



DESREGULAR PARA EMPRENDER

Autor: Mg. Iván Cachanosky

Autor asociado: Lic. Conrado L. Etchebarne

Junio-2019

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer el apoyo de Atlas Network y de todas aquellas personas y empresas que apoyan el trabajo de Libertad y Progreso todos los meses. Sin el apoyo de estas organizaciones no se hubiera podido llevar a cabo este trabajo de investigación.

Por otro lado, quiero agradecer al Director asociado del Proyecto, Conrado L. Etchebarne, quien trabajó a la par y estuvo atento en cuanto a la evolución del presente trabajo de investigación.

También quiero agradecer especialmente a Mercedes Colombres, Jefa de Prensa de Libertad y Progreso y a Esteban Siracusa, responsable de Comunicación y Redes de la Fundación Libertad y Progreso. El aporte de ambos ha sido indispensable para brindarle una mayor calidad al trabajo escribo. Mercedes facilitando el acceso a la Villa 21-24 y Esteban acompañando en muchas de las visitas realizadas a los distintos asentamientos.

Resulta indispensable agradecer a los directores de Libertad y Progreso, Manuel Solanet, Aldo Abram y Agustín Etchebarne, por varias razones. Pero principalmente por volverme a abrir gentilmente las puertas de Libertad y Progreso. La generosidad es infinita y mi agradecimiento hacia ellos también.

Me gustaría agradecer a todos aquellos que brindaron su tiempo y espacio para poder llevar adelante este trabajo de investigación. Entre ellos quisiera destacar a Gustavo Lázzari, que gentilmente contribuyó con un doble rol: el de economista y el de empresario. A Marcos Hilding Ohlsson, candidato a Intendente en San Isidro por *Convocación* en las próximas elecciones, quien también con una enorme generosidad facilitó el acceso a la villa La Cava y nos acompañó en algunos de los recorridos. A César Castro, integrante de *Convocación* quien nos ayudó enormemente a realizar los sondeos en el barrio.

Por otro lado, hay numerosas ONG y personas para agradecer pero que no serán nombradas ya que prefirieron participar desde el anonimato. Todas ellas han sido también muy generosas a la hora de aportar ideas al proyecto *Desregular Para Emprender*.

A Melanie Randle, al cura villero, Lorenzo "Toto" de Vedia, párroco de la iglesia de Caacupé en la Villa 21-24, a la Cámara Argentina de Comercio, que, a través de la Usina de Emprendedores, nos ha brindado un aporte enorme al permitirnos encuestar a los emprendedores con los que trabajan. A Matías Mazzas y Cintia Sawczuk que llevaron adelante el sondeo con sus emprendedores para facilitarles el trabajo a Libertad y Progreso. A Nancy Mendoza, quien gentilmente se ofreció a contar su historia de vida para mostrarnos como salió de una situación de vulnerabilidad. A Cholo, emprendedor de La Cava. A Natalia Quintana y Tito, quienes nos han mostrado la Villa 21-24 en más de una ocasión y además han colaborado con la realización de la encuesta realizada en el barrio. A varios emprendedores, que,

de forma anónima, nos han contado sus historias para el desarrollo del presente trabajo. Al equipo de Libertad y Progreso, donde cada uno desde su lugar siempre estuvieron dispuesto a aportar.

A agentes del gobierno que han mostrado interés y preocupación por ayudarnos. Entre ellos me gustaría destacar a Julián Cohen (Subsecretario Desarrollo Económico), Manuel Pascual (Jefe de Gabinete de la Subsecretaría de Desarrollo Económico), María Bullrich (Coordinadora Comunicación y Cultura Interna de la Subsecretaría de Desarrollo Económico), Santiago Sena (Asesor en Jefatura de Gabinete de Ministros) y a Nicolás Morelli Subsecretario de Micro, Pequeña y Mediana Empresa).

Desde ya que cualquier error que contenga el trabajo de investigación es exclusivamente responsabilidad del autor.

Índice

Introducción.....	5
I. La Trampa de la Pobreza: “Del Big Push” al “Great Escape”.....	9
II. Estado de Situación.....	15
III. Casos de Estudio.....	30
a. Villa La Cava.....	31
b. Barrios Vulnerables de Tigre-San Fernando-San Martín.....	41
c. Villa 21-24.....	49
IV. Emprendedores no Vulnerables.....	56
V. La Realidad de una PyME.....	64
a. La Eterna Lucha de una PyME: Parte 1: Entendiendo el Escenario.....	66
b. La Eterna Lucha de una PyME: Parte 2: La Pesada Carga de una PyME..	68
c. La Eterna Lucha de una PyME: Parte 3: La Tragedia de los Juicios Laborales.....	83
VI. Micro-emprendedores Formales.....	86
a. El Caso de la Librería.....	86
b. El Caso de la Tienda de Moda.....	89
c. El Caso del Local de Ropa.....	92
VII. ¿Existe alguna alternativa al Emprendedurismo?.....	94
VIII. Propuestas.....	97
IX. Conclusión.....	107
X. Bibliografía.....	109

DESREGULAR PARA EMPRENDER

Introducción

Este trabajo intentará demostrar que salir de la pobreza es posible, que “el que nace pobre no tiene por qué morir pobre”, y que una de las mejores formas de hacerlo es mediante los emprendimientos de las personas. Para lograrlo, es fundamental romper con el mito del asistencialismo, que, si bien en momentos de crisis a veces generan oxígeno, el verdadero objetivo es que las personas puedan generar trabajo o incorporarse en el mercado laboral y no depender de un plan social. El mayor capital para generar riqueza es el capital humano. Un plan social exitoso no puede durar más de 10 años y no hay mejor plan social que un buen trabajo. Argentina ya lleva más de diez años¹ de asistencialismo y la pobreza se ha incrementado. Claramente no están dando resultados. ¿Cuál es la alternativa entonces? El punto no es distribuir la riqueza sino crearla. No es cierto que la economía es un juego de suma cero donde se distribuye una torta fija. ¡No! La torta puede crecer, es posible generar riqueza y eso es lo que hay que lograr si se pretende eliminar la pobreza.

Es importante entender que las personas que viven en condiciones de vulnerabilidad no son el problema, sino una solución². Dado que ellos viven día a día en condiciones de vulnerabilidad, son justamente los que mejor entienden su situación y tienen ideas de como progresar. El asistencialismo ya ha gastado millones de dólares y ha fracasado³. El desafío es que estas personas puedan progresar con capacitaciones y con sus propias ideas. No obstante, para que esto sea posible, las condiciones tienen que estar dadas para que ese camino sea lo más accesible posible y Argentina no es un buen ejemplo. Se acumulan desequilibrios macroeconómicos hace años y la burocracia es enorme. Lo que hace que la calidad institucional sea muy baja.

1 En verdad, los primeros planes sociales se gestaron en 1996, con lo que ya llevarían 22 años implementados. No obstante, debido a la fuerte crisis del 2001, cobraron gran relevancia a partir del 2002/03. Por esta razón, los evaluamos a partir de este corte en adelante ya que la pobreza había alcanzado un pico de 55% en 2002.

2 Se recomienda ver el documental “Poverty Cure” publicado por el Instituto Acton para profundizar este tema. (2012)

3 Para profundizar en este tema, se sugiere ver (Easterly, 2006) y (Deaton, 2013).

Pocos países han destruido tanta riqueza como la Argentina. De ser el país con el mayor PBI per cápita del mundo en 1895⁴, para el 2016 ha caído al puesto número 59 de 169 países en el ranking. Hasta 1930, el país desempeñaba una buena performance, que luego fue empeorando y a partir de 1970 hubo un quiebre que para muchos fue definitivo. Para mediados de la década de los setenta, la pobreza rondaba en torno al 4%. Diez años después (1985) la misma ascendía a 16% y luego del episodio de la hiperinflación (1989) alcanzó casi el 40%. A partir de 1990 en adelante, el promedio de la pobreza ronda en torno al 30%, nunca pudiendo quebrar el piso de 17% y alcanzando un máximo de 55.3% en el 2002 producto de la crisis del 2001. En pocas palabras, hace tres décadas que la pobreza es estructural en Argentina, en torno al 30% considerando el promedio. Lamentablemente, esto es devastador, porque a medida que pasa el tiempo se genera una sensación que la movilidad social es cada vez más difícil. Peor aún, las personas que nacen en condiciones de vulnerabilidad a veces pierden sus esperanzas y sienten que nunca podrán salir de esa condición. Argentina se encuentra en una situación comprometida para aquellos que quieren emprender, esto lo demuestre el informe *Doing Business*, que publica el Banco Mundial todos los años. Este índice mide las dificultades (o no) a la hora de realizar un negocio. Argentina se ubica en el puesto 119 de 190 países según el último informe revelado⁵. Este índice a su vez se divide en diversos componentes: Empezar un Negocio, Permisos de Construcción, Acceso a la Electricidad, Registro de la Propiedad, Acceso al Crédito, Protección al Pequeño Inversionista, Pago de Impuestos, Comercio entre Fronteras, Cumplimiento de los Contratos, Grado de Insolvencia.

El trabajo se enfocará en analizar el primero de los componentes: “*Empezar un Negocio*”. La mayoría de las personas en situación de vulnerabilidad que realizan emprendimientos lo hacen desde la informalidad. Sin embargo, aunque quieran salir de ella, se presentan diversos problemas, que desalientan su transición a la formalidad. Esto puede ocurrir por diversas razones: miedo, desconocimiento o por inconveniencia. La mayoría de los que están en la informalidad quieren pasar a la formalidad, ya que, con ella empezarían a aportar para la jubilación y a una obra social. Sin embargo, la burocracia es enorme (a pesar de que ha bajado bastante en los últimos años) y la presión impositiva también. Por esta razón, el trabajo realizará un diagnóstico de los emprendedores en situación de vulnerabilidad informales y de casos de emprendedores formales para entender los desafíos que afrontan éstos. El objetivo es comprender que tan difícil es tender un puente entre

4 Según los datos publicados por Maddison Project, que se pueden descargar aquí: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018>

5 Para ver el detalle del informe ver (Doing Business 2019).

estos dos mundos. También, se realizarán propuestas para mejorar el componente “*Empezar un Negocio*” del *Doing Business* y así facilitar el acceso a la formalidad.

En conclusión, los objetivos del trabajo serán los siguientes:

1. Romper con el mito de que “el que nace pobre, muere pobre”.
2. Demostrar que una de las mejores maneras de crear riqueza es emprendiendo.
3. Que la mejor forma para salir de la pobreza es creando riqueza.
4. Para que los emprendimientos de las personas en situación de vulnerabilidad sean exitosos debe mejorar el componente de “*Empezar un negocio*”.
5. Realizar propuestas para que esto ocurra y que Argentina en las siguientes ediciones del informe *Doing Business*, muestre una mejora sustancial en este aspecto.

Para aspirar a estos objetivos se llevará a cabo un “mix” de metodologías:

1. Desarrollar una base desde la teoría.
2. Sondeos en distintos barrios vulnerables (La Cava en San Isidro, barrios vulnerables en Tigre-San Fernando-San Martín, Barrio 21-24 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires)
3. Entrevistas en profundidad con emprendedores vulnerables y no vulnerables

El trabajo estará estructurado en nueve capítulos:

El primero, analizará brevemente desde un marco teórico los principales conceptos que se involucran en este trabajo⁶.

El segundo, realizará una descripción del estado de situación de Argentina en el Índice *Doing Business* y particularmente en el primer componente Empezar un Negocio.

El tercero analizará los resultados de las encuestas llevadas a cabo en tres casos de estudio: La Cava en San Isidro, Barrios vulnerables en Tigre-San Fernando-San Martín y Villa 21-24 en Capital Federal.

El cuarto capítulo, se focalizará en comparar estos resultados con la situación de emprendedores, también en su mayoría informales, pero que no se encuentran en

⁶ Pobreza, ayuda internacional, valor, riqueza, vulnerabilidad, entre otros.

situación de vulnerabilidad. La idea es analizar los contrastes entre emprendedores vulnerables y no vulnerables.

El quinto capítulo, estudiará a fondo el caso de una PyME formal que lleva casi 60 años en el mercado en la formalidad para comprender los desafíos que tiene una empresa formal en estos días. Este punto es de suma importancia, ya que los países que lograron desarrollarse fueron principalmente porque se incrementaron la cantidad de medianas empresas, pero para que esto sea posible es necesario que los pequeños emprendimientos puedan dar el salto a ser una empresa de tamaño mediano. Este capítulo será indispensable para entender que hoy, mantener una PyME en Argentina se vuelve cada vez más difícil por diversas razones.

El sexto capítulo, se focalizará en entrevistas realizadas con emprendedores que son formales, pero de tamaño pequeño. Su diferencia con el capítulo anterior es que no es una empresa mediana ya establecida.

El séptimo, se cuestionará si el emprendedurismo es el mejor camino o si existen otras alternativas, por ejemplo, capacitarse y ser empleado en relación de dependencia en lugar de embarcarse en una aventura que puede ser complicada en un país como Argentina. Según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), 8 de cada 10 emprendimientos fracasan en los primeros dos años de vida⁷. Este dato no puede ser ignorado y, por ende, también merece su análisis.

El capítulo ocho presentará propuestas basadas en el diagnóstico y las problemáticas encontradas en los puntos anteriores que buscarán mejorar el componente “*Empezar un Negocio*” del *Doing Business*.

Finalmente, el capítulo nueve desarrolla las conclusiones del trabajo y plantea las propuestas para generar un ambiente más propicio para los emprendedores.

Es importante también mencionar las limitaciones que posee este trabajo. En primer lugar, al abarcar varios casos de estudios, se cede tiempo que se hubiera podido utilizar para profundizar algún caso en particular. No obstante, como lo que se busca es un diagnóstico que no sea exclusivo de un determinado lugar, diversificar el estudio es algo positivo. Por otro lado, quedaron las puertas abiertas en todos los casos de estudios para seguir profundizando y trabajando junto a ellos en un futuro. Otra limitación consiste en que es el primer experimento que se hace desde la Fundación Libertad y Progreso, trabajando con emprendedores vulnerables. En el transcurso de la realización del trabajo, ha ocurrido que ex-post, algunas cuestiones hubiera sido mejor encararlas de otra manera. Desde luego, el autor de este trabajo asume la total responsabilidad en este aspecto.

⁷ Se puede observar esta información en (CAME, 2016). Se puede ver en: <http://www.redcame.org.ar/adjuntos/pymeMarzo16.pdf>

Finalmente, al optarse por trabajar con sondeos y algunas entrevistas personales en profundidad, ha quedado un poco de lado realizar alguna experiencia de *focus-group*, que suelen ser muy interesantes para fomentar un *brainstorming* entre los emprendedores y para intentar captar las problemáticas desde otra perspectiva. No obstante, la información recopilada en todos los casos analizados ha sido una experiencia enriquecedora que seguramente se repita desde la Fundación Libertad y Progreso.

I. La Trampa de la Pobreza: Del “Big Push” al “Great Escape”

Por lo general los autores que se especializan en investigar la pobreza tienen el mismo objetivo: reducirla lo máximo posible. Es en el “cómo” donde se observan las diferencias. En este primer capítulo, se analizará brevemente el problema de la pobreza desde una perspectiva teórica. El objetivo es doble. Por un lado, tener bien en claro los conceptos que se desarrollarán en este trabajo y por el otro, analizar cómo fue evolucionando la pobreza para entender dónde estamos parados.

En los últimos 200 años todos los países han crecido y el porcentaje de la pobreza ha disminuido. La Revolución Industrial fue un antes y un después para lograr reducir de manera fenomenal la pobreza a nivel mundial. El hecho de poder producir alimentos en masa, logró que la pobreza a nivel mundial caiga de aproximadamente 80% a 25%⁸. El éxito de la Revolución Industrial en este aspecto es innegable. No sólo se ha reducido la pobreza, sino que también ha logrado incrementar la expectativa de vida y reducir la mortalidad infantil. El ganador del premio Nobel de Economía en el 2015, Angus Deaton, resalta que tanto el ingreso como la salud han tenido mejoras a lo largo de todo el mundo desde que finalizó la Segunda Guerra Mundial. En palabras del autor:

⁸ El Banco Mundial mide la pobreza mundial a precios PPP del 2011 en tres niveles: i) a US\$1.9 por día, ii) a US\$3.2 por día y iii) a US\$5.5 por día. En este caso, se está teniendo en cuenta el escenario del medio para llegar al 25%.

“No hay un solo país en el mundo donde la mortalidad infantil no sea más baja que en 1950”⁹.

Sin embargo, algunos países han quedado rezagados (en términos relativos) y aún les cuesta salir definitivamente de la pobreza. Es lo que el economista Jeffrey Sachs destaca como “La Trampa de la Pobreza”¹⁰. De esta manera, y a veces con la mejor de las intenciones, muchos países, políticos, organizaciones, intentan ayudar a quienes han quedado atrapados. Así comenzó a cobrar fuerza la teoría de la ayuda internacional, o como lo denominó el autor recientemente citado, el “Big Push” (Gran Empuje). La idea era que los países que han quedado estancados en “La Trampa de la Pobreza” podrían salir de ella a través de un “Big Push” otorgado por los países más ricos por medio de la ayuda internacional. Nada más lejos de la realidad.

El problema es que, la ayuda internacional no tuvo los efectos esperados. A pesar de que se gastan millones de dólares en este concepto (sobre todo en África), la pobreza persiste. Por esta razón, es indispensable pensar en alternativas. Es importante entender que la mejor manera de salir de la pobreza es creando riqueza y no distribuyendo riqueza ajena. Esto último no ha funcionado. Lo primero que hay que concebir es que la ayuda internacional no es más que una ilusión. La idea que la pobreza se puede eliminar si los países (personas) ricos otorgaran más dinero a los países (personas) más pobres es falso. No ha pasado, ni va a ocurrir porque el error es de raíz. ¿Cuál es este error? Pecar de “fatal arrogancia”, pensando que saben mejor que aquellos que se encuentran en situación de vulnerabilidad la solución a sus problemas.

Es decir, esta idea del asistencialismo parte de la base que las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad son parte del problema, cuando en realidad son la solución. Una cosa es que se encuentren en problemas y otra muy distinta que sean el problema. La ayuda externa termina actuando como si las personas en situación de vulnerabilidad fueran el problema porque no les genera las condiciones para que desarrollen su capital humano. Irónicamente, son justamente ellos quienes sabrán mejor que nadie cómo salir de la pobreza en la que viven.

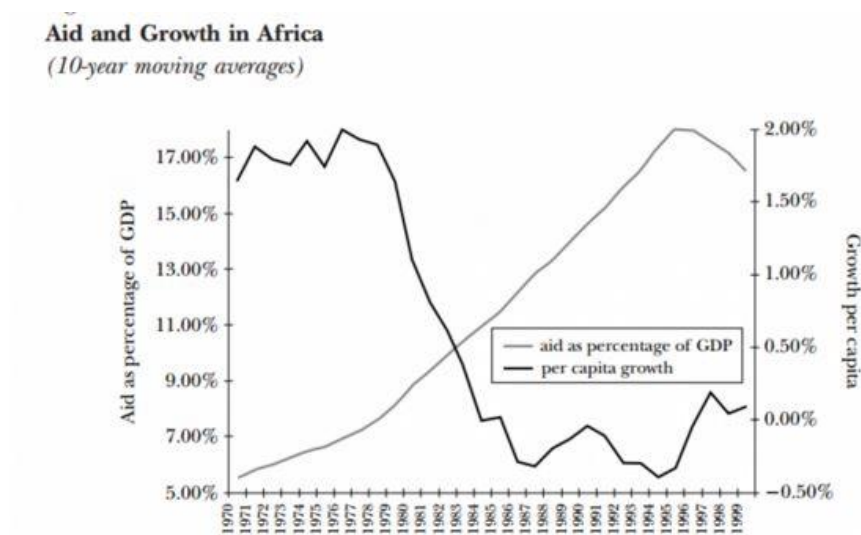
Los números muestran el fracaso de la política asistencialista. El economista William Easterly muestra que entre 1950-2001, países pobres por debajo del promedio de la ayuda asistencial que se otorga, han crecido igual que países pobres

9 Deaton, Angus. *The Great Escape: health, wealth, and the origins of inequality*. New Jersey. Princeton University Press. 2013. p. 56. (Traducido por el autor).

10 Ver (Sachs, 2005)

que se encuentran por arriba de ese promedio¹¹. Ergo, pareciera que la ayuda internacional no está haciendo la diferencia. Más aún, analizando el caso de África, continente que recibe la mayor proporción de la ayuda internacional, el autor revela que no se están obteniendo resultados como puede observarse en el Gráfico I.

GRÁFICO I: AYUDA INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO EN ÁFRICA



William Easterly, "Can Foreign Aid Buy Growth?"

Fuente: Libertad y Progreso en base a William Easterly

Que no se malinterprete el gráfico. La tesis no es que la ayuda internacional causa la caída en el PBI per cápita en África. Más bien, el hecho de que se observaba una caída del PBI per cápita en África, es lo que incentivó a que crezca la ayuda internacional. El problema es que no generó resultados positivos y se terminó despilfarrando el dinero. Yendo a un ejemplo más micro, el autor señala:

“Los extranjeros y los donantes gastaron dos mil millones de dólares en Tanzania durante los últimos veinte años construyendo carreteras. La red de carreteras no mejoró. Las carreteras se deterioraron más rápido que los donantes construyendo nuevas, debido a la falta de mantenimiento”¹².

11 Easterly, William. *The White Man's Burden*. New York. Penguin Books. 2006. p. 39.

12 *The White Man's Burden* (op. cit., p. 165) (Traducido por el autor)

Casos como éste abundan. Este tipo de problemas ocurren porque muchas veces, las personas, políticos u organizaciones que realizan las donaciones no siempre hacen un seguimiento de la situación. Esto ocurre por cuestiones políticas, pero toda acción tiene una reacción. Como el economista francés Frédéric Bastiat sostenía, el buen economista debe analizar “lo que se ve y lo que no se ve”¹³. Para el político, lo que se ve es su “buena acción” reproducida en los medios de comunicación¹⁴. Lo que no se ve, es el seguimiento de la obra realizada y cuando no hay un seguimiento, ocurren problemas como los que menciona Easterly.

El documental *Poverty Cure* elaborado por el Instituto Acton¹⁵, relata como en Rwanda (África) se recibieron alimentos como ayuda internacional y esto generó que los emprendedores que habían comenzado a producir alimentos quebraran. Cuando los alimentos regalados se acabaron, ya no quedaba nadie en condiciones de producirlos porque los productores habían quebrado (lo que no se ve). ¿No hubiera sido mejor ver como potenciar el negocio de estos emprendedores? Este punto también fue señalado por Angus Deaton, al remarcar que muchas veces la ayuda internacional cae en malas manos:

“La ayuda, que incluye tanto la ayuda oficial como la ayuda humanitaria de las ONG, a menudo se otorga a regímenes que tienen poco interés o antecedentes de ayudar a sus propias poblaciones”¹⁶.

Una mayor cantidad de billetes no garantiza que se vaya a tener éxito en reducir la pobreza. La ayuda internacional sigue y sigue creciendo, pero los resultados no se observan. Para tomar la analogía de Easterly, ¿de qué sirve que sigan apareciendo ambulancias en los accidentes si el accidentado no recibe ayuda?¹⁷ Pues bien, con la ayuda internacional estaría pasando algo parecido y por eso es necesario evaluar alternativas.

La ayuda internacional muchas veces tiene el problema que en economía se conoce como la Teoría del Agente y el Principal. Esta teoría evalúa el conjunto de situaciones que se originan cuando un actor económico (el Principal), depende de la acción o de la moral de otro actor (el Agente) sobre el cual no tiene perfecta información. Aquí el Principal sería quienes donan el dinero y el Agente quien gestiona esa donación. Y cuando la donación cae en manos de gobernantes

13 Bastiat, Frédéric. *Obras Escogidas*. Madrid. Unión Editorial. 2012. pp. 47-106.

14 Por supuesto que sin caer en el error de generalizar el accionar de todos los políticos.

15 Instituto Acton. *Poverty Cure*. 2012

16 *The Great Escape* (op. cit., p. 279) (Traducido por el autor)

17 *The White Man's Burden* (op. cit., p. 52)

corruptos (esto ocurre mucho en África), no existe posibilidad de que la ayuda internacional genere resultados positivos¹⁸.

Es de vital importancia comenzar a cambiar el enfoque, ya que éste no está dando resultado. El primer paso es cambiar la forma de pensar. Se debe entender que los países (personas) ricos no pueden ayudar a los países (personas) pobres con asistencialismo. En cambio, las personas en situación de vulnerabilidad sí pueden ayudarse a ellas mismas. La solución es su propio capital humano. Pero sí se pueden hacer cosas para mejorar su contexto para que sus ideas florezcan y generen riqueza en el marco del contexto que ellos entienden. No existen casos de países (personas) que hayan salido de la pobreza por la ayuda internacional (“Big Push”). Pero sí existen casos de personas que han superado su situación de vulnerabilidad (el “Gran Escape”) emprendiendo, creando valor y generando riqueza.

Para que esto ocurra, es importante que las instituciones funcionen, que las cuentas fiscales se encuentren equilibradas. En pocas palabras, que exista una buena calidad institucional que genere las condiciones necesarias para que las personas en situación de vulnerabilidad puedan crear riqueza y dejar atrás la pobreza. Con un escenario en el cual el capital humano se encuentra listo para brindar servicios, crear valor y generar riqueza. Es decir, realizar “The Great Escape” (El Gran Escape) tal como lo titula en su libro el economista Angus Deaton.

Por esta razón, la mejor manera de salir de la pobreza es emprendiendo. Los emprendedores en situación de vulnerabilidad entienden su realidad mejor que nadie y se encuentran totalmente capacitados para salir de su situación. Lo que necesitan son las condiciones institucionales y económicas para poder llevar a cabo sus proyectos. Cuanto mejor sea la calidad institucional, mayor será la probabilidad que los emprendedores triunfen y que se realicen encarando proyectos que se relacionan con su vocación. Ese camino debe ser transitado con la menor cantidad de inconvenientes posibles. En Estados Unidos, la búsqueda de la felicidad es uno de los derechos inalienables enumerados en la Declaración de la Independencia¹⁹. Lamentablemente, Argentina se encuentra a años luz de poder brindar condiciones donde los emprendedores puedan explotar su vocación para salir de la pobreza y buscar su propia felicidad. Los problemas de competitividad en Argentina son enormes y variados. Sin embargo, hay tres que destacan: la presión tributaria, la legislación y litigiosidad laboral.

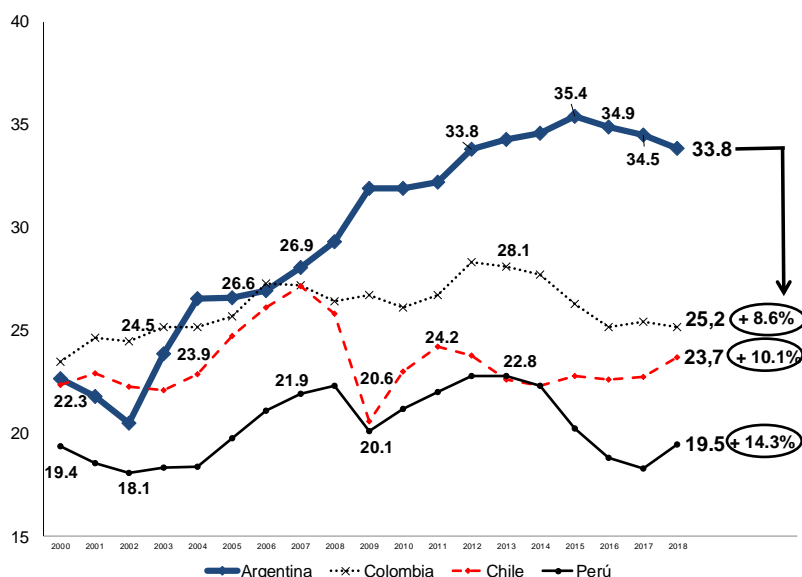
18 Para más información ver (Easterly, 2006, p. 133)

19 Se puede ver la Declaración de Independencia de Estados Unidos aquí:
https://constitution.org/us_doi.pdf

Argentina es un país con una elevada presión impositiva. La incidencia de los impuestos en Argentina es mayor al de los países que tiene como *peers*²⁰, como se puede ver en el Gráfico II. Además, la presión impositiva efectiva sobre las empresas del sector privado es la más alta del mundo seguida sólo por las islas Comores según el informe *Paying Taxes*²¹, publicado por el Banco Mundial y Price Waterhouse Cooper (PWC).

GRÁFICO II: PRESIÓN TRIBUTARIA ARGENTINA Y REGIÓN

(% DEL PBI)



Fuente: Libertad y Progreso en base a FMI

Por otro lado, y se verá con mayor detalle en el Capítulo V, el costo y riesgo laboral se han acrecentado notablemente en los últimos años, actuando también como una fuerte barrera contra los inversores y emprendedores.

Cuando los costos laborales son elevados, porque existen regulaciones y una elevada presión tributaria sobre el trabajo, los salarios reales tienden a ser bajos, la creación de empleo también y, además, se incrementa la informalidad. Aquí hay varios temas a tener en cuenta. En primer lugar, sería importante privilegiar las negociaciones a nivel empresa. Lograr un mayor alineamiento de intereses entre

20 Más Adelante se desarrollará con mayor detalle por qué se eligen estos países para comparar.

21 World Bank Group, PWC. (2018). *Paying Taxes 2018*.

trabajadores y empleadores. También es importante la libertad sindical, asegurando la democracia laboral en todos los planos.

Se debe procurar una mayor desregulación y simplificación laboral; evitar la duplicación (y a veces triplicación) de las autoridades administrativas competentes en cada jurisdicción. Además, reducir el costo y riesgo de despido. Este punto se analizará con mayor detalle en el Capítulo V. También, es importante fomentar la capacitación de los trabajadores. Una contratación flexible y promoción de la creación de empleo, que implicaría reducir requisitos y condiciones para lograr la flexibilización laboral. Finalmente, que exista multifuncionalidad o polivalencia funcional. En otras palabras, que los trabajadores puedan realizar más de una tarea²².

Por estas razones, este trabajo se propone realizar un diagnóstico del estado actual de los emprendedores en situación de vulnerabilidad para luego realizar algunas propuestas que puedan mejorar la facilidad para “*Empezar un Negocio*”. El camino que aquí se propone es el de Desregular para Emprender.

II. Estado de Situación

Antes de analizar el estado de situación de Argentina y su evolución en el índice *Doing Business* del Banco Mundial, es importante comprender donde estamos parados. Luego de 12 años de kirchnerismo (2003-2015) donde se aplicaron políticas populistas, asumió el poder el gobierno de *Cambiamos* liderado por el presidente Mauricio Macri. Al principio, se generaron grandes expectativas en los cambios que podían realizarse y en los primeros meses, se observaron cambios positivos: eliminación del cepo cambiario, salida del default, sinceramiento de estadísticas entre otras cosas. El mensaje del presidente Macri era claro, su formato aspiraba a parecerse más a los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Perú) que a los del Mercosur (Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia). El nuevo norte tenía como objetivo entonces, asemejarse al primer bloque de países.

