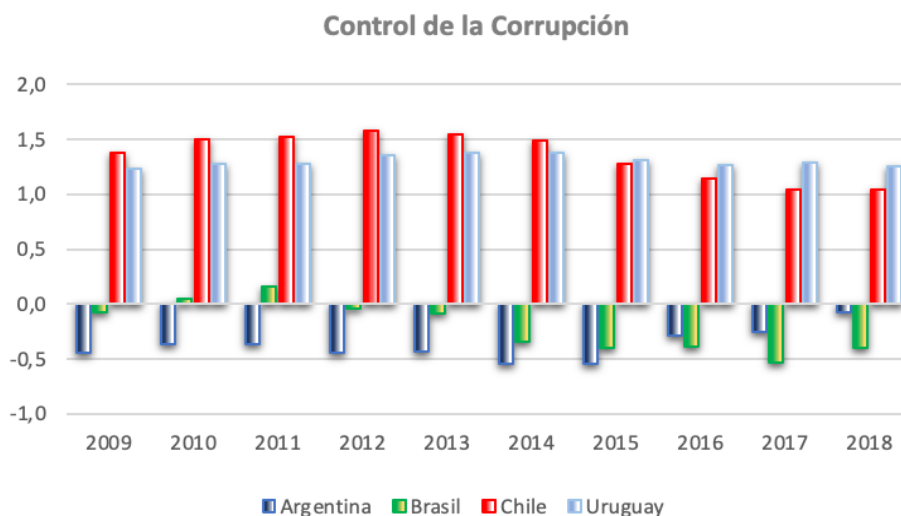


Fuente: Elaboración propia en base a datos de *Transparency International (TI - Corruption Perception Index)*.

Bajo la medición del Transparencia Internacional, se observa que Argentina, recién a partir de 2017 deja el último lugar, mientras Brasil pasa a ser el país con mayor corrupción percibida, un poco por mérito propio y otro poco por un aumento de la corrupción percibida en Brasil. Son Uruguay y Chile quienes, aún con tendencia negativa en su puntuación, conservan una amplia ventaja, con unos 30 puntos de diferencia sobre Argentina y Brasil.

El Banco Mundial, también genera su propio indicador, o Índice de Control de la Corrupción (Figura 20), dentro de sus indicadores de Gobernanza, el cual captura la percepción de en qué grado el poder público se ejerce para beneficio privado.

FIGURA 20. EVOLUCIÓN ÍNDICE CONTROL DE LA CORRUPCIÓN.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WBG - Worldwide Governance Indicators).

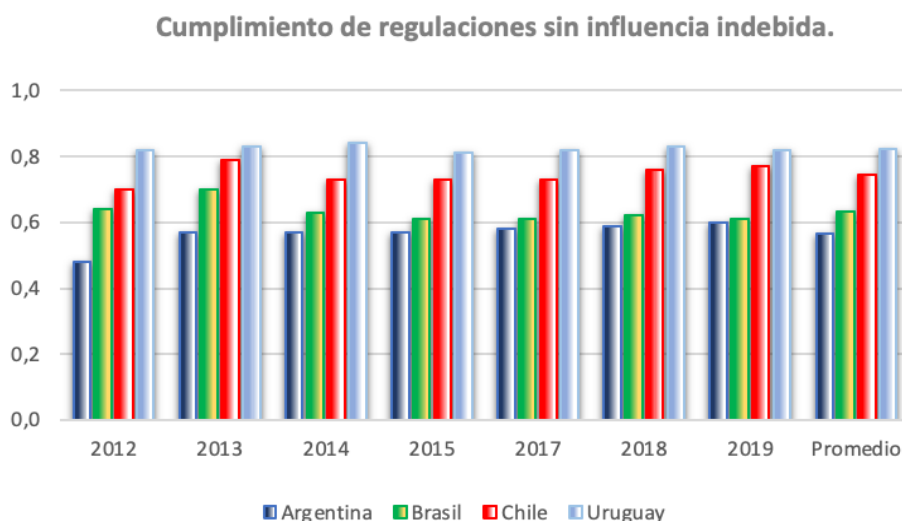
Bajo la medición del Banco Mundial ²⁴, Argentina también ocupa el último lugar entre los países comparados, pero sólo hasta 2015, acercándose a la media de la distribución para 2018. De manera consistente con la medición de Transparencia Internacional, Uruguay y Chile, si bien muestran tendencia negativa, se encuentran con un control de la corrupción percibido muy por delante de Argentina.

Aunque son indicadores de percepciones simples, los académicos consideran el IPC y el CCI como herramientas válidas y confiables para evaluar la presencia real de la corrupción en un contexto socioeconómico específico y la eficacia de las políticas gubernamentales que tienen como objetivo erradicar la corrupción (Olken, 2009, como se citó en Ceresia & Mendola, 2019, p. 4).

Por su parte, el *World Justice Project*, para confeccionar su Índice de Estado de Derecho, mide el grado en que las regulaciones gubernamentales se aplican y hacen cumplir sin influencia indebida (The World Justice Project, 2020, p. 14), y las calificaciones obtenidas se detallan en la Figura 21 a continuación.

²⁴ La estimación de la puntuación del país se realiza en unidades de distribución normal, por lo que el rango va de aproximadamente -2,5 a 2,5 (WBG - Worldwide Governance Indicators).

FIGURA 21. EVOLUCIÓN CUMPLIMIENTO REGULACIONES SIN INFLUENCIA INDEBIDA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *World Justice Project (WJP - Global Insights)*.

Con calificaciones entre 0 y 1, desde el año 2012 y hasta 2019 ²⁵, muestra el peor desempeño entre sus pares, seguida por Brasil. También de manera consistente con las otras mediciones observadas son Uruguay y Chile, en ese orden quienes obtienen las mejores calificaciones en este indicador.

3.3. CONCLUSIONES AL CAPÍTULO

Argentina de entre los países analizados, se presenta persistentemente, como el país más inseguro jurídicamente y el que menos protege los derechos de propiedad, con las graves consecuencias que, como se detallaron, tiene para la actividad emprendedora. El emprendedor argentino en su planificación, no solo debe contemplar el riesgo de la inestabilidad económica sino también la inestabilidad jurídica. De hecho, el frecuente cambio en las normas y el bajo respeto a los derechos de propiedad suele estar vinculado a medidas originadas en los factores que alteran la estabilidad económica.

En cuanto a la corrupción y al control de esta, recién en los últimos años estudiados, Argentina mejoró su calificación y superando ligeramente a Brasil, aunque ambas naciones presentan indicadores muy bajos, y con distancias importantes respecto a Uruguay y Chile. Mantener un entorno de alta corrupción, como se analizó, carga costos y riesgos sobre el emprendedor, desalentando la inversión.

²⁵ Si bien el año 2019 ha quedado por lo general fuera del período analizado, se incluyó por la menor cantidad de años analizados por el *World Justice Project*, incluida la falta de un reporte con datos del año 2016.

En el próximo capítulo se estudiarán que medidas y circunstancias, transformaron a Estonia e Israel en líderes mundiales en emprendedurismo, y cuál ha sido el grado de calidad institucional alcanzado por estos.

4. MEJORES PRÁCTICAS

En los siguientes puntos se analizan los casos de Estonia e Israel, dos países que propician fuertemente el emprendedurismo en sus sociedades, y cuáles fueron las acciones emprendidas por estos países y el grado de institucionalidad logrado.

4.1. ESTONIA, EL TIGRE BÁLTICO

Tras su independencia de la URSS, materializada en agosto de 1991, Estonia, esta pequeña nación báltica, exrepública soviética, con lazos más fuertes con los pueblos nórdicos que con los eslavos, se ha convertido en el *benchmark* del emprendedurismo.

Un estudio del Banco Mundial (1993) da cuenta de las incipientes reformas encaradas en los primeros años de transición hacia una economía de mercado, las que incluyeron una completa reforma del sistema de precios y una consecuente y drástica reducción de los subsidios estatales, la introducción de una moneda propia (corona) pero bajo un plan de convertibilidad a marcos alemanes, la eliminación de licencias de importación y de racionalización de moneda, y la práctica desaparición de barreras arancelarias. En el mercado laboral, se redujeron las restricciones para el despido y se moderaron los pagos indemnizatorios. Se abolió el sistema impositivo soviético, y se introdujo una estructura fiscal occidental, y si bien con distintos grados de progreso hasta 1992, se privatizaron pequeñas, medianas y grandes empresas (pp. 30-34).

Como describe Ratso (2005):

La privatización comenzó en 1991. Los principales métodos de privatización fueron licitaciones con negociaciones preliminares, subastas públicas, y oferta pública de acciones. La aplicación de las ventajas internas fue limitada, por lo que el capital extranjero desempeñó un papel destacado en la privatización, que tuvo un efecto importante en la reestructuración de las empresas. En 1998, la privatización estaba casi completa (p. 3).

Explica Ratso que, el marco macroeconómico era atractivo para los inversores extranjeros, incluso no existían incentivos especiales para estos inversores, quienes recibían el mismo trato que los estonios. La entrada de IED (inversión extranjera directa) fue generalizada y desempeñó un papel importante en el proceso de reestructuración, y si bien en una primera etapa la entrada de IED estuvo principalmente relacionada con la privatización, finalizado este proceso, la entrada de IED siguió aumentando. “Las inversiones extranjeras apoyaron la transferencia de conocimientos técnicos y la entrada de nuevas tecnologías y fue una de las razones de la rápida reestructuración de la economía” (p. 3).

La reforma impositiva del año 2000, da cuenta Ratso, le da nuevo impulso a la IED. Estonia ya había encarado una reforma del sistema impositivo soviético, y había introducido un

código fiscal revolucionario que establecía un impuesto sobre la renta, común para todos, con un nivel fijo de ingresos libres de impuestos, prácticamente único en Europa.

“Durante la mayor parte de la década de los 90, el sistema fiscal de Estonia fue asombrosamente simple. Introducido en 1993, el original código fiscal estonio aplicaba una tasa impositiva fija del 26% a las empresas, a las ganancias personales y a las ganancias de capital” (Funke, 2002, p. 103). Estonia ha reducido de forma progresiva la tasa y alcanzando en 2020 el 20% para todos los tipos de contribuyentes (PWC - Estonia).

Una característica especial del sistema fiscal de Estonia es el hecho de que las ganancias no se gravan hasta que se retiran de la empresa, por lo que las ganancias reinvertidas de las empresas no se gravan. El sistema está dirigido a gravar áreas que necesitan intervención en lugar de gravar el espíritu empresarial (Ratso, 2005, p. 4).

A partir de 2000, Estonia solo comenzó a gravar impositivamente las ganancias distribuidas de las empresas. “La decisión de no gravar los beneficios reinvertidos se tomó para iniciar nuevas inversiones extranjeras y locales en la economía estonia, y ha tenido bastante éxito.” (p. 4). La autora da cuenta de cómo en 2004, la entrada de IED ascendió al 8,4% del PBI, desde un 4,9% aproximadamente en 1999, previo a la entrada en vigor de la reforma.²⁶

En cuanto a políticas enfocadas directamente al desarrollo emprendedor, sobre el final de la ola privatizadora, se crea en 1997 la Agencia de Desarrollo Regional Estonia, con el objetivo de implementar programas regionales y dar soporte al desarrollo de pequeñas y medianas empresas. “El emprendedurismo y el autoempleo son vistos como las medidas para superar el desempleo y las deficiencias estructurales de la economía.” (Mets, 2017, p. 119).

En septiembre de 2000 se funda la agencia gubernamental “Enterprise Estonia” (EAS), cuyas actividades prioritarias son el apoyo a las empresas recién establecidas, la mejora y el desarrollo de empresas que ya están en funcionamiento y el desarrollo de entornos de vida y emprendedores a nivel regional (Ratso, 2005, p. 11), y a partir de 2010, el Ministerio de Asuntos Económicos y Comunicaciones pone el énfasis en programas de *startups* y otros programas de desarrollo emprendedor, los que se consideran desempeñan un importante rol para avanzar hacia una sociedad innovadora basada en el conocimiento (Mets, 2017, p. 119).

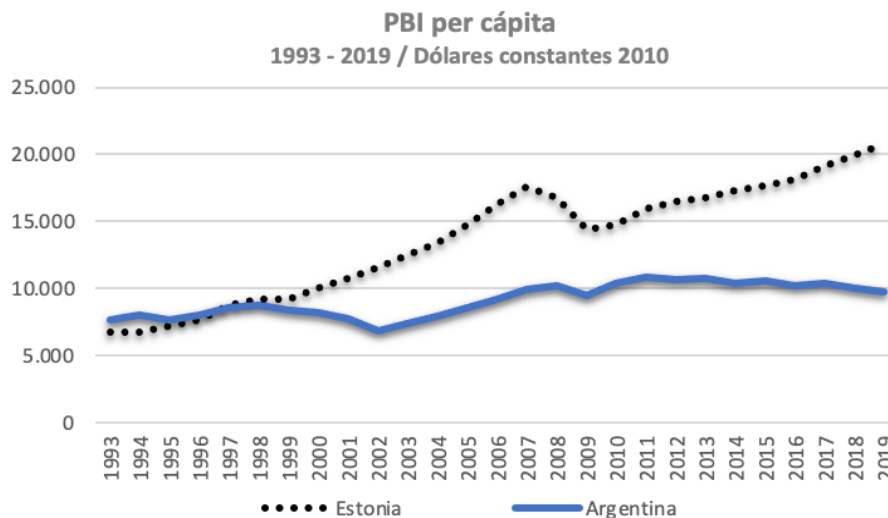
Aún vigente, la EAS, tiene la misión de construir una Estonia exitosa, y el objetivo de desarrollar la economía de Estonia a través de desarrollar empresas estonias e impulsar la

²⁶ Se calculó un 4,8% utilizando la información gráfica provista en el informe, estimándose un PBI de 86 billones de coronas y una IED aproximada de 4,2 billones de coronas en el año 1999.

capacidad de exportación, incrementar los ingresos por turismo, y llevar inversiones extranjeras de alto valor agregado a Estonia (Enterprise Estonia).

Pasar radicalmente desde una economía centralizada, bajo el régimen soviético, a una economía de mercado tuvo su impacto en el PBI, como se observa en la Figura 22 a continuación, a través de la evolución de su PBI per cápita, y comparado con el caso argentino.

FIGURA 22. EVOLUCIÓN PBI PER CÁPITA COMPARADO.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WBG - GPD per capita).

Partiendo de lugares comunes, en cuanto a medidas de estabilización económica en los 90 y PBI per cápita, y habiendo recorrido dicha década en forma similar, Estonia sin abandonar su modelo de libre mercado, orientado al emprendedurismo, duplicó al PBI per cápita argentino en los últimos 20 años.