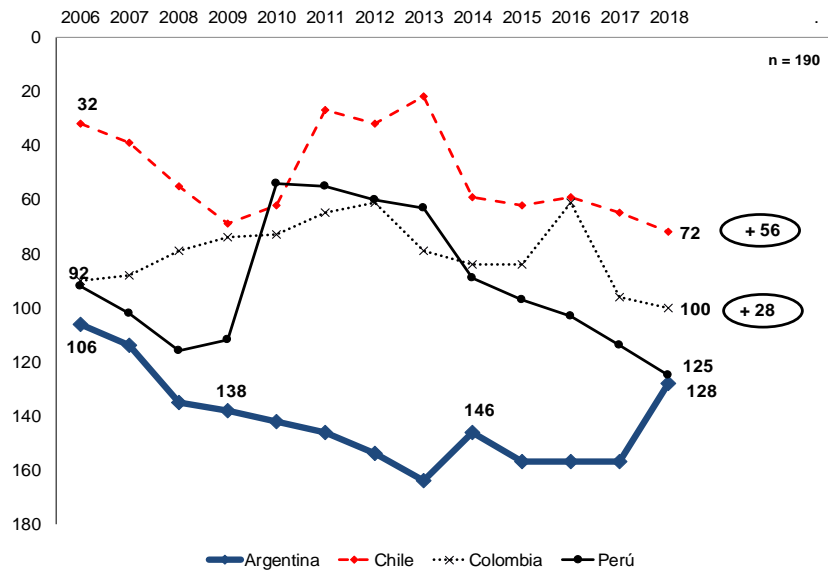
Por esta razón, a la hora de analizar el estado de situación de la Facilidad para Hacer Negocios en Argentina, resulta interesante comparar la situación con los *peers* que el presidente se fijó como objetivo. Por otro lado, recordemos que el principal foco consiste en analizar el primer componente de este índice: “*Empezar un Negocio*”. En este marco, como podemos observar en el Gráfico III, en los últimos años Argentina ha mostrado un deterioro. Sin embargo, en su última

22 No es el foco de este trabajo de investigación desarrollar en estos aspectos. Pero para el lector interesado se sugiere leer: *Las Reformas Necesarias Para Crecer en Libertad* (2019).

entrega, ha mostrado una recuperación, pasando del puesto 157 al 128 de un total de 190 países.

GRÁFICO III: ÍNDICE DE EMPEZAR UN NEGOCIO

Ranking



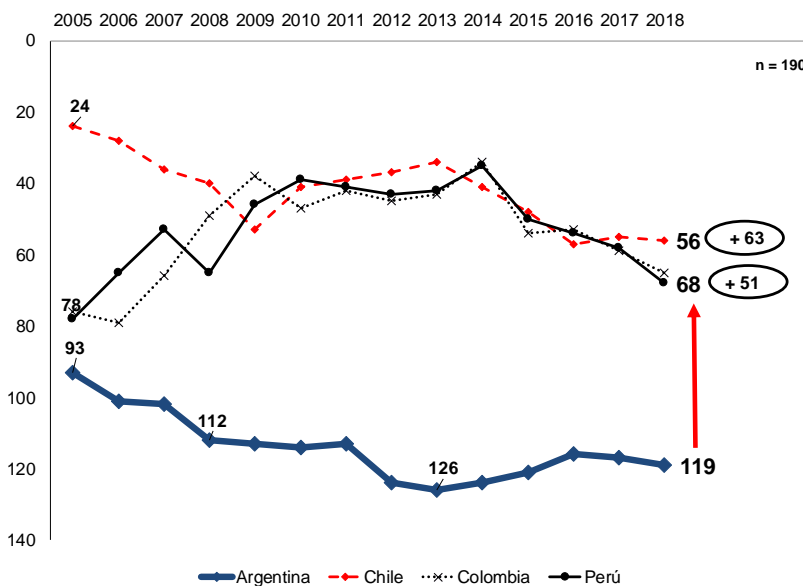
Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

Podemos observar, un notable deterioro en la situación de Perú, acercándose al nivel de Argentina. Sin embargo, Argentina sigue lejos de sus otros *peers*, Colombia y Chile. Por otro lado, Argentina aún no ha logrado recuperar el nivel inicial mostrado, ya que se ubica en el puesto 128, cuando en el 2006 se ubicaba en el puesto 106 (tampoco el mejor de los mundos). Sí es buena noticia que se haya quebrado la tendencia a la baja y es importante que se continúe trabajando en esa dirección para facilitar las cosas a la hora de poder “*Empezar un Negocio*”.

Un punto importante a tener en cuenta es que, “*Empezar un Negocio*” es sólo uno de los componentes del *Doing Business*. Analizando el resultado global del índice elaborado por el Banco Mundial, la situación de Argentina es más desalentadora ya que se muestra aún más alejado de sus *peers*. Esto podemos verlo en el Gráfico IV.

GRÁFICO IV: ÍNDICE DE FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS

Ranking



Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

Este dato no es menor, dado que luego de empezar un negocio, también es un desafío mantenerlo. Evidentemente, ahí hay complicaciones adicionales que generan que, en el índice general, Argentina no repunte y se ubique en el puesto 119²³.

Tanto el Gráfico III y IV brindan un panorama general de la evolución de Argentina en comparación con los países de la Alianza del Pacífico vinculado a “*Empezar un Negocio*” y la facilidad de llevarlo a cabo. Este estado de situación también genera problemas a la hora de recibir inversión extranjera directa (lo que hace crecer a los países). Porque las inversiones que puedan llegar a la región mirarán con mejores ojos a Chile, Colombia o Perú antes que Argentina porque hacer negocios es más sencillo.

Retornando al componente “*Empezar un Negocio*”, observaremos que Argentina viene de una situación bastante complicada. Por esta razón, si bien es positiva la recuperación observada en el Gráfico III, hay un largo camino por recorrer. En el informe publicado en el 2005 (datos del 2004), Argentina se encontraba entre los

23 Si bien el foco de este trabajo no es el índice en general sino el componente “Empezar un Negocio”, en ocasiones se harán comentarios al respecto cuando amerite mostrar una situación más global para complementar el análisis.

10 peores países en lo que respecta a regulaciones para la creación de empresas, medida por número de procedimientos que se debían llevar a cabo (Ver Cuadro I).

CUADRO I: PAÍSES CON MENORES Y MAYORES REGULACIONES

En número de procedimientos

Número de procedimientos			
Menor		Mayor	
Australia	2	Argentina	15
Canadá	2	Bolivia	15
N. Zelanda	2	Grecia	15
Finlandia	3	Guatemala	15
Suecia	3	Ucrania	15
Bélgica	4	Bielorrusia	16
Dinamarca	4	Brasil	17
Irlanda	4	Paraguay	17
Noruega	4	Uganda	17
Estados Unidos	5	Chad	19

Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

Sin embargo, si la medición se hace teniendo en cuenta el tiempo necesario (medido en cantidad de días) para crear una empresa, entonces Argentina no entra entre los diez peor posicionados, como se observó con el número de procedimientos. El Cuadro II es similar al Cuadro I, con la diferencia de que mide la dificultad para crear una empresa en términos de tiempo necesario (días).

CUADRO II: PAÍSES CON MENORES Y MAYORES REGULACIONES

En tiempo (días)

Tiempo (días)			
Menor		Mayor	
Australia	2	Venezuela	116
Canadá	3	Azerbaiyán	123
Dinamarca	4	Burkina Faso	135
Estados Unidos	5	Angola	146
Puerto Rico	7	Indonesia	151
Francia	8	Brasil	152
Singapur	8	Mozambique	153
Turquía	9	Rep. Congo	155
Hong Kong, China	11	Lao PDR	198
Holanda	11	Haití	203

Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

Si bien Argentina se encuentra entre los peores en la medición en número de procedimientos, la cantidad de días estimada por el informe publicado en 2005 para “*Empezar un Negocio*” era de 32 días. Muy alejado de los 116 días que requiere Venezuela (el mejor posicionado de los 10 peores) para la misma fecha.

A continuación, observaremos las variables que se miden en el componente “*Empezar un Negocio*” en tres cortes: 2005, 2015 y 2018. Se elijen estos años porque 2005 es el punto de partida, 2015 es cuando finaliza el gobierno Kirchnerista y 2018 por ser el último dato disponible. La idea es monitorear cómo fueron evolucionando las variables. El Cuadro III, resume estos datos en los cortes seleccionados de las columnas I a IV. Las columnas V y VI se analizarán posteriormente.

CUADRO III: COMPONENTES DE “EMPEZAR UN NEGOCIO”

Columnas I a IV

2005	I	II	III	IV	V		VI	
	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del ingreso per cápita)	Capital Mínimo (% del ingreso per cápita)	Propiedad, Contratos, Construcción y Electricidad		Procedimientos	Tiempo (días)
Argentina	15	32	15.7	8.1	53	120		
Chile	10	28	10	0	44	364		
Colombia	14	43	27.4	0	58	429		
Perú	10	98	36.4	0	50	570		
Promedio AP	12.25	50.25	22.375	2.025	51.25	370.75		
Arg. - Promedio	2.75	-18.25	-6.675	6.075	1.75	-250.75		

2015	I	II	III	IV	V		VI	
	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del ingreso per cápita)	Capital Mínimo (% del ingreso per cápita)	Propiedad, Contratos, Construcción y Electricidad		Procedimientos	Tiempo (días)
Argentina	14	25	9.7	2.3	48	509.5		
Chile	7	5.5	0.7	0	13	216		
Colombia	8	11	7.5	0	14	202		
Perú	6	26	9.7	0	10	273.5		
Promedio AP	8.75	16.875	6.9	0.575	21.25	300.25		
Arg. - Promedio	5.25	8.125	2.8	1.725	26.75	209.25		

2018	I	II	III	IV	V		VI	
	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del ingreso per cápita)	Capital Mínimo (% del ingreso per cápita)	Propiedad, Contratos, Construcción y Electricidad		Procedimientos	Tiempo (días)
Argentina	11	11	5.3	0	45	495.5		
Chile	7	6	5.7	0	13	272.5		
Colombia	8	11	14	0	15	250		
Perú	8	24.5	9.9	0	13	286		
Promedio AP	8.5	13.125	8.725	0	21.5	326		
Arg. - Promedio	2.5	-2.125	-3.425	0	23.5	169.5		

Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

Tal como puede observarse en el Cuadro III, los componentes que se tienen en cuenta son: Número de Procedimientos, Tiempo (en días), Costo (% del ingreso per cápita) y Capital Mínimo (% del ingreso per cápita). Dado que el Banco Mundial focaliza principalmente en los primeros dos, son los que se analizarán con mayor detalle. En las filas podemos ver a los distintos países y en celeste el Promedio de los países de la Alianza del Pacífico (AP). La última fila, muestra la diferencia entre Argentina y el Promedio AP. En el 2005, Argentina realizaba 2,75 más de trámites que el promedio de la región y era más eficiente que la región en la cantidad de

Tiempo (días) para Empezar un Negocio. A pesar de ser un país que tiene la mayor cantidad de regulaciones, en términos de tiempo es más eficiente que el promedio AP. Esto se debe principalmente a Perú, que sube mucho el promedio del bloque al anotar un número de 98 días.

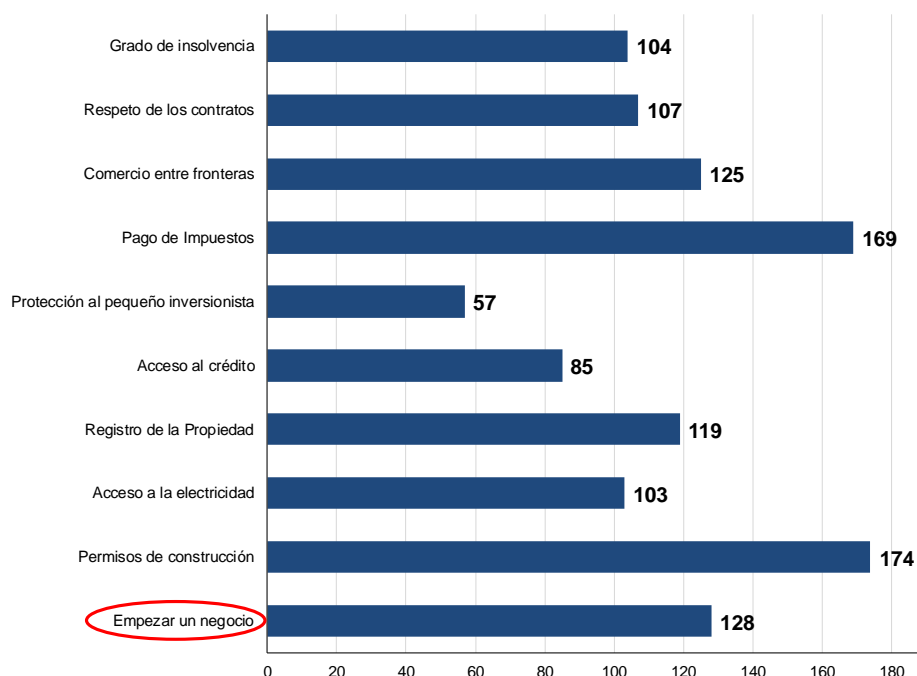
Para el 2015, la situación había empeorado. En ese momento, para iniciar un negocio en Argentina había que hacer 5,25 trámites adicionales en comparación con el promedio de AP. Y también se perdió eficiencia en términos de tiempo. Mientras que en el 2005 Argentina le ganaba al promedio de la región, en el 2015 pierde por un margen de 8,125 días. Vale la pena resaltar que Argentina sí ganó eficiencia comparándose consigo misma, ya que pasó de requerir 32 días a 25 días. El gran cambio fue que Perú redujo considerablemente el tiempo de 98 días a 26 días. Finalmente, observando el 2018, se aprecia que Argentina recupera algo del terreno perdido. La cantidad de procedimientos se redujo a 11, pero continúa por encima del promedio de AP superándolo por 2,5 días. Sí se destaca el gran avance realizado en términos de tiempo anotando 11 días y ubicándose nuevamente por debajo del promedio AP de 13,125 días.

En el margen (2018), se observa una recuperación alentadora. Sin embargo, ¿Por qué sigue siendo difícil llevar a cabo negocios en Argentina? Esto se responde observando las otras dos columnas (V y VI). En esas columnas se suman la cantidad de procedimientos y el tiempo para cuestiones vinculadas al Derecho de Propiedad, Respeto de los Contratos, Permisos de Construcción y Acceso a la Electricidad. Si bien no son componentes que se tienen en cuenta para “*Empezar un Negocio*”, sí son fundamentales a la hora de llevar a cabo un negocio en el día a día²⁴. Y allí Argentina deja mucho que desear. En las columnas V y VI del Cuadro III se observa que, teniendo en cuenta estos componentes adicionales, Argentina se aleja mucho en comparación a los países de la Alianza del Pacífico. Alcanza su peor momento en el 2015 y se observa una leve mejora en el margen a 2018, que es principalmente explicada justamente por el componente analizado: “*Empezar un Negocio*”. Pero nótese en los círculos rojos como en el 2015 Argentina se encuentra con 26,75 procedimientos adicionales en comparación con el promedio AP y que se requieren 209,25 días adicionales que sus vecinos para iniciar un negocio. Esto ha mejorado levemente para el 2018. Sin embargo, la tarea es titánica. Nuevamente, si bien no son conceptos incluidos en el componente “*Empezar un Negocio*” influyen, son importantes de analizar ya que uno puede decidir no empezar un negocio si el camino por recorrer luego de iniciarlo es tan arduo.

24 Recordemos, según CAME, 8 de cada 10 emprendimientos fracasan en los primeros dos años de vida. No es sólo cuestión de Empezar un Negocio, sino de que éste sea sustentable en el tiempo.

Ya realizado un breve análisis de cómo evolucionaron algunas de las variables para Argentina, es interesante también ver la foto de los últimos datos disponibles para terminar de brindar el análisis de situación. Para esto, veremos en el Gráfico V qué posición ocupa Argentina para cada componente por separado. De esta manera, se puede tener un sencillo vistazo de donde se está obteniendo la peor performance.

GRÁFICO V: RANKING COMPONENTES DOING BUSINESS



Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

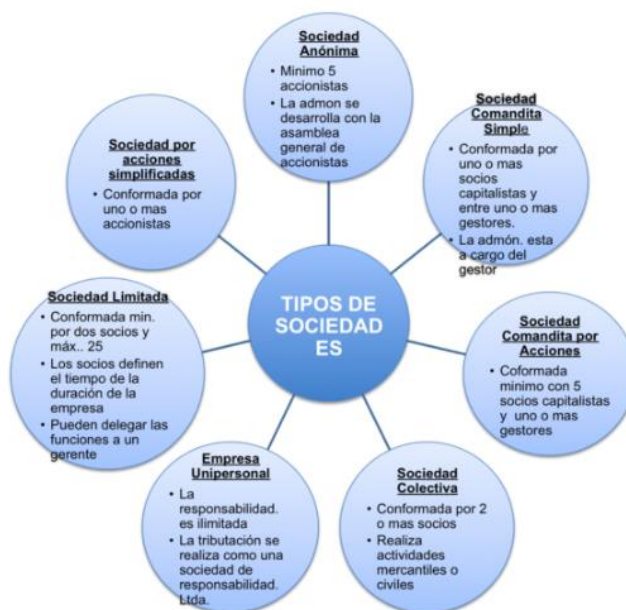
En este panorama general, podemos evidenciar que el componente “*Empezar un Negocio*” es el de tercer peor desempeño después de “Permisos de Construcción” (174) y “Pago de Impuestos” (169). Justamente, dos componentes que se relacionan bastante a la hora de llevar a cabo un nuevo negocio, sobre todo el “Pago de Impuestos”. “*Empezar un Negocio*” es el tercer peor componente rankeado para Argentina teniendo en cuenta la mejora realizada en el 2018.

Es importante avanzar hacia cuestiones más micro. Por ejemplo, ¿en qué consisten los 11 procedimientos que se requieren para Empezar un Negocio? A continuación, se enumerarán los 11 procedimientos mencionados por el Banco Mundial. También será importante observar el mercado de trabajo e ir acercándonos a analizar la estructura del mercado laboral (empleo privado formal, empleo privado informal,

empleo público, etc.). Luego, en el capítulo III, se analizará los casos seleccionados para este trabajo.

Vale la pena una pequeña mención a los distintos tipos de sociedades que hay en Argentina para poder evidenciar un panorama general. Sin embargo, las medidas que el trabajo sugiere están primordialmente pensadas para la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Entre los distintos tipos de Sociedades que se pueden crear en Argentina existen: la Sociedad Anónima (SA), la Sociedad Comandita Simple (SCS), Sociedad Comandita por Acciones (SCA), Sociedad Colectiva (SC), Empresa Unipersonal (EU), Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) y la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS). Se opta por este último caso, ya que con la Ley 27.349 se buscó que el crear una sociedad sea más rápido y con trámites más simples. Una SAS, según describe la AFIP *“Es un tipo de sociedad establecido por la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor que tiene como objetivo principal propiciar la actividad emprendedora y de generación de capital en el país, así como su expansión internacional”*²⁵.

GRÁFICO VI: TIPOS DE SOCIEDADES



Fuente: Libertad y Progreso en base a CuadroComparativo.org

25 Para más información, se puede visitar la descripción de las SAS en AFIP en el siguiente link:
<https://www.afip.gob.ar/sas/>

Argentina ha bajado el número de procedimientos para iniciar un negocio de 15 a 11. Los procedimientos que deben llevarse a cabo son los que pueden observarse en el Cuadro IV.

CUADRO IV: PROCEDIMIENTOS PARA EMPEZAR UN NEGOCIO

N°	Procedimiento	Lugar	Tiempo	Costo \$	Costo U\$S
1	Verificar la disponibilidad y reservar el nombre de la compañía en la Oficina de Corporaciones	Inspección General de Justicia (IGJ)	menos de un día (online)	270	7.3
2	Certificar las firmas de los socios y obtener una declaración de transferencia de fondos de un notario público	Notaría	1 día	2,200	59.4
3	Publicar un aviso de incorporación en el boletín oficial	Gaceta Oficial	2 días	3,150	85.0
4	Pago de la tasa de incorporación	Registro Bancario y Público de Comercio	1 día	30	0.8
5	Registrar la empresa en el Registro Público de Comercio	Registro Público de Comercio de Buenos Aires	2 días	4,320	116.6
6	Obtener una clave fiscal para los representantes legales de la empresa	Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)	1 día	0	0.0
7	Registrarse al IVA con la autoridad tributaria Nacional	AFIP	menos de un día (online)	0	0.0
8	Registrarse para el pago de impuesto de venta en la Oficina Municipal de Impuestos	Administración General de Ingresos Públicos (AGIP)	menos de un día (online)	0	0.0
9	Registrarse en el Sistema Único de Seguridad Social	Sistema Único de Seguridad Social (SUSS)	menos de un día (online)	0	0.0
10	Contratar seguros para empleados para riesgos contra el trabajo	Aseguradora de Riesgos de Trabajo (ART)	1 día	0	0.0
11	Legalizar los libros de empleados con el Ministerio de Trabajo	Dirección General de Empleo	1 día	110	3.0

Fuente: Libertad y Progreso en base a Banco Mundial

Un primer comentario es que algunas de las personas entrevistadas, como veremos más adelante, comentaron que se tardaba más días de los que sostiene el informe del Banco Mundial para poder completar los procedimientos. En realidad, no es que se tarde más días, sino que, en ocasiones, las consignas no eran claras y los emprendedores tuvieron que volver varias veces a las distintas entidades para completar el trámite, por lo que en la práctica se tarda más días que los mencionados en el informe.

Reservar nombre de la compañía (1)

Para incorporar una nueva empresa primero debe reservarse el nombre corporativo. Se debe presentar una solicitud mediante el formulario de reserva de nombre (Reserva de Denominación). Esta solicitud expira en 30 días. Desde agosto del 2017, este procedimiento se puede realizar de manera online mediante la plataforma “Trámites A Distancia” (TAD).

Certificar firma socios y declaración transferencia de fondos (2)

La empresa en sí no tiene la obligación de notarizar sus estatutos que pueden constituirse formalmente bajo un documento privado. En cambio, las firmas de los socios fundadores tienen que ser certificadas por un notario público.

Incorporación en el Boletín Oficial (3)

Este es un costo que se cobra por línea, por lo que su valor final puede variar. El costo es de \$105 por línea para SRL, según el último dato publicado correspondiente a 2017. En este caso, siguiendo al Banco Mundial, se toma un costo correspondiente a una extensión de 30 líneas, lo que daría un costo en torno a los \$3.150.

Pago tasa de incorporación (4)

Se descarga una factura online que deberá ser pagada en el Banco Nación y luego debe presentarse en el Registro de Comercio²⁶.

Registro Público de Comercio (5)

Este es uno de los procedimientos más engorrosos. Las empresas que se ubican en la Ciudad de Buenos Aires deben registrar sus estatutos y otros documentos que se vinculan a su incorporación. Se deben presentar los Artículos de Asociación, la publicación en el Boletín Oficial (procedimiento 3), la evidencia de la aceptación de los gerentes y síndicos (este último, si corresponde) de posición, evidencia de depósitos de las contribuciones en efectivo en el Banco de la Nación Argentina, evidencia del cumplimiento del régimen de garantía de los gerentes y evidencia de la reserva del nombre corporativo (procedimiento 1). Adicionalmente se requiere:

26 La factura se puede descargar en <http://www2.jus.gov.ar/igj-tasas/>

a) una opinión de recalificación (“Dictamen de Precalificación”) emitida por un abogado, notario público o contador. Cada firma además debe ser certificada por la asociación profesional correspondiente, b) evidencia de pago de cuota de incorporación (procedimiento 4), c) formulario de incorporación, d) “Persona expuesta políticamente” declaración jurada (anticorrupción) para cada gerente y auditor legal (si corresponde), e) declaración jurada sobre “los beneficiarios finales” (contra el lavado de dinero), lo que significa “cualquier persona natural que posea, directa o indirectamente, un participación igual o mayor a 20% del total de las acciones de la SRL.

El 12 de julio del 2017 se incorporó una mejora burocrática. Con la Resolución General 5/2017 se creó un procedimiento especial para la constitución de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en 24 horas con una tarifa acelerada. El proceso acelerado cubre el registro en la empresa con el Registro Público de Comercio, la compra y la legalización de los libros de la empresa y el registro en materia fiscal y de seguridad social.

Para las SRL con capital social menor a \$10.000.000, la tarifa es de \$4.320 y la tarifa regular es \$1.080. Para SRL con capital corporativo superior a \$10.000.000, la tarifa acelerada es de \$7.200 y la tarifa regular es de \$1.800. En definitiva, se puede ganar tiempo, pero es con un costo monetario mayor; es decir, un *trade-off* entre tiempo y dinero.

Obtención de clave fiscal (6)

Para este procedimiento, el representante legal puede obtener su Clave Fiscal directamente desde AFIP con su Documento Nacional de Identidad (DNI) y una fotocopia del mismo²⁷.

Registro del IVA (7)

Luego de obtener la identificación fiscal (CUIT), el registro del IVA se realiza en AFIP mediante la Clave Fiscal del representante legal. El trámite se puede realizar en el sitio web de la AFIP.

²⁷ Si el representante legal es un residente no argentino y no puede asistir personalmente a la AFIP, deberá vincular su CUIT con una persona que tenga una Clave Fiscal por medio del Formulario 3283/F y 3283/J. Adicionalmente deberá presentar copia de pasaporte y un certificado de residencia.

Registro en la Oficina Municipal de Impuestos (8)

El primer paso es que el representante legal obtenga la contraseña del impuesto de la compañía emitida por la DGR. Para poder hacerlo se debe presentar la siguiente documentación: a) copia firmada por notario de los estatutos de la compañía y la última designación de las autoridades debidamente registradas ante la Oficina de Corporaciones, b) DNI del representante legal y fotocopia, c) evidencia del CUIT de la compañía, d) evidencia del CUIT del representante legal, e) documento que acredita la dirección del representante legal, f) en caso de que haya más de un representante legal, todas las personas deben firmar el formulario “Anexo IV” donde se designa a un representante para manejar la contraseña de impuestos.

Una vez obtenida la contraseña de impuestos, se puede hacer el registro online en la AGIP. Si las actividades de la empresa abarcan más de una jurisdicción, el procedimiento cambia. Este punto es crucial, porque como veremos en el Capítulo V, las cosas pueden complicarse (y mucho) al trabajar en distintas provincias y municipios. Esto pareciera no estar contemplado a la hora de Empezar un Negocio y, sin embargo, es normal que muchos emprendimientos tengan interés de vender sus bienes y/o servicios en distintas jurisdicciones, lo cual genera cierto sesgo a la hora de aplicarlo en la práctica.

Registro en el Sistema Único de Seguridad Social (9)

Este registro puede hacerse de manera online en la página de la AFIP o enviando formulario de Declaración Jurada N°885 a la AFIP. Las retenciones por la Seguridad Social deben abonarse al Régimen Nacional de la Seguridad Social.

Seguros por Riesgos de Trabajo (10)

El costo de contratar un seguro para los empleados de la empresa no tiene costo, pero se debe abonar un *fee* inicial. Este es uno de los puntos más controversiales. No por la dificultad del procedimiento, sino por lo que terminó generando. En el Capítulo V también observaremos cómo han crecido de manera aterradora los juicios laborales por ART, generando un problema de competitividad inmenso para las PyME.

Legalización del Libro de Empleados (11)

Este procedimiento final debe realizarse en el Ministerio de Trabajo. La cita con la agencia se puede sacar online pero el trámite debe ser personal. Cada página del

libro debe estar rubricada y tiene un costo por página de \$5. En este caso hemos calculado un costo de un libro de 22 páginas, generando un costo más bien bajo de \$110. La rúbrica de cada página es de carácter obligatorio.

Recordemos que los costos de todos estos procedimientos se encuentran analizados a precios de 2017, último relevamiento realizado por el Banco Mundial al respecto. Pero Argentina es un país inflacionario donde la distorsión de los precios relativos es elevada y aumentan con facilidad.

Resulta útil realizar una radiografía del mercado laboral a la fecha, para entender cómo está armada la estructura laboral²⁸ en Argentina. Según datos revelados por la Secretaría de Trabajo y Empleo en su informe mensual de Situación y Evolución del Total de los Trabajadores Registrados (SIPA) a febrero 2019, Argentina posee 12.1 millones de personas registradas trabajando. De los cuales, 8.6 se encuentran en el Sector Privado y 3.1 en el Sector Público. Luego, se observan 345.000 como Monotributistas Sociales²⁹. En la última línea, se encuentra un estimado de personas trabajando en el Sector Informal³⁰. Nótese, que el trabajo en el Sector Informal es la mitad del total de las personas ubicadas en el Sector Formal. Esto habla de la gran informalidad que hay en Argentina. Parte del desafío del país, consiste en lograr que estas personas puedan migrar al sector privado formal. Pero para eso, es necesario volver al sector privado competitivo y eliminar de esta manera el incentivo a vivir de los planes sociales.

Vale la pena una aclaración con respecto a los Monotributistas. Muchos de ellos trabajan para el Sector Público y no para el Sector Privado, con lo cual esto agranda aún más el tamaño del Estado y achica a quienes se encuentran formalizados en el sector privado. En la columna II del Cuadro V, puede observarse una estimación de Libertad y Progreso en donde 800.000 Monotributistas facturan para el sector público, por lo que ese número se “re-imputa” a la cantidad que trabaja en el Sector Público. De esta manera, el Sector Público alcanza casi los 4.0 millones de trabajadores.

28 En palabras sencillas, quienes son los jugadores en materia laboral.

29 La mayoría de las personas que se encuentran en esta categoría en realidad no trabajan. Reciben un plan social y con ese dinero pagan un Monotributo Social (de importe bajo) para poder tener jubilación y obra social. Sin embargo, para nuestro universo de estudio (emprendedores en situación de vulnerabilidad), algunos han dejado de estar en la informalidad para pasarse al monotributo social. Pero estos casos son los menos. Esta cuestión se analizará más adelante.

30 Este no es un dato publicado por el Ministerio de Trabajo, sino que es una estimación de Libertad y Progreso.

CUADRO V: ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL

Modalidad de ocupación	I	II
	Ministerio de Trabajo	L&P
	Cant. Trabajadores a feb-19 en miles	
Total (I) = (II) + (III) + (IV)	12,093	12,093
Sector Privado (II) = (A) + (B) + (C) + (D)	8,608	7,808
Asalariados del Sector Privado (A)	6,149	6,149
Monotributista (B)	1,570	770
Casas Particulares (C)	496	496
Autónomos (D)	393	393
Sector Público (III)	3,140	3,940
Monotributistas Sociales (IV)	345	345
Sector Informal (V)	5,000	5,000

Fuente: Libertad y Progreso en base a Ministerio de Trabajo y estimaciones propias

Esto no es un dato menor, ya que la carga sobre el Sector Privado es muy alta. Son casi 8 millones de personas que trabajan en el Sector Privado y que pagan cheques que reciben 20 millones del Estado, entre empleo en el Sector Público (4.0 millones), jubilaciones (8.0 millones) y los que reciben planes sociales (8.0 millones). Esta proporción que hoy es de 8-20, en el 2003 era de 7-7; es decir, mucho más equilibrada. La desproporción que se observa hoy revela la tragedia del Tamaño del Estado que sufre Argentina. El gran desafío consiste en lograr que gente que trabaja en el Sector Público y que recibe planes sociales pueda volcarse al Sector Privado formal. También ayudaría que los 5.0 millones que se encuentran en el Sector Informal también se incorporen al Sector Privado Formal.

El tema de la informalidad merece análisis aparte. Si bien la existencia de un sector informal no es el mejor de los mundos, se debe comprender que es consecuencia de un Estado con una pésima calidad institucional³¹. Cuando la burocracia es elevada, los impuestos son altos, la cantidad de trámites son muchos y además no se realizan con facilidad, el resultado es que crezca la economía informal. En este sentido, se debe tener conciencia que muchas personas han logrado sobrevivir a la vorágine fiscal emprendiendo negocios en la informalidad. Si encima, esto no hubiera sido posible, hoy Argentina tendría una pobreza probablemente superior al 50%. Es decir, y como sostuvo el abogado Enrique Ghersi en la presentación del

31 Argentina se ubica en la posición 112 de 191 países en la última entrega del Índice de Calidad Institucional publicada por la Fundación Libertad y Progreso. Para más información ver (Índice de Calidad Institucional, 2019).

Índice de Calidad Institucional, “*la informalidad actúa como refugio*”³². Desde luego, es cierto que en la informalidad hay baja competitividad, no existen los derechos de propiedad y hay inseguridad en los contratos. Pero también es cierto que ha funcionado como alternativa a instituciones que no funcionan. Las personas en situación de vulnerabilidad desean emprender, pero para hacerlo necesitan derecho de propiedad, respeto de los contratos, una economía equilibrada; es decir, una mayor calidad institucional.

De esta manera se da por concluido el análisis del estado de situación actual de Argentina en lo que respecta al Índice *Doing Business*, particularmente en su primer componente “*Empezar un Negocio*”. Y también, sobre el estado de situación de la estructura del mercado laboral. El siguiente capítulo, se adentrará a estudiar a los emprendedores vulnerables analizando tres casos de estudios: La Cava (Villa ubicada en San Isidro), Los Troncos del Talar, Virreyes, San Lorenzo, San Pablo, Bancalari (Barrios vulnerables ubicados en Tigre, San Fernando y San Martín) y la Villa 21-24 (Barracas – Capital Federal).

III. Casos de Estudio: Villa La Cava, Barrios vulnerables de Tigre-San Fernando-San Martín, Villa 21-24

Se han elegido tres casos de estudio. Dos provinciales (La Cava en San Isidro y barrios vulnerables en Tigre-San Fernando-San Martín) y uno en Capital Federal (Villa 21-24). Tanto el caso de La Cava como el del Barrio 21-24 son villas; es decir, el sector de la población que vive en las condiciones más vulnerables. Mientras que el caso de los barrios vulnerables de Tigre-San Fernando-San Martín no son villas; es decir, tienen un menor grado de vulnerabilidad, pero sin dejar de ser vulnerables.

En cuanto a la metodología, se había adelantado que había un “mix”. Sin embargo, se intentó mantener la coherencia de este “mix” en los tres casos de estudio. Por esta razón, todos los casos cuentan con sondeos y entrevistas personalizadas. Para el caso de La Cava, el sondeo abarcó un universo de 65 emprendedores encuestados mientras que para los barrios vulnerables de Tigre-San Fernando-San Martín con un universo de 59 emprendedoras (sólo mujeres). En lo que respecta al caso estudiado en la Capital Federal en el barrio de Barracas, la Villa 21-24 cuenta con una encuesta a 44 emprendedores del barrio. De esta manera, el universo total abarca 168 encuestas entre los tres casos.

32 Para más información ver (Índice de Calidad Institucional, 2019) o ver la presentación realizada por Agrositio, bloque 3 en: <https://www.agrositio.com.ar/videoconferencias/ici2019/>

En esta sección, se irán analizando los tres casos por separado teniendo en cuenta las respuestas otorgadas en los sondeos y también con comentarios que surgen de las entrevistas en profundidad, de manera anónima. Se verán primero datos relacionados para entender el universo de estudio y en una segunda instancia, cuestiones vinculadas a la situación de informalidad.

La Cava (San Isidro)

Siguiendo un trabajo ya publicado por Libertad y Progreso realizado por Martín Krause y Marcos Hilding Ohlsson³³, se realizará una breve descripción del barrio en análisis.

La Cava se encuentra en San Isidro, a 30 km de la Ciudad de Buenos Aires. La Cava es un asentamiento informal creado sobre tierras fiscales y terrenos privados. Según los autores del trabajo mencionado, distintos censos estiman una cantidad de viviendas entre 1700 y 2100 y de 8.000 a 11.000 habitantes. Vale la pena mencionar que La Cava se encuentra al lado del barrio Las Lomas, donde albergan habitantes de clase alta lo que le da en algunos sectores cierta sensación de urbanización.

Para el caso de La Cava se han encuestado a 65 emprendedores, de los cuáles el 86.2% (56 personas) eran argentinas. El resto eran ciudadanos de: Paraguay y Bolivia con el 4.6% (3 personas); Perú, con el 3.1% de la muestra (2 personas) y Uruguay con el 1.5% (1 persona). Estos datos se pueden ver resumidos en el Cuadro VI.

33 Ver (Krause & Hilding Ohlsson, 2014). El trabajo se encuentra disponible en:
<http://www.libertadyprogresonline.org/wp-content/uploads/2011/02/Bienes-p%C3%BAblicos-en-ausencia-del-estado.pdf>

CUADRO VI: NACIONALIDAD

Nacionalidad	Cantidad	%
Argentina	56	86.2%
Paraguay	3	4.6%
Bolivia	3	4.6%
Perú	2	3.1%
Uruguay	1	1.5%
Total	65	100.0%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Con respecto al rango etario, sólo seis personas tenían menos de 30 años, lo que representa un 9.2% de la muestra. Entre 30 y 50 años se encuentra el mayor volumen de la muestra con treinta y siete emprendedores, representando el 56.9% de la muestra. Luego, veintiún personas reportaron tener más de 50 años (32.3% del total). Solamente una persona no quiso revelar su edad. La edad mínima en esta muestra es un caso excepcional de un joven de quince años para luego dar un salto a dos jóvenes de veintitrés años. Por el otro lado, el emprendedor de mayor edad es de 77 años. El Cuadro VII resume la información redactada.

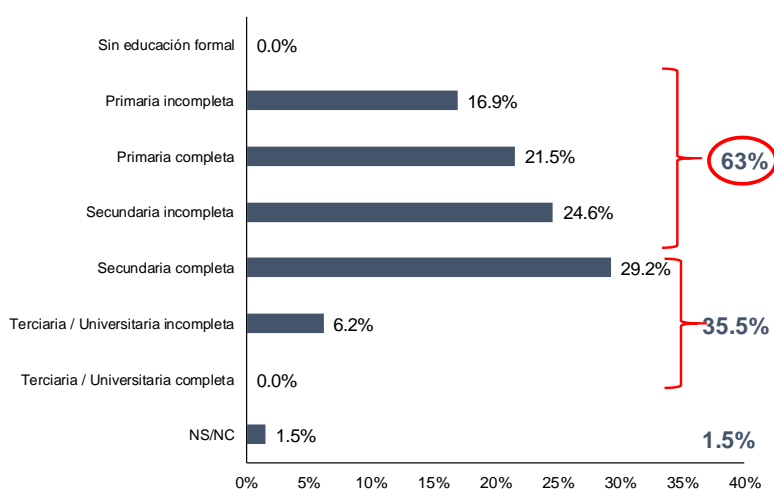
CUADRO VII: RANGOS ETARIOS

Rango Etario	Cantidad	%
menores de 30	6	9.2%
entre 30 y 50	37	56.9%
más de 50	21	32.3%
NS/NC	1	1.5%
Total	65	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Entrando en el rubro de educación, comienzan a verse las primeras complicaciones en el asunto. El 63% de la muestra no ha logrado finalizar el secundario tal como muestra el Gráfico VII. Sólo el 35.5% posee el secundario finalizado. Un 1.5% de la muestra optó por no contestar. Además, del total de la muestra, son muy pocos los que empezaron o se encuentran realizando estudios terciarios o universitarios (6.2%). Finalmente, ningún emprendedor de la muestra ha finalizado estudios terciarios o universitarios.

GRÁFICO VII: NIVEL EDUCATIVO



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Si bien el nivel educativo no es determinante a la hora de emprender un negocio, no es el mejor *hándicap* para empezar. No cabe duda de que la deserción escolar es un problema que debe solucionarse para futuras generaciones. El problema de tener un bajo nivel educativo es que genera complicaciones adicionales a la hora de llevar a cabo un negocio. Desde luego que las familias en situación de vulnerabilidad viven situaciones complicadas. Pero sí hay dos cuestiones básicas que deben intentar solucionarse lo más pronto posible: la alimentación y el nivel educativo. No obstante, el problema del pobre nivel educativo en Argentina es a nivel Nacional y no sólo en sectores vulnerables. Según un informe publicado por “Argentinos por la Educación” revela que en el 2017, de 537 mil inscriptos en Secundario, 168 mil abandonaron antes de terminar el primer año y 112 mil reprobaron, totalizando entre ambos la cifra de 280 mil; es decir, el 52.1% de los inscriptos (¡y en el primer año!)³⁴. Por otro lado, según el Instituto para el Desarrollo Social Argentino (IDESA), en un informe publicado en marzo del 2017, a pesar de haberse evidenciado un notable incremento en los recursos educativos

34 Para más información ver (Observatorio Argentinos por la Educación, 2019). Se puede ver el informe en:

https://cms.argentinosporlaeducacion.org/media/reports/ArgxEduc_Informe_Secundaria_Abril_2019.pdf

(cantidad de cargos, salarios, inversión en educación), el resultado de los aprendizajes no mejoró viendo los resultados de las pruebas Aprender³⁵.

Por último, la mayoría de los sondeados acusó estar casado (36.9%) o juntado (20.0%), mientras que los emprendedores solteros representan el 35.4% de la muestra. Sólo un 4.6% se encontraban divorciados y un 3.1% habían enviudado.

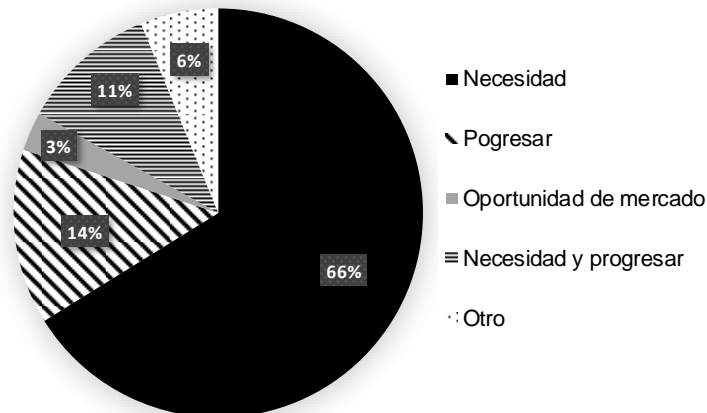
Datos vinculados al emprendedurismo informal

Profundizando en el foco de la cuestión, se analizarán las preguntas que más se vinculan con el emprendedurismo, sus características y dificultades. En este marco, el punto de partida consistirá en entender por qué emprenden los emprendedores en situación de vulnerabilidad. La respuesta es bastante instintiva. La mayoría de los emprendedores en situación de vulnerabilidad emprenden por necesidad o porque necesitan progresar. El Gráfico VIII que se observa a continuación pone de manifiesto esto. Sólo dos personas respondieron haber iniciado un emprendimiento porque observaron una oportunidad de mercado. Por el contrario, el 66.2% de la muestra sostuvo que emprendieron por necesidad; es decir, para sobrevivir. Un 13.8% respondió que emprendían para progresar. No obstante, es un concepto que se vincula bastante con el de necesidad en personas en situación de vulnerabilidad. Por esta razón, también se observó que un 10.8% de la muestra optó por decir que empezaban un negocio por necesidad y para progresar (conjuntamente). Si se tiene en cuenta estas tres respuestas, se abarca el 90.8% de la muestra. Sólo un 6.2% atribuyó otra razón para iniciar su negocio³⁶.

35 Para más información, se puede ver el informe de IDESA en <http://idesa.org/en/sumar-recursos-no-mejoro-los-aprendizajes/>

36 Más adelante, en el Capítulo VII se observarán estadísticas vinculadas a la realización de emprendimientos por necesidad, pero a nivel global.

GRÁFICO VIII: RAZÓN PARA EMPRENDER



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

No caben dudas que, si la mayoría de los emprendedores en situación de vulnerabilidad deciden “*Empezar un Negocio*” por necesidad, no se encuentran ante un escenario sencillo. En este marco, es importante entender cuáles son los principales obstáculos con los que se pueden encontrar estas personas.

De la lista de opciones brindadas en el sondeo, a los encuestados se les permitía seleccionar hasta un máximo de tres obstáculos. De esta manera, la principal preocupación de los emprendedores es la “Situación Económica” (30.1%). Esto es un problema ya que es un factor demasiado exógeno y no controlable directamente por los emprendedores. Los desequilibrios macroeconómicos de Argentina vienen desde hace décadas y arreglarlos (si es que sucede) va a llevar tiempo. Otra de los grandes obstáculos señalado por los emprendedores es la falta de tiempo para emprender por tener que realizar tareas domésticas (lavar, cocinar, limpiar, etc.) abarcando un 14.0% de las respuestas. Luego se registraron otros obstáculos de menor preocupación para los emprendedores: el nivel de competencia (7.7%), la seguridad (6.3%), el miedo (3.5%), la burocracia (2.1%), dificultad para hacer facturas (0.7%) y cantidad de impuestos (0.7%). Muchos de los encuestados (25.9%) manifestaron cómo obstáculo la opción “Otros” pero sin especificar cuáles eran dichos obstáculos. Lamentablemente no es un número menor para no darle importancia y claramente queda pendiente descubrir cuáles son los obstáculos que preocupan a ¼ de los encuestados. No obstante, no queda duda de que hay dos obstáculos que sobresalen: la situación económica y la falta de tiempo por realizar tareas domésticas.

La situación económica lamentablemente es un factor exógeno para los emprendedores vulnerables. Por otro lado, no es de sorprender que una preocupación grande sea la falta de tiempo para realizar tareas domésticas (sobre

todo en las mujeres), ya que es un contexto que los complica día a día. Muchas veces, las ideas para emprender están y no se llevan a cabo por falta de tiempo en estas cuestiones.

William Easterly señala que, en muchos pueblos pobres, mujeres y niños deben caminar varios kilómetros (algunos hasta 20 km) para poder obtener agua potable y por caminos destrozados³⁷. El andar normal del ser humano es de 5km por hora, por lo que alguien que tiene que caminar 20 km precisa cuatro horas para ir y cuatro para volver³⁸. Estas personas, si tuvieran agua potable³⁹, ganan ocho horas de su vida que podrían utilizar para Empezar un Negocio.

A continuación, el Gráfico IX plasma las respuestas de los encuestados.

GRÁFICO IX: OBSTÁCULOS PARA EMPRENDER



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Nótese que ninguno de los encuestados ve la falta de educación como un obstáculo para emprender. Esto es “alentador” ya que, si bien seguramente la situación sería más fácil con mejor educación, no es algo que este frenando o asustando a los

37 *The White Man’s Burden* (op. cit., p. 22)

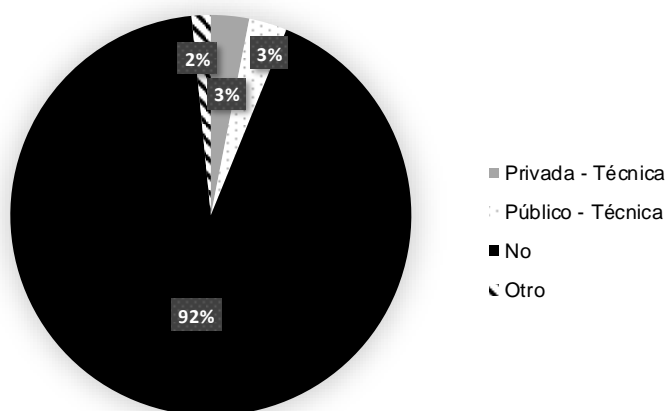
38 Probablemente más ya que por cargar el agua seguramente se camine más lento.

39 En este marco, vale la pena destacar el trabajo que realiza la ONG AguaSegura proveyendo agua potable en barrios vulnerables. La ONG puede realizar estas tareas con donaciones.

emprendedores en situación de vulnerabilidad. Sin embargo, no sería bueno reincidir en “malos hábitos”⁴⁰ y por eso es importante fomentar la capacitación.

“Empezar un Negocio” no es fácil, se requieren conocimientos legales⁴¹ y técnicos⁴² que no siempre son fáciles de aprender por cuenta propia. No obstante, la mayoría de los encuestados (el 92.3%) reveló que no recibieron capacitación a la hora de empezar un negocio. Esto podemos observarlo en el Gráfico X. Sólo cuatro personas acusaron recibir algún tipo de capacitación, dos de ellos una capacitación pública en cuestiones técnicas y dos de ellos también en lo vinculado a cuestiones técnicas, pero de origen privado. Sólo una persona manifestó haber recibido otro tipo de capacitación. Ninguno de los encuestados sostuvo que recibieron capacitación legal (ni pública ni privada).

GRÁFICO X: CAPACITACIÓN



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Las condiciones de vulnerabilidad generan complicaciones adicionales a la hora de intentar estar en situación de formalidad, cuestión que iremos analizando a lo largo del trabajo.

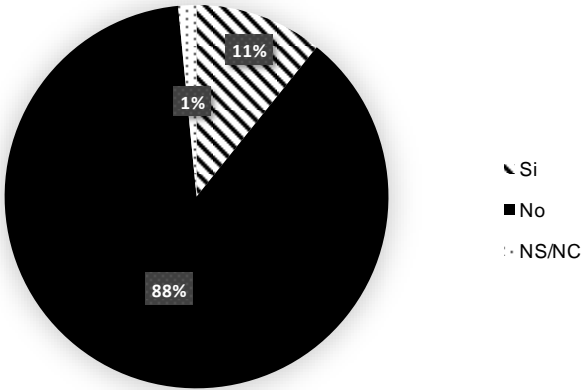
40 Se utilizan las comillas porque no necesariamente en esas situaciones es un mal hábito no estudiar, sino que depende del contexto y condición social que tocó vivir.

41 Trámites para abrir un negocio, costos, nivel de burocracia, etc.

42 Utilización de elementos para emprender, conocimientos de finanzas básicas, etc.

Por esta razón, la mayoría de los emprendedores se encuentran en situación de informalidad y sólo unos pocos tienen un Monotributo o Monotributo Social⁴³. Del total de la muestra, sólo siete emprendedores poseen un Monotributo; es decir el 10.8% de la muestra. Y de ellos, sólo uno tiene Monotributo Social (1.5%). Por el contrario, el 87.7% de la muestra no poseen Monotributo y se encuentran en la informalidad. Desde luego, esto trae algunas preocupaciones a los emprendedores como por ejemplo no estar contribuyendo para la jubilación o no poder contar con una obra social. El Gráfico XI resume esta información.

GRÁFICO XI: INSCRIPCIÓN EN MONOTRIBUTO

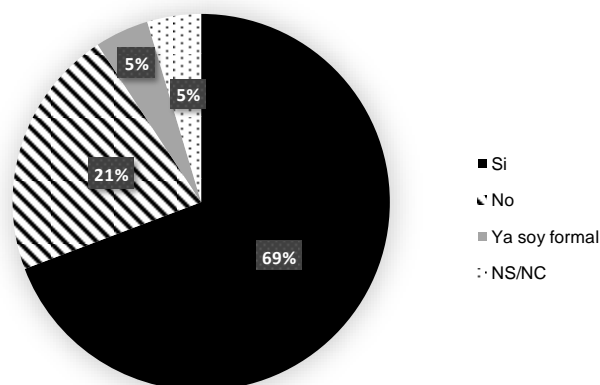


Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

El estar en la informalidad no es algo que deje tranquilo a la mayoría de los emprendedores en situación de vulnerabilidad. Por esa razón, se observa (ver Gráfico XII) un gran interés por eventualmente pasar a la formalidad en algún momento. Tal como puede observarse, el 69% de los encuestados manifestó interés en pasar a la formalidad, mientras que un 21.5% prefiere mantenerse en la informalidad. Un 4.6% de los encuestados ya se encontraba en la formalidad mientras que otro 4.6% no estaba seguro de pasarse a la formalidad.

43 Este resultado no sorprende, ya que la idea era analizar un universo donde la mayoría se encuentren en situación de informalidad.

GRÁFICO XII: ¿PIENSA PASARSE A LA FORMALIDAD?



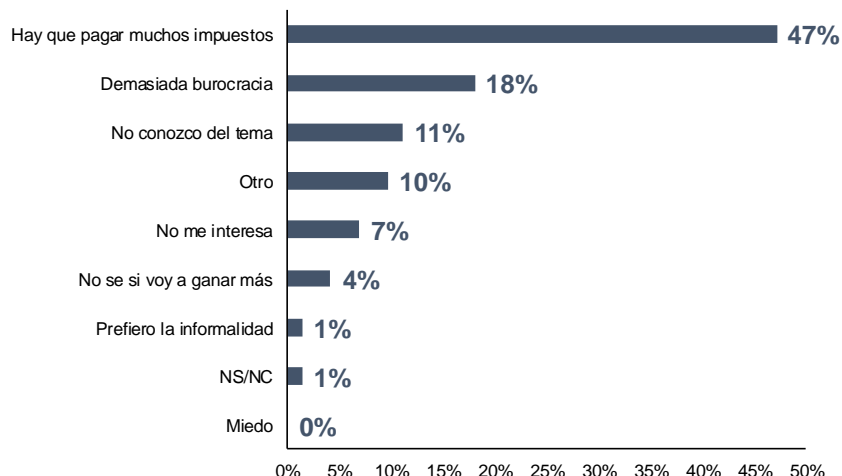
Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Pero, cuáles son los principales miedos de dar ese gran paso. ¿Qué los frena?⁴⁴. En este caso, también se podía seleccionar más de una opción. Del resultado, se puede ver en el Gráfico XIII que la mayor preocupación que le genera a los emprendedores es la cantidad de impuestos que tendrían que pagar en caso de ser formales, en opinión del 47% de los encuestados.

Luego, en rango de importancia le sigue el nivel de burocracia con un 18%, cuestión que como vimos en el capítulo II, se redujo significativamente. Sin embargo, estas preocupaciones que revelaron los encuestados son dos de los grandes problemas que posee Argentina. La presión tributaria se encuentra en niveles récords y la burocracia (por más que se haya disminuido) continúa siendo elevada. Es por esto que continúa siendo importante fomentar el concepto o la idea de “Desregular para Emprender”. También vale la pena mencionar que un 11% de las respuestas apuntaron a que no piensan pasar a la formalidad por simple desconocimiento.

⁴⁴ Aquí a quienes contestaron que no tenían intenciones de pasar a la formalidad se les preguntó el por qué con una lista de opciones. Mientras que a los que si mostraron interés se les preguntó cuál es el mayor miedo de pasar a la formalidad con la misma lista de opciones.

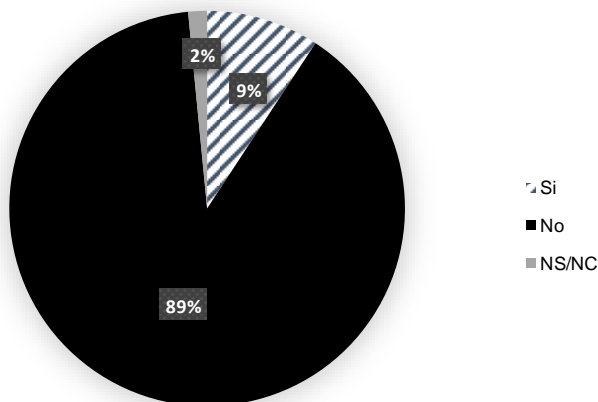
GRÁFICO XIII: ¿POR QUÉ NO PASAR AL SECTOR FORMAL? / MIEDOS DE PASAR AL SECTOR FORMAL



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Por último, se indagó acerca de si los emprendedores recibían o no algún tipo de plan social (Ver Gráfico XIV). La gran mayoría, un 89.2% acusó no recibir ningún tipo de plan social, mientras que sólo seis de los 65 emprendedores encuestados manifestó recibir algún tipo de plan social; es decir, el 9.2%. Probablemente las personas que reciban un plan social sean mayores a la revelada en la encuesta, ya que, es un dato que varios prefieren no manifestar o compartir. De todos modos, el desafío del presente trabajo continúa siendo evaluar, dado el diagnóstico de las encuestas, cuál es el mejor mecanismo para salir de la pobreza y de la informalidad.

GRÁFICO XIV: ¿RECIBE ALGÚN TIPO DE PLAN SOCIAL?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Los Troncos del Talar, Virreyes, San Lorenzo, San Pablo y Bancalari (Tigre, San Fernando y San Martín)

Para el caso de los cinco barrios vulnerables de este segundo caso, se seguirá la misma metodología y orden que en el caso anterior, pero focalizando principalmente en los datos descriptivos y no tanto en la problemática en general, que ya se desarrollaron en el caso de La Cava.

Los Troncos del Talar es un barrio ubicado en el partido de Tigre en la Zona Norte del Gran Buenos Aires. Según el último censo del INDEC (2010) su población es de 56.567 habitantes. El barrio de Virreyes pertenece al partido de San Fernando, ubicándose en la zona centro de la provincia y forma parte integral del Gran Buenos Aires. El último dato publicado de la población es viejo ya que data del 2001 y es de 39.507 habitantes. Villa Parque San Lorenzo es una localidad del Gran Buenos Aires perteneciente al partido de San Martín y cuenta con 4.445 habitantes, según el censo del 2001 realizado por el INDEC. San Pablo se encuentra dentro del barrio El Talar también ubicado en Tigre en el Gran Buenos Aires. No se han encontrado datos de la población de San Pablo en particular, pero El Talar cuenta con una población de 43.421 habitantes distribuidos en 11 barrios. Finalmente, Bancalari es un barrio situado en el norte del Gran Buenos Aires en el partido de Tigre. Tampoco se encontraron publicaciones respecto a su población.

En esta ocasión, se han encuestado a 59 emprendedoras⁴⁵. En este universo, se contó con 53 emprendedoras argentinas (90%), 5 de Paraguay (8%) y 1 de Perú (2%). La data se puede ver resumida en el Cuadro VIII.

CUADRO VIII: NACIONALIDAD

Nacionalidad	Cantidad	%
Argentina	53	90%
Paraguay	5	8%
Perú	1	2%
Total	59	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

45 Es un caso donde las emprendedoras son todas mujeres, ya que las ONG que generó el contacto focaliza en ayudar a emprendedoras. De todos modos, aunque en la muestra falte la visión masculina, los problemas de fondo suelen ser los mismos. Más aún, las mujeres pueden tener complicaciones adicionales si son madres solteras.

En lo que atañe al rango etario, también se ve la mayor concentración entre los 30 y 50 años con una participación del 49.2% del total. Las emprendedoras menores de 30 años representan el 11.9% de la muestra y las mayores de 50 años el 39% del total. Esta información se puede ver resumida en el Cuadro IX. En cuanto a los extremos, la edad mínima observada fue de 23 años y la máxima de 68 años.

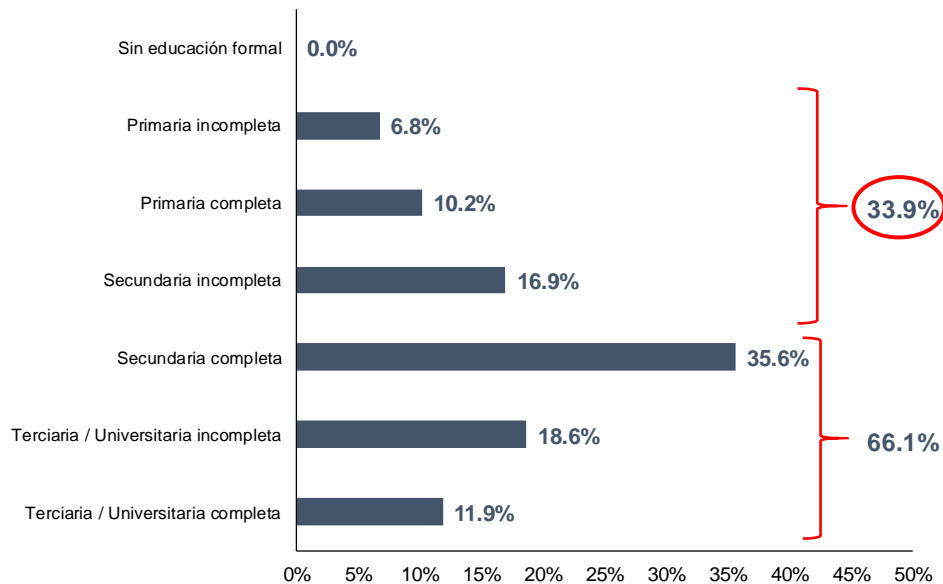
CUADRO IX: RANGOS ETARIOS

Rango Etario	Cantidad	%
Menores de 30	7	11.9%
Entre 30 y 50	29	49.2%
Más de 50	23	39.0%
Total	59	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En el rubro educación, se observa una mejor situación en comparación con el caso de La Cava. Probablemente responda a que, a diferencia del caso anterior, si bien son barrios vulnerables, no son villas que se encuentran en situación de pobreza extrema. Esto implicaría un menor nivel (aunque no sabemos en qué grado) de tareas domésticas a las que atender por falta de recursos. En este caso, el 33.9% de la muestra no finalizó el secundario, mientras que el 66.1% sí lo hizo. Prácticamente la situación inversa observada en La Cava. Además, un 11.9% posee estudios terciarios o universitarios completos, mientras que en La Cava no se presentaron casos con un terciario o grado finalizado. Se resume esta información en el Gráfico XV que se observa a continuación.

GRÁFICO XV: NIVEL EDUCATIVO



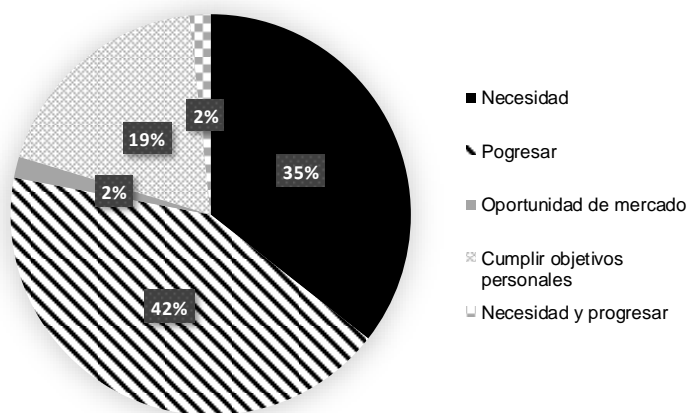
Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Por último, un 37.3% de las emprendedoras respondieron estar casadas o viviendo en pareja. Pero este número es superado por las emprendedoras solteras con un 39% de la muestra. Nueve de las emprendedoras encuestadas declararon haberse divorciado (15.3%) y cinco haber enviudado (8.5%).

Datos vinculados al emprendedurismo informal

Arribando a las preguntas vinculadas con el diagnóstico de las emprendedoras, comenzaremos mostrando también qué fue lo que las motivó a emprender. En este caso, también se vio el mayor volumen en las respuestas de “Necesidad” y “Progresar”, donde insistimos que tienen estrecha vinculación. En este caso, un 42.4% de la muestra sostuvo que emprendió para Progresar y un 35.6% por Necesidad. Entre ambas, totalizan el 78% de la muestra de las 59 emprendedoras. Por otro lado, un 18.6% de la muestra sostuvo que empezó un negocio para cumplir objetivos personales. Esta respuesta muestra una interesante diferencia con el caso anterior donde ninguno de los emprendedores había optado por emprender para cumplir objetivos personales. Finalmente, sólo una emprendedora declaró emprender por ver una oportunidad de mercado. Los números pueden verse en el Gráfico XVI.