4.2. ISRAEL, UNA NACIÓN STARTUP

La historia del estado de Israel, con miles de años sobre sus hombros, pero establecido como tal en mayo de 1948, cuando declaran su independencia, la que menos de 24 horas después debieron defender de la invasión de los ejércitos: egipcio, jordano, sirio, libanés e iraquí (MFA, 2008), estuvo signada desde entonces por la guerra, y por un gran gasto público destinado a la defensa de su nación.

Como describen Djivre y Tsiddon (2002), desde su establecimiento, la economía israelí ha experimentado oleadas de turbulencias monetarias, fiscales y cambiarias. No fue hasta que la economía se viera golpeada por la hiperinflación, que el gobierno inició en 1985 un serio programa de estabilización, el que redujo la tasa de inflación a menos del 20% anual tres

años después (p. 85), desde un pico del 385% anual en 1984, y a menos de dos dígitos desde 1997 (WBG - Inflation, GDP deflator).

Por su parte, Avi Ben-Bassat (2002) da cuenta de cómo el gobierno aumentó el gasto público luego de la Guerra de los Seis Días, en 1967, que hasta ese momento era menor al 35% del PBI, y lo elevó aún más luego de la Guerra de Yom Kippur en 1973, y que promedió hasta 1985, el 77% del PBI (pp. 3-4).

“Tal escala de expansión no dejaba mucho espacio para el desarrollo del sector empresarial. Un aumento del gasto público eventualmente requiere un incremento correspondiente en la carga tributaria y deja al sector empresarial con menos factores de producción disponibles” (p. 1).

Como refiere el autor, el programa de estabilización implementado a partir de julio de 1985, eliminó el déficit fiscal de una vez y gradualmente redujo el gasto público. Marcó además un punto de inflexión, desde una economía en la cual el gobierno estaba profundamente involucrado directa o indirectamente en casi todas las áreas de la actividad económica, hacia una economía cada vez más basada en las fuerzas del mercado (pp. 1, 5).

La primera ley aprobada como parte del mencionado programa prohibía al Banco de Israel (BoI)²⁷, y actualmente lo hace²⁸, prestar dinero al gobierno para financiar sus déficits, los cuales sólo pueden financiarse con deuda pública pero no con inyecciones monetarias (Strawczynski & Zeira, 2002, p. 65).

A partir de 1987, el gobierno redujo gradualmente su involucramiento en los mercados financieros y de capitales, eliminando restricciones y regulaciones para los flujos de capital y para las inversiones en deuda pública, y mejorando la competencia en el sistema bancario (Ben-Bassat, 2002, pp. 10-11). “En términos financieros, la mayor iniciativa privatizadora, fue la venta de las acciones bancarias en poder del gobierno.” (Justman, 2002, p. 452). Justman también señala que la otra más importante privatización, se dio en el sector de las comunicaciones, televisión y radio, mientras que los esfuerzos para privatizar el suministro de electricidad y agua fueron obstaculizados por los sindicatos (pp. 452-453), manteniéndose en poder estatal al presente.

La liberalización del comercio, como también detalla Ben-Bassat (2002), de forma similar a la liberalización en los mercados de capitales y financieros, fue implementada gradualmente. A partir de 1989 se eliminaron impuestos discriminatorios de importación, aranceles sobre viajes al extranjero, compra de divisas y servicios importados, y licencias

²⁷ *Bank of Israel* por sus siglas en Inglés.

²⁸ Ley del Banco de Israel, 5770-2010. Art. 49. Préstamos al Gobierno. Inc. a) El Banco no otorgará al Gobierno préstamos para financiar sus gastos, incluso mediante la compra directa en la emisión de deuda pública.

obligatorias requeridas para la importar bienes industriales. Para 1989 y 1995 los acuerdos suscritos de reducción recíproca de tarifas con la Comunidad Europea (previa a la UE) y con Estados Unidos respectivamente, tenían plena vigencia. Para aquellos países sin acuerdos, se eliminaron barreras no tarifarias, y aunque en un inicio se les aplicaron tarifas aduaneras de hasta el 75%, para el año 2000 el rango era de entre el 8 y 12 por ciento (pp. 27-27).

En cuanto a la cuestión impositiva, además de la concerniente a las tarifas aduaneras, como señalan Strawczynski y Zeira (2002, p. 66) los principales cambios fueron una baja de los impuestos directos y un alza de los indirectos. Mientras que, por un lado y sobre todo a partir de 1989, los impuestos sobre los ingresos y contribuciones sociales fueron reducidos, por otro lado, hubo incrementos en el impuesto al valor agregado en 1985 y 1991.

En el campo laboral, “todas las instituciones importantes del mercado laboral fueron modificadas en este período” (Artstein, 2002, p. 379). El subsidio que entregaba el gobierno por costo de vida (COLA)²⁹ se ajustó a la baja y se endurecieron los requisitos para acceder a los subsidios por desempleo a fin de reducir el abuso y mitigar el desincentivo para trabajar (pp. 389-391).

La contribución que realizaban los empleadores a la seguridad social (*National Insurance*), fueron reducidos en varios pasos, y otros impuestos sobre el trabajo, fueron gradualmente eliminados, para reducir los costos de producción y estimular el crecimiento del empleo y del producto (p. 393). Además, el rápido salto inflacionario en 1985 expuso una crisis financiera en varias de las entidades relacionadas con la principal unión sindical israelí (*Histadrut*) debilitándola desde ese momento, lo que permitió una baja del salario real y un aumento del empleo en respuesta a la inmigración masiva recibida desde la caída Unión Soviética (pp. 386-387).

Después de 1985, señala Justman (2002) que:

La drástica reducción del gasto en defensa liberó de miles de trabajadores calificados en la fuerza de trabajo, y aumentó notablemente el número de emprendedores potenciales. A estos se unieron un gran flujo de científicos e ingenieros provenientes de la ex Unión Soviética, el surgimiento de nuevos graduados de universidades y colegios israelíes y, un goteo creciente de expatriados israelíes que regresaban a Israel luego de acumular una valiosa experiencia en el sector de “alta tecnología” en Estados Unidos de América (p. 451).

Aunque el gobierno israelí luchó por encontrar trabajo y construir viviendas para los recién llegados, los rusos no podrían haber llegado en momento más oportuno. El auge

²⁹ *Cost-of-Living Allowance* por sus siglas en inglés.

tecnológico internacional se aceleró a mediados de los 90, y el sector tecnológico privado de Israel se volvió hambriento de ingenieros.” (Senor & Singer, 2009).

Como relata Justman (2002), el aumento de la demanda, derivado de las necesidades urgentes de los nuevos inmigrantes absorbió rápidamente la oferta laboral y de capital, con efectos inmediatos en la construcción, las industrias manufactureras y los mercados de exportación. El aumento de la oferta de trabajo, como se observó, provocó una caída de los salarios reales, que, combinado con esta expansión de la demanda, aumentó de manera considerable las ganancias, y elevó la inversión bruta empresarial, que fue posible además por la desregulación del mercado de capitales, ya mencionada, que abrió nuevos canales para la inversión extranjera (pp. 450-451).

El gobierno, además, jugó un importante rol en la revolución tecnológica, alentando explícitamente el establecimiento de empresas de capital emprendedor y otorgando subsidios para innovación industrial. “El resultado fue una marea de actividad industrial tecnológicamente intensiva, basada en parte en los activos tecnológicos intangibles del sector de defensa, que atravesó un proceso espontáneo de conversión para usos no militares” (Justman, 2002, p. 452).

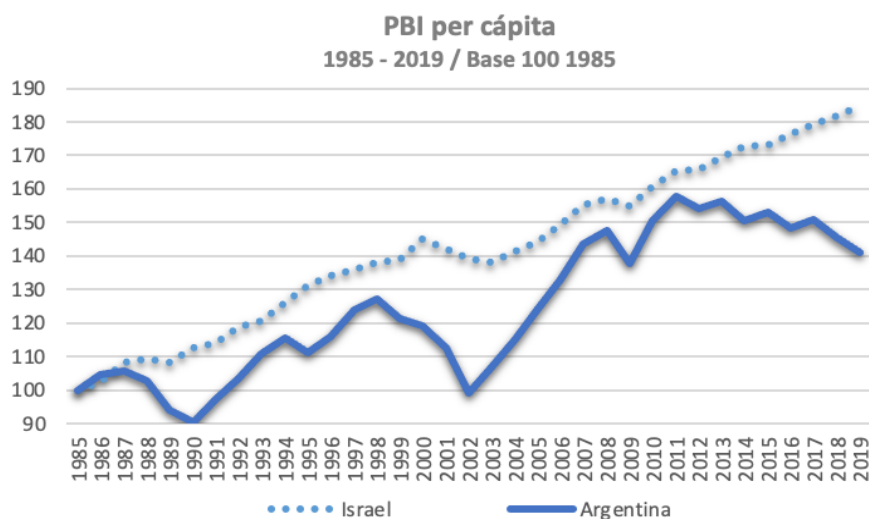
En 1991 el gobierno creó incubadoras tecnológicas, veinticuatro de ellas. Estas incubadoras proporcionaron la mayoría de los científicos rusos, los recursos y la financiación que necesitaban en la etapa inicial de I&D para sus innovaciones. El objetivo no era solo desarrollar la tecnología, sino determinar si ese producto se podía comercializar y vender (Senor & Singer, 2009, p. 134).

“A principios del 2000, el ecosistema fue guiado hacia una nueva etapa donde las incubadoras fueron reconvertidas para ser dirigidas por actores privados, fuertemente apalancadas con subsidios públicos asignados a proyectos empresariales innovadores” (Kantis & Federico, 2020, p. 195).

Los autores señalan que una segunda fase de privatización de las incubadoras se produjo cuando se institucionalizó el sistema de licencias para su funcionamiento y se invitó a participar a empresas multinacionales, dejando así la dirección de estas incubadoras en cabeza de inversores de riesgo, antiguos empresarios y grandes firmas internacionales. Con el tiempo el ecosistema se transformó en un creador de *startups* e innovación (p. 195).

Al igual que en el caso estonio, puede observarse como el viraje, gradual en este caso, hacia una economía de mercado, repercutió en el desarrollo económico israelí (Figura 23). Es importante destacar que para cuando Estonia encara su programa de reformas, Israel ya triplicaba el PBI per cápita estonio, y por lo tanto el argentino, que como se observó en la Figura 22 se encontraba en cifras similares.

FIGURA 23. EVOLUCIÓN PBI PER CÁPITA – BASE 100: 1985.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WBG - GPD per capita).

Israel si bien no ha tenido un crecimiento tan especular como el estonio, aun así, casi ha duplicado su PBI per cápita en tres décadas y media, en un proceso estable de crecimiento, máxime comparado con la gran volatilidad que presenta Argentina, para el mismo indicador.

4.3. INDICADORES COMPARADOS

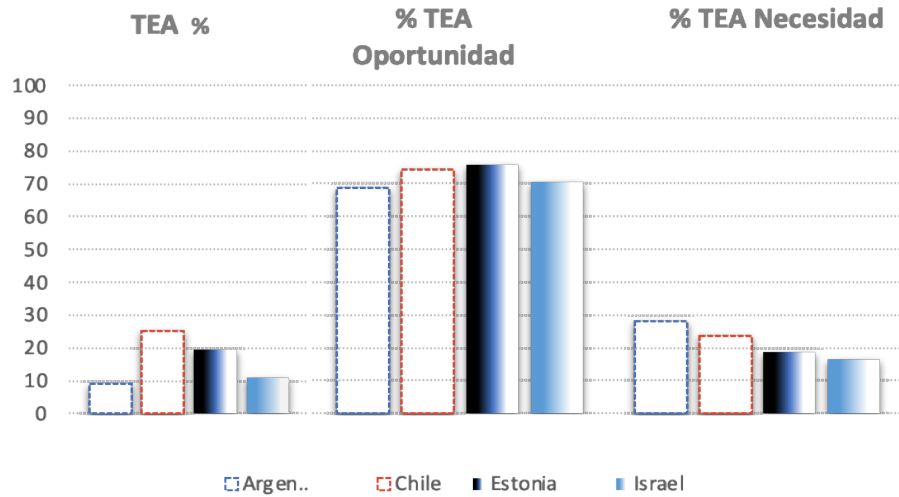
Se analizan a continuación todos los indicadores vistos a lo largo de este trabajo, para el año 2018³⁰, para Estonia³¹ e Israel³², y a modo ilustrativo los valores de Argentina y el país que mejor desempeño presenta del grupo bajo análisis.

³⁰ La evolución completa de los indicadores durante la década comprendida entre 2009 y 2018 se encuentra disponible en el anexo estadístico.

³¹ La última participación de Estonia en el GEM data de 2017, por lo que se asume que en 2018 mantiene el mismo indicador.

³² En la medida en que los datos se encuentren disponibles.

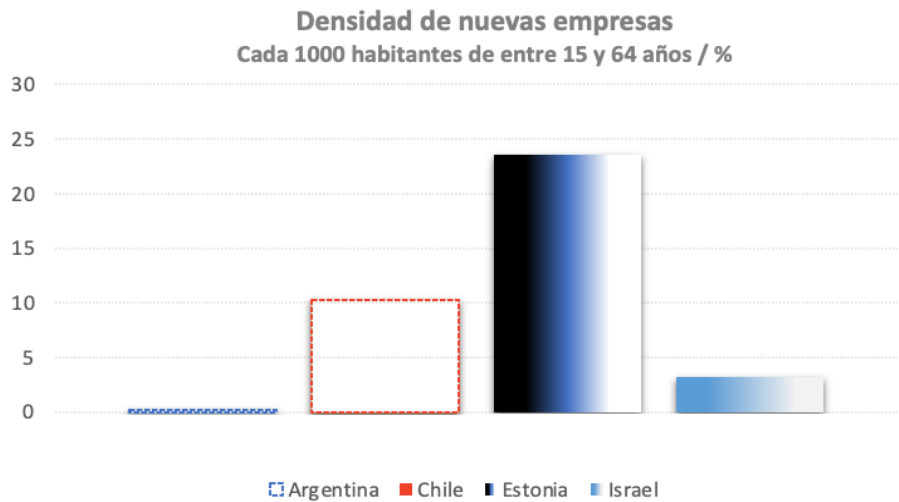
FIGURA 24. TASA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ETAPA TEMPRANA.



Fuente: Elaboración propia en bases a datos de los Reportes GEM 2009-2018 (GEM - Global Reports).

Estonia presenta una tasa de actividad emprendedora en etapa temprana superior a Israel, y tanto el porcentaje de emprendedores que manifiestan haber emprendido para aprovechar una oportunidad de negocios como de aquellos que manifiestan haberlo hecho por necesidad, son mayores en Estonia ³³.

FIGURA 25. DENSIDAD NUEVAS EMPRESAS.