GRÁFICO XVI: RAZÓN PARA EMPRENDER



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Se destaca también la importancia de emprendedoras que deciden iniciar un negocio por encontrarse en situaciones adversas por contexto de vulnerabilidad. En este marco, también se señaló a la Situación Económica como el principal obstáculo a la hora de emprender con un 32% de las respuestas. Sin embargo, a diferencia del caso de La Cava, el rubro “Otros” tuvo muy leve incidencia. La segunda dificultad señalada fue la “Dificultad para Obtener una Cuenta Bancaria” con el 18% de las respuestas. Aquí hay una diferencia notable. Esta dificultad ubicada en el segundo lugar no fue presentada como un obstáculo en el caso anterior. Esto se debe a que las situaciones que se viven en las villas son mucho más marginales que las de un barrio vulnerable. Para empezar, muchos hogares de la villa no poseen dirección, con lo cual se les imposibilita realizar muchos trámites, entre ellos, obtener una cuenta bancaria. Sin embargo, en el caso de los barrios vulnerables esto debería ser un problema más fácil de solucionar. Luego, en tercer y cuarto lugar destacan como obstáculos la “Cantidad de Impuestos a Pagar” (9.6%) y el “Miedo” a Empezar un Negocio (8.8%). En tercer lugar, continúa siendo importante el obstáculo de complicaciones por tener que realizar tareas domésticas. En el Gráfico XVII se puede observar el resto de los obstáculos con una menor participación.

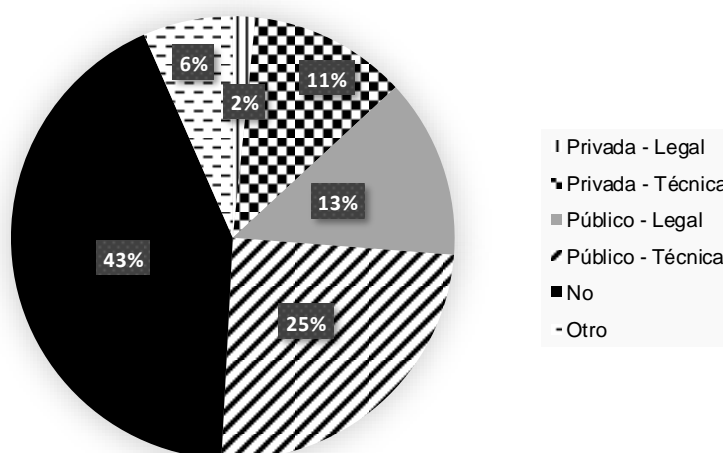
GRÁFICO XVII: OBSTÁCULOS PARA EMPRENDER



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

A la hora de analizar la importancia que le brindan las emprendedoras de los barrios de Tigre-San Fernando-San Martín a la capacitación, también se observa una notable diferencia con el caso de la Villa La Cava. Mientras que en el caso anterior el 92% no recibía ningún tipo de capacitación, en este caso el 42.6% de las emprendedoras encuestadas acusó no recibir ningún tipo de capacitación; es decir, menos de la mitad. Esto quiere decir que el 57.4% de las emprendedoras reciben algún tipo de capacitación. En este sentido, el 37.7% de las emprendedoras recibió algún tipo de capacitación pública (24.6% en cuestiones técnicas y 13.1% en asuntos legales) y el 13.1% algún tipo de capacitación privada (11.5% en aspectos técnicos y 1.6% en asuntos legales). Cuatro de las emprendedoras (6.6%) sostuvieron haber recibido otro tipo de capacitación. El Gráfico XVIII resume esta información. La diferencia entre un caso y otro puede tener que ver con la vinculación a algunas ONG que brindan este tipo de capacitaciones.

GRÁFICO XVIII: CAPACITACIÓN

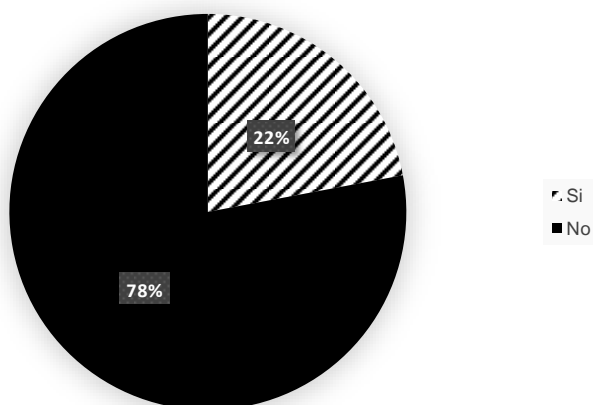


Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Las emprendedoras de este caso, a pesar de tener un mejor nivel de educación y capacitación, la mayoría también se encuentran en el mercado informal. Trece de las 59 emprendedoras (22%) poseen un Monotributo mientras que cuarenta y seis no (78%). Además, las emprendedoras que poseen un Monotributo, todas poseen el Monotributo Social (salvo un caso que posee el Monotributo común), pensando en así poder obtener una obra social. Aquí también entonces se observa el desafío de cómo reducir la informalidad. El Gráfico XIX resume la situación acerca del Monotributo⁴⁶.

46 Recordar que, en todos los casos, salvo uno, se refiere al monotributo social.

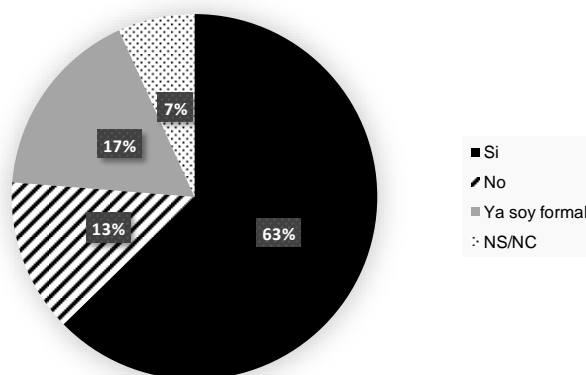
GRÁFICO XIX: INSCRIPCIÓN EN MONOTRIBUTO



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

También en los barrios vulnerables de Tigre se observa un interés por parte de las emprendedoras que son informales para pasar a la formalidad. Sólo ocho de las 59 emprendedoras encuestadas manifestó preferir mantenerse en la informalidad. Mientras que treinta y siete (el 62.7%) muestra interés por eventualmente ser formal en algún momento. Recordemos que hay un 16.9% que contestaron ya ser formales⁴⁷. El Gráfico XX resume esta información para este caso de estudio.

GRÁFICO XX: ¿PIENSA PASARSE A LA FORMALIDAD?

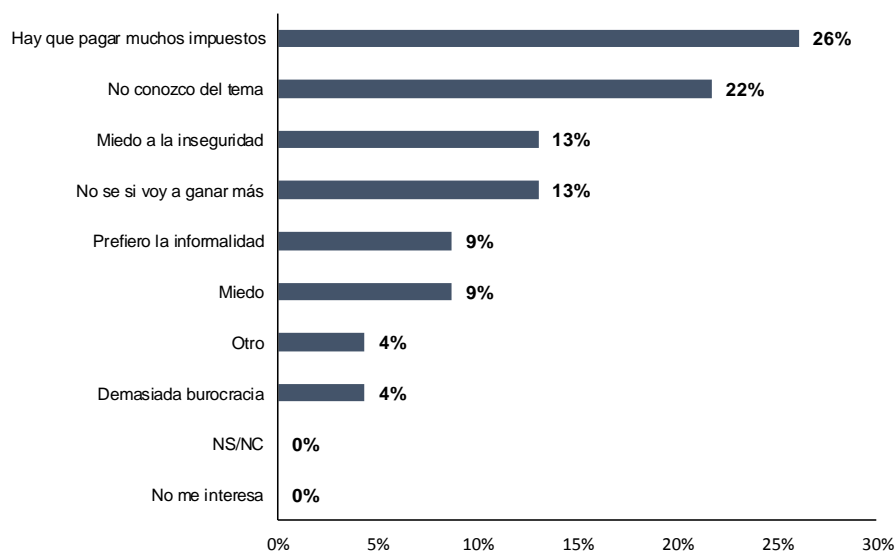


Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

⁴⁷ Aquí diez emprendedoras contestaron ser formales, cuando en realidad trece habían contestado tener el monotributo social por lo que se estima que tres de ellas dudaron de si el monotributo social es algo formal o no y optaron por la opción NS/NC.

A la hora de evaluar cuál es el mayor miedo de pasarse a la formalidad, la mayoría de las emprendedoras se inclinó por la opción de “Hay que pagar muchos impuestos”, la misma opción que lideró en el caso de La Cava. En este caso, el 26% de las emprendedoras opinó que el pago de impuestos es el mayor obstáculo para dar el salto hacia la formalidad. Luego, fue la opción del desconocimiento la que genera que las emprendedoras no se animen a incursionar acerca de la formalidad, con un 22% de las respuestas. Estas son las dos principales razones que generan obstáculos a la hora de evaluar una eventual formalidad, que entre ambas suman un 48% del total de las respuestas. Luego siguen con un 13% de respuestas tanto el “Miedo a la inseguridad” como una “Mala Proyección de Futuras Ganancias”. El Gráfico XXI muestra todas las opciones y sus proporciones a continuación.

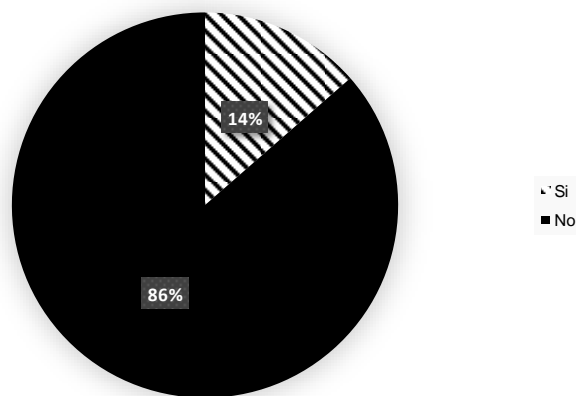
GRÁFICO XXI: ¿POR QUÉ NO PASAR AL SECTOR FORMAL?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Finalmente, en lo que a planes sociales respecta, sólo ocho de las 59 emprendedoras sostuvo recibir algún tipo de plan social; es decir, el 13.6%. Mientras que el resto (51 emprendedoras) manifestó no recibir ningún tipo de plan social. El Gráfico XXII revela esta información. Al igual que en La Cava, existe la posibilidad de que algunas emprendedoras hayan preferido no revelar esta información. No obstante, recordamos que el foco del trabajo es cómo generar el incentivo para reducir la pobreza y que se genera más trabajo formal para reducir la informalidad.

GRÁFICO XXII: ¿RECIBE ALGÚN TIPO DE PLAN SOCIAL?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Villa 21-24 (CABA)

A diferencia de los dos casos anteriores, la Villa 21-24 se ubica en el barrio de Barracas (CABA). Es el asentamiento precario más grande y con más población en Capital Federal. Su población se encuentra estimada en torno a los 45.300 habitantes.

Este sondeo abarca un total de 44 emprendedores y es el que presenta el mayor grado de diversidad en cuanto a nacionalidad. De los 44 emprendedores sondeados, 15 eran argentinos (34%); 14 de Paraguay (32%); 5 de Bolivia (11%); 4 de Perú (9%); 2 para Venezuela y Uruguay (5%); Chile y Perú con 1 (2% cada uno). Los datos se pueden ver en el Cuadro X.

CUADRO X: NACIONALIDAD

Nacionalidad	Cantidad	%
Argentina	15	34%
Paraguay	14	32%
Bolivia	5	11%
Perú	4	9%
Venezuela	2	5%
Uruguay	2	5%
Chile	1	2%
Dominicano	1	2%
Total	44	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

También se observó una particularidad en el rango etario, donde primó con mayor notoriedad el grupo que abarca entre 30 y 50 años (73%), seguido del rango etario que supera los 50 años. Si bien todos los casos mostraron una mayor cantidad de emprendedores entre los 30 y 50 años, éste fue el caso donde más emprendedores se observaron dentro de ese rango como se puede observar en el Cuadro XI.

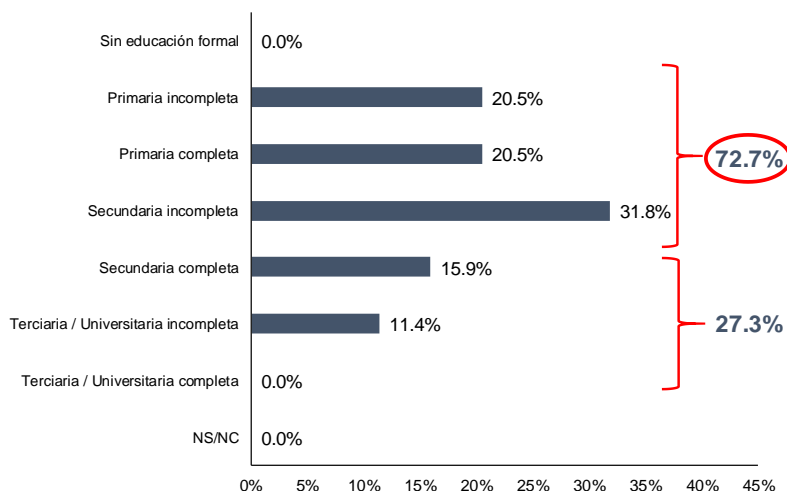
CUADRO XI: RANGOS ETARIOS

Rango Etario	Cantidad	%
menores de 30	5	11%
entre 30 y 50	32	73%
más de 50	6	14%
NS/NC	1	2%
Total	44	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

El caso de la villa 21-24 es el que mayor porcentaje de emprendedores posee con secundario incompleto (72.7%), superando el 63% observado en el caso de La Cava. Al igual que el primer caso, tampoco se evidenciaron emprendedores que hayan finalizado algún estudio terciario o universitario. En cuanto a estos últimos estudios incompletos, un 11.4% de la muestra reveló encontrarse en esa situación. Los detalles se pueden observar en el Gráfico XXIII.

GRÁFICO XXIII: NIVEL EDUCATIVO



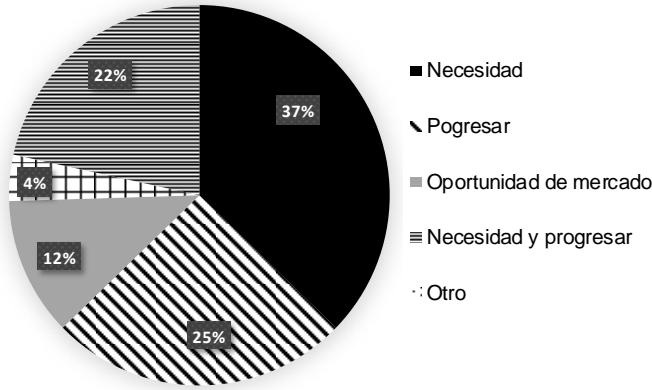
Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En este caso, la mayoría de los emprendedores respondió que se encuentran viviendo en pareja (56.8%). Luego le siguen los solteros (22.7%). Sólo cinco emprendedores sostuvieron estar casados (11.4%). Por otro lado, tres emprendedores manifestaron haberse divorciado (6.8%) y uno sólo haber enviudado (2.3%).

Datos vinculados al emprendedurismo informal

Yendo nuevamente al foco del asunto, volvió a primar la “Necesidad” y la idea de “Progresar” a la hora de emprender. Recordemos, este caso al ser emprendedores de una villa, nuevamente se estudia el caso de personas que viven en vulnerabilidad extrema como en La Cava. En esta ocasión, un 37% sostuvo haber emprendido por necesidad y un 25% para progresar. En conjunto, totalizan un 62.7% de la muestra. Pero, además, un 21.6% acusó haber emprendido por necesidad y para progresar, por lo que el total del conjunto suma el 84.3% del sondeo. Queda aquí también evidenciado cómo la situación de vulnerabilidad lleva a la acción. Por otro lado, un 11.8% sostuvo haber emprendido por haber visualizado una oportunidad de mercado y un 3.9% para cumplir objetivos personales. Los datos se resumen en el Gráfico XXIV.

GRÁFICO XXIV: RAZÓN PARA EMPRENDER

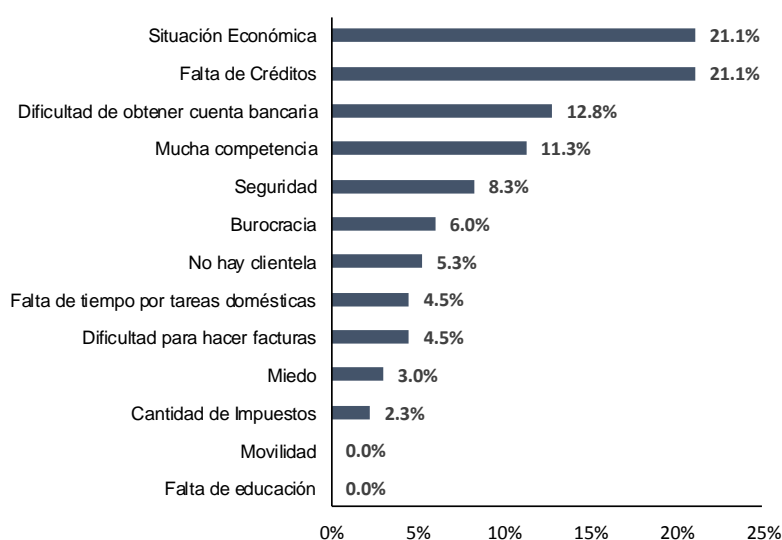


Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Acorde a los casos anteriores, también lideró la “Situación Económica” como el principal obstáculo para emprender. Aunque en este caso, empatado con la “Falta de Crédito”. Esto es llamativo si se lo compara con el primer caso (La Cava), que,

también siendo un barrio de vulnerabilidad extrema, no le otorgó importancia a la falta de crédito a la hora de evaluarlo como un obstáculo, anotando sólo un 2.8% del total de las respuestas. Volviendo al caso de la villa 21-24, los siguientes obstáculos por orden de importancia fueron la “Dificultad para Obtener Cuenta Bancaria” (muy vinculado a la falta de crédito) y “Mucha Competencia” con el 12.8% y 11.3% de las respuestas respectivamente. Por otro lado, al revés que en La Cava, en este caso preocupa poco la dificultad para realizar tareas domésticas, con un llamativo 4.5%. Las respuestas para el resto de las variables se pueden ver en el Gráfico XXV.

GRÁFICO XXV: OBSTÁCULOS PARA EMPRENDER



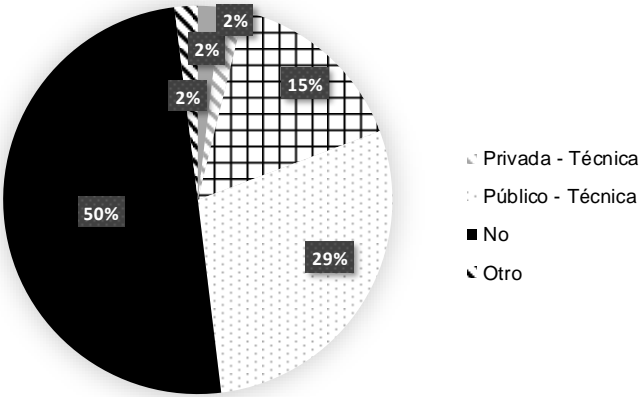
Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Otra cuestión distintiva en este tercer caso, es que presenta una mayor conciencia de capacitación comparándola con La Cava. Mientras que, en el primer caso, el 92% respondía que no se capacitaba, en la villa 21-24 el número se reduce a un 50% de la muestra. El número es sustancialmente menor, aunque mayor al observado en los barrios vulnerables del segundo caso (43% de la muestra)⁴⁸. En cuanto a los emprendedores que se capacitan, mayoritariamente lo hacen con organismos públicos (44.2% de la muestra), mientras que sólo un 3.8% lo hizo con organismos privados. Sólo una persona (1.9%) acusó haber recibido otro tipo de capacitación.

48 Sería interesante analizar la evolución de emprendedores en La Cava y en la villa 21-24 para ver si se puede identificar si el nivel de capacitación generó efectos en los resultados de sus emprendimientos. Obviamente sin olvidar que pueden estar influyendo muchas variables adicionales.

Por otro lado, primó la capacitación en cuestiones técnicas (30.8% de la muestra entre público y privado), mientras que capacitación legal recibió una menor proporción de emprendedores (17.3% entre público y privado). El detalle de los datos se encuentra en el Gráfico XXVI.

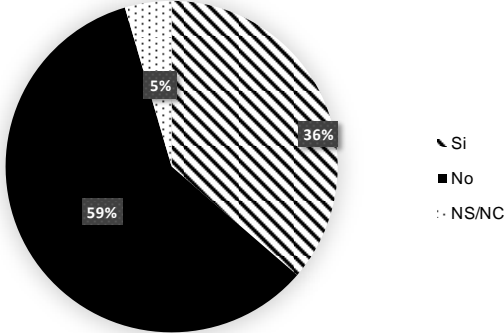
GRÁFICO XXVI: CAPACITACIÓN



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Se observó un menor grado de informalidad en la villa 21-24 en comparación con La Cava. En este caso, un 59.1% de los emprendedores sondeados respondió no encontrarse inscripto en ningún tipo de monotributo. Y se destaca que dieciséis emprendedores (36.4% de la muestra) informó estar inscripto en alguna modalidad de Monotributo. Catorce de los dieciséis emprendedores se encuentran inscriptos en el Monotributo Social, mientras que dos en el Monotributo común. Si bien el grado de informalidad es menor, el desafío por reducirla también está latente. En el Gráfico XXVII se resume la información.

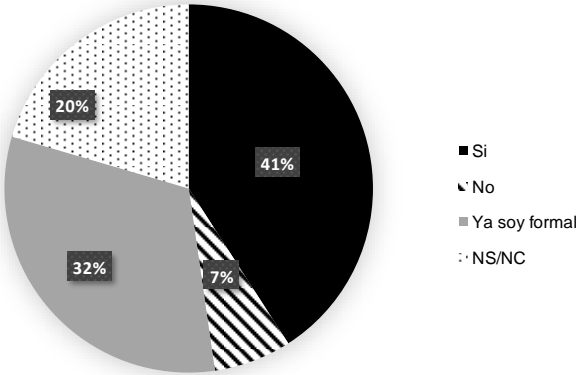
GRÁFICO XXVII: INSCRIPCIÓN EN MONOTRIBUTO



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En cuanto a la preocupación por pasar a la formalidad, el 41% de los emprendedores manifestó que se encuentra interesado en hacerlo. Recordemos que en este caso hay una proporción bastante alta que ya se encuentra en la formalidad (31.8% según la respuesta del sondeo). Sólo tres personas (6.8%) respondió no estar interesado en trabajar en el sector formal. Estos datos se pueden observar en el Gráfico XXVIII.

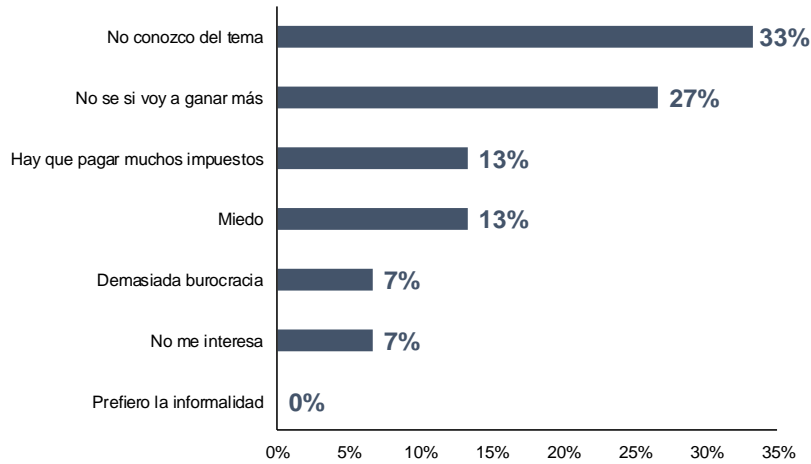
GRÁFICO XXVIII: ¿PIENSA PASARSE A LA FORMALIDAD?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Aquellos que manifestaron tener interés en pasarse a la formalidad, destacaron entre los principales miedos para hacerlo el desconocimiento acerca del tema (33%), incertidumbre acerca de si estar en la formalidad les generaría mayores ganancias (27%) y en tercer lugar tanto la presión impositiva como el miedo (13% cada una). En el Gráfico XXIX se pueden ver la totalidad de las respuestas de los emprendedores sondeados.

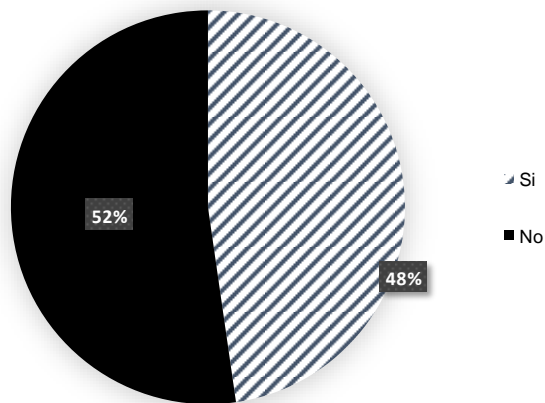
GRÁFICO XXIX: ¿POR QUÉ NO PASAR AL SECTOR FORMAL?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Por último, en este caso fue mayor la cantidad de emprendedores que respondió recibir algún tipo de plan social, a diferencia de los dos casos anteriores. Este cambio probablemente responda a que el sondeo fue realizado por emprendedores de la villa 21-24 que tenían muy buena relación con otros emprendedores. El factor “confianza” pudo haber jugado a favor a la hora de contestar en torno al recibimiento de planes sociales. Así, un 47.7% respondió recibir algún tipo de plan social mientras que un 52.3% sostuvo que no recibe ningún tipo de plan social. En este caso, una balanza equilibrada. Las respuestas del sondeo se pueden observar en el Gráfico XXX.

GRÁFICO XXX: ¿RECIBE ALGÚN TIPO DE PLAN SOCIAL?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

IV. Emprendedores no vulnerables

Hasta aquí, se han observado varios datos (168 en total) contabilizando los tres casos de estudio. Dos en villas y uno en barrios vulnerables de Tigre-San Fernando-San Martín. Esta sección, tiene como objetivo replicar la encuesta realizada en la sección anterior, pero en este caso, el público al que se apunta serán emprendedores de clase media. De esta manera, se verá con mayor claridad que las preocupaciones son distintas al ser emprendedores con menor grado de vulnerabilidad. El orden a seguir para analizar los datos será el mismo que el realizado en el capítulo anterior.

Gracias a la Usina de Emprendedores de la Cámara Argentina de Comercio, se encuestaron a cincuenta y cuatro emprendedores⁴⁹, de los cuáles treinta y cinco eran argentinos (65% de la muestra), seis venezolanos (11%), un peruano, chileno y paraguayo (2% cada caso) y diez emprendedores que optaron por no revelar su nacionalidad. Ver el Cuadro XII para la información descripta.

CUADRO XII: NACIONALIDAD

Nacionalidad	Cantidad	%
Argentina	35	65%
Venezuela	6	11%
Perú	1	2%
Chile	1	2%
Paraguay	1	2%
NS/NC	10	19%
Total	54	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En este caso, no se encontraron emprendedores por debajo de la edad de 30 años y predominó el rango etario de 30-50 años (54%), seguido por los emprendedores que superan los 50 años (28%). También fueron diez los emprendedores que optaron por no revelar su edad (19%).

49 De esta manera, se amplía el universo de estudio a 222 emprendedores.

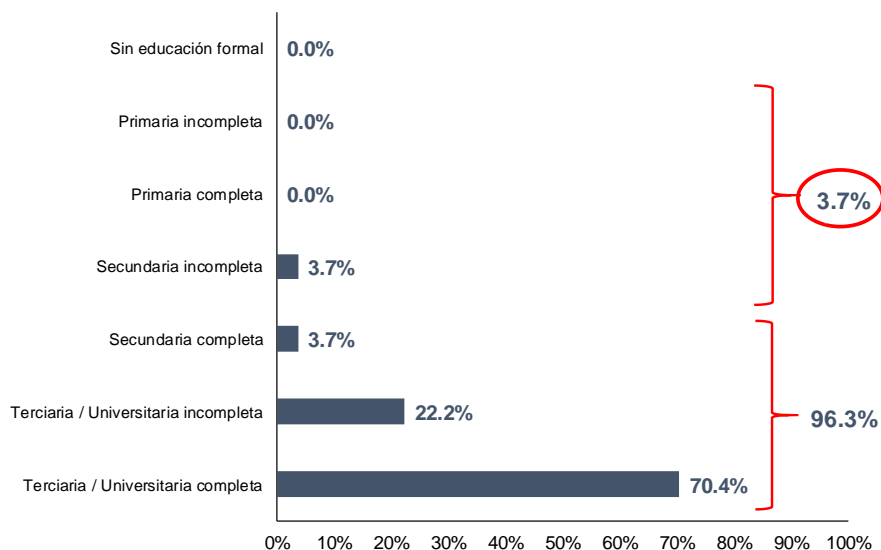
CUADRO XIII: RANGOS ETARIOS

Rango Etario	Cantidad	%
Menores de 30	0	0%
Entre 30 y 50	29	54%
Más de 50	15	28%
NS/NC	10	19%
Total	54	100%

Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En el tema de educación, el cambio que se observa es abismal. Mientras que en La Cava el porcentaje de personas que no terminaron el secundario ascendía a 63%, en los barrios vulnerables a 34% y en la villa 21-24 de 72.7%, en los datos revelados por la Usina de Emprendedores, sólo el 3.7% acusó tener la secundaria incompleta. Es decir, que un 96.3% de los emprendedores encuestados ha finalizado el secundario. También se observa una gran diferencia en la cantidad de emprendedores que han finalizado algún estudio terciario o universitario. En el caso de La Cava y de la villa 21-24 no hubo ningún emprendedor que haya completado estudios terciarios o universitarios. En los barrios vulnerables alcanzaron dicho nivel de estudios un 18.6% de los emprendedores. En cambio, en los emprendedores de la Usina, se observa que un 70.4% ha finalizado estudios de Terciarios o de grado, tal como revela el Gráfico XXXI.

GRÁFICO XXXI: NIVEL EDUCATIVO



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

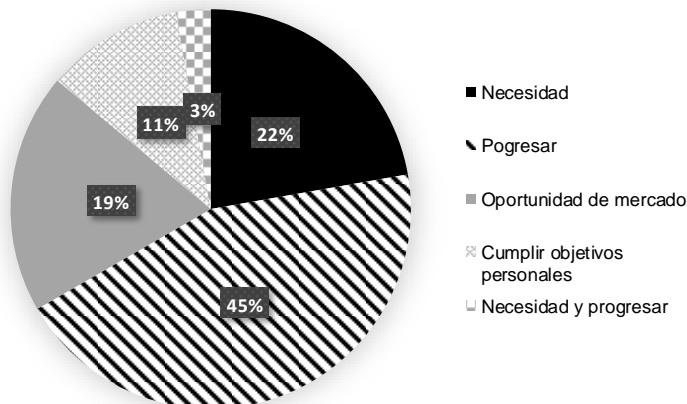
Finalmente, la muestra revela que un 40.7% de los emprendedores se encuentran casados y, además, un 13% vive en pareja. Los emprendedores que declararon estar solteros son el 31.5% del total. Con casos de divorcio hubo siete emprendedores (13%) y sólo un caso de viudez (1.9%).

Datos vinculados al emprendedurismo informal

En la sección anterior ya se había mencionado que podía haber una relación entre emprender por “Necesidad” y “Progresar”. De esta manera, si se toma la razón de “Necesidad” únicamente se observa una gran reducción en el caso de los emprendedores de clase media encuestados por la Usina de Emprendedores. Sólo el 22% manifestó empezar un negocio por necesidad. Nivel que se encuentra por debajo del 66% de La Cava, el 35% de los barrios vulnerables y 37% en la villa 21-24. En tanto, tomando el conjunto de las razones “Necesidad” y “Progresar”, los emprendedores de la Usina abarcan el 63% de la muestra, mientras que en La Cava asciende a 80%, en los barrios vulnerables a un 78% y en la villa 21-24 un 84.3%. Se observa una notable reducción del porcentaje porque, en este caso, se encuestó principalmente a emprendedores que no se encuentran en una situación de vulnerabilidad o de menor vulnerabilidad que aquellos que habitan un barrio de emergencia. Esto también puede verse observando cuántos emprendedores manifestaron Empezar un Negocio por ver una “Oportunidad de Mercado” (13.7%) o “Cumplir Objetivos Personales” (19.2%). Estas dos razones no responden tanto a una situación de necesidad y la diferencia se nota cuando se realizan las comparaciones.

En el caso de La Cava sólo un 3.1% de la muestra manifestó empezar un negocio por ver una “Oportunidad de Mercado” y nadie lo hizo por “Cumplir objetivos personales”. Ya comparando con los barrios vulnerables del segundo caso se observa un crecimiento en estas razones, un 18.6% sostuvo emprender para “Cumplir Objetivos Personales” y un 1.7% por “Oportunidad de Mercado”. Para el caso de la villa 21-24, sólo un 3.9% afirmó emprender para “Cumplir Objetivos Personales”, pero un 11.6% por ver una “Oportunidad de Mercado”. En cambio, en los emprendedores de clase media, un 19% empezó un negocio por ver una “Oportunidad de Mercado” y un 14% por “Cumplir Objetivos Personales”; es decir, entre ambas razones alcanzan un total de 30.6% del total. Los resultados revelados por la Usina se pueden evidenciar en el Gráfico XXXII.

GRÁFICO XXXII: RAZÓN PARA EMPRENDER



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En cuanto a los obstáculos a la hora de emprender un negocio, también lideró la inestabilidad macroeconómica como el principal obstáculo, al igual que en todos los casos anteriores, con un 25.2% del total de las respuestas. En donde se observan diferencias es en los siguientes obstáculos ya que los emprendedores encuestados por la Usina manifestaron como el segundo obstáculo más importante la “Falta de Créditos” (16.5%) y la “Cantidad de Impuestos” que hay que pagar empatado con el “Miedo” (13.4%). La “Falta de Créditos” y el “Miedo” apenas fueron mencionados en el caso de La Cava. En el caso de los barrios vulnerables sí se observó una mayor preocupación por la “Cantidad de Impuestos”, pero no por la “Falta de Créditos”. Llamativamente, en la villa 21-24 sí se vio como un importante obstáculo a la “Falta de Crédito”. No obstante, el dato más preocupante es que el mayor obstáculo observado en todos los casos sea el desequilibrio macroeconómico ya que es un factor exógeno para los emprendedores. Claramente es de suma importancia que se pueda ordenar la economía para facilitar el ambiente y las expectativas a la hora de Empezar un Negocio. Esto continúa siendo una gran deuda pendiente de la dirigencia argentina donde no se avizora una solución en el corto plazo. Otro punto a destacar en el caso de los emprendedores encuestados en esta sección, es que le dieron mayor relevancia a la burocracia como obstáculo⁵⁰. Esto puede responder a que tal vez alguno de estos emprendedores a la hora de pensar pasar a la formalidad se esté proyectando con un empleo en blanco y no como Monotributistas, donde el empleo en blanco requiere un papeleo y burocracia mucho mayor. Esta información se encuentra plasmada en el Gráfico XXXIII.

⁵⁰ Sólo el caso de la villa 21-24 se acercó al caso de los emprendedores de la Usina en la preocupación por la burocracia.

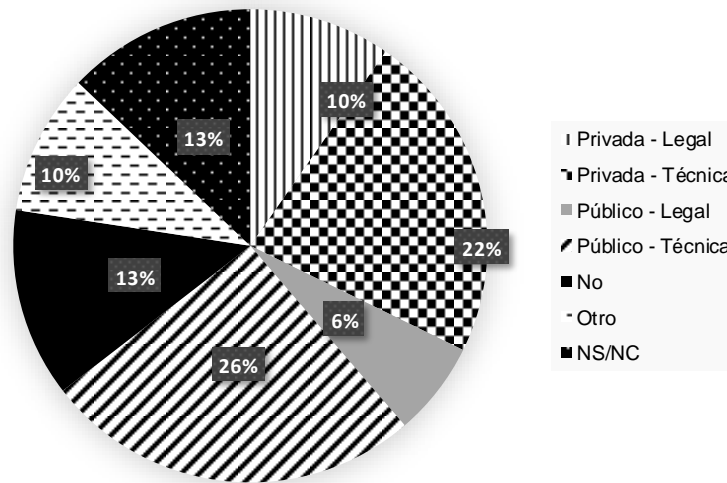
GRÁFICO XXXIII: OBSTÁCULOS PARA EMPRENDER



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En este universo relevado, se observa que los emprendedores se capacitan en mayor grado que en los casos anteriores. Esto no quiere decir necesariamente que tienen una mayor preocupación por la capacitación, ya que la causalidad puede venir por el lado de que poseen una mayor posibilidad (por recursos y tiempo) para capacitarse. Es cierto que existen cursos de capacitación gratuitos, pero en el caso de emprendedores en situación de vulnerabilidad puede ocurrir que no asistan ya sea por desconocimiento o por falta de tiempo debido al contexto en el que viven deben destinar mucho tiempo a resolver tareas domésticas. Sin embargo, la diferencia en las respuestas es notable. En este caso, sólo un 23% de los emprendedores manifestó no recibir ningún tipo de capacitación. Un nivel mucho menor al evidenciado en el caso de La Cava (92%), al de los barrios de Tigre-San Fernando-San Martín (43%) y de la villa 21-24 (50%). Entre la capacitación que reciben los emprendedores estudiados en esta sección, destaca la capacitación técnica con un 47.1% del total. Abriendo esta información por privada o pública, en el primer caso representa el 22.9% del total mientras que la pública un 24.3%. En cuanto a la capacitación en asuntos legales, sólo un 12.9% de la muestra manifestó recibir este tipo de capacitación. En donde la privada es del 8.6% de la muestra y la pública un 4.3%. El resto de la información se puede evidenciar en el Gráfico XXXIV.

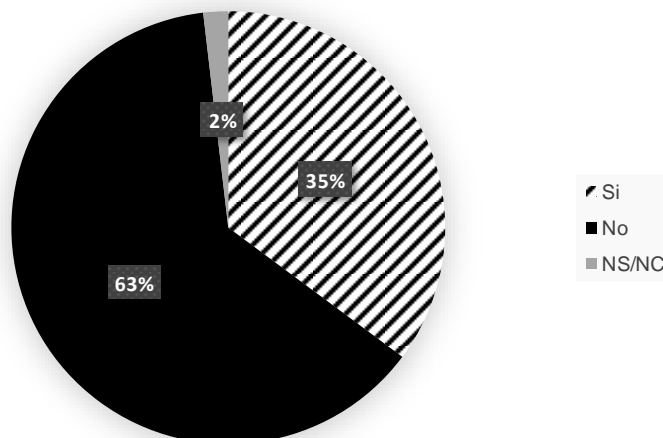
GRÁFICO XXXIV: CAPACITACIÓN



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

En lo que respecta a la inscripción del Monotributo, no se observaban mayores diferencias, que era un poco la idea. El punto consistía en analizar emprendedores informales también, pero no tan vulnerables. En este caso, un 63% de los emprendedores revelaron no poseer Monotributo, por debajo del 88% manifestado en La Cava, y en menor grado, por debajo de los barrios vulnerables (78%). El número sí supera al caso de la villa 21-24 que el sondeo reveló que un 59.1% se encuentra en la informalidad, aunque en este caso el universo estudiado es un poco menor. Una diferencia observada entre el caso de Tigre-San Fernando-San Martín y los emprendedores de la Usina, es que en el primero, se encuentran principalmente asociadas a un Monotributo Social, cuestión que prácticamente no se observa con los emprendedores de la Usina, donde solo se observa cinco casos de Monotributo Social. A continuación, el Gráfico XXXV muestra los datos que respectan al Monotributo normal.

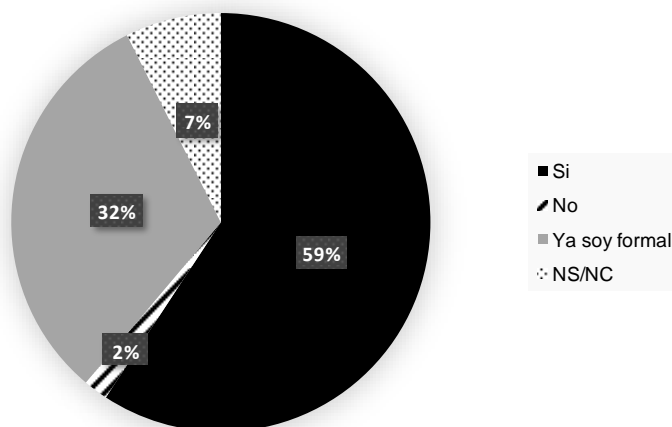
GRÁFICO XXXV: INSCRIPCIÓN EN MONOTRIBUTO



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Acercas del interés de pasarse al sector formal, en este caso se observa un porcentaje menor, aunque esto responde a que ya había una mayor proporción en el sector formal en relación a los casos anteriores. El punto a destacar es que ninguno de los sondeados que se encontraban en la informalidad se manifestó en contra de pasar a una situación formal. De esta manera, queda claro que también en este caso hay interés por regularizar la situación de los emprendedores informales. No hay grandes diferencias en este aspecto. Se resume la data en el Gráfico XXXVI.

GRÁFICO XXXVI: ¿PIENSA PASARSE A LA FORMALIDAD?



Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

Por último, sólo dos de los emprendedores encuestados por la Usina de Emprendedores ha manifestado recibir algún tipo de plan social. Esto es importante destacarlo, ya que se apuntaba a un sector de menor vulnerabilidad y, por ende, es lógico que sean pocos los que reciban plan social⁵¹.

Se observan diferentes preocupaciones u obstáculos a la hora de “*Empezar un Negocio*”, debido a los diferentes contextos que afrontan los emprendedores. En lo que sí hay coincidencia, es en el incentivo para salir de la informalidad para poder acceder al sector formal. Sin embargo, ¿por qué no se da esta migración? Es que la regulación en el sector formal es tan grande, que lejos se encuentra de ser el mejor de los mundos. En la siguiente sección se analizará el caso de una Pyme formal con el objetivo de mostrar cuáles son las complicaciones de encontrarse en dicha situación. En el Cuadro XIV, se muestra un resumen de las principales variables analizadas en los tres casos de estudios (tomando los valores) en comparación con el caso de la Usina de Emprendedores de la Cámara Argentina de Comercio. De esta manera, en la columna IV se puede observar el promedio de los tres casos de estudios vulnerables y en la columna V los datos del sondeo de la Usina de Emprendedores. En este marco, se identifican cuatro grandes diferencias (en círculos) y dos similitudes (recuadrados). La primer gran diferencia es en el nivel educativo. Mientras que en el sondeo realizado en la Usina de Emprendedores sólo el 3.7% no finalizó el secundario, el promedio de los tres casos de estudio es de 56.5%. La diferencia es abismal.

Otra diferencia a resaltar, de menor magnitud, es en la cantidad de emprendedores que decidió empezar un negocio para cumplir objetivos personales.

Los emprendedores menos vulnerables (Usina) mostraron una mayor proporción en emprender por esta razón (19.2%), mientras que en los casos vulnerables la proporción fue menor en promedio (7.5%). En tercer lugar, analizando los principales obstáculos para emprender se observa una diferencia interesante. En los emprendedores de la Usina resalta como uno de los principales obstáculos el acceso al crédito (16.5%) mientras que en los sectores vulnerables es la mitad (8.0%). Esto responde a las distintas realidades que viven estos emprendedores como se explicó anteriormente. La última diferencia que llama mucho la atención, es la cantidad de emprendedores que no reciben capacitación. La proporción de emprendedores que no se capacita es mucho menor en el caso de la Usina de Emprendedores (23%) que en el promedio de los tres barrios vulnerables (62%). Recordemos, esto no necesariamente implica que hay una ignorancia acerca de la importancia de capacitarse, sino que los emprendedores vulnerables en varios

51 Desde luego, tampoco aquí se descarta la posibilidad de que no se haya revelado la verdadera respuesta.

casos no cuentan con el tiempo para poder capacitarse por tener que atender otras tareas.

Por último, se destacan dos similitudes. En primer lugar, que el principal obstáculo, para todos los casos, es la situación económica con números muy similares. En el caso del promedio de los emprendedores vulnerables, un 27.7% planteó como principal obstáculo la situación económica. Esta cifra es similar a la observada en el caso de emprendedores menos vulnerables con un 25.2%. Por último, también se encuentra una proporción similar a la hora de analizar el interés por acceder al sector formal. En ambos casos acercándose al 60% de los emprendedores sondeados. Con lo cual se refuerza la idea de destacar la importancia de Desregular para Emprender.

CUADRO XIV: CASOS COMPARADOS

	I La Cava	II Barrios Vulnerables	III 21-24	IV Promedio (I a III)	V Usina	vs La Cava	Diferencias Vs Barrios Vulnerables	vs 21-24	vs Promedio
Educación									
Secundaria incompleta	63.0%	33.9%	72.7%	56.5%	3.7%	-59.3%	-30.2%	-69.0%	-52.8%
Razón para emprender									
Necesidad y Progresar	80.0%	78.0%	84.3%	80.8%	63.0%	-17.0%	-15.0%	-21.3%	-17.8%
Oportunidad de Mercado	3.1%	1.7%	11.6%	5.5%	13.7%	10.6%	12.0%	2.1%	8.2%
Cumplir objetivos personales	0.0%	18.6%	3.9%	7.5%	19.2%	19.2%	0.6%	15.3%	11.7%
Principales obstáculos									
Situación Económica	30.1%	32.0%	21.1%	27.7%	25.2%	-4.9%	-6.8%	4.1%	-2.5%
Tareas Domésticas	14.0%	12.0%	4.5%	10.2%	3.9%	-10.1%	-8.1%	-0.6%	-6.3%
Pago de Impuestos	0.7%	9.6%	2.3%	4.2%	13.4%	12.7%	3.8%	11.1%	9.2%
Burocracia	2.1%	3.2%	6.0%	3.8%	7.1%	5.0%	3.9%	1.1%	3.3%
Acceso al Crédito	2.8%	0.0%	21.1%	8.0%	16.5%	13.7%	16.5%	-4.6%	8.5%
Interés por pasar a la formalidad									
Interés por pasar a la formalidad	69.2%	62.7%	40.9%	57.6%	59.2%	-10.0%	-3.5%	18.3%	1.6%
No recibe capacitación									
No recibe capacitación	92%	43%	50%	62%	23%	-69%	-20%	-27%	-39%

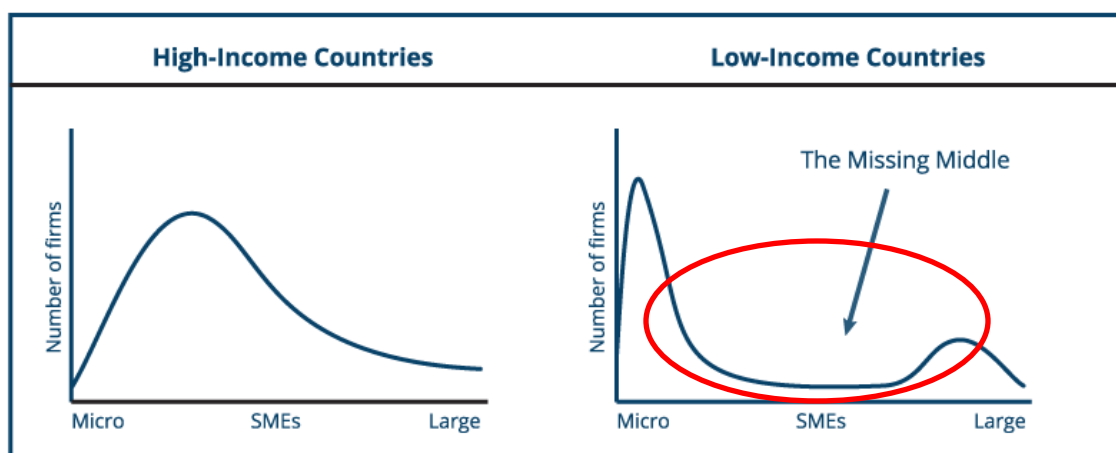
Fuente: Libertad y Progreso en base a sondeos realizados

V. La realidad de una PyME Formal

¿Por qué es importante entender la realidad de una PyME? Porque es el salto de las micro empresas a las empresas medianas lo que más riqueza genera en los países. O por lo menos eso nos dicen los datos.

Según el documental *Poverty Cure* elaborado por el *Instituto Acton*⁵², la diferencia de la riqueza entre países de altos ingresos y países de bajos ingresos es la cantidad de empresas medianas que poseen. El problema que tienen los países de bajos ingresos es que hay muchas microempresas que no logran dar el salto a ser medianas empresas y, por ende, no se crea riqueza. A este problema se lo denominó “*The Missing Middle*” (El Medio Faltante), haciendo alusión a la ausencia de empresas del “medio”. Problemática que no presentan los países de altos ingresos como puede observarse en el Gráfico XXXVII a continuación.

GRÁFICO XXXVII: EL MEDIO FALTANTE



Fuente: Entrepreneurial Finance Lab Research Initiative, Center for International Development at Harvard University.

Ahora la pregunta es, ¿por qué no ocurre ese salto? Y aquí la respuesta es, por los problemas estructurales que posee Argentina y que no logra resolver. Cuando la calidad institucional es baja, los desequilibrios económicos persistentes, las microempresas, o no tienen incentivo para crecer o simplemente no lo logran.

Entonces, si el desafío es reducir la pobreza y la informalidad, es clave que las microempresas puedan dar ese salto que no se está dando. Si las empresas medianas son la clave para generar riqueza, se vuelve crucial analizar qué realidad vive una empresa mediana en Argentina. De esto se ocupa este capítulo.

52 Instituto Acton. *Poverty Cure*. 2012.

Esta sección tiene como objetivo analizar “la otra cara de la moneda”; es decir, cuál es la situación de las empresas que se encuentran en la formalidad. Se estudió el caso de una PyME que lleva varios años en Argentina para que detalle cuál es la realidad de trabajar día a día en la formalidad.

Algunas cuestiones a aclarar de entrada. En primer lugar, se analizará una PyME y no una persona física en el sector formal. El objetivo es mostrar la realidad que vive una empresa que se encuentra en la formalidad. Más adelante se realizarán comentarios acerca de personas físicas acercadas al sector formal (Monotributistas o Monotributistas Sociales). Por otro lado, es una PyME que lleva más de cincuenta años activa en el mercado, por lo que no brindará mayor información en las complicaciones de “*Empezar un Negocio*” hoy, pero sí de lo que es convivir con los impuestos y la burocracia hoy, un tema que no es menor. Esta PyME pertenecerá en el anonimato por pedido del dueño de la empresa. Por último, la PyME analizada es un frigorífico, por lo que hay que tener en cuenta que es un sector con regulaciones de sanidad e higiene, que seguramente superen la media o la cantidad de regulaciones que se encuentran en otros sectores. No obstante, la descripción servirá para mostrar las complicaciones que posee por encontrarse en la formalidad.

Es crucial recordar que las PyME son las empresas que mayor riqueza generan y, por ende, son importantes para que los países crezcan, se desarrollen y reduzcan la pobreza. Por eso es también sumamente importante analizar esta realidad si pretendemos crear riqueza para reducir la pobreza⁵³. Como se observará, en Argentina, la realidad de una PyME no es la situación más alentadora.

La eterna lucha de una Pyme. Parte 1: Entendiendo el escenario

Entender la microeconomía en Argentina es cada vez más complicado. Las regulaciones crecen, los desequilibrios económicos persisten, los precios relativos se distorsionan y el conjunto de todo esto hace que se pierda cada vez más el foco en el verdadero objetivo que debería tener un emprendedor: generar valor para crear riqueza.

Vamos a analizar el caso de un frigorífico que se fundó a mediados de la década del sesenta, en otra Argentina que todavía no había entrado totalmente en decadencia. Para tener una idea, según los datos publicados por Orlando J. Ferreres⁵⁴, en 1968, la pobreza en Argentina era del 3%. Las fuertes crisis que vinieron en años

53 Instituto Acton. *Poverty Cure*. 2012.

54 Ferreres, Orlando J. *2 siglos de Economía Argentina: 1810-2004*. Fundación Norte y Sur. 2005.

posteriores (1975, 1989, 2001, estancamiento 2011-2018) fueron deteriorando el nivel de vida de los argentinos al punto que el promedio de pobreza desde 1990 a la fecha es del 30%. Hoy la pobreza es estructural en Argentina.

Lamentablemente, es uno de los pocos países que ha destruido su riqueza. Recordemos, Argentina en 1895 era el país con el PBI per cápita más alto del mundo. La decadencia es objetivamente indiscutible.

Abrir una fábrica en ese entonces (1965) era empezar un negocio con esperanzas de crecimiento en el futuro. Sin embargo, ahora todo se transformó en una pesadilla y en ver cómo se puede hacer para sobrevivir. La Argentina de hoy posee una pobreza superior al 30% y la situación en realidad es más complicada de lo que parece ya que hay una gran fracción de la población que si bien no está debajo de la línea de pobreza, la mira bien de cerca. Según comentaba el presidente del frigorífico:

“...esto no es un dato menor, porque altera los hábitos de consumo de la población. En el mundo la carne más consumida es cerdo, seguidas pollo y carne [vacuna] después. En Argentina, de alguna manera, estamos dando proteína cárnica a personas que no la pueden comprar. Y para hacerlo, le ponemos fécula, agua, competimos más, bajamos los precios y listo... contribución cero. Es un error de concepto, una fábrica chica no puede vender barato. Yo veo eso, estoy semi fundido. Recién ahora estoy empezando a salir, pero no lo termino de ver. Es como que estoy en el barco y veo tierra, pero entre el barco y la tierra hay un tsunami...”

El frigorífico aquí analizado tiene aproximadamente 55 años de antigüedad y producía 75.000 kg de carne cuando comenzó. Con el tiempo, esto creció hasta un manejar un volumen en torno a los 150.000 kg de carne. Es más bien un frigorífico pequeño⁵⁵. Con el paso del tiempo y conviviendo con los desequilibrios económicos e inflaciones crecientes, los gastos fijos de la PyME comenzaron a crecer. Esto comenzó a dificultar la situación de la empresa, ya que una manera de tener más ingresos es produciendo más, pero la escala no alcanza para cubrir los costos fijos. En consecuencia, la PyME no pudo incrementar su escala, optó por tomar créditos (deuda). Paralelamente, la situación económica empeoró y el volumen del frigorífico estudiado redujo 40.000 kg su producción a 110.000 kg de carne (de los 150.000 kg mencionados). En concreto, por la crisis, la empresa produce menos, y

55 Para tener noción de este número, un frigorífico grande trabaja con 1.6 millones de kg de carne y una empresa grande (no PyME) como por ejemplo Paladini, puede rondar en los 7 millones de kg por carne.

sus costos fijos se incrementaron, entonces, la opción para sobrevivir fue endeudarse.

El presidente del frigorífico en cuestión agregaba que una empresa grande tiene una espalda financiera que le permite sobrevivir mejor el mal momento. Pero para una PyME es muy difícil, casi imposible no recurrir a los créditos y más créditos para refinanciarse, que son cada vez más caros de pagar en estos momentos (Enero-Mayo 2019). Lo más grave, es que a pesar de que la situación no es fácil, a veces surgen oportunidades en el mercado, pero el entrevistado comenta que es muy difícil darse cuenta a tiempo. En palabras del empresario:

“El problema es que el día a día te come. Estoy lleno de papeles para pagar impuestos. Mi cabeza está pensando en cómo pagar impuestos y no en cómo vender”.

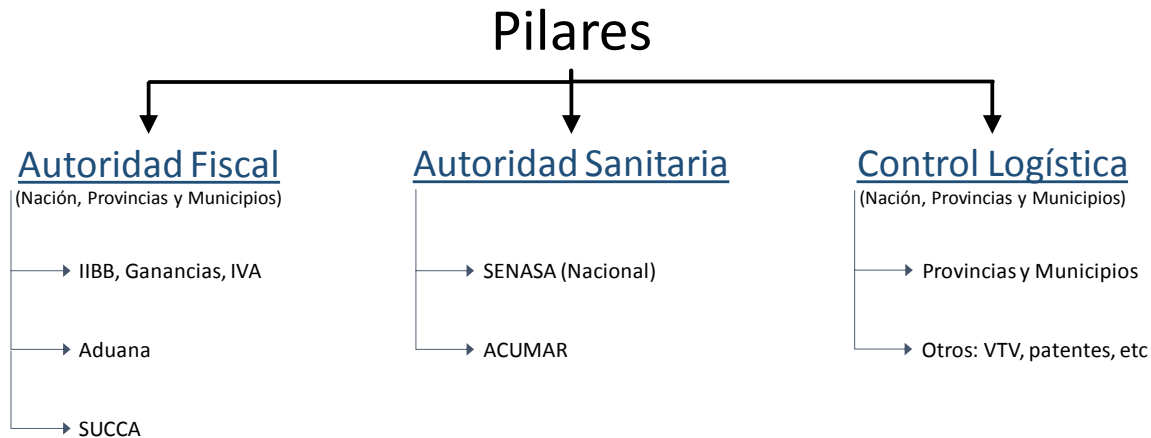
Esta declaración muestra la tragedia que viven hoy los empresarios y emprendedores. No están pensando en cómo crear valor, sino en cómo sobrevivir.

La eterna lucha de una Pyme. Parte 2: La pesada carga de los emprendedores

Como se mencionó, el frigorífico abrió a mediados de los sesenta. Y si bien en ese entonces se hicieron los trámites para poder operar, en la actualidad hay que validar y revalidar muchos de ellos todos los años. En una fábrica como un frigorífico existen varios organismos de control. Para simplificar el análisis se los clasificará en tres grandes pilares: A) Autoridad Fiscal, B) Autoridad Sanitaria, C) Control Logístico.

A su vez, tanto el control fiscal como el control logístico se abren en tres niveles adicionales: i) Nación, ii) Provincias, iii) Municipios. Como puede observarse los controles y los niveles comienzan a crecer y como veremos en pocos renglones, esto puede incrementarse aún mucho más. El grado de complejidad irá en aumento por lo que el armado del esquema para la explicación no es sencillo. El siguiente croquis que se puede ver en el Gráfico XXXVIII intenta mostrar de manera simplificada esta estructura que se irá desarrollando por escrito paso a paso para su mejor comprensión.

GRÁFICO XXXVIII: LA PESADA CARGA DE UN FRIGORÍFICO



Fuente: Libertad y Progreso

El frigorífico, como PyME formal, todos los años debe reinscribir autorizaciones y permisos en varias de estas agencias o autoridades de control (algunas cosas, no todas). Primero, aunque esto se hizo en su momento, se debieron obtener los permisos y planos de obra para construir la fábrica. La misma, está ubicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) por lo que requiere una aprobación municipal, para construirse o hacer modificaciones edilicias. Es decir, el Estado debe aprobar que se va a construir una fábrica (de lo que sea), luego el permiso de demolición (si hace falta), de construcción y la aprobación final de la obra. Todo esto abarca lo referido a la parte edilicia. Luego de eso, los trámites de habilitación. La parte edilicia ya se encontraba resuelta en este caso ya que la fábrica es de los 60. Los trámites de habilitación deben renovarse cada tanto con diversos controles, con todo lo que eso significa (plano de gas, desagüe, electromagnética, etc.). Retomaremos el análisis de habilitación al evaluar el segundo pilar del croquis correspondiente a los controles sanitarios. A continuación, se analizarán los tres pilares del croquis paso a paso.

Primer Pilar: La Autoridad Fiscal

Dentro del primer pilar (la Autoridad Fiscal), se encuentra en primer lugar la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), la Aduana y la Subsecretaría de Control Comercial Agropecuario (SUCCA). En la AFIP, no es necesario realizar trámites de renovación, pero sí se debe estar inscripto en todos los impuestos. En este sector en particular, hay un registro de operadores. Esto es algo que se instauró con el gobierno *Kirchnerista* en el sector agrario y que luego se aplicó a la industria frigorífica. ¿En qué consiste? Consiste en la necesidad de inscribirse como

operador para operar en el mercado (es gratis) y a partir de ahí, tanto SUCCA como la AFIP controlan al operador. No es que no se pueda operar sin el registro de operador, pero se incrementan los costos. Si un frigorífico quiere comprar cerdo, por ejemplo, si está registrado como operador se paga un anticipo al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y a Ingresos Brutos (IIBB) menores a que si no se está inscripto como operador. No es que no se pueda comerciar sin el registro de operador, el punto es que es financieramente más caro. De todos modos, es un trámite que se realizaría por única vez. Sin embargo, hay otras regulaciones que afectan el día a día.

El entrevistado relató que, si por ejemplo sale un camión con carne a las cinco de la mañana, el Estado primero tiene que dar cuatro permisos electrónicos para que el camión pueda salir:

- 1) La factura electrónica (CAE)
- 2) El Código de Operación de Traslado (COT)
- 3) El certificado sanitario del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimenticia (SENASA)
- 4) El Remito Electrónico Cárnico (REC).

La factura electrónica, en realidad no es un sistema de facturación, sino que funciona más bien como un permiso para poder comerciar. Usualmente no se entiende así, destaca el entrevistado. Se realiza la factura, el sistema se encuentra conectado online con la AFIP y esta entidad la devuelve online con el Código de Autorización Electrónico (CAE). Sin el CAE, el camión no puede iniciar su recorrido. Por eso funciona como código de autorización. Si bien es un trámite sencillo, no está exento de generar problemas al emprendedor. Si por alguna razón, y en Argentina a veces ocurre, se cae el servicio de internet, el emprendedor no puede despachar el camión con la mercadería y el negocio se estanca en ese día. Y si el camión circula sin el CAE y en la ruta en algún control es frenado y se detecta la falta de CAE, la multa a pagar es alta⁵⁶ y la empresa es acusada de vender de manera informal (por más que en realidad lo esté haciendo en blanco).

El segundo permiso, el COT, no es de la AFIP, sino que responde a IIBB que es un impuesto provincial (percibido por AGIP en capital y por ARBA en provincia de Buenos Aires, y las direcciones de renta de las provincias). Para obtener el COT, es el mismo permiso, se deben cargar las mismas facturas que ya se presentaron en AFIP en el sistema y se debe especificar la ruta más probable que realizará el camión. Similarmente, vía online vuelve el número de COT, que en caso de que el

56 El entrevistado no dijo que tan grande puede llegar a ser la multa.

camión sea frenado en algún control de ruta, debe mostrarlo. Básicamente, es la autorización de que el camión salga con la mercadería de la Ciudad de Buenos Aires al destino especificado y por la ruta especificada. Por ejemplo, por más que el camión no salga de Buenos Aires el COT es necesario, salvo que la facturación sea menor a \$45.000 o la correspondiente a un volumen de 20.000 kg⁵⁷. Si por alguna razón, el transportista se desvía de la ruta y es frenado, lo que asume el Estado es que la mercadería se está comercializando en negro, y no que el camión se desvió por algún motivo. (quizás un imprevisto).