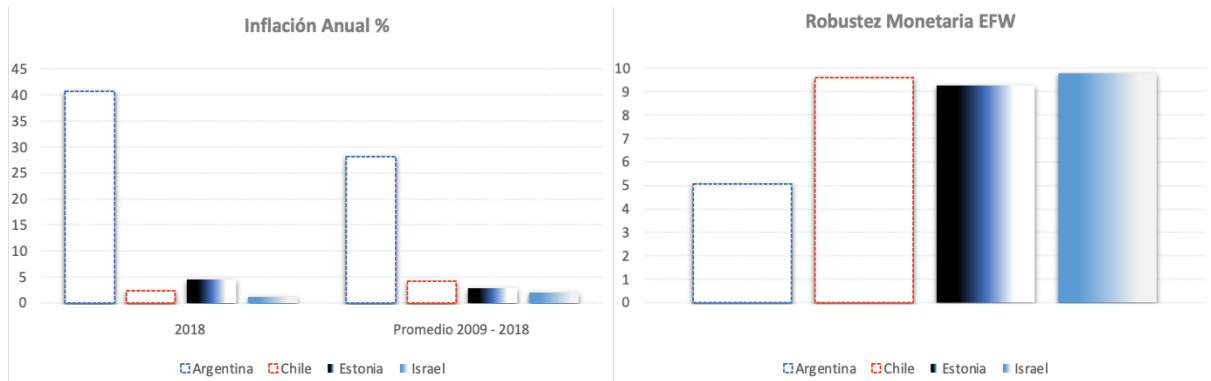


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WBG - New business density).

Con casi 24 empresas (SRL) cada 1.000 habitantes, Estonia ocupaba en 2018 el segundo lugar en el mundo.

³³ No se incluye la participación correspondiente a otros motivos para emprender, razón por la cual los porcentajes agregados son menores al cien por ciento.

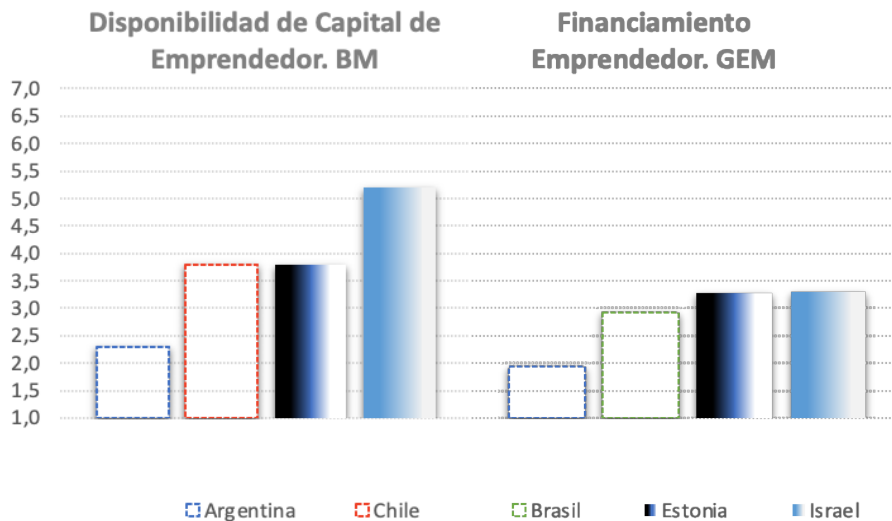
FIGURA 26. INFLACIÓN Y CALIFICACIÓN ROBUSTEZ MONETARIA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (*WBG - Inflation, GDP deflator*) y del Fraser Institute (*EFW - Dataset*).

No habiendo desaprendido las lecciones que le dejó la hiperinflación que atravesó hasta 1985, Israel posee la menor inflación y la mayor calificación de robustez monetaria otorgada en el índice EFW. Estonia por su parte, si bien aún presenta una inflación baja, muestra una tendencia creciente en los últimos años, rozando el 5% en 2018. Chile por su parte, presenta niveles similares a Israel, y mejores que Estonia.

FIGURA 27. DISPONIBILIDAD DE FINANCIAMIENTO.



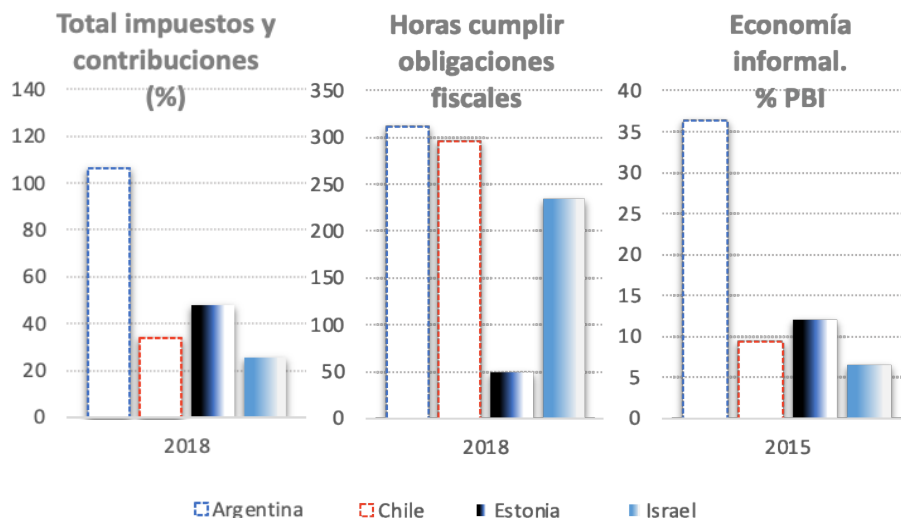
Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Global Competitiveness Index (WEF - The Global Competitiveness Report)* y del *GEM (GEM - Entrepreneurial Framework Conditions)*.

Israel supera ampliamente a Estonia en capital emprendedor, pero cuando se ponderan todas las fuentes de financiamiento, según el estudio del GEM, Israel y Estonia³⁴ obtienen

³⁴ Dado que Estonia no participó del GEM 2018 se tomaron para Estonia e Israel los valores 2017, a fin de hacerlos comparables, ya que Israel presenta una leve baja en 2018.

métricas similares. Chile tiene el mismo nivel de capital emprendedor que Estonia, pero es Brasil, quien, sumando todas las fuentes, se acerca a los niveles de los *benchmarks*.

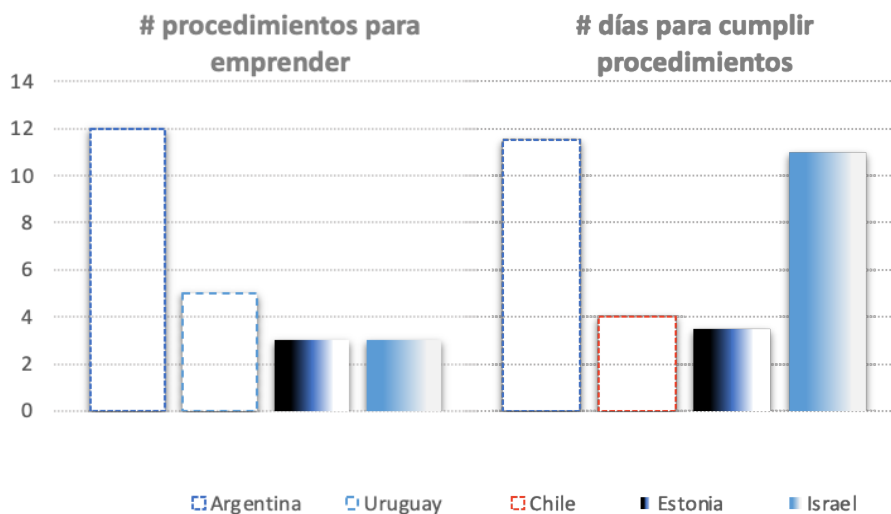
FIGURA 28. CARGA FISCAL, REGULATORIA Y ECONOMÍA INFORMAL



Fuente: Elaboración propia en base a datos de PWC (PT - Data Explorer) y de Medina & Schneider (2018).

Israel es quien presenta la menor carga fiscal sobre las empresas, sin embargo, Estonia tiene tiempos mínimos para cumplir con las obligaciones fiscales. Consecuentemente con su menor carga fiscal, se observa una menor informalidad económica en Israel que en Estonia. Chile se encuentra en un punto intermedio entre ambas naciones, aunque las supera a ambas en carga regulatoria.

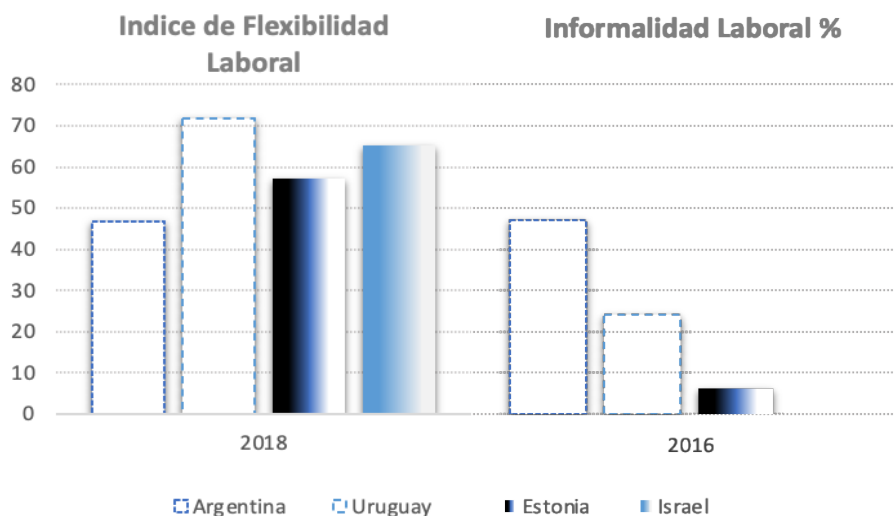
FIGURA 29. PROCEDIMIENTOS Y DÍAS PARA EMPRENDER.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Global Competitiveness Index (WEF - The Global Competitiveness Report)*.

Estonia, el país más digitalizado del mundo, es el que cuenta con la menor cantidad de trámites necesarios para iniciar un emprendimiento, y en el que lleva el menor tiempo cumplirlos. En esta comparación Israel tiene igual cantidad de procedimientos que Estonia, pero por su complejidad casi iguala a Argentina en el tiempo que lleva cumplirlos. Destaca Chile con un tiempo de cumplimiento similar al estonio.

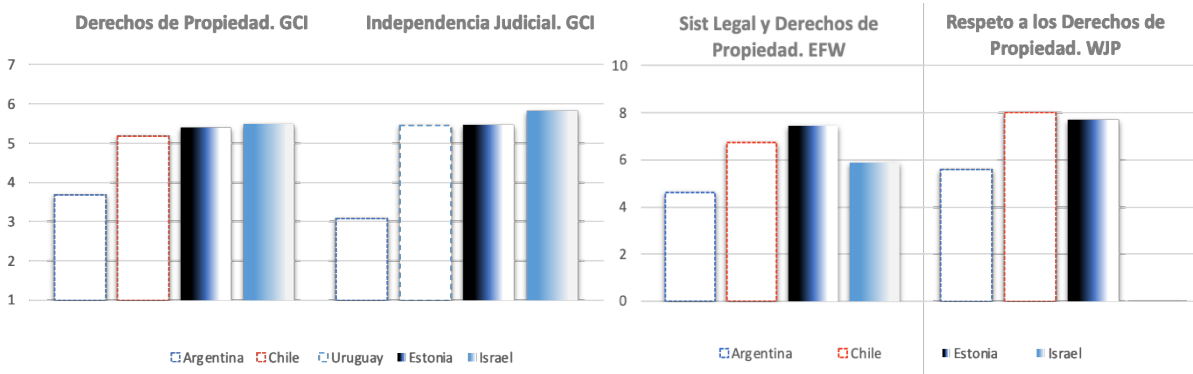
FIGURA 30. FLEXIBILIDAD E INFORMALIDAD LABORAL.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Index of Economic Freedom (IEF - Explore the Data)* y de ILO (2018).

Israel, presenta un mayor grado de flexibilidad laboral que Estonia. Si bien Estonia presenta una excepcionalmente baja informalidad laboral, con solo 6,3%, lamentablemente no se cuentan con datos de Israel. Uruguay con mejor flexibilidad que Israel y Estonia, no tiene menor informalidad que esta última.

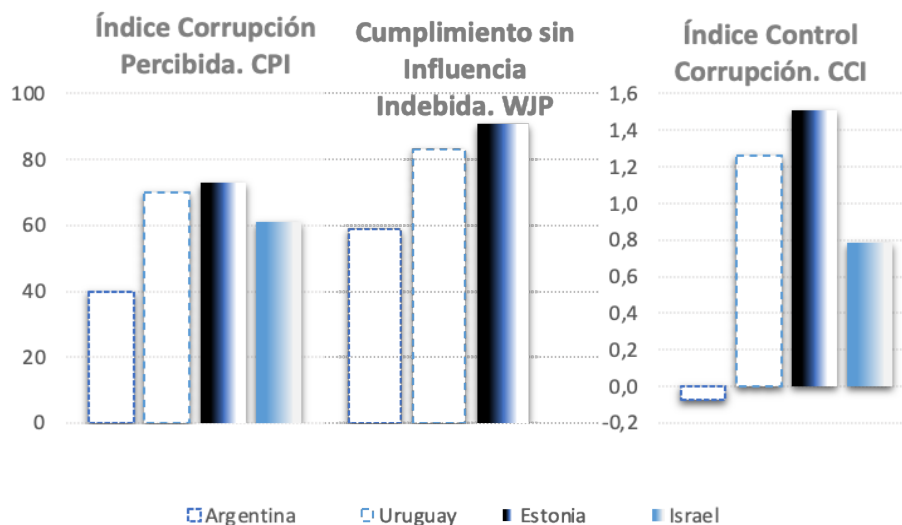
FIGURA 31. SISTEMA LEGAL, DERECHOS DE PROPIEDAD E INDEPENDENCIA JUDICIAL.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Fraser Institute (EFW - Dataset)*, del *Global Competitiveness Index (WEF - The Global Competitiveness Report)*, y del *World Justice Project (WJP - Global Insights)*.

En cuanto a la seguridad jurídica ³⁵, tanto Estonia como Israel presentan excelentes indicadores, de acuerdo con el índice global que se observe. Chile y Uruguay, de acuerdo con el indicador presentan niveles similares a los *benchmarks* escogidos.

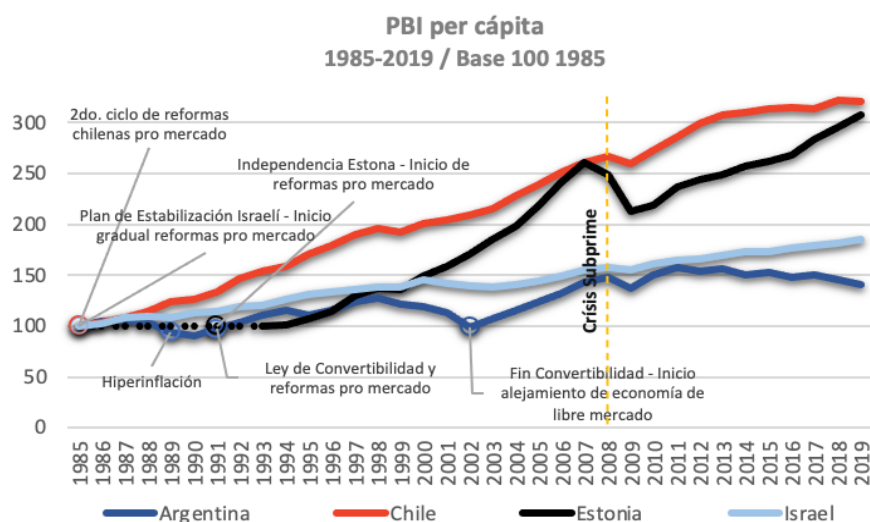
FIGURA 32. TRANSPARENCIA Y CONTROL DE LA CORRUPCIÓN.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de (TI - Corruption Perception Index), del (WBG - Worldwide Governance Indicators), y del (WJP - Global Insights).

Estonia recibe las mejores calificaciones en lo referido a la transparencia y la corrupción que Israel. Uruguay con excelentes índices, se ubica por encima de Israel y cerca de Estonia.

FIGURA 33. EVOLUCIÓN PBI PER CÁPITA – BASE 100: 1985.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (WBG - GDP per capita).

³⁵ El indicador de “Respeto a los derechos de propiedad” del *World Justice Project* se contempla en una escala de 0 a 1, por lo que fue estandarizado a una escala de 0 a 10. Israel no participa del WJP.

En este último gráfico, se observan el crecimiento del PBI per cápita, y los momentos en los que inician sus caminos hacia economías de mercado, con factores institucionales que permitan dichas transformaciones, y también en el caso de Argentina, el momento en que se abandona dicho camino, en el año 2002.

Como se describió, Estonia triplica su PBI per cápita en menos de tres décadas, aun habiendo sufrido un gran revés en su crecimiento tras la crisis *subprime*, en 2008. Chile, que muestra un crecimiento destacado, inicia su primer ciclo de reformas hacia una economía de mercado en 1975, y un segundo ciclo de reformas en este sentido en 1985, luego de una crisis financiera en el 81, donde vuelven sobre sus pasos en muchas de las reformas realizadas previamente (ver Stallings, 2001). En 1985 el PBI per cápita chileno era un 32% inferior al argentino, mientras que para 2019 lo superaba en un 55%.

4.4. CONCLUSIONES AL CAPÍTULO

En momentos distintos, y por razones diferentes, ambas naciones abandonaron sus modelos de economía centralizada con fuerte injerencia estatal, a favor de modelos económicos de libre mercado, los cuales se cimientan en instituciones sanas y fuertes, y que les permitieron convertirse, a su propio ritmo, pero en relativamente poco tiempo, en importantes centros globales de actividad emprendedora e innovación, impulsando así, y de manera consistente, sus economías.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

En su libro, *Start-Up Nation: La historia del milagro económico de Israel*, Dan Senor y Paul Singer (2009), tratan de responder cuáles son las causas que han hecho a Israel tan innovadora y emprendedora, y concluyen que el ecosistema emprendedor, que conecta grandes universidades, grandes empresas, emprendimientos, capital humano y capital emprendedor, y el rol de las fuerzas armadas inyectando fondos de I&D a sistemas de vanguardia y unidades de tecnológicas de elite, y el derrame de esta inversión substancial, tanto en tecnologías como en recursos humanos, en la economía civil, no explica completamente el éxito de Israel, y que la otra parte de la explicación puede encontrarse en factores culturales, ligados a su historia de supervivencia y a la búsqueda constante de la innovación (pp. 180-182).

El secreto entonces, del éxito israelí es la combinación de elementos clásicos de clústeres tecnológicos con algo de elementos únicos israelíes que mejoran las habilidades y la experiencia de los individuos, los hace trabajar juntos más efectivamente como equipos, y provee conexiones estrechas y fácilmente accesibles dentro una comunidad establecida y en crecimiento (p. 182).

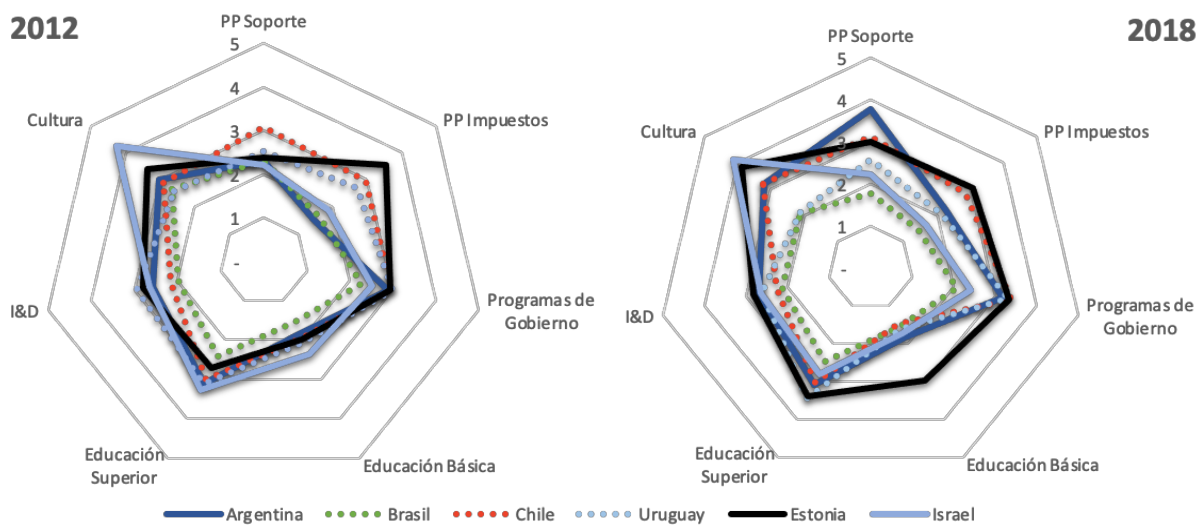
Sin poner en duda estas afirmaciones, que, por supuesto marcan la diferencia, es de suponer que tanto estos factores culturales como el ecosistema emprendedor, no hubiesen podido florecer sin las instituciones correctas, a las que de manera gradual pero constante, se direccionó Israel desde la segunda mitad de los años 80, y que se detalló en el capítulo anterior.

El GEM, dentro de sus indicadores del Marco Emprendedor, recoge entre otros indicadores, y además del ya visto en el capítulo 1, relativo al financiamiento emprendedor, algunos que pueden vincularse al éxito del Israel, tal como relatan Senor y Singer.

- *Política gubernamental*, indicador que trata de medir el grado en que las políticas públicas apoyan el emprendedurismo, y se divide en dos componentes, “soporte y relevancia”, que analiza el emprendimiento como tema económicamente relevante, e “impuestos y burocracia”, que busca determinar si los impuestos y regulaciones son neutrales independientemente del tamaño, o por el contrario fomentan la creación de pequeñas y medianas empresas. En este último indicador se considera la existencia de beneficios impositivos, y regulatorios, tendientes a impulsar la actividad emprendedora, y es complementario a lo planteado en el capítulo 2, donde se analizó la situación general.
- *Programas gubernamentales de Emprendedurismo*, que mide la presencia y calidad de programas de asistencia directa a las pequeñas y medianas empresas en todos los niveles de gobierno (nacional, regional, municipal).

- *Educación emprendedora*, es un indicador que busca identificar el grado de incorporación en todos los niveles educativos, de la formación para la creación o gestión de pequeñas y medianas empresas, el cual se divide en “educación básica”, el cual refiere a educación de nivel primario y secundario, y “educación superior” que incluye todos los niveles postsecundarios.
- *Transferencia de I&D*, analiza en qué medida la investigación y desarrollo nacionales generarán nuevas oportunidades comerciales y están disponibles para las pequeñas y medianas empresas.
- *Cultura y normas sociales*, es el último indicador seleccionado en este punto, y que mide el grado en qué estas fomentan o permiten acciones que guíen a nuevos negocios o a actividades que pueden potencialmente incrementar la riqueza y los ingresos personales.

FIGURA 34. CONDICIONES DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR.



Fuente: Elaboración propia en bases a datos del GEM (*GEM - Entrepreneurial Framework Conditions*).

Cuando se analizan estas condiciones para el “ecosistema emprendedor” se observa que Argentina se aleja del patrón que sostuvo respecto de toda la suerte de indicadores que se analizó a lo largo de este trabajo. Y es que Argentina ya no solo no presenta los peores indicadores, sino que se encuentra, sobre todo al final de la serie estadística³⁶, a niveles de los países elegidos como *benchmarks* globales en emprendedurismo, incluso en algunos indicadores superando a uno o ambos de estos, y también a Chile, quien en general y de

³⁶ Estonia ingresó al estudio GEM en 2012, razón por la cual se eligió ese año para la comparación gráfica. Estonia no participó del estudio en 2018, por lo que se asume mantuvo los mismos valores que en 2017. La serie completa de datos para la década 2009-2018 se encuentra en el Anexo estadístico.

forma consistente ha presentado los más altos valores de índices institucionales, en la región bajo análisis.

Argentina cuenta de hecho, con varios programas para promocionar la actividad emprendedora local, con financiamiento, con beneficios fiscales, regulatorios, con I&D, incluso con educación y consultoría, que a su vez fomentan el *networking* y la cultura emprendedora.

Impulsando (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación [MinCyTI]), es un programa orientado a que empresas y emprendedores puedan generar proyectos de innovación que mejoren las condiciones culturales, económicas y sociales de Argentina, acompañando procesos de desarrollo de proyectos vinculados entre otros con la investigación para la aplicación práctica en la producción o comercialización y la investigación tecnológica precompetitiva.

El Programa de Fomento de la Inversión Emprendedora en Tecnología (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación [MinCyTI]), creado con el objeto de impulsar en el país un nuevo modelo productivo basado en bienes y servicios con alta densidad tecnológica, es un instrumento de financiación que promueve la inversión de capital de riesgo, destinado a la creación de empresas de base tecnológica (EBTs), de empresas que fomenten el uso de tecnología como instrumento para atender problemas sectoriales y/o sociales, o de proyectos de investigación y desarrollo (I+D) en empresas ya existentes, otorgando beneficios como incentivos fiscales, financiamiento y orientación de inversiones.

La Ley de Apoyo al Capital Emprendedor 27.349, promulgada en abril de 2017, con el apoyo unánime de todos partidos políticos, incorporó varios beneficios para alentar el emprendedurismo, entre los que se cuentan tratamientos impositivos diferenciales para los nuevos emprendimientos, y para los inversores en estos, así como la creación de un fondo fiduciario para el desarrollo del capital emprendedor (FONDCE), destinado a otorgar créditos y/o asistencia financiera a emprendimientos, instituciones de capital emprendedor, y a micro y pequeñas empresas.

La ley también incorporaba la figura de “sociedad por acciones simplificada” (SAS), suspendida en febrero de 2020 por la Inspección General de Justicia (IGJ), en un nuevo capítulo de la “inseguridad jurídica” argentina, bajo el pretexto de incorporar el control de la IGJ (ver Capítulo 3. Sistema Legal, derechos de propiedad y corrupción). Hasta su suspensión, la ley permitía la constitución de una sociedad de forma ágil, simple, a menor costo y con menos requisitos.

Por su parte, el programa “Fondo Semilla” (Ministerio de Desarrollo Productivo) otorga a emprendedores, préstamos para capital semilla, sin interés, gestionados a través de

incubadoras seleccionadas, que tienen la particularidad de no devolverse si el emprendimiento no prospera.

En octubre de 2020 se promulgó la Ley de Economía del Conocimiento, que busca fomentar emprendimientos y PyMEs de base tecnológica, con beneficios fiscales y financiamiento a través de otro fondo fiduciario.

A estos programas nacionales, se suman programas locales, como “IncuBAte” (Ministerio de Desarrollo Económico y Producción) de la Ciudad Buenos Aires, dirigido a proyectos comerciales, productivos, sociales y tecnológicos de alto impacto, con una antigüedad menor a cuatro años, a los que se le brinda consultoría, asistencia financiera, *networking*, y otros tipos de apoyo. La Ciudad de Buenos Aires, también otorga beneficios impositivos para nuevos emprendimientos durante dos años con reducciones totales y parciales sobre el impuesto a los ingresos brutos.

Aún con todos estos programas y leyes promoviendo el emprendedurismo, Argentina, como se observase al inicio de este trabajo, presenta las menores tasas de actividad emprendedora y de empresas nuevas cada mil habitantes de la región, y por supuesto también comparada con los *benchmarks* mundiales seleccionados.

Tampoco pareciera existir un problema de escasez de talento emprendedor. Si se considera el surgimiento de “unicornios”, según el término acuñado en 2013 por Aileen Lee, para referirse a aquellos emprendimientos que alcanzaban un valor de USD 1.000 millones en su instancia privada (Benner, 2015), como un buen indicador del talento y de la innovación emprendedora, a 2019 Argentina ya contaba con cinco “unicornios” (Rumi, 2019), y existen ya varios candidatos que se perfilan para convertirse en los exponentes de estos “seres mitológicos” en el país. Por su parte, Chile hasta el momento contabiliza tan sólo un unicornio (Sepúlveda Carrasco, 2020), al igual que Uruguay (Parks, 2020), mientras que el ranking, en términos absolutos y entre los países relevados, lo lidera Brasil con siete unicornios (IProUp, 2020). Si se mira a los *benchmarks* descriptos, a 2020 Israel contaba veinte unicornios (Jiménez, 2020), y Estonia cinco (La7em, 2020), lo que los convierte en los países con mayor densidad de unicornios cada millón de habitantes (WBG - Population), con 2,2 y 3,8 unicornios por millón respectivamente ³⁷.

³⁷ Estados Unidos de América, con más de 200 unicornios (Suzuki, Yaku, & Sato, 2020), tiene el mayor volumen absoluto, pero la densidad por millón de habitantes es inferior a la unidad.

V. CONCLUSIONES

Como se estableció en el título anterior, Argentina hasta 2018 presentaba indicadores del ecosistema emprendedor similares, y hasta incluso superiores, que los observados en los *benchmarks* y/ o en los países vecinos, y aún así, sostenía la menor tasa de actividad emprendedora de manera consistente y muy a alejada de sus pares.

Tampoco se puede atribuir el bajo nivel de emprendedurismo a la falta de talento emprendedor. Como se detalló, hasta 2019 Argentina contaba cinco unicornios y varios más en camino, detrás de Brasil con siete, pero por delante de esta nación en términos relativos a la cantidad de habitantes.