En cuanto al tercer permiso, el certificado sanitario de SENASA, se desarrollará en detalle cuando se analice el segundo pilar (Autoridades Sanitarias). No obstante, el funcionamiento es similar. Por medio online se recibe un código que certifica que la mercadería transportada cumple con los requerimientos sanitarios. Nuevamente, cualquier problema con la computadora o con el servicio de internet, es un impedimento para que se realicen las ventas del día.

Finalmente, el Remito Electrónico Cárnico. Curiosamente (o no), el entrevistado menciona que esto fue un pedido del sector privado. Este punto escapa al objetivo del presente trabajo por lo que sólo se mencionará el comentario del entrevistado, pero no se ahondará en él. Podría ocurrir que empresas grandes se favorezcan del exceso de regulaciones ya que tienen espalda para resolverlas, y así garantizan que PyME pierdan el incentivo a entrar o se les haga más difícil mantenerse en el negocio. El REC consiste nuevamente en volver a cargar la factura que ya se cargó (en AFIP, AGIP y SENASA) por cuarta vez.

Resumiendo, se cargó el contenido de la misma factura **cuatro** veces para realizar **una** venta. Claramente aquí hay mucho para desregular. (AFIP, AGIP, SENASA, REC)

Ingresos Brutos

El pago del impuesto de Ingresos Brutos (IIBB) es de carácter provincial. Este impuesto, es uno de los más complejos de calcular. Con respecto a IIBB, el entrevistado resaltó que es un impuesto muy difícil de liquidar y que también, es un impuesto del cual se quejan bastante las grandes empresas porque pagan mucho. Para explicar por qué es difícil de liquidar IIBB, el dueño del frigorífico plantea un ejemplo:

“Supongamos que vendo cerdos desde Buenos Aires y que mi proveedor está en otra provincia, por ejemplo, Córdoba. Al

57 El entrevistado reveló estas cifras en marzo del 2019.

trasladarlo a Buenos Aires ya tengo una percepción “X” de IIBB porque generé valor en Córdoba y Buenos Aires (Capital). Ahora supongamos que el camión que lo trae tiene patente de otra provincia (Entre Ríos), entonces esa provincia también me reclama IIBB porque considera que aportó a la creación del valor en el proceso. Y esto puede ir creciendo fácilmente. Si el conductor del camión cargó nafta en otra provincia (Santa Fé), entonces esa provincia también reclamará su parte de IIBB. Si el conductor es de otra provincia (Formosa) y tiene un celular radicado en Formosa y tiene que realizar un llamado, entonces también esta provincia exigirá que le liquide IIBB porque participó del proceso productivo. Con lo cual, nunca podés liquidar bien IIBB porque hay cosas que no sabes que pasaron en el traslado de tu mercadería.”

El ejemplo muestra algo que es tremendamente negativo. Al ser un impuesto tan complejo se desincentiva el comercio formal e indirectamente se fomenta la venta informal.

En definitiva, el problema de Argentina con respecto a la informalidad versus formalidad es que los incentivos son incorrectos por las altas cargas tributarias y regulatorias. Este tipo de ejemplos muestran, desde la práctica, lo que en la teoría se sostiene. Son este tipo de enredos los que generan la evasión y la informalidad por parte de los operadores. El entrevistado agregó que, además, se creó un concepto denominado mera-compra por el que varias provincias comenzaron a reclamar el pago de IIBB a compañías radicadas en otras jurisdicciones, aun cuando por la modalidad en la que se estructura la operación no posee potestad tributaria sobre ellas. En palabras del entrevistado:

“IIBB es un impuesto a la venta, pero en el ejemplo que di yo estoy comprando. Entonces se inventó el concepto de mera-compra y ahí te enchufan IIBB. O sea, por comprar tenés que pagar un impuesto que es a la venta. Lo peor de todo, es que la alícuota se incrementó de 0.5% a 1.0% pero muchos empresarios no se dieron cuenta. Pero las agencias de recaudación no te avisan cuando incurris en la falta, sino tres años después cuando tu deuda es mayor. IIBB se transformó en un impuesto perverso”.

Aduana

En este caso, el empresario PyME debe registrarse todos los años como importador. A veces sucede que algunas PyME importan pocas veces al año y entonces se olvidan de renovar el registro como importador y se debe hacer todo

otra vez, lo que continúa sumando pérdida de tiempo de los empresarios que deberían estar concentrándose en cómo generar riqueza. Para poder registrarse, los impuestos tienen que estar al día.

En un país donde la presión impositiva es tan alta y además la macroeconomía se encuentra en constante desequilibrio, es muy difícil para varios empresarios tener los impuestos al día 100%. Entonces el problema surge cuando hay una necesidad de importar con urgencia, (el entrevistado ejemplificó con la compra de un repuesto de maquinaria necesario para continuar con la producción) pero los impuestos no están regularizados, el empresario se ve obligado a tomar un crédito al costo que sea para saldar su situación y así poder importar. Además, desde un aspecto teórico, importar es comprar. Al poner una traba a la importación, se atenta contra la libertad de comercio. Es como si una persona no pudiera comprar un producto en un supermercado porque no está al día con sus impuestos. ¿Por qué una compra más allá de las fronteras debería ser tratado distinto? Más cuando a veces se importan insumos que son necesarios para poder producir, vender y poder saldar una deuda con la AFIP (o con quien sea).

Sub-secretaría de Control Comercial Agropecuario (SUCCA)

Históricamente fue la Junta Nacional de Carnes en la década del treinta. Luego mutó en la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) con el mandato presidencial de Carlos Menem. Y antes de ser la actual SUCCA, fue conocido como Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial (RUCA), ya en la presidencia de Mauricio Macri.

Pero más allá de las complejidades semánticas, en definitiva, ¿qué es la SUCCA? Así como SENASA (se verá más adelante) controla la parte sanitaria, la SUCCA se ocupa de controlar la comercialización de carnes y de (ahora también) todo lo agropecuario (incluidos vegetales). En términos burocráticos, ¿qué implica? Que todos los años se debe presentar diversos papeles y algunos certificados por escribano público. Antes se hacía en papel, ahora se puede hacer de manera digital⁵⁸. Entre los papeles que hay que presentar (ahora online), el entrevistado destacó:

- Contrato de la sociedad
- Balances

⁵⁸ Otra disminución de la burocracia que facilitó las condiciones de Empezar un Negocio observada en el Capítulo I.

- Todas las prestaciones de impuestos (no que estén pagados, pero sí que se presenten IVA, Ganancias, IIBB, etc.)
- Papeles de habilitación municipal
- Papeles de habilitación con SENASA

Otro paso a favor de disminuir la enorme burocracia fue derogar el Registro Industrial de la Nación (RIN) que derogó el gobierno de *Cambemos*, que al vencerse había que registrarse nuevamente. Para hacerlo, era necesario antecedentes de los dueños para asegurarse que no haya antecedentes penales, deudas, etc.

Este tipo de derogaciones son muy positivas, ya que a los emprendedores les insume mucho tiempo tener que estar dando tantas vueltas con tantos papeles y sin poder delegar muchos de los trámites. En concreto, la mejora del gobierno de *Cambemos*, según relata el entrevistado, consistió en derogar el RIN y digitalizar los trámites. Son este tipo de medidas que fomentan el espíritu aquí planteado de Desregular para Emprender.

La habilitación de SUCCA es importante ya que otorga la matrícula como matarife; es decir, el derecho de comprar hacienda y mandarla luego a frigorífico. A su vez, esta matrícula de matarife está asociada a una, dos o tres fábricas para que puedan ser controladas. El dueño del frigorífico resalta que en un principio iba a ser una fábrica y entre varios empresarios pidieron que sean más⁵⁹. Además, la SUCCA habilita a tener una cámara frigorífica. También habilita la importación. Nótese que, con la SUCCA, el dueño de la empresa se encuentra habilitado como importador en tres organismos distintos (Aduana, SUCCA y SENASA).

El problema es que, estas agencias sacan normas que complican el día a día de los empresarios. En este caso y para este rubro, a modo de ejemplo, podemos destacar del entrevistado el sistema “No paga, no faena”, que originalmente funcionaba para la carne de vaca y de ternero con el fin de evitar que se realicen engaños en el tipo de carne comerciada. El problema es que a veces este tipo de medidas se replican y no tiene sentido para otro tipo de carnes, por ejemplo, la carne de cerdo.

“Antes de explicar cómo la norma genera complicaciones al emprendedor, se debe entender cómo funciona el sistema “No paga, no faena””, resalta con énfasis el entrevistado.

⁵⁹ Básicamente por teoría de monopolio. Al ser un monopolio legal, pierde cualquier incentivo por competir y tiene poder sobre los empresarios.

¿Cómo sería la cadena? Se compra el animal en una granja (ciclo 1), se lo transporta al matadero (ciclo 2), luego al frigorífico (ciclo 3). Es decir, el entrevistado se encuentra en el ciclo 3. El sistema “No paga, no faena” comienza en el ciclo 2, con dos aristas que continúan complicando la operación del sector productivo: 1) Se requiere balanza electrónica para pesar al animal y mandar la información a AFIP (es obligación del matadero), 2) Cámara que capte el momento para que no se cambie una carne por otra (carne de vaca por carne de ternero, por ejemplo).

La génesis de estos controles adicionales surge, porque seguramente ocurría que se intercambiaban los tipos de carne. No obstante, todo este sistema se replicó para la carne de cerdo que, según el entrevistado, no tiene sentido hacerlo y complica la evolución del negocio notablemente. El punto está en que no hay gran diferencia entre los cerdos y no tendría sentido intercambiar una carne por otra. Por lo que a un matadero de cerdo exigirle la cámara y el control de la balanza no tendría mucho sentido. A todo esto, cuestión que aún no se mencionó, tanto la cámara como la balanza deben estar registrados y los trámites continúan creciendo. Esto no termina aquí. Además de la cámara y la balanza conectadas a AFIP, se creó un sistema de pago a cuenta de IVA, Ganancias e IIBB. Es de muy bajo monto ya que no tiene un objetivo recaudatorio, sino informativo. La AFIP, de manera electrónica emite tres Volantes Electrónicos de Pago (VEP) para AFIP, ANSES e IIBB. Recién una vez que se abonan estos tres VEP (sumado al proceso anterior), el frigorífico se encuentra habilitado a faenar.

Desde luego que hay un impacto comercial negativo, ya que altera los procesos. El entrevistado relataba que a veces ocurría que desde el matadero le avisaban que le iban a mandar los animales un día (digamos viernes), pero él recién podía realizar los VEP el lunes. Y hasta no realizarlos, no puede alimentar a los cerdos por lo que todo el proceso se ve interrumpido. “*El cerdo pierde energía, pierde peso, se pone nervioso, se muere, etc.*”, relata el dueño del frigorífico. Es una cuestión técnica que lleva a que el cerdo pierda rendimiento. Desde el punto de vista del entrevistado, si bien es cierto que el proceso es sencillo porque se hacen online con simplicidad, el problema es técnico en cuánto a los tiempos que maneja cada animal en particular. Una medida que se aplicó para un animal, no quiere decir que sea replicable exactamente para otro.

Por último, las medidas pueden llegar a extremos inimaginables. En esta obsesión del gobierno por controlar, el dueño del frigorífico recibía un llamado telefónico todos los miércoles en donde tenía que informar:

- 1) La granja en donde se compró al animal

- 2) El número de Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA)
- 3) La cantidad de cerdos
- 4) El tipo de cerdo
- 5) Los kilos (no el precio)
- 6) El importe neto.

Básicamente el objetivo principal era poder monitorear los precios porcinos. Con esta información brindada, el sistema divide y calcula el precio. La medida se tornó tan molesta, que el entrevistado reveló que dejó de trabajar con carne de cerdo para pasar a comerciar medias reses debido a que no sufrían este control. Si bien el frigorífico tiene que pagar un poco más, es un problema menos que atender. Sin embargo, no hubo forma de eliminar el control y la burocracia, ya que la SUCCA continúa llamando todos los miércoles y por más que el frigorífico no venda carne de cerdo, ahora el frigorífico debe informar que no se realizaron operaciones con carne de cerdo. Esta medida alcanza un delirio de tal magnitud, que el empresario debe realizar una factura **en blanco** y enviarla físicamente a la SUCCA mostrando un **papel vacío** firmado⁶⁰ donde justifica que no se realizaron operaciones. A esto hay que adicionarle el costo del administrativo que lleva el papel hasta la oficina de la SUCCA físicamente.

No es el trámite individual en sí lo que es tan dañino, sino la sumatoria de los mismos. Igual que la lógica de cobrar muchos pequeños impuestos para que el aportante no se queje, aquí observamos muchos pequeños trámites que en la sumatoria hacen que los emprendedores estén pensando la mayoría del tiempo en cómo lidiar con todo esto, en lugar de en cómo generar riqueza. Nuevamente, toda esta maraña de trámites, papeles (clics si es online) es lo que lleva a fomentar la economía informal.

Segundo Pilar: La Autoridad Sanitaria

El segundo pilar de la pesada carga de una PyME, es la Autoridad Sanitaria. Aquí incluimos principalmente a SENASA (nivel nacional) y la Administración de la Cuenca Matanza Riachuelo (la ACUMAR). Debe tenerse en cuenta que muchas veces estos trámites se entrelazan como veremos.

60 Antes, además este papel tenía que estar certificada por el banco según informa el entrevistado.

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimenticia (SENASA)

El SENASA es un servicio de control sanitario similar al que aplican los demás países del mundo. Su alcance es de nivel nacional y habilita a la fábrica certificando productos y procesos de productos vivos para que las empresas puedan vender en todo el país⁶¹. En caso de que la PyME quiera exportar a otro país, también necesita el permiso de SENASA y de la autoridad sanitaria del país a que exporta⁶². En concreto, para tener la habilitación de SENASA, se debe tener el establecimiento con ciertas calidades (espacios, cantidad de cámaras, zócalos, cárteles, etc.).

El entrevistado aclara que, si bien son varios trámites a realizar, son cuestiones que a uno le surgirían hacer naturalmente. Por otro lado, SENASA es el encargado de habilitar los productos. Es decir, analiza la carne utilizada, la grasa, los aditivos, los procesos, que se utilice la temperatura adecuada, que se respete el Código Alimentario Argentino, etc. El certificado que emite SENASA debe renovarse todos los años.

Por otro lado, SENASA también certifica cuestiones vinculadas al transporte. No queda del todo claro porque le atañen cuestiones de logística. En este marco, entonces la entidad también debe certificar el camión que transporta la mercadería y aquí comienza a entrelazarse con otras cuestiones.

El camión que transporta la mercadería debe estar certificado por SENASA y también por el municipio o provincia con la que se comercialice. Así, los controles pueden multiplicarse dependiendo la cantidad de municipios y provincias que participan en el proceso comercial. Nótese que todo esto se vincula con el tercer pilar (Control Logístico). Cada envío es avalado con un certificado sanitario. La empresa pide el certificado online, que va a SENASA (y a AFIP también) y la entidad la valida de forma online. El entrevistado ha manifestado que en varias ocasiones tuvo que demorar sus envíos porque no tenía el certificado online.

En cuanto a las auditorías, también es función de SENASA. Esto suena lógico, sobre todo teniendo en cuenta la industria que se analiza en este caso. Por su parte, las provincias también realizan auditorías bromatológicas. Aquí también el entrevistado ha manifestado que las auditorías tienen mismos requisitos, pero con distintos valores (por ejemplo: la temperatura idónea de refrigeración).

61 Si una PyME de Buenos Aires (por ejemplo) tiene la aprobación de SENASA, no necesita un permiso adicional si quiere vender su mercadería en otra provincia. Es lo que se llama "Tránsito Federal".

62 Hay muy pocos casos donde se aplica un convenio país-país donde la habilitación de Argentina sirve para otros países.

Esto da pie a estudiar los controles que realizan las provincias (en este caso Buenos Aires) dentro del segundo pilar, las autoridades sanitarias. La Ciudad de Buenos Aires no sólo controlar bromatología, sino que también medio ambiente. Para ser controlado es necesario realizar previamente algunos trámites engorrosos:

- 1) Registro Emisor de Fuentes Fijas (chimeneas, independientemente de lo que se emita)
- 2) Registro de Caldera
- 3) Registro de Residuos Peligrosos
- 4) Impacto Ambiental (se renueva cada cinco años).

El punto 4 se repite en ACUMAR (que se verá más adelante) que lo pide la ciudad. Adicionalmente, se realizan otros registros menos engorrosos como plano de instalación, electromecánica, incendio, evacuación, plano de afluentes, planos de ascensores.

Vale aclarar, que muchos de estos trámites los pide SENASA y si está aprobado por SENASA vale para la Ciudad de Buenos Aires. Es decir, no son dos planos para cada caso como ocurre con otros trámites.

El problema suele darse en las fábricas que tienen partes “móviles”; es decir, se mueven las máquinas productivas de lugar por “X” razón. El entrevistado manifestó que últimamente no suele haber problemas por esto, pero que en un momento solía haberlos. No era algo que inhabilitaría el funcionamiento del negocio, pero sí era molesto. Con tantas regulaciones, cada visita de un inspector da motivos de preocupación al tener que estar pendiente de tantas cosas.

Nuevamente, la problemática radica en la cantidad de cuestiones burocráticas en las que se debe estar presente. El entrevistado manifestó:

“El empresario no sabe todo esto. Es imposible saber todas estas cuestiones. El vademécum de lo que hay que hacer es muy complejo. Yo de muchas normas me entero cuando viene el inspector y me pone la multa...”

Una cuestión grave es la cartelización de algunos controles (como por ejemplo el control de la caldera). Lamentablemente, esto les aumenta los costos a los empresarios y no pueden protestar, porque las otras empresas de control también están cartelizadas y cobran lo mismo. En síntesis, se rompe la competencia.

La Administración de la Cuenca Matanza Riachuelo (ACUMAR)

En esta ocasión, las regulaciones que se suman son para lograr un medio ambiente más sano y no por control. Esto no es algo malo, pero no deja de ser cierto que se suma a la montaña de papeles con los que cualquier empresario del sector formal hoy debe lidiar. Hace aproximadamente diez años, debido a la contaminación del Riachuelo, se generó el Plan de Reconversión Industrial (PRI). Consistía en que las empresas debían hacer una propuesta de reconversión y de tratamiento en sus fábricas que luego se debería aprobar. De esta manera, la ACUMAR controla luego que se cumpla el PRI. Esto no fue fácil para los empresarios por una cuestión de desconocimiento del tema, en este caso, de cómo trabajar con un afluyente. Primero, se debía sacar la Clave Única de Reordenamiento Territorial (CURT) para empadronarse con la ACUMAR⁶³. Luego entonces se presenta el PRI, que requería más papeles que los que el entrevistado se imaginaba. Para este caso, tuvo que pedir asesoramiento (con su debido costo) para poder llevar el PRI correctamente.

Tercer Pilar: El Control Logístico

Finalmente, el tercer pilar de la mochila regulatoria que debe cargar un empresario PyME, consiste en el Control Logístico, de lo que ya se ha mencionado algo en los párrafos anteriores. Tal como se explicó, se necesitan permisos para poder transportar la mercadería y la habilitación del medio del transporte (en este caso los camiones). El problema es que estos requisitos pueden ir creciendo ya que no es sólo algo que pide SENASA. También provincias y municipios exigen la habilitación del camión para poder comerciar en sus provincias o municipios. Por lo tanto, cuánto más comercie una empresa, mayor será la cantidad de trámites que deba realizar para poder comerciar en distintos puntos geográficos del país.

Argentina tiene 24 provincias y aproximadamente 2300 municipios⁶⁴. Por ende, la cantidad de trámites a realizar para poder operar en las distintas provincias y municipios puede crecer considerablemente. Lo realmente increíble, según relata el entrevistado, es que en algunos municipios la unidad de medida de la multa por estar en infracción puede llegar a ser un sueldo municipal o litros de combustible.

Ya el hecho de que la unidad de medida sea un sueldo, habla de cómo está pensado el sistema. En un país donde el gasto público es un problema, las multas pueden llegar a funcionar como un mecanismo de recaudación más, quitando el foco al

63 Es como el CUIT de la AFIP.

64 Se puede ver la cantidad de municipios aquí:

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/base_municipios_0.pdf

objetivo principal que puede tener una multa. La inscripción en las provincias y municipios en muchos casos se deben renovar todos los años. Sin embargo, es importante aclarar, no todos los municipios piden la renovación anual para el suministro de mercadería, pero cada tanto sí. El entrevistado resalta que es difícil verlo en la práctica y que muchas veces se entera cuando se venció la inscripción y debe renovarse.

Este tercer pilar tiene la particularidad de ser poco claro debido a que no está legislado en pirámide desde una cabeza para abajo, sino que esta Nación, Provincias, Municipios todo superpuesto. Por supuesto, también deben sumarse los trámites típicos vinculados a la logística en general (VTV, patente, etc.).

Por último, para que una provincia o municipio autorice a comerciar, no sólo hay que inscribir el camión, sino que también a la empresa que comercia, en este caso, el frigorífico.

Luego de haber analizado los tres pilares que debe cargar un empresario PyME formal, particularmente en la industria frigorífica, queda en evidencia que el desafío burocrático y económico es enorme. Los trámites con los que hay que lidiar siguen siendo elevados. Si bien es cierto que se han generado avances para reducir la burocracia, ésta continúa siendo elevada. En donde no se observa cambios sustanciales, es en la presión tributaria que afrontan los empresarios en el sector formal.

Los impuestos no sólo son muchos, sino que además (como hemos visto) son complejos. A su vez, esta complejidad genera multas porque es difícil estar al día. En este marco, se le pidió al entrevistado que enumerara la cantidad de impuestos que debe afrontar su empresa⁶⁵. Esta información la resumimos en el Cuadro XV, distinguiendo entre los impuestos Nacionales, provinciales, municipales y otros.

65

Esta lista se fue revisando oralmente con el entrevistado, quien aclaró que puede que se esté olvidando de contabilizar algún impuesto, pero la mayoría y los más importantes se encuentran en esta lista. El entrevistado se comprometió a pasar la lista completa con mayor información, por lo que cuando suceda, éste cuadro pasará a ser definitivo.

CUADRO XV: IMPUESTOS QUE AFRONTA UN FRIGORÍFICO

Nacionales (13)	
1	IVA
2	Ganancias
3	Sicore
4	Cheque
5	Derechos de Importación
6	Tasa Estadística
	Impuesto al Trabajo
7	Obra Social
8	Jubilación
9	Aporte Sindical
10	PAMI
11	Contribución al seguro de Salud
12	ART
13	Tasa SENASA
Provinciales (2)	
14	IIBB
15	Sellos
Municipios (3)	
16	Tasa de Abasto
17	Tasa de Publicidad
18	ABL
Anuales (2)	
19	Inscripción en SUCCA
20	Renovación rótulos SENASA
Otros (2)	
	Aprobación de un producto nuevo SENASA
21	Momografía
22	Rótulo

Fuente: Libertad y Progreso

En total, el dueño del frigorífico abona 22 impuestos, de los cuáles sólo dos son de carácter anual. En el rubro otros, se contabilizan otros dos impuestos que no son anuales, ni tampoco mensuales, pero que según el entrevistado se pagan más de una vez al año. Esto nos deja aproximadamente 18 impuestos de carácter mensual. Un mes en promedio tiene 20 días hábiles, por lo que este empresario está pagando casi un impuesto por día hábil. Esto refuerza la idea de que los emprendedores y empresarios de Argentina que se encuentran en el sector formal ocupan su cabeza en pensar en cómo lidiar con esta fuerte carga impositiva en lugar de pensar cómo crear valor para generar riqueza.

Algunos comentarios adicionales. En el Impuesto a las Ganancias, incluye el Sistema de Control de Retenciones (SICORE), vendría a ser el Impuesto a las

Ganancias que le retiene el empleador al empleado, lo abona el primero. En el Impuesto al Cheque es justo aclarar que, parte de este importe se puede tomar en el régimen como cuenta de IVA y Ganancias.

La Tasa SENASA, consiste en una sumatoria de rubros que se pagan por estar habilitados y tener derechos (derecho a: fabricar chasinados, tener cámara frigorífica, desposte de cerdos, matarife abastecedor, derecho exportador e importador, comercializador de productos de terceros, etc.). La lógica, de vuelta, es muchos pequeños impuestos. En este caso, el entrevistado manifestó abonar en torno a \$14.000 mensuales por la Tasa SENASA (que a un tipo de cambio promedio de abril⁶⁶ es de US\$323).

En cuanto a Ingresos Brutos (IIBB), recordar que se paga en cada provincia que se comercializa (compra o venta). También debe presentarse la declaración jurada anual frente a la AGIP⁶⁷. El dueño del frigorífico sostuvo que paga cuatro veces al mes IIBB: 1) Al Convenio, 2) A CABA, 3 y 4) Dos veces por mes a ARBA⁶⁸. En relación al Impuesto al Cheque, el entrevistado comunicó que pocas veces se paga este impuesto en la práctica. En cuanto a los impuestos anuales, la inscripción en la SUCCA, el entrevistado manifestó que el derecho para poder comerciar tiene un costo de \$60.000 por año (US\$1.604 al tipo de cambio de enero 2019).

Es que el vademécum tributario argentino es demencial. El Instituto Argentino de Análisis Fiscal (IARAF), publicó en un informe en febrero del 2019, donde contabilizó 163 tributos legislados por Nación, Provincias y Municipios⁶⁹. Es decir, en Argentina existen 163 impuestos con la lógica mencionada de cobrar muchos pequeños impuestos, pero que en conjunto generan una presión tributaria⁷⁰ que ahorca al sector privado volviéndolo menos competitivo y complicando así el crecimiento del empleo y los incentivos para estar en el sector formal. El Gráfico XXXIX muestra la cantidad de impuestos en Argentina especificando el nivel de

66 Momento en que se realizó la primera entrevista personalizada en profundidad, en febrero de 2019.

67 Formulario CM05.

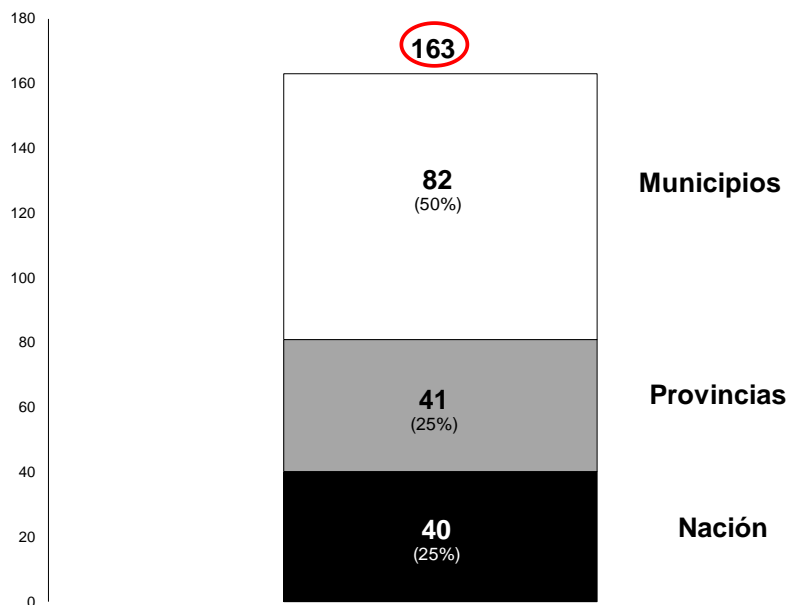
68 Aquí hay una cuestión técnica que el entrevistado aclara. Los de ARBA no son impuestos, sino mandamientos de que el empresario se hace cargo del pago de otro (al que le vende). El problema está en si la persona que compró tiene saldo a favor o por alguna razón no paga el impuesto. Lo que en definitiva ocurre es que, el empresario financia a ARBA. Tener en cuenta que ocurre a la inversa cuando el empresario compra.

69 Instituto Argentino de Análisis Fiscal. "Vademécum tributario argentino 2019: 163 tributos legislados por Nación, Provincias y Municipios". IARAF. 2019.

70 El FMI estima una presión tributaria del Gobierno General en orden del 36.46% del PBI.

legislación. Podemos observar que, existen 40 tributos a nivel Nacional (25% del total), 41 tributos a nivel Provincial (25%) y 82 tributos a nivel Municipal (50%).

GRÁFICO XXXIX: TRIBUTOS EN ARGENTINA POR NIVEL LEGISLATIVO



Fuente: Libertad y Progreso en base a IARAF

La eterna lucha de una Pyme. Parte 3: La Tragedia de los Juicios Laborales

Como si todo esto fuera poco, las complicaciones en el sector formal continúan. No sólo la burocracia y la cantidad de impuestos son los principales obstáculos a la hora de estar en la formalidad, sino que también el mercado laboral suma su cuota a esta ya enorme ecuación.

A la hora de contratar un nuevo empleado, hoy cada empresario lo piensa más de una vez. En realidad, no porque la entrada sea un problema, sino porque su salida puede ser terriblemente complicada. El problema es que, si la salida es complicada, entonces se complica la entrada por propiedad transitiva. Es instintivo, nadie entraría a un lugar que sabe que no puede salir. Similarmente, un empresario no contratará a un empleado que después no puede sacar (aunque la situación lo amerite).

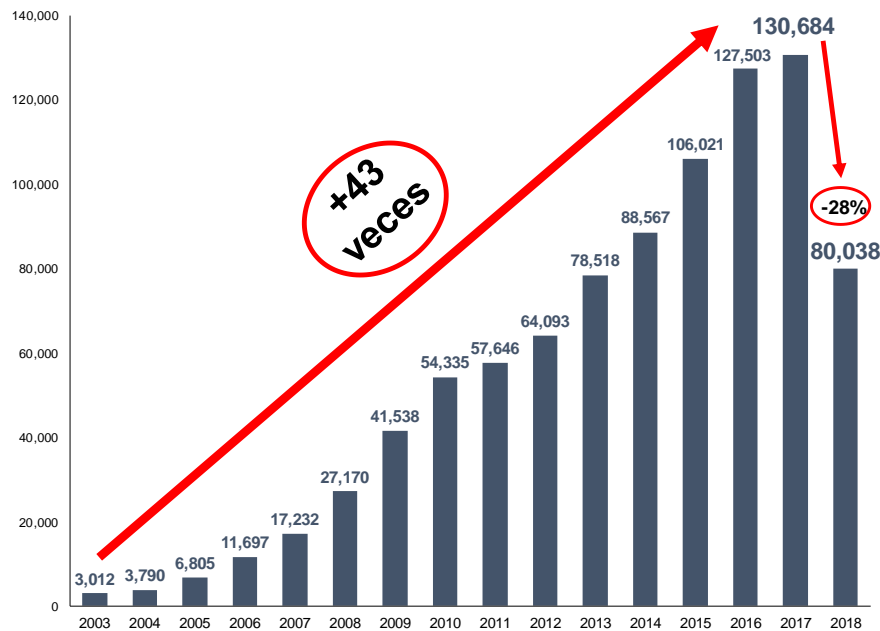
El entrevistado remarcó que, en Argentina, rige el UNICATO⁷¹. Con el paso del tiempo, a las empresas se les ha vuelto difícil negociar con un sindicato, sobre todo porque está la ley de indemnización por despido. Debido a los convenios colectivos de trabajo, los empleados en muchas ocasiones no pueden realizar una tarea. Esta idea que tuvo como incentivo proteger a los trabajadores por potenciales abusos del empleador terminaron funcionando como barrera de entrada en la contratación en muchas ocasiones. Sobre todo, sabiendo que en caso de que haya un juicio laboral, el empleado tiene todas las de ganar.