Entonces, se esta en condiciones de dar respuesta a las preguntas de investigación planteadas en el Título II.:

- **¿Es el deterioro de las instituciones y factores institucionales, responsable del bajo nivel de emprendedurismo en Argentina?**
- **¿Poseen Brasil, Chile y Uruguay, condiciones institucionales que los hacen más atractivos para los inversores locales y extranjeros, que Argentina?**
- **¿Puede atribuirse al desarrollo institucional de Estonia e Israel, el alto nivel de emprendedurismo de estas naciones?**

Se puede afirmar que las instituciones efectivamente importan, y son determinantes para la actividad emprendedora y la inversión, y por lo tanto del desarrollo económico de una nación. Argentina, como se ha detallado, presenta casi exclusivamente, y de forma persistente la menor calidad institucional de la muestra seleccionada de países. Su deterioro institucional se presenta así, como principal responsable del bajo nivel de emprendedurismo alcanzado.

A pesar de contar con políticas públicas y programas que propician activamente el emprendedurismo, educación y talento emprendedor, es el país, gracias a sus condiciones institucionales, que menos atractivo presenta para la actividad emprendedora respecto de Brasil, Chile y Uruguay,

Argentina desalienta así la actividad emprendedora, pero puede, y debe si quiere dar lugar al desarrollo económico, aprender las lecciones dejadas por Estonia e Israel en su transformación hacia economías de mercado, y el alto grado de calidad institucional alcanzado por estas naciones, siendo en estas, como se analizó, el principal cimiento para el emprendedurismo, ya que difícilmente pueda revertir esta situación sin antes generar instituciones correctas, sanas y robustas, sobre las que puedan asentarse, y florecer en forma abundante, los emprendimientos.

BIBLIOGRAFÍA

- ACAFI. (2019). *Reporte Anual Venture Capital & Private Equity 2018 - 2019*. Reporte, Asociación Chilena Administradoras de Fondos de Inversión.
- Acemoglu, D., & Verdier, T. (1998, September). Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach. *The Economic Journal*, 108(450), 1381-1403.
- Ács, Z. J., & Szerb, L. (2012). *The 2012 Global Entrepreneurship Development Index (GEDI): Perspectives from the Americas*. The Heritage Foundation, Washington D. C.
- Ács, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*(43), 476-494.
- Ács, Z., Szerb, L., & Autio, E. (2016). *Global Entrepreneurship Index 2015*. The Global Entrepreneurship and Development Institute. Washington D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- AFIP. (s.f.). *AFIP - Estadística Tributaria*. Recuperado en Enero de 2021, de Administración Federal de Ingresos Públicos:
<https://www.afip.gob.ar/institucional/estudios/default.asp>
- Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*(24), 465-476.
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. *Technological forecasting and social change*(102), 45-61.
- ARCAP. (2017). *Panorama argentino de inversiones de capital privado, emprendedor y semilla*. Reporte, Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla.
- Arrázola Jaramillo, F. (Enero-Junio de 2014). El concepto de seguridad jurídica, elementos y amenazas ante la crisis de la ley como fuente del derecho. *Revista de Derecho Público*(32).
- Artstein, Y. (2002). The Flexibility of the Israeli Labor Market. In A. Ben-Bassat, *The Israeli Economy, 1985 - 1998: From Government Intervention to Market Economics*. Massachusetts Institute of Technology.
- Ávila, H. (2016). *Certainty in Law*. San Pablo, San Pablo, Brasil: Springer.
- Baldwin, R., Cave, M., & Lodge, M. (2012). *Understanding Regulation - Theory, Strategy, and Practice*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Ben-Bassat, A. (2002). The Obstacle Course to a Market Economy in Israel. In A. Ben-Bassat, *The Israeli Economy, 1985 - 1998: From Government Intervention to Market Economics*. United States of America: Massachusetts Institute of Technology.
- Benegas Lynch (h), A., & Dania, R. (2002). *Sistemas tributarios, un análisis en torno al caso argentino*. Eseade.
- Benner, K. (23 de August de 2015). The 'Unicorn' Club, Now Admitting New Members. *The New York Times*, <https://www.nytimes.com/2015/08/24/technology/the-unicorn-club-now-admitting-new-members.html>.
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor - 2018/2019 Global Report*. Report, London Business School, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor - 2009 Global Report*. Report, London Business School, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor - 2019/2020 Global Report*. Report, London Business School, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Bosma, N., Wennekers, S., & Amorós, J. E. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor - 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. Report, London Business School, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Cantillon, R. (1730, 2010). *An Essay on Economic Theory - An English translation of Richard Cantillon's Essai sur la Nature du Commerce en Général*. (L. v. Institute, Ed.) Auburn, Alabama, Estados Unidos de America: Ludwig von Mises Institute.
- Casanova, L., Cornelius, P., & Dutta, S. (2018). *Financing Entrepreneurship and Innovation in Emerging Markets*. Elsevier Inc.
- Ceresia, F., & Claudio, M. (2019). *The Effects of Corruption in Entrepreneurial Ecosystems on Entrepreneurial Intentions*. University of Palermo, Department of Political Science and International Relations. Palermo: MDPI.
- De Soto, H. (1941, 2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York, New York, United States of America: Basic Books.
- Destino Negocio. (2015). Mercado Libre lidera las operaciones de comercio electrónico en América Latina. *Destino Negocio*, https://destinonegocio.com/ar/casos-de-exitoses_ar/mercado-libre-lidera-las-operaciones-de-comercio-electronico-en-america-latina/.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., & Shleifer, A. (2002, February). The Regulation of Entry. *The Quarterly Journal of Economics*, CXVII(1), 1-37.
- Djivire, J., & Tsiddon, D. (2002). A Monetary Labyrinth: Instruments and the Conduct of Monetary Policy in Israel 1987 - 1998. In A. Ben-Bassat, *The Israeli Economy, 1985 - 1998: From Government Intervention to Market Economics*. United States of America: Massachusetts Institute of Technology.
- Doran, J., McCarthy, N., & O'Connor, M. (2018, March). The role of entrepreneurship in stimulating economic growth in developed and developing countries. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1-14.
- Drucker, P. (1985, 1996). *Innovation and Entrepreneurship*. New York, New York, United States of America: HarperCollins Publisher.
- Elert, N., Henrekson, M., & Sanders, M. (2019). *The Entrepreneurial Society A Reform Strategy for the European Union* (Vol. 43). (Z. J. Acs, & D. B. Audretsch, Eds.) Springer Open.
- Enterprise Estonia. (s.f.). *Enterprise Estonia*. Recuperado en Diciembre de 2020, de Enterprise Estonia: <https://www.eas.ee/eas/?lang=en>
- Estrin, S., Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2013, Julio). Which Institutions Encourage Entrepreneurial Growth Aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28(4), 564-580.
- Fenwick, M., & Wrbacka, S. (2016). *Legal Certainty in a Contemporary Context - Private and Criminal Law Perspectives*. Springer.

- Fonseca, R., & Utrero, N. (2006). *Employment protection laws, barriers to entrepreneurship, financial markets and firm size*. Rand Labor and Population. Rand.
- Fraser Institute. (s.f.). *Economic Freedom*. Recuperado en Junio de 2020, de Fraser Institute: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>
- Fraser Institute. (s.f.). *EFW - Dataset*. Obtenido de Economic Freedom: <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset>
- Funke, M. (2002, Autumn). Determining the taxation and investment impacts of Estonia's 200 income tax reform. *Finnish Economic Papers*, 15(2), 102-109.
- GEM. (s.f.). *GEM - Entrepreneurial Framework Conditions*. Recuperado en 2021 de Enero, de Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/data/key-nes>
- GEM. (s.f.). *GEM - Global Reports*. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/data>
- Giertz, S. H. (2018). Taxation and Entrepreneurship. In F. Institute, S. Globerman, & J. Clemens (Eds.), *Demographics and Entrepreneurship: Mitigating the Effects of an Aging Population* (pp. 111-153). Vancouver, Canada.
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 43-62.
- Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J., & Murphy, R. (2020). *Economic Freedom of the World - Annual Report 2020*. Report, Fraser Institute.
- Hayek, F. A. (1960, 2011). *The Constitution of Liberty: The Definitive Edition*. (R. Hamowy, Ed.) Chicago, Illinois, United States of America: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1972, 2009). *A Tiger by the Tail - The keynesian legacy of inflation*. (S. Shenoy, Ed.) The Institute of Economics Affairs & Ludwig von Mises Institute.
- Hazlitt, H. (1946, 2008). *Economics in One Lesson*. Auburn, Alabama, United States of America: Ludwig von Mises Institute.
- Hazlitt, H. (1978). *The Inflation Crisis, and How to Resolve It*. Auburn, Alabama, United States of America: Ludwig von Mises Institute.
- Huerta de Soto, J. (1998, 2012). *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Auburn, Alabama, United States of America: Ludwig von Mises Institute.
- IDESA & FOP. (2017). *la judicialización laboral en el mundo PyME*. Informe Especial, Instituto para el Desarrollo Social Argentino y la Fundación Observatorio PyME . Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC]. (s.f.). *IPC*. Recuperado en Enero de 2021, de INDEC: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>
- International Labour Organization. (2018). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. International Labour Organization, International Labour Office . Geneva: ILO.
- IProUp. (14 de Julio de 2020). Generan negocios multimillonarios: estos son los países que producen más unicornios. *IProUp*, <https://www.iproup.com/innovacion/15173-estos-son-los-paises-que-producen-mas-unicornios>.
- Israel Ministry of Foreign Affairs. (01 de April de 2008). *MFA*. Recuperado en Enero de 2021, de MFA: <https://mfa.gov.il/MFA/MFAES/Facts%20About%20Israel/HISTORIA/Pages/HISTORIA-%20El%20Estado%20de%20Israel.aspx>

- Jiménez, M. (02 de Julio de 2020). El índice de unicornios tecnológicos europeos ha subido un 19% en lo que va de año, pese al Covid. *El País*, https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/07/01/companias/1593627137_179387.html.
- Justman, M. (2002). Structural Change and the Emergence of Israel's High-Tech Sector. In A. Ben-Bassat, *The Israeli Economy, 1985 - 1998: From Government Intervention to Market Economics*. United States of America: Massachusetts Institute of Technology.
- Kantis, H., & Federico, J. (2020, January-June). A dynamic model of entrepreneurial ecosystem evolution. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 5(1), 182-220.
- Katz, I. M. (2001, Enero 04). La Constitución y los Derechos Privados de Propiedad. *Cuestiones Constitucionales*, 27-48.
- Kerr, W. R., & Nanda, R. (2009). *Financing Constraints and Entrepreneurship*. Working Paper, Harvard Business School, Boston.
- Kirzner, I. (1997, March). Entrepreneurial discovery and the competitive market process - an Austrian approach. *Journal of Economic Literature*. (V. X. Revista de Literatura Económica, Ed.) *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- La7em. (22 de Noviembre de 2020). Estonia, el hub de emprendimiento tecnológico con 5 unicornios que busca destronar a Silicon Valley. *La7em*, <https://la7em.com/estonia-el-hub-de-emprendimiento-tecnologico-con-5-unicornios-que-busca-destronar-a-silicon-valley/>.
- LAVCA. (2019). *LAVCA's Annual Review of Tech Investment in Latin America*. Report, Latin American Venture Capital Association.
- Liebrechts, W., & Stam, E. (2016). *Employment protection and entrepreneurship. Unpacking the effects of employment protection legislation on the allocation of entrepreneurial activity in society*. Utrecht University, Utrecht School of Economics. The Netherlands: Tjalling C. Koopmans Research Institute.
- Lymer, A., & Hasseldine, J. (2002). Introduction to Taxation in an International Context. In A. Lymer, J. Hasseldine, A. Lymer, & J. Hasseldine (Eds.), *The International Taxation System* (p. 318). New York, New York, United States of America: Springer Science+Business Media.
- McKaskill, T. (2009). *Raising Angel & Venture Capital Finance - An entrepreneur's guide to securing venture finance*. Melbourne, Victoria, Australia: Breakthrough Publications.
- Medina, L., & Schneider, F. (2018). *Shadow Economies Around the World: What did we learn over the last 20 years?* Working Paper, International Monetary Found, African Department.
- Menger, C. (1871, 2007). *Principles of Economics*. Auburn, Alabama, Austria, Estados Unidos: Ludwig von Mises Institute.
- Mets, T. (2017). Entrepreneurship in Estonia: Combination of Political and Entrepreneurial Agenda. In A. Sauka, & A. Chepurens, *Entrepreneurship in Transition Economies - Diversity, Trends and Perspectives*. Springer.
- Miller, T., Kim, A. B., & Roberts, J. M. (2020). *2020 index of Economic Freedom*. Report, The Heritage Foundation, Washington D. C.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación [MinCyTI]. (s.f.). *Impulsando*. Recuperado en enero de 2021, de <http://cytinnovacionproductiva.mincyt.gob.ar>

- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación [MinCyTI]. (s.f.). *PROFIET*. Recuperado en enero de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/redes/profiet>
- Ministerio de Desarrollo Económico y Producción. (s.f.). *IncuBAte*. Recuperado en enero de 2021, de <https://www.buenosaires.gob.ar/innovacion/emprendedores/capacitacion-e-incubadoras/incubate>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (s.f.). *Fondo Semilla*. Recuperado en enero de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/acceder-al-fondo-semilla>.
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (s.f.). MinDePro - Estadísticas Productivas. Recuperado en Abril de 2020, de Ministerio de Desarrollo Productivo: <http://estadisticas.produccion.gob.ar>
- Mises, L. (1912, 1953). *The Theory of Money and Credit*. New Haven, United States of America: Yale University Press.
- Mises, L. (1940, 2011). *Intervention An Economic Analysis*. Indianapolis, Indiana, United States: Liberty Found, Inc.
- Mises, L. (1949, 1998). *Human Action: A Treatise on Economics*. Auburn, Alabama, United States of America: Ludwig von Mises Institute.
- Morgan, B., & Yeung, K. (2007). *An Introduction to Law and Regulation - Text and Material*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991, Winter). Institutions. (JStor, Ed.) *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- OECD. (2009). *The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses*. Organization for Economic Co-Operation and Development, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.
- Organization for Economic Co-operation and Development [OECD]. (2013). *Protecting jobs, enhancing flexibility: A new look at employment protection legislation*. Organization for Economic Co-Operation and Development, Secretary-General.
- Parks, K. (17 de September de 2020). Latin America's Newest Unicorn Hails From Tiny Uruguay. *Bloomberg*, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-09-17/latin-america-s-newest-unicorn-hails-from-tiny-uruguay>.
- PWC. (s.f.). *PT - Data Explorer*. Obtenido de Paying Taxes: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020/explorer-tool.html>
- PWC. (s.f.). *PWC - Estonia*. Recuperado en Diciembre de 2020, de Price Waterhouse Coopers: <https://taxsummaries.pwc.com/estonia>
- Rallo, J. R. (21 de Diciembre de 2017). *Juan Ramón Rallo - Diez mitos de la izquierda sobre el liberalismo*. Recuperado en Febrero de 2021, de Instituto Juan de Mariana: <https://www.youtube.com/watch?v=gsWlx4dCf0g>
- Ramsinghani, M. (2014). *The Business of Venture Capital: insights from leading practitioners on the art of raising a fund, deal structuring, value creation, and exit strategies*. Hoboken, New Jersey, United States of America: John Wiley & Sons, Inc.
- Ratso, S. (2005). *Miracle of Estonia: entrepreneurship and competitiveness policy in Estonia*. UNECE, Geneva.

- Real Academia Española [RAE]. (s.f.). *Real Academia Española*. Recuperado en Abril de 2020, de Real Academia Española: <https://dle.rae.es/emprendimiento>
- Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor - 1999 Executive Report*. Babson College, London Business School & Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Robbins, L. C. (1968). *The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought*. London, Inglaterra: Macmillan and Co Ltd.
- Rumi, M. J. (20 de Mayo de 2019). Quinto unicornio. Otra empresa argentina ya vale más de US\$1000 millones. *La Nación*, <https://www.lanacion.com.ar/economia/quinto-unicornio-otra-empresa-argentina-vale-mas-nid2249727>.
- Samson, W. D. (2002). History of Taxation. In A. Lymer, J. Hasseldine, W. D. Lymer, & J. Hasseldine (Eds.), *The International Taxation System* (p. 318). New York, New York, United States of America: Springer Science+Business Media.
- Sandgren, C. (2005, Fall). Combating Corruption: The Misunderstood Role of Law. *The International Lawyer*, 39(3), 717-731.
- Say, J.-B. (1803, 1971). *A Treatise on Political Economy - or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*. New York, New York, Estados Unidos de America: Augustus M. Kelley Publishers.
- Schleifer, A., & Vishny, R. W. (1993, August). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 599-617.
- Schneider, F., & Buehn, A. (2017). Shadow Economy: Estimation Methods, Problems, Results and Open questions. *Open Economics*, 1(1), 1-29.
- Schumpeter, J. A. (1942, 2014). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Floyd, Virginia, Estados Unidos de America: Impact Books.
- Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Report, World Economic Forum.
- Senor, D., & Singer, P. (2009). *Start-Up Nation: The Story of Israel's Economic Miracle*. New York, New York, United States of America: Twelve.
- Sepúlveda Carrasco, R. (20 de Octubre de 2020). Unicornios en Chile, del mito a la realidad. *Diario Concepción*, <https://www.diarioconcepcion.cl/opinion/2019/10/20/unicornios-en-chile-del-mito-a-la-realidad.html>.
- Shostak, F. (04 de October de 2019). Does economic stability contribute to growth? *Mises Wire*, <https://mises.org/wire/does-economic-stability-contribute-growth>. Recuperado en Mayo de 2020, de Mises: <https://mises.org/wire/does-economic-stability-contribute-growth>
- Stallings, B. (2001). Las Reformas Estructurales y el Desempeño Socioeconómico. En R. French-Davis, & B. Stallings, *Reformas, crecimiento políticas sociales en Chile desde 1973*. Santiago, Chile: LOM Ediciones.
- Stigler, G. J. (1971, Spring). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21.
- Strawczynski, M., & Zeira, J. (2002). Reducing the Relative Size of Government in Israel after 1985. In A. Ben-Bassat, *The Israeli Economy, 1985 - 1998: From Government Intervention to Market Economics*. United States of America: Massachusetts Institute of Technology.

- Suzuki, D., Yaku, F., & Sato, H. (17 de Julio de 2020). Chinese and US unicorns emerge by the dozen in new normal. *Nikkei Asia*, <https://asia.nikkei.com/Business/Startups/Chinese-and-US-unicorns-emerge-by-the-dozen-in-new-normal>.
- The Economist. (2009). Entrepreneurship. *The Economist*, <https://www.economist.com/news/2009/04/27/entrepreneurship>. Recuperado en Abril de 2020, de The Economist: <https://www.economist.com/news/2009/04/27/entrepreneurship>
- The Global Entrepreneurship and Development Institute [GEDI]. (s.f.). *GEDI - Overview*. Recuperado en Febrero de 2021, de The Global Entrepreneurship and Development Institute: <https://thegedi.org/overview-2/>
- The Heritage Foundation. (s.f.). *IEF - Explore the Data*. Recuperado el Enero de 2021, de Index of Economic Freedom: <https://www.heritage.org/index/explore>
- The World Justice Project. (2020). *Rule of Law Index 2020*. Report, The World Justice Project.
- Trade and Industry Committee. (2004). *Progress towards the Knowledge Driven Economy*. House of Commons, Trade and Industry Committee. London: House of Commons .
- Transparency International. (2020). *Corruption Perceptions Index 2020: Technical Methodology Note*. Methodology Note, Transparency International.
- Transparency International. (s.f.). *TI - Corruption Perception Index*. Recuperado el Enero de 2021, de Transparency International: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). *The effect of entrepreneurial activity on national economic growth*. Netherlands' Ministry of Economic Affairs, EIM Business and Policy Research. Zoetermeer: Scales Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs.
- WBG & PWC. (2007). *Paying Taxes - The global picture*. Report, The World Bank & Price Waterhouse Coopers.
- WBG & PWC. (s.f.). *Paying Taxes methodology*. (T. W. Coopers, Productor) Recuperado en Julio de 2020, de Doing Business: <https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes>
- WBG. (1993). *Estonia: The Transition to a Market Economy - A World Bank Country Study*. The World Bank, The International Bank for Reconstructions and Development. Washington D. C.: The World Bank.
- WBG. (1997). *Helping Countries Combat Corruption - The Role of the World Bank*. The World Bank, Corruption Action Plan Working Group.
- WBG. (2020). *Doing Business 2020*. Report, The World Bank, International Bank for Reconstruction and Development , Washington D. C.
- WBG. (s.f.). *WBG - Doing Business About Us*. (The World Bank) Recuperado el Julio de 2020, de Doing Business: <https://www.doingbusiness.org/en/about-us>
- WBG. (s.f.). *WBG - Doing Business Methology*. (The World Bank) Recuperado el Julio de 2020, de Doing Business: <https://www.doingbusiness.org/en/methodology>
- WBG. (s.f.). *WBG - GDP (current US\$)*. Obtenido de World Bank Open Data: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

- WBG. (s.f.). *WBG - GDP per capita*. Recuperado el Enero de 2021, de World Bank Open Data: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD>
- WBG. (s.f.). *WBG - How does the World Bank classify countries?* Recuperado el Abril de 2020, de The World Bank: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378834-how-does-the-world-bank-classify-countries>
- WBG. (s.f.). *WBG - Inflation, GDP deflator*. Recuperado el Enero de 2021, de World Bank Open Data: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG>
- WBG. (s.f.). *WBG - New business density*. Recuperado el Enero de 2021, de World Bank Open Data: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.NDNS.ZS>
- WBG. (s.f.). *WBG - Population*. Recuperado el Enero de 2020, de World Bank Open Data: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>
- WBG. (s.f.). *WBG - Worldwide Governance Indicators*. (The World Bank) Recuperado el Agosto de 2020, de The World Bank: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>
- WEF. (s.f.). *WEF - The Global Competitiveness Report*. Recuperado el Enero de 2021, de World Economic Forum: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>
- WJP. (s.f.). *WJP - Global Insights*. Recuperado en Enero de 2021, de World Justice Project: <https://www.worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/global/2020>
- Yosovitch, J. (20 de Mayo de 2020). Mercado Libre toca máximos históricos en Wall Street: vale 23 veces más que YPF. *El Cronista*, <https://www.cronista.com/finanzasmercados/Mercado-Libre-toca-maximos-historicos-en-Wall-Street-vale-23-veces-mas-que-YPF-20200520-0025.html/>.
- Zuchovicki, C. (08 de Julio de 2019). *Descifrando lo que viene - Congreso Nacional Pyme 2019*. (S. PyMEs, Productor) Recuperado en Junio de 2020, de YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=zRvq_7ZWUcM

ANEXO ESTADÍSTICO

TABLA 1. EVOLUCIÓN EN LA CANTIDAD DE EMPRESAS, APERTURAS Y CIERRES.

| Fecha | Aperturas | Cierres | Cantidad de Empresas |
|-------|-----------|---------|----------------------|
| 2009 | 72.068 | 68.010 | 529.082 |
| 2010 | 73.716 | 67.309 | 536.551 |
| 2011 | 76.802 | 68.432 | 546.756 |
| 2012 | 69.771 | 70.313 | 544.972 |
| 2013 | 71.612 | 70.021 | 546.077 |
| 2014 | 65.429 | 69.471 | 541.226 |
| 2015 | 67.120 | 65.562 | 542.368 |
| 2016 | 67.118 | 69.415 | 542.352 |
| 2017 | 69.977 | 69.589 | 542.740 |
| 2018 | 65.046 | 76.592 | 531.194 |

TABLA 2. EVOLUCIÓN TEA.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 14,7 | 15,3 | 14,9 | 12,2 | | 6,1 |
| 2010 | 14,2 | 17,5 | 16,8 | 11,7 | | 5,7 |
| 2011 | 20,8 | 14,9 | 23,7 | 16,7 | | |
| 2012 | 19,0 | 15,0 | 23,0 | 15,0 | | 7 |
| 2013 | 15,9 | 17,3 | 24,3 | 14,1 | | 10 |
| 2014 | 14,4 | 17,2 | 26,8 | 16,1 | 9,4 | |
| 2015 | 17,7 | 21,0 | 25,9 | 14,3 | 13,1 | 11,8 |
| 2016 | 14,5 | 19,6 | 24,2 | 14,1 | 16,2 | 11,3 |
| 2017 | 6,0 | 20,3 | 23,8 | 14,7 | 19,4 | 12,8 |
| 2018 | 9,1 | 17,9 | 25,1 | 15,7 | | 10,9 |

TABLA 3. EVOLUCIÓN PORCENTAJE TEA POR NECESIDAD.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 47 | 39 | 25 | 22 | | 48 |
| 2010 | 36 | 31 | 29 | 26 | | 29 |
| 2011 | 34 | 31 | 29 | 23 | | |
| 2012 | 35 | 30 | 17 | 18 | | 19 |
| 2013 | 30 | 29 | 20 | 12 | | 17 |
| 2014 | 28 | 29 | 18 | 16 | 15 | |
| 2015 | 30 | 43 | 25 | 18 | 14 | 12 |
| 2016 | 31 | 42 | 23 | 28 | 18 | 15 |
| 2017 | 21 | 40 | 26 | 22 | 19 | 16 |
| 2018 | 28 | 38 | 24 | 29 | | 16 |

TABLA 4. EVOLUCIÓN PORCENTAJE TEA POR OPORTUNIDAD.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 37 | 48 | 42 | 57 | | 25 |
| 2010 | 43 | 46 | 53 | 54 | | 54 |
| 2011 | 44 | 45 | 54 | 10 | | |
| 2012 | 47 | 59 | 69 | 40 | | 46 |
| 2013 | 47 | 57 | 58 | 37 | | 49 |
| 2014 | 68 | 71 | 81 | 82 | 75 | |
| 2015 | 67 | 57 | 67 | 54 | 85 | 79 |
| 2016 | 67 | 57 | 76 | 71 | 80 | 80 |
| 2017 | 78 | 59 | 73 | 77 | 76 | 76 |
| 2018 | 69 | 62 | 74 | 66 | | 70 |

TABLA 5. EVOLUCIÓN DENSIDAD DE NUEVAS EMPRESAS CADA 1.000 HABITANTES (15 A 64 AÑOS).

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 0,19 | - | 3,37 | - | 9,07 | 3,10 |
| 2010 | 0,21 | 2,82 | 3,79 | - | 10,27 | 3,43 |
| 2011 | 0,22 | 2,77 | 4,93 | - | 14,79 | 3,29 |
| 2012 | 0,19 | 2,15 | 5,72 | - | 15,38 | 2,92 |
| 2013 | 0,20 | 1,86 | 7,06 | - | 16,37 | 2,87 |
| 2014 | 0,17 | 1,62 | 8,05 | - | 16,09 | 3,07 |
| 2015 | 0,18 | 1,39 | 8,32 | - | 17,54 | 3,25 |
| 2016 | 0,22 | 1,23 | 8,77 | 1,55 | 19,43 | 3,40 |
| 2017 | 0,22 | 1,25 | 9,35 | 1,51 | 21,71 | 3,27 |
| 2018 | 0,20 | 1,29 | 10,31 | 1,26 | 23,59 | 3,27 |

TABLA 6. EVOLUCIÓN TASA DE INFLACIÓN ANUAL, COMO DEFLACTOR DEL PBI.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 2009 | 15,38 | 7,3 | 4,65 | 7,7 | -0,18 | 4,25 |
| 2010 | 20,92 | 8,42 | 8,96 | 4,9 | 1,83 | 1,55 |
| 2011 | 23,70 | 8,32 | 3,11 | 9,0 | 5,39 | 2,05 |
| 2012 | 22,31 | 7,94 | 1,13 | 8,6 | 4,02 | 3,66 |
| 2013 | 23,95 | 7,50 | 1,98 | 8,2 | 4,04 | 2,31 |
| 2014 | 40,28 | 7,85 | 5,91 | 9,4 | 2,95 | 1,02 |
| 2015 | 26,58 | 7,57 | 4,95 | 9,0 | 1,12 | 2,86 |
| 2016 | 41,12 | 8,10 | 4,47 | 7,35 | 1,71 | 1,09 |
| 2017 | 26,01 | 3,64 | 4,78 | 4,71 | 3,64 | 0,26 |
| 2018 | 40,70 | 3,29 | 2,36 | 5,56 | 4,53 | 1,15 |
| Promedio | 28,10 | 6,99 | 4,23 | 7,44 | 2,90 | 2,02 |