Lo que ha crecido la litigiosidad en Argentina en los últimos quince años es alarmante. Por suerte, la situación comienza a revertirse, por lo menos en lo que respecta a los juicios vinculados a Riesgos de Trabajo, según los datos revelados por la Unión de Aseguradoras de Riesgos de Trabajo (UART)⁷². Para observar el verdadero impacto, también deberían tener en cuenta los juicios laborales por despido. Sin embargo, este último caso, los datos no son muy accesibles. Pero en el Gráfico XL podemos observar como del 2003 al 2017 la litigiosidad creció a velocidades enormes y en el 2018 mostró un fuerte retroceso. Aunque muy lejos de los niveles observados en el 2003. Entre el 2003 y 2017, la cantidad de juicios laborales por ART se multiplicaron por 43 (de 3.012 a 130.684). Luego, en el 2018 se redujeron en un 38% para cerrar en 80.038 juicios. De esta manera, a 2018, los juicios laborales se multiplicaron por 21 en lugar de 43.

71 Palabra que no existe para la Real Academia Española y que se acuñó en Argentina en referencia al abuso de poder que ejerce una autoridad. Su origen fue durante la presidencia de Miguel Ángel Juárez Celman (1886-1890). En la Argentina de hoy, básicamente el UNICATO hace mención de que hay una cámara y un sindicato por nivel de actividad.

72 Esto respondió principalmente a las modificaciones realizadas por el presidente Macri a la ley ART 24.557. La ley, se puede ver aquí: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/25000-29999/27971/texact.htm> y un resumen de los cambios aquí: <https://www.infobae.com/economia/2017/01/30/los-10-cambios-que-presento-el-gobierno-al-senado-a-la-media-sancion-de-la-nueva-ley-de-art/>

GRÁFICO XL: CANTIDAD DE JUICIOS LABORALES DE ART INICIADOS POR AÑO



Fuente: Libertad y Progreso en base a UART

Este incremento observado hasta 2017 fue una de las principales razones de la pérdida de competitividad en la Argentina en la época *Kirchnerista*. Desde luego hay muchas variables más. El hecho de que se haya comenzado a revertir es una buena noticia, aunque el número continúa siendo elevado. También los siniestros se redujeron en el 2018 (un 6%), de 580.109 a 545.907 según informó la Superintendencia de Riesgos del Trabajo⁷³. Lo grave del asunto en esta materia, es que mientras los juicios laborales crecían, los siniestros se reducían, dando lugar a lo que se denominó “la industria del juicio”.

Otra cuestión que funciona como traba a la hora de contratar trabajadores son los delegados. Según el dueño del frigorífico comenta que cada 25 empleados, tiene un delegado y que su fábrica no tiene la estructura para soportar más de dos delegados. Por esta razón, el frigorífico jamás superará los 50 empleados, lo que pone un techo al crecimiento del empleo. No obstante, el entrevistado no se mostró disconforme con su sindicato, sosteniendo que éste trabaja relativamente bien.

La tendencia que se venía observando en el incremento en la cantidad de juicios, es lo que complicaba la salida de los trabajadores. Como se mencionaba, la salida es la

73 Para más información se puede consultar la data online en:

<https://www.argentina.gob.ar/noticias/bajaron-6-los-accidentes-laborales-en-2018>

madre del problema. Lo que cualquier empleador observaba era que no convenía contratar a alguien porque si después había un problema y era necesario echarlo, el juicio era prácticamente un hecho y lo ganaba el empleado. Debe entenderse que el empresario convive con la incertidumbre, en muchos aspectos, entre ellos lo laboral. El empresario puede equivocarse, pero en el caso de contratar a alguien que no le es funcional al puesto, no lo puede deshacer porque la salida es difícil y la probabilidad de juicio tiende a 100%. En definitiva, si un empresario no puede deshacer un error, directamente ni lo encara. Para peor, cuanto mayor antigüedad posee un trabajador, también puede ser mayor su incentivo para realizar un juicio si sabe que lo va a ganar. En otras palabras, la TIR (Tasa Interna de Retorno) del juicio es mayor a la TIR de trabajar.

VI. Micro-emprendedores formales

Es cierto que la distancia entre una situación informal y de vulnerabilidad al de una PyME es grande. Pero también es cierto que es a donde debemos apuntar y aspirar que lleguen los emprendedores informales en el mediano plazo si se pretende reducir la pobreza y generar que el país crezca. No olvidemos, la mayor generación de riqueza y crecimiento se da cuando se logra dar el salto de pequeño emprendimiento a una PyME. Por eso, era crucial el análisis realizado en el capítulo V. No obstante, también es importante entender la realidad de emprendedores formales más pequeños, ya que parte del desafío es que estos den el salto a una empresa mediana. El foco de este capítulo entonces es en emprendedores formales pequeños.

Para esta sección, no se han realizado encuestas masivas como en el capítulo III. Sí se realizaron entrevistas en profundidad, que es lo que se detallará en este capítulo. Se han realizado alrededor de siete entrevistas, pero se focalizará en las tres más relevantes. Por cuestiones solicitada de los emprendedores, los nombres permanecerán en el anonimato.

El caso de la librería infantil

El dueño de esta librería no atraviesa una situación de vulnerabilidad. Abrió las puertas de su local en noviembre del 2018 en el barrio Recoleta, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Se ahondará brevemente en algunas complicaciones previas a la hora de abrir el negocio y los desafíos en adelante, pero antes, es necesario aclarar porque es un caso con relativa ventaja. Por un lado, los libros son exentos de IVA e IIBB, lo que ya es una gran ventaja porque la presión impositiva baja bastante. Esto lleva a que los inspectores frecuenten poco estos locales, y se

focalicen en otros rubros donde hay más arena para escarbar. Por otro lado, en este caso particular, el dueño ya contaba con una sociedad anónima a su nombre, por lo que el trámite previo para poder “*Empezar un Negocio*” se encontraba avanzando. No obstante, tubo complicaciones.

El entrevistado hizo énfasis en dos cuestiones. En primer lugar, en lo difícil que se puede volver la realización de algunos trámites. Por otro lado, el desconocimiento que a veces genera miedos infundados⁷⁴. Y en algunas ocasiones, se mezclan ambos puntos. Por ejemplo, un error común, según relata el dueño de la librería, es que muchos emprendedores encuentran un local que les parece bonito y adecuado para llevar a cabo su actividad y lo alquilan. Luego, cuando quieren realizar la habilitación, muchos se desayunan que se encuentran en una zona no apta para llevar a cabo el tipo de negocio que tenían pensado y se encuentran con el local ya alquilado. Por suerte para este emprendedor, las librerías no cuentan con esa problemática. Esta consulta se puede hacer online, es simplemente una cuestión de que los emprendedores sepan de antemano esta restricción. Luego, hay un tema de medidas y dimensiones para cumplir con la habilitación⁷⁵. El entrevistado manifestó que para realizar esto, tuvo que pagar gestores y asesoramiento privado.

Aquí encontramos una primera traba para el sector informal y vulnerable, probablemente no cuente con dinero para poder asesorarse y ya encuentra un obstáculo en el primer paso. Por eso es de suma importancia que los procesos sean sencillos. El dueño de la librería lo puso en palabra simples:

“Como muchas cosas, puedes hacerlo por tu cuenta, pero vas a volverte loco. Es un trade-off de tiempo y plata. Yo aprendí con el tiempo que no vale la pena perder el tiempo si podés pagar. Puedes mandarte solo y vas a llegar a destino, pero diste veinte mil vueltas. De esta forma pagué y me saqué el problema de encima. \$19.000 me salió⁷⁶, no fue barato.”

Difícilmente, alguien en situación de vulnerabilidad pueda contar con \$19.000 para resolver este problema. De no contar con ese dinero, el tiempo, y a la larga dinero, que puede perder producto de las complicaciones en el proceso de “*Empezar un Negocio*” es elevado.

74 El entrevistado hacía referencia a trámites que en teoría le decían otros emprendedores que tenía que completar pero que luego no era así.

75 Además de los requisitos del local: matafuego, luz de emergencia, cartel de salida, botiquín, etc.

76 Serían aproximadamente 512 dólares a un tipo de cambio promedio de \$37,06 de octubre, momentos en el que el entrevistado se encontraba lidiando con estos trámites.

Sin embargo, el mayor dolor de cabeza para este emprendedor fue un tema burocrático. El dueño de la librería comenta que cuando le faltaba pagar un impuesto de habilitación del gobierno de la Ciudad, tenía que relacionar su Clave Ciudad personal⁷⁷ con la Clave Ciudad de la Empresa.

Así como las personas físicas y jurídicas operan en la AFIP con la Clave Fiscal, las Sociedades Anónimas para la AGIP lo hacen con Clave Ciudad.

El trámite se realizaba en la Administración Gubernamental de Ingresos Públicos (AGIP)⁷⁸ y allí se pide la vinculación de la Clave Ciudad personal con la de la Empresa, para lo que es necesario llevar el estatuto de sociedad que son como 6 o 7 hojas de escribano. Sin embargo, cada vez que se realiza un cambio, se agregan otras 6 o 7 hojas y así sucesivamente, transformándose en unos varios papeles que se deben trasladar a varios lugares por trámites. El entrevistado desconocía la realización de ese trámite y al intentar hacerlo se encontró con otro obstáculo, como el entrevistado ya era presidente de una Sociedad Anónima (a la que quería vincular su Clave Ciudad), su mandato había vencido y no podía realizar entonces el trámite⁷⁹.

Nuevamente, fue una cuestión burocrática lo que complicó el proceso. Desde luego, había desconocimiento por parte del emprendedor (quien en realidad confiaba en su contador para estos temas), pero la sumatoria de información hace difícil que un emprendedor por su cuenta propia sea capaz de prever este tipo de cuestiones. Este caso logró avanzar en el proceso porque volvió a contratar un gestor, lo que le costó unos \$20.000 adicionales⁸⁰. Este monto, más los \$19.000 abonados por la traba anterior ya le generaron un costo a este emprendedor de alrededor de US\$1.050.

Un emprendedor informal en situación de vulnerabilidad se le volvería aún más difícil haber sobrevivido a estos problemas burocráticos. El dueño de la librería pudo avanzar, pero son US\$1.050 que podría haber destinado a invertir en su negocio en lugar de sobrevivir a cuestiones burocráticas. La vinculación finalmente se tuvo que hacer en la Inspección General de Justicia (IGJ), y hacer el trámite

77 Así como la AFIP tiene una Clave Fiscal asociada a las personas, si alguien tiene una Sociedad Anónima, tiene que vincular su clave fiscal con la de la Sociedad Anónima. Lo mismo ocurre con la Clave Ciudad que se vincula a las rentas.

78 Aquí puede verse los documentos requeridos por la entidad:
https://www.buenosaires.gob.ar/sites/gcaba/files/paso_2_-_usar_la_clave_ciudad.pdf

79 Según la Ley 19.550, los presidentes de las Sociedades Anónimas pueden tener un mandato de entre 1 y 3 años. Para más información ver
<http://www.portalsocietario.com.ar/inscripciondeadministradores.html>

80 Aproximadamente 540 dólares al mismo tipo de cambio.

(artículo 60 de la ley de sociedades mencionada), cuestión que se ocupó un gestor (persona contratada para la realización de trámites). Además, el tiempo perdido era elevado.

Al indagar al entrevistado sobre el acceso al crédito, el dueño de la librería manifestó que por una cuestión personal prefería no endeudarse. Esto se atribuye a una cuestión más bien de personalidad. El único intento que hizo el entrevistado para intentar tomar deuda con un banco no fue una buena experiencia. La idea era pedir dinero prestado para poder invertir y crecer, pero el banco le prestaba acorde a sus ganancias pasadas y no acorde a su potencial ganancia futura, lo que generó decepción en este emprendedor desistiendo de ir por esa vía.

En conclusión, el emprendedor al no atravesar una condición de vulnerabilidad contaba con otras oportunidades, como por ejemplo un capital ahorrado. Su negocio lo hizo con ahorros previos e invirtió de su propio capital, por una cuestión de no tener que rendirle cuentas a nadie. Por otro lado, las trabas burocráticas pudieron ser sorteadas pagándole a gestores privados y no por voluntad propia. La realidad es que, emprendedores en situación de vulnerabilidad con la intención de Empezar un Negocio propio en la formalidad, probablemente se les hubiera vuelto cuesta arriba ante la incapacidad de solucionar los problemas burocráticos con dinero. Además, como los sondeos han revelado, muy pocos toman crédito para financiarse.

El caso del emprendimiento de accesorios de moda

Barrio San Lorenzo, distrito de Tigre, justo en frente de la estación del tren, dos hermanas venden accesorios de moda en una feria debajo de unos toldos violetas⁸¹. En este caso, la situación de vulnerabilidad no es extrema (como en una villa), pero sí es un barrio vulnerable y con pobreza. En otras palabras, no se contaba con la ventaja económica del caso anterior. La entrevistada que tomó la palabra para contar las dificultades de emprender un negocio, lo primero que destacó como obstáculo era encontrar un lugar para realizar sus ventas. Ambas hermanas ya vendían sus accesorios de moda en ferias informales. Pero el objetivo era alcanzar la formalidad, cuestión que se consiguió hace cuatro años.

Las emprendedoras contaban también con la ventaja, que ambas venían capacitadas por haber trabajado en una empresa privada por siete años vinculada a ropa de moda, en donde pudieron aprender mucho sobre el rubro y de algunas técnicas para elaborar sus productos posteriormente. La lamparita emprendedora finalmente apareció, ¿por qué no utilizar el *know-how* adquirido para elaborar sus

81 Entre los productos que se venden se destacan collares, pulseras, cintos, llaveros, etc.

propios productos? Es que la experiencia acumulada en la empresa funcionó como un gran programa de capacitación para el rubro. Habría entonces un doble objetivo. Por un lado, continuar trabajando en un rubro que ellas disfrutaban, pero elaborando sus propios productos. Por otro lado, la empresa para la que trabajaban apuntaba a un sector alto de la sociedad y la intención era realizar productos similares al alcance de “el público en general” para utilizar la expresión de las entrevistadas, donde una de ellas destacó:

“¿Qué veíamos? Gente conocida, allegada a nosotras que le gustaban los productos pero que no podían pagarlos”.

En cuanto a la motivación para Empezar un Negocio por cuenta propia (incluso teniendo un trabajo remunerado) era que la paga en la empresa no era buena y la idea de tener algo propio ya rondaba. El salto se dio al entrar en contacto con una ONG que ofrecía microcréditos, capacitaciones y capital inicial. La apuesta era buena. Iba a continuar la capacitación, pero sobre todo y más importante, microcréditos y capital que apostaba por las ideas elaboradas por el capital humano de dos hermanas que entendían bien las necesidades de su barrio. Esto resalta el camino correcto. Las personas en situación de vulnerabilidad no necesitan ser alimentadas, sino que la solución para salir de la pobreza se encuentra en sus propias ideas. Son ellos los que saben mejor que nadie el camino y las necesidades de sus barrios y la realidad que viven.

El crédito obtenido les permitió a las emprendedoras contar con insumos para producir sus bienes. Pero continuaba el problema de encontrar un lugar en dónde vender estos productos. En Tigre, se venía gestando una nueva feria que era exclusiva para emprendedoras mujeres, se llamaba “Emprendedoras de Tigre”⁸². Al conectarse con esta iniciativa descubrieron que podían participar si contaban con un Monotributo Social⁸³. Las entrevistadas se mostraban conformes con haber obtenido el Monotributo y recomendaban hacerlo. Aunque también señalaron algunas complicaciones y obstáculos.

La principal preocupación radicaba en los impuestos que ahora debían abonar, sobre todo en un contexto donde la actividad económica no anda bien y las ventas caen. Esta reducción en las ventas es lo más preocupante para las emprendedoras. También hubo menciones para la cuestión burocrática. De una Declaración Jurada

82 Esto ocurría en el 2014 en el Puerto de Frutos, en la Estación Fluvial de Tigre y el Municipio de Tigre lo informó aquí <http://www.tigre.gov.ar/noticias/tag/mujeres-emprendedoras/>

83 Otras emprendedoras manejan el monotributo tradicional. Todo depende del volumen de ventas que se maneje. El sistema de AFIP lo ajusta automáticamente. Por otro lado, hoy ya no es obligatorio contar con monotributo social para participar en la feria resaltaron las emprendedoras.

(DDJJ) anual se pasó a una mensual, aunque esto se hace por internet. En caso de no realizar la DDJJ, llega una sanción en formato de multa. No obstante, la valoración de poder contar con obra social por estar en el Monotributo Social es mayor al costo de los impuestos y la burocracia para las emprendedoras entrevistadas, manifestando que se sentían más seguras. Por último, a veces las tareas domésticas son una complicación ya que las emprendedoras también son madres, pero la feria generó un sentido de unidad y entre todas se ayudan para resolver los obstáculos domésticos.

En lo que respecta a si el municipio brinda capacitaciones a los emprendedores, la respuesta fue positiva. Según las entrevistadas, el municipio brinda capacitaciones todo el tiempo, pero sólo para personas que residen en Tigre. Hay emprendedoras vecinas de Olivos o Vicente López que no pueden acceder a los cursos de capacitación. En este marco, sacar el Monotributo Social no les generó miedos a las emprendedoras porque se sentían bien asesoradas por el Municipio. Incluso, hasta les ayudan y enseñan a preparar la DDJJ que deben presentar.

En conclusión, este caso deja la enseñanza que las personas pueden progresar si realmente se lo proponen. La pregunta es ¿cuánto? Y aquí es donde entra en juego también la macroeconomía, la burocracia y la calidad institucional. A diferencia del caso anterior, la formalidad llegó hasta un puesto en una feria, pero no un local con domicilio (por ahora). Recordemos, el verdadero objetivo (desafío) es que crezcan la cantidad de empresas medianas y ahí hay asuntos pendientes a resolver para simplificar el camino. Pero lo más importante, es que la vocación empresarial es el rumbo indicado para salir de la pobreza. En este sentido, la inquietud y el entusiasmo de las emprendedoras sorprendía. Todo el tiempo manifestaron la importancia de capacitarse, de estar buscando la manera de perfeccionar sus productos. Para esto último, las emprendedoras investigan mucho las modas de otros países para elaborar sus productos en Argentina. Además, un interés por mejorar sus conocimientos no sólo en el rubro, sino en general. La ambición de mejorar también llega a las finanzas. Las emprendedoras no cuentan con sistema para realizar ventas que puedan ser pagadas con tarjeta de crédito, pero allí quieren indagar para incrementar sus ventas. Al igual que también investigan la forma de potenciar sus ventas por medio de internet⁸⁴. Por último, las entrevistadas no acusaban recibir ningún tipo de plan social ya que creían en la vocación empresarial y la autosuperación.

84 Incluso, piden reuniones con el Intendente de Tigre (Julio Zamora) para que mejore las condiciones de wifi en la feria ya que la conexión no es buena. Sin duda eso ayudaría.

El caso del local de ropa

En el distrito de Tigre, pero esta vez en el barrio Los Troncos, una emprendedora tiene un local de ropa y calzado hace aproximadamente tres años. Sin embargo, el camino para conseguir un local en el barrio no fue sencillo. En el año 2000, justo previo a la crisis, la emprendedora entrevistada manifestó haber sacado un crédito y comenzó a vender ropa en la calle con un bolso. Casa por casa, pariente, amigos y conocidos. Pero los riesgos eran grandes, ya que la estrategia era aplicar el arbitraje. La cuestión consistía en ir a ferias⁸⁵ para comprar barato y vender luego en la calle y ferias del barrio. Pero los robos no eran algo aislado en esa época y en esa zona. Por lo que la emprendedora tenía que ingeniárselas en esconder su dinero y llevar varios billetes de baja denominación (eran de \$2) para entregar a potenciales ladrones si le robaban. Los robos muchas veces se daban en las combis o colectivos que transportaban a las personas a estas ferias, por lo que eran veloces y por eso podía engañar consiguiendo muchos billetes de baja denominación (lo cual era un trabajo adicional). Además, el daño psicológico de tener que vivir ese tipo de situaciones. Sin embargo, la crisis del 2001 complicó la situación. En palabras de la emprendedora:

“Decidí emprender porque la situación era desesperante y soy madre de cinco chicos. Tenía que hacer algo. Necesitaba hacer algo”.

Nótese nuevamente el concepto de necesidad presente en emprendedores en situaciones vulnerables. Si bien la emprendedora había conseguido realizar algunas ventas por catálogos, estaba convencida que tenía que vender para ella si quería cambiar su situación. El miedo invadía a la emprendedora, pero por el momento no había otra alternativa.

Fue un proceso lento, pero de crecimiento personal con el paso del tiempo. De vender en la calle a vender en las ferias que se hacían en las calles y en algunos clubes. Luego, el paseo de compras, similar a las ferias. También trabajando los fines de semana y todas jornadas de 12 horas (de 9 a 21hs). No había descanso y encima, algunas ferias quedaban lejos del hogar de la emprendedora. Sin embargo, después de años, esfuerzo y otro crédito, alcanzó para alquilar un local.

A la hora de evaluar los obstáculos de la formalidad, lo primero que resalto la dueña del local es el pago de los impuestos. Similarmente al caso anterior, lo que preocupa en este momento es que los impuestos suben y las ventas caen, por lo que la ecuación cierra cada vez menos, o no cierra. Según comunicó la emprendedora, el febrero de 2019 fue el peor febrero de las ventas de los tres años que lleva como emprendedora formal⁸⁶.

85 Como por ejemplo, feria “La Salada” ubicada en el partido de Lomas de Zamora.

86 No es de extrañar entonces, que los sondeos hayan mostrado a la Situación Económica como el principal obstáculo a la hora de emprender.

Para abrir el local, la inscripción fue en el Monotributo común (no el Monotributo Social). No fue fácil conseguirlo. La emprendedora relata que intentó hacerlo sola y por su cuenta, pero no lo conseguía. Siempre por alguna razón había una traba. Una de las complicaciones fue en ANSES con un contrato y se perdía mucho tiempo. Si bien varios trámites eran por internet, se volvía imposible realizarlos también⁸⁷. Tampoco fue fácil elaborar el contrato, sellarlo, que sea autorizado por la Municipalidad. “*Siempre faltaba algo*”, sostuvo la emprendedora y nunca un trámite se podía realizar con éxito en el primer intento. Al preguntarle a la emprendedora acerca de sus conocimientos legales, manifestó que no estaba empapada en conocimientos de temas legales y trámites. A diferencia de la declaración del caso anterior, la emprendedora de este caso sostuvo que no encontraba capacitaciones ni ayuda en la Municipalidad. El tema se resolvió, similar al primer caso, contratando una contadora que, en este caso, cobraba barato.

Ante un relato tan exhaustivo de las complicaciones de estar en la formalidad, se le preguntó a la emprendedora si recomendaba a emprendedores en situación de informalidad que intenten dar el salto a la formalidad. En este marco, la emprendedora sostuvo que, si bien las ventajas de estar en la formalidad son buenas, el costo es muy alto. Es cierto, la calidad de vida mejoró, hay mayor comodidad, cuestiones que no ocurrían en la feria. Pero los impuestos que se pagan son muy elevados y cada vez la carga es mayor. En palabras de la emprendedora:

“A veces con los impuestos y las regulaciones parecieran que te dicen “¡Listo! Hasta acá llegaste” cuando hay potencial para seguir creciendo mucho más”.

A veces se viven situaciones extremas en este sentido. La más destacada en el relato, fue que una vez recibió una multa por tener un cartel de publicidad dentro de su local (no en la vía pública). Al manifestar que el cartel que había colgado se encontraba dentro de su propiedad (dentro del local) y no en la vía pública, la respuesta del Municipio era que no importaba porque caminando desde la calle igual se podía ver el cartel y entonces había que pagar un impuesto.

En relación a la disposición de una cuenta bancaria, la emprendedora se mostró decepcionada. Aunque el percance fue más bien un golpe de mala suerte. Un error en un depósito, donde a la emprendedora se le acreditó un menor monto del depositado y costó mucho tiempo hasta que el error sea resarcido. Esto fue un atentado directo contra la confianza de la emprendedora hacia los bancos. Por esta razón, la preferencia es tomar créditos que otorgan las ONG.

87 Las páginas de internet se reiniciaban, no se encontraba la forma de llegar al objetivo.

Por último, en cuanto a las perspectivas a futuro. La emprendedora no pareciera interesada en indagar mucho en la venta por redes en internet, aunque sí lo intenta vía WhatsApp. Destacó la idea de que se otorguen capacitaciones en esa dirección, en el aprendizaje y uso de redes sociales. De existir algo así, quizás entonces se animaría a investigar las redes sociales. Por otro lado, manifestó la importancia de generar mayor unidad entre los emprendedores. De ocurrir esto, cualquier reclamo se hace más fácil si hay un número de personas mayor reclamando por lo mismo que en casos aislados. *“Desde luego, esto no resuelve las cuestiones de fondo, pero es un respiro. Pero si la economía y las instituciones no funcionan, tal vez la solución no está en nuestras manos”* declaró la entrevistada.

VII. ¿Existe alguna alternativa al emprendedurismo?

*“Out of **necessity**, you put your butt in the corner, and you’ll be surprise of what you can achieve”*

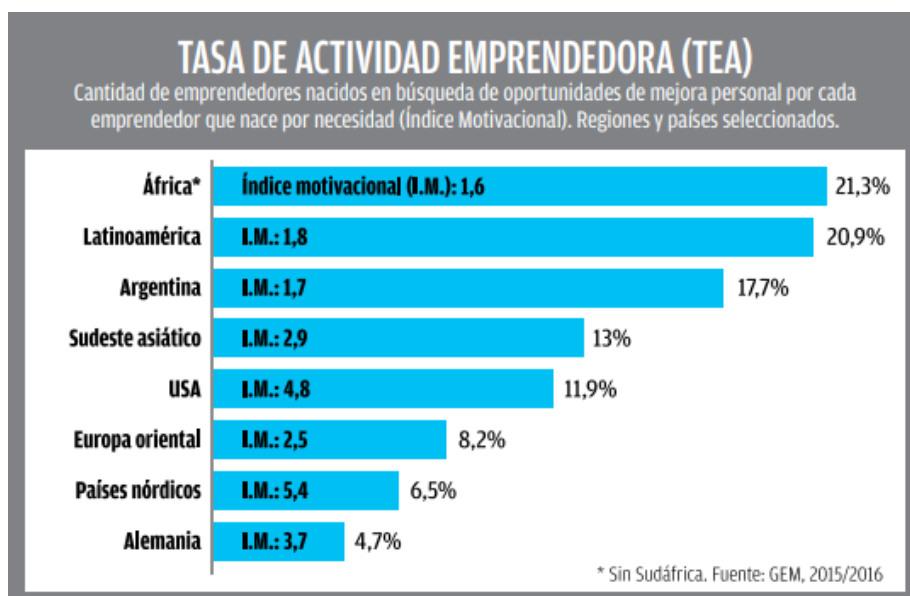
Brad Morgan⁸⁸

El objetivo es doble: reducir la pobreza y el trabajo informal. Pero ¿son los emprendimientos la única vía para lograrlo? No, aunque sí tal vez la mejor alternativa idealmente. Es importante entender el contexto. En Argentina, al sufrir recurrentes crisis, emprender se vuelve cada vez más necesario, pero a la vez cada vez más difícil. Recordemos, los datos de CAME, 8 de cada 10 emprendimientos fracasan en los primeros dos años de vida.

Según el último informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que mide la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA), definida como la proporción de individuos que tiene un emprendimiento no mayor a tres años, es mayor en países menos desarrollados. Mientras que, los países menos emprendedores, son los más desarrollados. En el Gráfico XLI, se puede observar esta evidencia.

88 Instituto Acton. *From Poop to Profits*. 2009. Las negritas son del autor.

GRÁFICO XLI: TASA DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA (TEA)



Fuente: Libertad y Progreso en base a GEM

Según el GEM, en Argentina, alrededor del 31% de la TEA emprenden por necesidad. La cifra es alta si se tiene en cuenta que, en los países desarrollados, esta cifra es más bien cercana al 10% mientras que hay una mayor proporción de emprendedores que lo hacen porque ven una oportunidad. Los emprendimientos han crecido luego de la crisis del 2001, debido a que varias personas necesitaron hacerlo. Es decir, muchos emprendedores no eligieron ser emprendedores, “les tocó” ser emprendedores. Por otro lado, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) resaltó que el 55% de las PyME que se crean en Argentina, son dirigidas por personas menores a 40 años, pero 8 de cada 10 fracasan antes de los dos años. En concreto, si bien la tasa de emprendimientos es alta en Argentina, la mayoría de ellos fracasan. Esto necesariamente abre la pregunta: ¿Es el mejor camino el emprendedurismo para reducir la pobreza? ¿Es la mejor vía Empezar un Negocio para salir de la informalidad y de la pobreza?

En este marco es que se decidió a entrevistar a una persona que vivió en una villa hasta los 26 años y logró salir de la pobreza, pero no por la vía del emprendedurismo. En este capítulo, analizamos una historia de superación por esta vía.

“No necesariamente emprendiendo salís de la pobreza en un país como Argentina” dice Nancy, de 39 años quien vivió hasta los 26 años en la villa Santa Brígida de San Miguel.

Básicamente, uno de los puntos es que se los motiva para que ingresen en el Monotributo Social, pero eso a su vez es una traba, porque si el negocio crece, este formato deja de serles útil y los trámites burocráticos para seguir en línea no son tan sencillos. Además, teniendo el Monotributo Social, todavía se puede cobrar el plan social. De hecho, es lo que hace la mayoría. Son pocos las personas que están inscriptas en el Monotributo Social pero que realmente emprenden. La mayoría son personas que reciben planes sociales, no trabajan, pero pagan el monotributo social para tener obra social⁸⁹. La mayoría de ellos se encuentran vinculados a alguna cooperativa.

La problemática es la misma, salir de la pobreza y de la informalidad. Pero en este caso, la forma de llegar es distinta y se comentará la historia de Nancy brevemente. De todos modos, este caso también tuvo una pequeña cuota de empresariedad.

Nancy es argentina, tiene un hijo que ya es mayor de edad. Creció y vivió en la Villa Santa Brígida de San Miguel hasta los 26 años. A pesar de crecer en un contexto de vulnerabilidad, sus padres lograron que Nancy vaya a un colegio privado. Pero el dinero no alcanzaba. Sin embargo, por su buen desempeño en el colegio consiguió una beca hasta el último año de la secundaria. Su realidad era distinta a la de sus compañeros, a los 11 años tenía que cuidar a sus cinco hermanos menores. En concreto, a los 11 años, enfrentaba las obligaciones de un adulto.

Su primer trabajo fue a los 14 años, enseñándole matemática a chicos de su barrio y era un trabajo pago. Luego consiguió un trabajo como empleada doméstica cama adentro a los 16 años en el barrio de Palermo, pero eso duró poco. No porque algo haya salido mal, sino que Nancy recapacitó y priorizó terminar sus estudios. Tenía bien claro que si quería salir definitivamente de la pobreza debía estudiar, capacitarse y así obtener una oportunidad de trabajar y crecer.