TABLA 7. EVOLUCIÓN CALIFICACIÓN ROBUSTEZ MONETARIA.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Uruguay |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 2009 | 7,03 | 7,93 | 9,10 | 8,83 | 9,51 | 8,84 |
| 2010 | 6,59 | 7,97 | 8,94 | 8,98 | 9,43 | 8,96 |
| 2011 | 7,07 | 8,20 | 8,88 | 9,09 | 8,94 | 9,08 |
| 2012 | 6,58 | 8,11 | 8,87 | 9,18 | 8,84 | 9,39 |
| 2013 | 6,25 | 8,13 | 9,02 | 8,96 | 8,76 | 9,59 |
| 2014 | 4,78 | 8,23 | 8,93 | 9,05 | 9,13 | 9,52 |
| 2015 | 6,46 | 7,97 | 9,31 | 9,08 | 9,49 | 9,63 |
| 2016 | 5,64 | 9,22 | 9,33 | 8,97 | 9,33 | 9,70 |
| 2017 | 6,64 | 9,36 | 9,46 | 9,16 | 9,08 | 9,81 |
| 2018 | 5,07 | 9,31 | 9,60 | 9,10 | 9,26 | 9,81 |
| Promedio | 6,21 | 8,44 | 9,14 | 9,04 | 9,18 | 9,43 |

TABLA 8. EVOLUCIÓN DISPONIBILIDAD DE CAPITAL DE RIESGO.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 2,13 | 2,73 | 3,47 | 2,38 | 3,69 | 3,86 |
| 2010 | 1,90 | 2,61 | 3,16 | 2,48 | 3,26 | 3,86 |
| 2011 | 1,91 | 2,80 | 3,11 | 2,53 | 3,24 | 4,46 |
| 2012 | 1,82 | 2,82 | 3,21 | 2,49 | 3,16 | 4,45 |
| 2013 | 1,75 | 2,72 | 3,27 | 2,54 | 3,28 | 4,19 |
| 2014 | 1,78 | 2,57 | 3,31 | 2,61 | 3,43 | 4,25 |
| 2015 | 2,01 | 2,51 | 3,30 | 2,70 | 3,47 | 4,54 |
| 2016 | 2,15 | 2,53 | 3,20 | 2,83 | 3,64 | 4,82 |
| 2017 | 2,21 | 2,47 | 3,35 | 2,78 | 3,83 | 5,11 |
| 2018 | 2,30 | 3,10 | 3,80 | 3,20 | 3,80 | 5,20 |

TABLA 9. EVOLUCIÓN ACCESO AL FINANCIAMIENTO EMPRENDEDOR.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 2,1 | 2,4 | 2,5 | 2,4 | | 2,99 |
| 2010 | 2,1 | 2,5 | 2,4 | 2,1 | | 2,91 |
| 2011 | 2,1 | 2,4 | 2,4 | 2,3 | | |
| 2012 | 2,1 | 2,4 | 2,3 | 2,2 | 2,75 | 2,71 |
| 2013 | 2,2 | 2,3 | 2,5 | 2,2 | 2,69 | 2,83 |
| 2014 | 2,0 | 2,5 | 2,4 | 2,2 | 2,86 | |
| 2015 | 1,9 | 2,4 | 2,2 | 2,3 | 2,94 | 3,07 |
| 2016 | 1,7 | 2,7 | 2,1 | 2,0 | 2,93 | 2,73 |
| 2017 | 2,0 | 2,6 | 2,2 | 2,2 | 3,27 | 3,31 |
| 2018 | 1,9 | 2,9 | 2,4 | 2,2 | | 3,15 |

TABLA 10. EVOLUCIÓN TASA TOTAL DE IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES FISCALES.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 107,4 | 62,8 | 24,5 | 41,9 | 48,7 | 27,5 |
| 2010 | 107,4 | 63,3 | 24,5 | 41,9 | 57,7 | 26,8 |
| 2011 | 107,5 | 66,0 | 27,7 | 41,9 | 66,6 | 25,6 |
| 2012 | 119,4 | 66,1 | 27,7 | 41,8 | 49,6 | 26,4 |
| 2013 | 137,4 | 66,0 | 28,9 | 41,8 | 49,2 | 26,7 |
| 2014 | 137,6 | 65,6 | 29,9 | 41,8 | 49,2 | 27,9 |
| 2015 | 106,0 | 65,3 | 31,4 | 41,8 | 48,5 | 28,1 |
| 2016 | 106,0 | 65,1 | 33,0 | 41,8 | 48,5 | 27,0 |
| 2017 | 106,0 | 65,1 | 34,0 | 41,8 | 48,5 | 26,2 |
| 2018 | 106,3 | 65,1 | 34,0 | 41,8 | 47,8 | 25,3 |

TABLA 11. EVOLUCIÓN CANTIDAD HORAS NECESARIAS PARA CUMPLIR OBLIGACIONES FISCALES.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 453 | 2.600 | 316 | 336 | 81 | 239 |
| 2010 | 415 | 2.600 | 316 | 336 | 81 | 239 |
| 2011 | 405 | 2.600 | 291 | 310 | 81 | 239 |
| 2012 | 405 | 2.600 | 291 | 310 | 81 | 239 |
| 2013 | 405 | 2.600 | 291 | 312 | 81 | 239 |
| 2014 | 405 | 2.600 | 291 | 277 | 81 | 239 |
| 2015 | 359 | 2.038 | 291 | 271 | 56 | 239 |
| 2016 | 312 | 1.958 | 291 | 190 | 50 | 239 |
| 2017 | 312 | 1.958 | 296 | 163 | 50 | 239 |
| 2018 | 312 | 1.501 | 296 | 163 | 50 | 234 |

TABLA 12. EVOLUCIÓN CANTIDAD PROCEDIMIENTOS REGULATORIOS Y DÍAS PARA EMPRENDER.

| # Procedimientos | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|---------------------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 14 | 12 | 8 | 11 | 5 | 5 |
| 2010 | 14 | 12 | 8 | 5 | 5 | 5 |
| 2011 | 14 | 12 | 8 | 5 | 5 | 5 |
| 2012 | 14 | 12 | 8 | 5 | 5 | 5 |
| 2013 | 14 | 11 | 8 | 5 | 3 | 5 |
| 2014 | 14 | 11 | 8 | 5 | 3 | 5 |
| 2015 | 14 | 11 | 8 | 5 | 3 | 4 |
| 2016 | 14 | 11 | 8 | 5 | 3 | 4 |
| 2017 | 11 | 11 | 7 | 5 | 3 | 4 |
| 2018 | 12 | 11 | 6 | 5 | 3 | 3 |

| Días Cumplimiento | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|-------------------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 24,5 | 122,0 | 36,5 | 64,0 | 6,5 | 18,0 |
| 2010 | 24,5 | 122,0 | 9,5 | 6,5 | 6,5 | 18,0 |
| 2011 | 24,5 | 122,0 | 7,5 | 6,5 | 6,5 | 19,0 |
| 2012 | 24,5 | 107,5 | 7,5 | 6,5 | 6,5 | 12,0 |
| 2013 | 24,5 | 102,5 | 7,5 | 6,5 | 4,5 | 12,0 |
| 2014 | 24,5 | 104,5 | 7,5 | 6,5 | 3,5 | 12,0 |
| 2015 | 24,5 | 104,5 | 7,5 | 6,5 | 3,5 | 11,0 |
| 2016 | 24,5 | 104,5 | 7,5 | 6,5 | 3,5 | 11,0 |
| 2017 | 11,0 | 18,0 | 6,0 | 6,5 | 3,5 | 11,0 |
| 2018 | 11,5 | 13,5 | 4,0 | 6,5 | 3,5 | 11,0 |

TABLA 13. EVOLUCIÓN ÍNDICE DE LIBERTAD LABORAL.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 50,1 | 57,5 | 75,4 | 76,2 | 47,0 | 65,4 |
| 2010 | 47,9 | 57,8 | 74,5 | 74,9 | 55,8 | 64,3 |
| 2011 | 48,9 | 59,1 | 75,1 | 74,0 | 56,9 | 65,1 |
| 2012 | 47,4 | 57,2 | 74,2 | 70,7 | 56,0 | 63,7 |
| 2013 | 44,9 | 49,8 | 69,3 | 68,1 | 55,9 | 63,0 |
| 2014 | 43,3 | 52,1 | 67,0 | 64,3 | 58,7 | 67,1 |
| 2015 | 43,9 | 52,5 | 64,3 | 62,5 | 57,2 | 64,6 |
| 2016 | 46,1 | 52,3 | 64,3 | 62,9 | 56,9 | 64,3 |
| 2017 | 43,3 | 46,8 | 60,4 | 64,4 | 54,8 | 65,1 |
| 2018 | 46,9 | 51,9 | 65,0 | 71,9 | 57,2 | 65,1 |

TABLA 14. EMPLEO INFORMAL NO AGRÍCOLA, SOBRE EMPLEO TOTAL.

| Informalidad | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|-----------------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| Total | 47,0 | 42,5 | 39,3 | 24,1 | 6,3 | |
| Sector Informal | 32,7 | 26,4 | 30,2 | 18,8 | 4,8 | |
| Sector Formal | 8,5 | 11,8 | 6,8 | 2 | 1,5 | |
| Household | 5,9 | 4,3 | 2,2 | 3,3 | - | |

TABLA 15. EVOLUCIÓN CALIFICACIÓN SISTEMA LEGAL Y DERECHOS DE PROPIEDAD.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|----------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | 4,79 | 5,55 | 6,97 | 5,83 | 7,12 | 5,54 |
| 2010 | 4,76 | 5,61 | 6,88 | 5,89 | 7,21 | 5,71 |
| 2011 | 4,73 | 5,68 | 6,85 | 5,71 | 7,19 | 5,78 |
| 2012 | 4,67 | 5,62 | 6,86 | 5,61 | 7,15 | 5,67 |
| 2013 | 4,26 | 5,24 | 6,85 | 5,63 | 7,16 | 5,54 |
| 2014 | 4,29 | 5,17 | 6,87 | 5,69 | 7,17 | 5,54 |
| 2015 | 4,29 | 5,17 | 6,78 | 5,76 | 7,46 | 5,83 |
| 2016 | 4,44 | 5,15 | 6,76 | 5,69 | 7,37 | 5,84 |
| 2017 | 4,50 | 5,11 | 6,73 | 5,47 | 7,36 | 5,91 |
| 2018 | 4,63 | 5,02 | 6,73 | 5,52 | 7,43 | 5,87 |
| Promedio | 4,54 | 5,33 | 6,83 | 5,68 | 7,26 | 5,72 |

TABLA 16. EVOLUCIÓN ÍNDICES DE INDEPENDENCIA JUDICIAL Y DERECHOS DE PROPIEDAD.

| Independencia Judicial | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 2009 | 2,41 | 3,59 | 4,71 | 5,19 | 5,49 | 6,03 |
| 2010 | 2,56 | 3,52 | 5,36 | 5,26 | 5,46 | 6,21 |
| 2011 | 2,58 | 3,74 | 5,47 | 5,28 | 5,51 | 6,18 |
| 2012 | 2,27 | 3,75 | 5,32 | 5,22 | 5,54 | 5,86 |
| 2013 | 2,38 | 3,87 | 5,29 | 5,42 | 5,52 | 5,77 |
| 2014 | 2,29 | 3,55 | 5,21 | 5,61 | 5,67 | 5,77 |
| 2015 | 2,44 | 3,38 | 5,03 | 5,69 | 5,68 | 5,75 |
| 2016 | 2,82 | 3,77 | 4,83 | 5,62 | 5,71 | 6,11 |
| 2017 | 3,21 | 4,11 | 4,86 | 5,59 | 5,70 | 6,06 |
| 2018 | 3,08 | 3,62 | 4,89 | 5,45 | 5,46 | 5,82 |
| Promedio | 2,60 | 3,69 | 5,10 | 5,43 | 5,57 | 5,95 |

| Derechos de Propiedad | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 2009 | 2,92 | 4,38 | 5,51 | 4,82 | 5,59 | 4,45 |
| 2010 | 2,65 | 4,27 | 5,21 | 4,74 | 5,33 | 4,75 |
| 2011 | 2,75 | 4,41 | 5,04 | 5,05 | 5,30 | 5,29 |
| 2012 | 2,65 | 4,67 | 5,16 | 5,01 | 5,19 | 5,28 |
| 2013 | 2,47 | 4,60 | 5,10 | 4,87 | 5,14 | 4,98 |
| 2014 | 2,62 | 3,99 | 4,98 | 4,90 | 5,18 | 4,81 |
| 2015 | 2,88 | 3,91 | 5,08 | 5,13 | 5,37 | 5,05 |
| 2016 | 3,19 | 4,13 | 5,27 | 5,17 | 5,54 | 5,38 |
| 2017 | 3,55 | 4,31 | 5,24 | 4,88 | 5,41 | 5,55 |
| 2018 | 3,69 | 4,04 | 5,17 | 4,95 | 5,39 | 5,48 |
| Promedio | 2,94 | 4,27 | 5,18 | 4,95 | 5,35 | 5,10 |

TABLA 17. EVOLUCIÓN CALIFICACIÓN RESPETO A LOS DERECHOS DE PROPIEDAD.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|
| 2012 | 0,43 | 0,57 | 0,77 | 0,85 | 0,71 | |
| 2013 | 0,43 | 0,57 | 0,76 | 0,86 | 0,74 | |
| 2014 | 0,44 | 0,57 | 0,75 | 0,86 | 0,80 | |
| 2015 | 0,50 | 0,61 | 0,79 | 0,82 | 0,80 | |
| 2017 | 0,54 | 0,64 | 0,76 | 0,82 | 0,74 | |
| 2018 | 0,56 | 0,63 | 0,77 | 0,80 | 0,77 | |
| 2019 | 0,58 | 0,63 | 0,77 | 0,82 | 0,78 | |
| Promedio | 0,50 | 0,60 | 0,77 | 0,83 | 0,76 | |

TABLA 18. EVOLUCIÓN ÍNDICE DE CORRUPCIÓN PERCIBIDA.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2012 | 35 | 43 | 72 | 72 | 64 | 60 |
| 2013 | 34 | 42 | 71 | 73 | 68 | 61 |
| 2014 | 34 | 43 | 73 | 73 | 69 | 60 |
| 2015 | 32 | 38 | 70 | 74 | 70 | 61 |
| 2016 | 36 | 40 | 66 | 71 | 70 | 64 |
| 2017 | 39 | 37 | 67 | 70 | 71 | 62 |
| 2018 | 40 | 35 | 67 | 70 | 73 | 61 |

TABLA 19. EVOLUCIÓN ÍNDICE DE CONTROL DE LA CORRUPCIÓN.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2009 | (0,44) | (0,07) | 1,38 | 1,24 | 1,01 | 0,81 |
| 2010 | (0,36) | 0,05 | 1,50 | 1,28 | 1,00 | 0,76 |
| 2011 | (0,37) | 0,17 | 1,53 | 1,28 | 1,05 | 0,80 |
| 2012 | (0,44) | (0,04) | 1,58 | 1,36 | 1,10 | 0,91 |
| 2013 | (0,43) | (0,08) | 1,54 | 1,38 | 1,19 | 0,91 |
| 2014 | (0,54) | (0,34) | 1,49 | 1,38 | 1,30 | 0,87 |
| 2015 | (0,55) | (0,40) | 1,28 | 1,32 | 1,29 | 0,94 |
| 2016 | (0,28) | (0,38) | 1,14 | 1,27 | 1,27 | 1,19 |
| 2017 | (0,26) | (0,53) | 1,04 | 1,29 | 1,24 | 0,83 |
| 2018 | (0,07) | (0,40) | 1,05 | 1,26 | 1,51 | 0,79 |

TABLA 20. EVOLUCIÓN CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES GUBERNAMENTALES SIN INFLUENCIA INDEBIDA.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|----------|-----------|--------|-------|---------|---------|--------|
| 2012 | 0,48 | 0,64 | 0,70 | 0,82 | 0,85 | |
| 2013 | 0,57 | 0,70 | 0,79 | 0,83 | 0,89 | |
| 2014 | 0,57 | 0,63 | 0,73 | 0,84 | 0,85 | |
| 2015 | 0,57 | 0,61 | 0,73 | 0,81 | 0,87 | |
| 2017 | 0,58 | 0,61 | 0,73 | 0,82 | 0,85 | |
| 2018 | 0,59 | 0,62 | 0,76 | 0,83 | 0,91 | |
| 2019 | 0,60 | 0,61 | 0,77 | 0,82 | 0,90 | |
| Promedio | 0,57 | 0,63 | 0,74 | 0,82 | 0,87 | |

TABLA 21. PBI PER CÁPITA EN DÓLARES CONTANTES 2010.

| Año | Argentina | Chile | Estonia | Israel |
|------------|------------------|--------------|----------------|---------------|
| 1985 | 6.905 | 4.698 | | 19.107 |
| 1986 | 7.214 | 4.875 | | 19.602 |
| 1987 | 7.294 | 5.109 | | 20.665 |
| 1988 | 7.104 | 5.397 | | 20.917 |
| 1989 | 6.497 | 5.837 | | 20.683 |
| 1990 | 6.246 | 5.933 | | 21.520 |
| 1991 | 6.721 | 6.292 | | 21.829 |
| 1992 | 7.157 | 6.880 | | 22.724 |
| 1993 | 7.644 | 7.215 | 6.743 | 23.039 |
| 1994 | 7.989 | 7.459 | 6.775 | 24.117 |
| 1995 | 7.667 | 8.004 | 7.209 | 25.033 |
| 1996 | 7.994 | 8.428 | 7.678 | 25.614 |
| 1997 | 8.543 | 8.932 | 8.779 | 25.963 |
| 1998 | 8.772 | 9.199 | 9.248 | 26.370 |
| 1999 | 8.381 | 9.049 | 9.183 | 26.508 |
| 2000 | 8.224 | 9.420 | 10.062 | 27.741 |
| 2001 | 7.776 | 9.622 | 10.732 | 27.127 |
| 2002 | 6.854 | 9.815 | 11.535 | 26.582 |
| 2003 | 7.380 | 10.110 | 12.486 | 26.360 |
| 2004 | 7.962 | 10.727 | 13.411 | 26.982 |
| 2005 | 8.578 | 11.225 | 14.768 | 27.548 |
| 2006 | 9.175 | 11.809 | 16.299 | 28.571 |
| 2007 | 9.902 | 12.256 | 17.614 | 29.689 |
| 2008 | 10.201 | 12.554 | 16.762 | 30.040 |
| 2009 | 9.502 | 12.227 | 14.371 | 29.601 |
| 2010 | 10.386 | 12.808 | 14.791 | 30.694 |
| 2011 | 10.883 | 13.456 | 15.940 | 31.573 |
| 2012 | 10.650 | 14.036 | 16.497 | 31.695 |
| 2013 | 10.785 | 14.461 | 16.779 | 32.399 |
| 2014 | 10.399 | 14.561 | 17.326 | 32.978 |
| 2015 | 10.568 | 14.722 | 17.634 | 33.071 |
| 2016 | 10.239 | 14.777 | 18.092 | 33.721 |
| 2017 | 10.404 | 14.741 | 19.109 | 34.243 |
| 2018 | 10.044 | 15.112 | 19.950 | 34.750 |
| 2019 | 9.729 | 15.091 | 20.742 | 35.293 |

TABLA 22. PBI PER CÁPITA EN DÓLARES CONTANTES 2010. BASE 100: 1985.

| Año | Argentina | Chile | Estonia | Israel |
|------------|------------------|--------------|----------------|---------------|
| 1985 | 100,0000 | 100,0000 | 100,0000 | 100,0000 |
| 1986 | 104,4843 | 103,7809 | 100,0000 | 102,5906 |
| 1987 | 105,6400 | 108,7632 | 100,0000 | 108,1542 |
| 1988 | 102,8899 | 114,8911 | 100,0000 | 109,4724 |
| 1989 | 94,1022 | 124,2511 | 100,0000 | 108,2495 |
| 1990 | 90,4566 | 126,3052 | 100,0000 | 112,6282 |
| 1991 | 97,3443 | 133,9364 | 100,0000 | 114,2449 |
| 1992 | 103,6596 | 146,4557 | 100,0000 | 118,9281 |
| 1993 | 110,7115 | 153,5853 | 100,0000 | 120,5761 |
| 1994 | 115,6996 | 158,7898 | 100,4837 | 126,2214 |
| 1995 | 111,0344 | 170,3946 | 106,9244 | 131,0129 |
| 1996 | 115,7807 | 179,4102 | 113,8698 | 134,0527 |
| 1997 | 123,7287 | 190,1446 | 130,2029 | 135,8829 |
| 1998 | 127,0458 | 195,8311 | 137,1522 | 138,0127 |
| 1999 | 121,3857 | 192,6437 | 136,1972 | 138,7331 |
| 2000 | 119,1099 | 200,5311 | 149,2384 | 145,1885 |
| 2001 | 112,6218 | 204,8349 | 159,1729 | 141,9747 |
| 2002 | 99,2708 | 208,9329 | 171,0807 | 139,1232 |
| 2003 | 106,8913 | 215,2130 | 185,1845 | 137,9598 |
| 2004 | 115,3196 | 228,3471 | 198,9023 | 141,2163 |
| 2005 | 124,2333 | 238,9577 | 219,0285 | 144,1760 |
| 2006 | 132,8744 | 251,3846 | 241,7366 | 149,5317 |
| 2007 | 143,4036 | 260,9130 | 261,2337 | 155,3805 |
| 2008 | 147,7480 | 267,2432 | 248,6054 | 157,2184 |
| 2009 | 137,6210 | 260,2910 | 213,1325 | 154,9239 |
| 2010 | 150,4200 | 272,6554 | 219,3662 | 160,6399 |
| 2011 | 157,6231 | 286,4458 | 236,4123 | 165,2419 |
| 2012 | 154,2416 | 298,7893 | 244,6740 | 165,8810 |
| 2013 | 156,1938 | 307,8472 | 248,8518 | 169,5679 |
| 2014 | 150,6043 | 309,9792 | 256,9589 | 172,5955 |
| 2015 | 153,0587 | 313,4074 | 261,5280 | 173,0846 |
| 2016 | 148,2984 | 314,5736 | 268,3321 | 176,4831 |
| 2017 | 150,6850 | 313,8082 | 283,4147 | 179,2164 |
| 2018 | 145,4602 | 321,6954 | 295,8769 | 181,8681 |
| 2019 | 140,9072 | 321,2644 | 307,6282 | 184,7136 |

TABLA 23. CONDICIONES DEL MARCO EMPRENDEDOR.

| PP: Soporte y Relevancia | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|---------------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 1,75 | 2,02 | 2,89 | 2,47 | | 2,09 |
| 2010 | 1,93 | 2,13 | 2,64 | 2,37 | | 2,20 |
| 2011 | 1,87 | 2,21 | 3,09 | 2,22 | | - |
| 2012 | 2,30 | 2,30 | 3,07 | 2,52 | 2,37 | 2,22 |
| 2013 | 1,98 | 2,50 | 3,44 | 2,30 | 2,52 | 2,00 |
| 2014 | 2,08 | 2,40 | 2,77 | 2,22 | 2,43 | - |
| 2015 | 1,84 | 2,20 | 2,83 | 2,09 | 2,33 | 2,21 |
| 2016 | 3,30 | 2,11 | 2,60 | 1,91 | 3,01 | 2,10 |
| 2017 | 3,75 | 1,87 | 2,49 | 2,31 | 3,00 | 1,85 |
| 2018 | 3,79 | 1,78 | 3,14 | 2,58 | | 2,23 |

| PP: Imptos. y Burocracia | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|---------------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 1,81 | 1,47 | 2,50 | 2,45 | | 2,02 |
| 2010 | 1,80 | 1,43 | 2,51 | 2,50 | | 2,08 |
| 2011 | 1,67 | 1,52 | 2,84 | 2,37 | | - |
| 2012 | 1,49 | 1,62 | 2,97 | 2,70 | 3,54 | 1,89 |
| 2013 | 1,54 | 1,68 | 3,23 | 2,83 | 3,13 | 1,73 |
| 2014 | 1,49 | 1,46 | 2,91 | 2,78 | 3,58 | - |
| 2015 | 1,35 | 1,53 | 3,21 | 2,30 | 2,98 | 1,68 |
| 2016 | 1,34 | 1,49 | 2,86 | 2,23 | 3,77 | 1,97 |
| 2017 | 1,86 | 1,58 | 2,77 | 2,76 | 3,07 | 1,58 |
| 2018 | 2,24 | 1,45 | 2,85 | 2,10 | | 1,65 |

| Programas de Gobierno | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 2,22 | 2,42 | 2,75 | 3,18 | | 2,71 |
| 2010 | 2,39 | 2,33 | 2,57 | 3,15 | | 2,58 |
| 2011 | 2,29 | 2,42 | 2,79 | 2,93 | | - |
| 2012 | 2,90 | 2,28 | 2,97 | 2,98 | 2,93 | 2,51 |
| 2013 | 2,76 | 2,28 | 3,06 | 3,16 | 3,27 | 2,25 |
| 2014 | 2,70 | 2,24 | 3,06 | 2,89 | 3,39 | - |
| 2015 | 2,19 | 2,07 | 3,29 | 3,06 | 2,93 | 2,40 |
| 2016 | 2,91 | 2,06 | 3,05 | 3,00 | 3,18 | 2,37 |
| 2017 | 3,17 | 1,95 | 3,08 | 3,18 | 3,34 | 2,25 |
| 2018 | 3,19 | 2,08 | 3,38 | 3,30 | | 2,40 |

| Educación Básica | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|-------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 1,93 | 1,52 | 1,57 | 1,75 | | 2,26 |
| 2010 | 2,21 | 1,45 | 1,60 | 1,70 | | 1,93 |
| 2011 | 1,97 | 1,56 | 1,78 | 1,83 | | - |
| 2012 | 1,85 | 1,57 | 1,96 | 2,07 | 1,98 | 2,37 |
| 2013 | 2,16 | 1,55 | 1,73 | 1,73 | 2,25 | 2,03 |
| 2014 | 1,82 | 1,48 | 1,63 | 1,41 | 2,63 | - |
| 2015 | 1,87 | 1,42 | 1,52 | 1,36 | 2,56 | 1,83 |
| 2016 | 1,77 | 1,42 | 1,48 | 1,28 | 2,76 | 1,92 |
| 2017 | 1,62 | 1,46 | 1,58 | 1,37 | 2,96 | 1,89 |
| 2018 | 1,82 | 1,54 | 1,47 | 1,60 | | 1,71 |

| Educación Superior | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|---------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 3,37 | 2,27 | 2,75 | 2,85 | | 3,28 |
| 2010 | 3,12 | 2,40 | 2,84 | 3,29 | | 2,90 |
| 2011 | 2,92 | 2,57 | 2,72 | 2,83 | | - |
| 2012 | 3,11 | 2,41 | 3,01 | 3,11 | 2,71 | 3,28 |
| 2013 | 3,30 | 2,41 | 2,71 | 3,47 | 3,04 | 3,04 |
| 2014 | 3,11 | 2,54 | 2,98 | 3,43 | 2,99 | - |
| 2015 | 2,84 | 2,33 | 2,96 | 2,81 | 2,91 | 2,59 |
| 2016 | 3,12 | 2,42 | 2,94 | 3,13 | 3,29 | 2,91 |
| 2017 | 3,19 | 2,42 | 2,73 | 3,40 | 3,39 | 2,71 |
| 2018 | 3,09 | 2,46 | 3,03 | 3,44 | | 2,79 |

| Transferencia I&D | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 2,42 | 2,13 | 2,32 | 2,59 | | 2,91 |
| 2010 | 2,39 | 2,29 | 2,18 | 2,78 | | 2,72 |
| 2011 | 2,29 | 2,18 | 2,27 | 2,63 | | - |
| 2012 | 2,58 | 1,98 | 2,15 | 2,95 | 2,79 | 2,64 |
| 2013 | 2,66 | 2,00 | 2,23 | 2,96 | 2,89 | 2,35 |
| 2014 | 2,49 | 2,00 | 2,20 | 2,49 | 2,92 | - |
| 2015 | 2,29 | 1,79 | 2,09 | 2,50 | 2,72 | 2,70 |
| 2016 | 2,38 | 1,84 | 2,41 | 2,22 | 2,85 | 2,63 |
| 2017 | 2,56 | 1,84 | 2,09 | 2,58 | 2,82 | 2,54 |
| 2018 | 2,70 | 2,12 | 2,25 | 2,63 | | 2,65 |

| Cultura y Normas Soc. | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|------------------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| 2009 | 2,91 | 2,74 | 3,01 | 2,20 | | 3,98 |
| 2010 | 2,77 | 2,63 | 2,57 | 2,17 | | 3,97 |
| 2011 | 2,66 | 2,60 | 2,93 | 2,23 | | - |
| 2012 | 3,02 | 2,66 | 2,89 | 2,60 | 3,38 | 4,25 |
| 2013 | 3,24 | 2,74 | 2,83 | 2,40 | 3,46 | 3,81 |
| 2014 | 3,01 | 2,36 | 3,09 | 2,11 | 3,39 | - |
| 2015 | 2,94 | 2,38 | 3,10 | 2,13 | 3,45 | 4,40 |
| 2016 | 3,08 | 2,34 | 3,03 | 2,05 | 3,78 | 4,29 |
| 2017 | 3,10 | 2,19 | 3,02 | 1,95 | 3,86 | 4,28 |
| 2018 | 3,21 | 2,10 | 3,23 | 2,12 | | 4,13 |

TABLA 24. POBLACIÓN 2019.

| Año | Argentina | Brasil | Chile | Uruguay | Estonia | Israel |
|---------------------|------------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| Total | 44.938.712 | 211.049.527 | 18.952.038 | 3.461.734 | 1.326.590 | 9.053.300 |
| 15 a 64 años | 28.883.291 | 147.184.248 | 13.005.682 | 2.236.304 | 842.981 | 5.423.448 |