Si bien había empezado la universidad, la crisis del 2001 caló hondo en su contexto social. La realidad llamaba a postergar los estudios y a colaborar en la casa con sus hermanos menores y ahora también un hijo. Salir de la villa no era fácil y menos siendo madre soltera, pero por problema familiares se vio obligada a abandonar su hogar con su hijo sin tener un techo donde dormir. Visitando a la madre de un amigo, consiguió que le permitan dormir en una casa humilde en Moreno en un sillón junto a su hijo hasta que logre acomodarse. Gracias a haber finalizado el secundario, Nancy pudo conseguir trabajo en un *Call-Center* de ventas de tarjetas de créditos para un banco. Luego de tres meses de realizar ese trabajo, pudo juntar el dinero para pagarse una habitación con baño en el barrio de José C. Paz⁹⁰.

89 El monotributo social permite facturar hasta \$138.138 anuales (\$11.511 por mes en promedio) y el costo de tenerlo es de aproximadamente \$350 por mes.

90 Nótese que se necesitó tres meses de ahorro para pagar un mes en una habitación.

Además, los fines de semana trabajaba sacando fotos en eventos (casamientos, cumpleaños, etc.). Afortunadamente, el estudio y el esfuerzo comenzaron a rendir sus frutos y el banco seleccionó a sus mejores empleados del *Call-Center* para que fueran a trabajar el banco. Nancy fue una de las elegidas y ese fue un antes y un después en su vida.

Paralelamente, Nancy pudo estudiar la carrera de cine y continuó dando clases y talleres al respecto en distintas organizaciones sociales, actividad que le daba motivación. La carrera en el banco iba bien y así fue consiguiendo otros trabajos en el mismo rubro e iba creciendo profesionalmente.

Una tragedia invadió su vida que iba encaminándose. Su madre sufrió un accidente automovilístico y tuvo que volver al barrio, para cuidarla pidiendo licencia en el banco. Aquí es donde apareció la veta empresarial. Como muchos viernes y sábados por la noche los había dedicado a trabajar sacando fotos en eventos, se le ocurrió montar un salón de eventos en el ahora nuevo hogar, que tenían sus padres en el barrio, que era más grande. Así fue como decidió dejar la vida del banco y llevar adelante ese emprendimiento familiar. La cuestión duró aproximadamente un año y unos meses. El negocio iba bien, pero por cuestiones familiares nuevamente decidió alejarse y volver a trabajar en un banco, donde adquirió experiencia. Su crecimiento profesional continuó y hoy se encuentra en la formalidad por estudiar, capacitarse y conseguir un trabajo en relación de dependencia en lugar de realizar un emprendimiento. Objetivo cumplido.

La deuda en la historia de Nancy fue clave en dos oportunidades. La primera, para sobrevivir durante la crisis del 2001, donde explotó al máximo que pudo los pagos con tarjetas de créditos. La segunda, fue con motivo de inversión para mejorar el salón de eventos. Quizás le hubiera gustado emprender un negocio en un rubro que le guste más, como por ejemplo el cine. Pero el contexto de Argentina no ayuda. “*Argentina es un volver a empezar eterno*”, sostuvo Nancy, y en ese sentido, un trabajo en relación de dependencia le brinda seguridad.

VIII. Propuestas

Luego de procesar y analizar todos los datos, en este capítulo se realizarán algunas propuestas.

La intención es marcar lo que creemos que pueda mejorarse, por más que parezca difícil de lograr alguna de ellas, siempre es bueno fijar un norte.

A continuación, se enumerarán las propuestas y se realizará un comentario al respecto con la idea de que sirva para abrir puertas y ver de profundizarlas para mejorar la realidad y la situación de los emprendedores vulnerables. Además, de ir en la dirección de estas propuestas, creemos que Argentina podría mejorar

notablemente su desempeño para mejorar su posición en el ranking “*Empezar un Negocio*”. Las propuestas son:

1. Flexibilización en el Pago de Impuestos
2. Menos Papeles, sellos físicos y más integración con medios digitales para crear una mayor agilidad
3. Unificación de Certificados y permisos
4. Mejorar la Comunicación de los agentes de recaudación impositiva
5. Flexibilización Aduanera para la importación y exportación
6. Habilitación como Importador
7. Unificación de Auditorías
8. Incentivar la Capacitación
9. Bancos de Emergencias
10. Implementación de “MiniJobs”

Flexibilización en el pago de impuestos (1)

Entre tantos papeles, comprobantes, facturas que se emiten y los organismos a veces deben certificar, si por alguna razón uno falta, el emprendedor formal se encuentra estancado.

Algunos controles directamente deberían eliminarse como en el caso del COT y IIBB para los emprendedores.

Hay una necesidad para que este tipo de constancias se flexibilice. Por ejemplo, si un camión con mercadería no puede salir por algún motivo (supongamos porque se cae internet y no se pueden realizar las correspondientes validaciones online), se debería dar un tiempo de gracia a que el emprendedor pueda comerciar igual y que presente la factura o el papel adeudado en un margen de días. Esta flexibilidad no traba el comercio, ni tampoco reduce el control, al contrario, permite que se genere mayor interacción comercial. Aunque como se mencionó, debería irse por el camino de eliminar este tipo de medidas.

Suena correcto que se tengan que hacer controles iniciales, de sanidad. Pero una vez certificado, no debería ser necesario requerir de tantas aprobaciones para comerciar. El hecho que si por algún percance no se puede obtener un certificado se traba la comercialización, también contribuye a las complicaciones del mundo formal generando dudas en los emprendedores informales.

Más importante aún es ordenar los tiempos en que se pagan algunos impuestos, sobre todo IIBB. El problema radica en que se genera un problema de liquidez. Cuando un emprendedor vende, debe pagar IIBB, como corresponde, el problema es que el ingreso del dinero por la venta suele concretarse usualmente tres meses después. Esta diferencia asfixia al emprendedor, porque debe abonar impuestos por ventas que aún no le han ingresado. En otras palabras, paga en “base caja” y cobra “base devengado” a tres meses.

Además, en un contexto donde IIBB es uno de los impuestos más difíciles de liquidar. IIBB necesariamente debe reducirse (sino eliminarse) para dejar de asfixiar al sector privado. Pero de no ser posible esto en el corto plazo, por lo menos unificar las operatorias en “base caja”. De esta manera, el emprendedor podrá contar con la tranquilidad que abonará el impuesto cuando cobre la venta y no tener que estar financiando al fisco de antemano. Esta medida es de suma importancia para evitar problemas de liquidez financiera.

Se insiste en la importancia de esta medida, ya que el pago de impuestos de ante mano (sobre todo en IIBB) es una de las principales variables que complican a las PyME.

Menos Papeles, sellos físicos y más integración con medios digitales para crear una mayor agilidad (2)

En el Capítulo II, se enumeraron 11 procedimientos a realizar para poder Empezar un Negocio. Sin embargo, muchos papeles debían presentarse más de una vez. Tener que transportar papeles en pleno siglo XXI realmente suena a una pérdida de tiempo. Por lo pronto, sería un gran avance que una vez que se avanzó con un procedimiento, quede sentado en el siguiente que se tienen los papeles en orden y que se han presentado las cuestiones legales indicadas. Para esto, es importante trabajar en la comunicación interna entre los distintos organismos. Pero brindaría una carga mucho menor sobre los emprendedores y en el largo plazo, es mejor para todos. Por ejemplo, debería poder evitarse que en el Procedimiento N°5 (Registro Público de Comercio) se pidan papeles que ya se han presentado en el Procedimiento N°1, 2 y 4. En otras palabras, que cuando el emprendedor se encuentre atravesando el “nivel 5”, un sistema interno ya sepa que esos papeles fueron presentados correctamente en los procedimientos anteriores.

Por otro lado, también se evidenciaron muchas quejas acerca de tener que estar transportando estatutos de sociedades para realizar varios trámites. Y que, con cada cambio, los estatutos van acumulando hojas. Para evitar esto, no estaría mal que se pueda emitir un papel o una credencial que certifique que los estatutos están en orden y entonces no sea necesario transportar tantos papeles en cada trámite que se tenga que hacer.

Desde luego que el óptimo sería digitalizar y poder realizar la mayor cantidad de trámites de manera online. Pero que realmente hacer un clic sea más fácil que transportar papeles físicamente, ya que si la vía online es confusa no hay a quien preguntarle las dudas.

Unificación de certificados y permisos (3)

En caso de que se necesiten certificados aprobados por organismos estatales para poder comerciar, como se observó en el Capítulo V en el caso del frigorífico, es sumamente importante buscar la manera de unificar este requisito. Es deficiente, y además contraintuitivo a la lógica, tener que presentar cuatro veces el mismo certificado para realizar una operación de venta. Yendo al caso puntual del frigorífico, para usar de ejemplo, si se tiene que enviar prácticamente la misma factura a AFIP, AGIP o ARBA, SENASA y nuevamente AFIP (por el REC), es sumamente ineficiente en términos burocráticos. Las agencias mencionadas son estatales y debería buscarse la forma para que una de las diversas agencias emita el certificado para que las PyME puedan comerciar en lugar de depender de cuatro aprobaciones distintas, vinculadas a facturas similares. No es deber del emprendedor responder a un sistema complicado. Es deber del Estado disminuir la burocracia para facilitarle los negocios a los emprendedores.

Es importante por lo menos darse el tiempo y lugar para pensar este tipo de cambios, porque de lo contrario funcionan como un espanta-emprendedores, que asustados por la burocracia optan por no dar el salto a ser una PyME o a permanecer en la informalidad. Recordemos, los países desarrollados generaron riqueza porque los pequeños emprendimientos se transformaban en medianas empresas. Menos regulaciones equivale a más facilidad para las PyME, por ende, a que se incremente el número de PyME y finalmente, a que se genere riqueza que disminuya la pobreza.

Mejorar la Comunicación de los agentes de recaudación impositiva (4)

Es cierto que la sugerencia ideal y que ayuda a solucionar los problemas de fondo es una reducción de la presión tributaria. Pero eso lo dejamos para las propuestas macroeconómicas. Aquí, poniendo el foco en la microeconomía, sería bueno que se mejore la información y comunicación en lo que al pago de impuestos respecta. Nuevamente, tomando como ejemplo el caso analizado del frigorífico, no es una buena señal que si se incrementa una alícuota (como fue el caso de “mera-compra” mencionado), varios emprendedores se enteren tres años después con multas e intereses acumulados. En cuanto ocurre un cambio así, la comunicación hacia el emprendedor debe ser impecable. De ser necesario recordarlo todos los meses, pero no a los tres años y que los emprendedores se desayunen esta información con una multa. Esta propuesta por supuesto que debe aplicarse a todas las industrias. Se toma la industria cárnica por haber realizado un caso de estudio de un

frigorífico. No se puede pretender que el emprendedor se dé cuenta por su cuenta de estas cuestiones luego de haber mostrado el vademécum de impuestos y la lógica de muchos pequeños impuestos. Si se va a vivir en un país con la desgracia en donde los impuestos son excesivos, de mínima, el servicio debería ser de excelencia. Esto incluye una clara comunicación de qué y cuánto pagar. Por supuesto, si fuera tan claro, seguro muchos más empresarios se quejarían de la cantidad de impuestos que se pagan y eso puede no ser un incentivo para el gobierno.

Flexibilización Aduanera para la importación y exportación (5)

Prohibir importar o exportar por deber impuestos atenta contra la libertad de comercio. Sería lo mismo que prohibir comprar en cualquier negocio local porque se adeudan impuestos. Una línea imaginaria que representa una frontera no debería cambiar este principio. Más aún, cuando en algunas ocasiones los emprendedores necesitan importar para poder llevar a cabo sus negocios y crecer.

En un país donde se cobran tantos impuestos y además persisten desequilibrios macroeconómicos, las exigencias del pago de impuestos debería ser más *soft*. Mínimamente dar un margen de deuda.

De lo contrario, como se mencionó, lo que se agrava es la necesidad de tomar créditos, a veces a tasas altas, para poder pagar los impuestos para poder importar. Si bien el derecho a comerciar existe y Aduana viola esto con esta medida, por lo menos debería apuntarse a que se evalúe el tipo de importación que se está efectuando. Y si el emprendedor logra mostrar que está importando materiales que favorecen su negocio, deberían dejar que lo haga. Muchas veces se necesita importar para poder producir y para poder exportar y así poder saldar cualquier tipo de deuda que se tenga.

Habilitación como importador (6)

Así como es importante unificar certificados para facilitar la comercialización, también sería bueno que se unifiquen los organismos que piden habilitaciones para importar. Nuevamente se evidencia un exceso en la burocracia que un frigorífico se encuentre habilitado como importador en la Aduana, la SUCCA y el SENASA. Similarmente a la Propuesta N°2, es tarea del Estado hacerle más fácil la vida al emprendedor para que puede utilizar su capital humano en crear valor y generar riqueza. El emprendedor que vaya a importar, debería realizar esta habilitación una sola vez y las tres entidades deberían tener la adecuada comunicación interna para pasarse la información.

Unificación de auditoría (7)

La diversidad en las auditorías también es un dolor de cabeza para los emprendedores. No está mal que se realicen auditorías, pero debería lograrse que por lo menos que los requisitos de los auditores se asemejen. En nuestro caso analizado, señalábamos que, por un lado, el SENASA pedía una temperatura ideal para el frigorífico mientras que Buenos Aires pedía otra. Todos estos detalles continúan sumando a la cantidad de información que lidia un emprendedor en su cabeza y que le quita capital humano para crear riqueza. En concreto, la auditoría es importante, pero igual de importante es que no genere complicaciones adicionales al emprendedor. El óptimo sería apuntar a que un solo organismo se ocupe de esto y de nuevo, mejorar la comunicación entre las diversas instituciones públicas. De mínima, que los requisitos que se exigen para auditar coincidan.

Incentivar la Capacitación (8)

Hemos visto, sobre todo en los barrios más vulnerables, que la capacitación ha sido menor a los casos de emprendedores que no se encuentran en situación de vulnerabilidad. Claramente es clave fomentar la capacitación para que los emprendedores mejoren sus negocios. Cursos de capacitación a veces no faltan, sino a veces comunicar su existencia. O en ocasiones más complicadas, en los barrios más vulnerables, falta de tiempo por tener que atender tareas domésticas. En este último caso sería interesante trabajar a demanda para poder ayudarlos. Para esto, sería necesario que quien otorgue el curso esté en permanente contacto con los emprendedores en situación de vulnerabilidad para entender su realidad y sus tiempos.

También es importante fomentar no sólo la capacitación en cuestiones legales y financieras, sino también en redes sociales. Es cierto que los tiempos para capacitarse en los tres a la vez es difícil. Pero en realidad, es prácticamente un proceso. Las primeras capacitaciones son legales que los emprendedores entiendan qué necesitan para Empezar un Negocio. Luego, capacitaciones técnicas o financieras para llevar delante de mejor manera el negocio. Por último, la capacitación en las redes sociales donde se puede potenciar un negocio ya existente.

Incluso, la capacitación en redes sociales puede ser muy útil para emprendedores en situación de informalidad. En el barrio de Los Troncos (Tigre), una emprendedora no se mostró interesada en recibir capacitación en internet para su negocio porque pensaba que eso implicaba que ella iba a tener que llevar la mercadería a domicilio, cuando en realidad no tiene por qué ser así. La emprendedora se mostró sorprendida al escuchar que internet podría ayudar a que más personas se acerquen a su local.

Bancos de Emergencia (9)

Una de las mayores preocupaciones que manifestaron algunos entrevistados en situación de vulnerabilidad, es que uno de los miedos más grandes para pasarse a la formalidad (no Monotributo Social) es perder los planes sociales⁹¹. Una emprendedora, también de los Troncos, relató que ella tenía un emprendimiento informal que iba bien hasta que se enfermó y que por varios meses no pudo trabajar. En esa situación, se lamentaba no poseer un plan social, aunque sea por esos meses, hasta que vuelva a trabajar.

Una alternativa, podría consistir (aunque queda pendiente estudiar bien cómo) en que el Municipio o alguna ONG pueda otorgar algún tipo de crédito sólo para cuestiones en donde un problema de salud imposibilita trabajar. Desde luego, esto debería tener un límite de meses. Y desde luego, fundamental, un control efectivo para que no se empiecen a generar casos falsos de enfermedades para cobrar ese préstamo. Por eso es importante que el préstamo sea con una tasa de interés (baja). Es una propuesta que tiene que ser evaluada con un cuidado extremo para que no genere vicios en lugar de soluciones.

Implementación de “MiniJobs” (10)

Esta es tal vez la propuesta más ambiciosa, pero puede llegar a ser la más efectiva si se logra un armado adecuado. En el año 2003, Alemania implementó lo que se denominó los “MiniJobs”. ¿En qué consistía? Básicamente son contratos de baja remuneración, pero con un máximo de 15 horas de trabajo a la semana (un promedio de 3 horas de trabajo por día hábil). El salario por ese trabajo era de €400⁹². Para tener una idea de esa dimensión, en el 2011, un sueldo mínimo de Alemania era de €641.4. En otras palabras, el salario de los “MiniJobs” era de aproximadamente el 62.5% del salario mínimo. Pero si asumimos una jornada laboral de 9 horas, se trabaja el 33.3% de una jornada completa para obtener ese sueldo.

Esta medida se tomó en el marco de la reforma laboral Hartz II, donde el Parlamento y el Gobierno Federal acordaron implementar este sistema con el objetivo de flexibilizar la contratación en el segmento de salarios bajos. Por esta razón, principalmente adhirieron repartidores, limpiadoras de hogar, cuidadores de niños o ancianos, camareros. Es decir, principalmente trabajos que no requieren mayor calificación. El objetivo que tiene esta medida (lo cual no quiere decir que necesariamente se cumpla) es que funcione como una especie de empleo puente

91 A pesar de que en la encuesta son los menos los que manifestaron recibir planes sociales.

92 Aunque por cuestiones impositivas, el costo para el empleador era €120 adicionales; es decir, un total de €520.

hasta que el trabajador puede conseguir un trabajo mejor. O que funcione como un ingreso adicional a otro trabajo.

Pensando en Argentina, vale la pena analizar si es factible y si mejora la situación del país. Un primer punto a destacar, es que sería necesario que realmente baje la inflación en Argentina para que la implementación sea sencilla. Lamentablemente, como los desequilibrios macroeconómicos son muy grandes, Argentina necesita ser pensada en términos de equilibrio general y no de equilibrio parcial.

Por lo pronto, sería bueno fomentar una cultura del trabajo para poder ir reduciendo la cantidad de personas que dependen de planes sociales. Es decir, esta medida debería ser pensada también como empleo puente (que funcione) y de carácter temporal (a priori)⁹³. En junio, un salario mínimo en Argentina es de \$12.500, que comparado con lo que se puede recibir por un plan social, es muy difícil que el sector privado sea competitivo.

Para poder aplicar una idea similar en Argentina deberían cumplirse por lo menos los siguientes requisitos:

- 1) Finalizar con los desequilibrios macroeconómicos con reformas estructurales. Es decir, que baje el gasto público, la presión tributaria y la inflación. O por lo menos, ir en ese camino.
- 2) En este caso, la propuesta sería buscar que el salario de los “MiniJobs” se ubique en torno al 65% del Salario Mínimo Vital y Móvil; es decir, \$8.125 por trabajar tres horas.
- 3) A diferencia del caso alemán, que el empleador sólo pague un impuesto simbólico (2-3%), ya que la presión tributaria en el sector privado es enorme⁹⁴.
- 4) Si alguien que posee un plan social accede a un “MiniJobs”, comience a cobrar una menor proporción del plan social.
- 5) Que las personas puedan tener más de un “MiniJobs”. Si se suma un segundo “MiniJobs”, volvería a reducirse la proporción que cobra de un plan social. Si cobra un tercer “MiniJobs”, esa persona ya se encuentra prácticamente empleada porque trabajaría 9 horas y ya dejaría de recibir en su totalidad el plan social.
- 6) Incentivar la capacitación de los trabajadores para que queden empleados permanentemente en alguna de las empresas.

93 Este punto podría re-evaluarse.

94 Podría evaluarse que se incremente esta tasa siempre y cuando el gasto público baje y la presión tributaria también y siempre en vistas a que el empleado pueda formalizarse.

Seguramente haya muchos detalles para refinar y profundizar. Pero el siguiente ejemplo busca simular el espíritu de la medida e incentivar (con mayor desarrollo) que se vaya en la dirección de flexibilizar el mercado laboral. Supongamos que una persona, entre diversos planes sociales cobra \$14.000, monto que supera el salario mínimo vital y móvil de \$12.500. El Cuadro XVI refleja el espíritu del ejemplo que se plantea.

CUADRO XVI: SIMULACRO “MINIJOBS”

	Cantidad de "MiniJobs"		
	1	2	3
Salario "MiniJobs" (I)	8,125	16,250	24,375
Proporción Plan Social (II)	8,400	3,500	0
	60%	25%	0%
Salario Total (III) = (I) + (II)	16,525	19,750	24,375
Plan Social (IV)	14,000	14,000	14,000
Diferencia (V) = (III) - (IV)	2,525	5,750	10,375

Fuente: Libertad y Progreso en base a UART

Si una persona se emplea en un “MiniJobs”, obtendría un sueldo de \$8.125 correspondiente al 65% del Sueldo Mínimo Vital y Móvil. Sumándole que continúa cobrando el 60% del Plan Social que ya tiene, su ingreso sería de \$16.525. Es decir, \$2,525 más que los \$14,000 que cobraba únicamente con Plan Social.

Claramente la pregunta es si ese monto es incentivo suficiente para que una persona trabaje 3 horas por día en lugar de no trabajar y cobrar un monto que no es mucho menor. Nuevamente, el ejemplo tiene como objetivo mostrar el espíritu de la medida que apunta a volver gradualmente más competitivo el sector privado. En caso de que esta persona consiga un segundo “MiniJobs”, sólo cobraría un 25% del plan social y su ingreso sería superior en \$5.750 al de un ingreso exclusivo de plan social. Un adicional de casi \$6.000 sólo tiene sentido si se corrigen los desequilibrios macroeconómicos. De lo contrario, este ejercicio pierde sentido. De encontrarse una manera de eficientizar un sistema así, podría ser el primer paso para que personas que viven de planes sociales o trabajadores informales puedan acercarse a la formalidad.

Igual de importante que pensar en las posibles soluciones es pensar también en los posibles riesgos de las medidas. Estar muy atento a “lo que se ve y lo que no se ve”

para evitar cometer errores. Entre los potenciales riesgos que podría traer una medida de este tipo se pueden destacar las siguientes:

- 1) Que se pague el salario del “MiniJobs” y que la persona trabaje más horas en negro.
- 2) Que sea un generador de pobreza en el futuro.
- 3) Que se vicie la situación para mostrarlo como una “baja en el desempleo”.

En cuanto al primer riesgo, la intención de la medida es que reduzca la informalidad y no que la fomente. Sin embargo, si tenemos en cuenta que la informalidad es consecuencia de una presión tributaria alta, una baja calidad institucional, costos de litigiosidad elevados (ojalá continúen disminuyendo); entonces, una eventual corrección macroeconómica no debería fomentar este comportamiento.

No obstante, sería prudente que la implementación de los “MiniJobs” tengan una fecha de vencimiento. Porque, en definitiva, al igual que debiera ser un plan social, tendría que funcionar como puente para que una persona eventualmente consiga un trabajo formal de tiempo completo⁹⁵. En este marco, habrá que evaluar cuál sería el tiempo necesario para que esta medida sirva de puente hacia una situación mejor.

Por otro lado, también es importante que el tiempo de la medida tenga un límite para no generar problemas de un incremento en la pobreza en el futuro. Supongamos por un momento que una persona consigue un “MiniJobs”, y que el 2-3% de impuestos que paga el empleador van para la jubilación del empleado, al momento de jubilarse esta persona será pobre. Nuevamente, no es una medida que tenga como intención ser una solución de fondo sino de transición. Aplicar una medida así eternamente es pan para hoy y hambre para mañana.

Finalmente, también es importante estar atento a que la medida no genere posibilidades de aplicar manipulaciones políticas, por ejemplo, que alguien que trabaja tres horas en un “MiniJobs” sea considerado una persona empleada. Si bien es cierto que trabaja, en el fondo sería mentirse. Si el espíritu de la medida es pensado como transitoria, hay que preguntarse hacia donde transita. Pues bien, hacia un empleo formal donde ahí si eventualmente se estaría disminuyendo el desempleo.

Por último, se resalta la importancia de incentivar y generar la capacitación, para que las personas que son empleadas bajo esta modalidad, el día de mañana puedan generarle un mayor valor a la empresa donde trabajan y exista un incentivo por parte del empleador para tomarlo definitivamente. Aquí es clave que el costo de

⁹⁵ No se descarta la posibilidad de que el mercado laboral tienda a varios trabajos de menos horas con una reforma laboral que fomente la flexibilidad laboral. En un esquema de flexibilidad laboral, los “MiniJobs” funcionarían mejor.

litigiosidad haya bajado (además de la situación económica equilibrada) para que el empleador “se anime” a tomar nuevo personal.

Además de estas diez propuestas concretas, también se debería apuntar a reducir aún más el número de procedimientos lo máximo posible. En este sentido, el cambio de mentalidad que necesita Argentina es grande. Si realmente queremos que las ideas de los emprendedores crezcan, se debe bajar la burocracia, los impuestos y ordenar la economía. En este marco, la tarea de reducir los desequilibrios macroeconómicos escapa de las manos de los emprendedores. El Sector Público debe también cumplir con su parte reduciendo el gasto público (que se encuentra en niveles récords en torno al 44.5% del PBI), reducir el déficit fiscal (porque se baja el gasto y no porque se suban los impuestos), reducir la inflación y mejorar la calidad institucional entre otras cosas⁹⁶. En pocas palabras, volver a Argentina competitiva nuevamente. Sólo volviendo a Argentina competitiva se podrá crear riqueza, trabajo y mejorar los salarios. Casualmente, con la mejora de estos últimos es lo que debe incentivar a las personas que reciben planes sociales a trabajar en el sector privado formal en lugar de recibir un plan social. El mejor plan social es crear empleo⁹⁷. Los planes sociales deberían ser transitorios si son efectivos. En cambio, como en Argentina sí crecen, lo único que muestran es la ineficiencia de ordenar la economía por parte del Sector Público.

IX. Conclusión

Luego de un largo recorrido y de una extensa e interesante cantidad de datos, son varias las conclusiones que podemos obtener. En primer lugar, y casi que ni hace falta aclararlo, los emprendedores informales en situación de vulnerabilidad emprenden en su mayoría por necesidad. No eligen ser empresarios, sino que “les toca” ser emprendedores. Si a esto se le suma un contexto de bajo nivel educativo, las probabilidades de éxito se reducen en un contexto plagado de regulaciones que debilitan la calidad institucional y con una economía con desequilibrios constantes. Sin embargo, la solución se encuentra en su capital humano. Todas las personas son inteligentes, la pregunta es ¿inteligentes en qué? Probablemente en donde despierten su vocación. Sin embargo, es muy difícil explotar las vocaciones en un país que posee los desequilibrios mencionados.

No es casualidad que en todos los casos de estudios hayan manifestado como principal obstáculo la “Situación Económica”. Es una realidad que los condiciona y

96 Para una mayor profundización se sugiere ver en detalle las propuestas realizadas por la Fundación Libertad y Progreso: “Las Reformas Necesarias para Crecer en Libertad”. *Fundación Libertad y Progreso*. Buenos Aires. Libertad y Progreso. Friedrich Naumann Stiftung. 2019.

97 Para más información al respecto se sugiere ver este informe de Libertad y Progreso: <http://www.libertadyprogreso.org/wp-content/uploads/2011/02/La-mejor-pol%C3%ADtica-Social-es-crear-empleo-Libertad-y-Progreso.pdf>

limita. Por otro lado, a mayor vulnerabilidad, se observó menor capacitación. Este punto es importante revertirlo para mejorar la implementación de las ideas emprendedoras. También destacaron entre las principales preocupaciones a la hora de analizar si pasar al sector formal, la elevada presión tributaria, la elevada burocracia y la falta de tiempo por tener que atender tareas domésticas (con excepción de la villa 21-24 en este último caso).

Y la verdad es que las respuestas parecieran coincidir con la realidad. El caso del frigorífico nos ha mostrado que las regulaciones, la burocracia y los impuestos pueden llegar a límites inimaginables. Probablemente, la mayoría de los emprendedores informales desconozcan la cantidad de impuestos y burocracia que afronta la PyME estudiada. Y probablemente también se espantarían de ingresar en el sector formal de enterarse lo que realmente implica.

Con lo cual, Argentina pareciera encontrarse en jaque. Se mencionó que los países ricos gestaron su riqueza porque las pequeñas empresas pudieron transformarse en medianas empresas. Ese camino cuesta imaginarlo en Argentina. Peor aún, 8 de cada 10 empresas mueren en los primeros dos años de vida. ¿Nos debería llevar esto a la conclusión de que entonces la mejor manera es seguir el camino de la capacitación y conseguir un trabajo para salir de la pobreza? Es un camino, aunque personalmente diría que idealmente no. Si verdaderamente se comienza a Desregular Para Empezar y se logra que Empezar un Negocio sea sencillo, entonces el panorama es otro.

No todo tiene que parecer estar perdido. No se debería apuntar a sobrevivir sino a perseguir los sueños personales. Argentina es un país rico en recursos y en capital humano. Es cuestión de generar las condiciones institucionales y económicas para que las ideas emprendedoras puedan florecer. Pero más importante aún, que todas las personas puedan tener el derecho a buscar su propia felicidad. Y esto tiene que ver con explotar las vocaciones. Nada sería más realizador que poder progresar desarrollándose en lo que a uno más le interesa. Argentina es capaz de alcanzar ese objetivo si se encararan las reformas estructurales que hace tiempo el país necesita. Si la calidad institucional mejorara y la economía se ordenará, se rompería el mito de que la persona que “nace pobre muere pobre” para pasar a proyectar como cumplir y desarrollar los sueños personales.

“It’s not about how to achieve your dreams. It’s about how to lead your life. If you lead your life the right way, the karma will take care of itself. The dreams will come to you”⁹⁸.

98 Pausch, Randy. *The Last Lecture*. Virginia. Hyperion. 2005. pp. 205-206.

BIBLIOGRAFÍA

Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (<https://www.afip.gob.ar>)

Argentinos por la Educación. (2019). “Mejoras perceptibles, aunque insuficientes, de la educación secundaria”. *Observatorio Argentinos por la Educación*.

Bastiat, Frédéric. (2012). *Obras Escogidas*. Madrid. Unión Editorial.

Ciudad de Buenos Aires. (<https://www.buenosaires.gob.ar/>)

Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2016). “Espacio Came”. *CAME*. Número 32. (<http://www.redcame.org.ar/adjuntos/pymeMarzo16.pdf>)

Constitution Society. “Declaration of Independence in Congress. July 4, 1776”. *Constitution Society*. (https://constitution.org/us_doi.pdf)

Deaton, Angus. (2013). *The Great Escape. Health, wealth, and the origins of inequality*. New Jersey. Princeton and Oxford.

Diario Clarín. (2013). “Los “mini-jobs” la cara oscura del éxito alemán”. *Clarín*. (https://www.clarin.com/mundo/mini-jobs-cara-oscura-exito-aleman_0_H198Ol2ivme.html)

Doing Business 2019. (2018). *The World Bank*.

Easterly, William. (2006). *The White Man’s Burden. Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. New York. Penguin Books.

Ferreres, Orlando J. (2005). *2 Siglos de Economía Argentina: 1810-2004*. Fundación Norte y Sur.

Freddy, Imelda Magdalena; Novani, Karina Saputri. (2018). “Elevating Indonesia’s Performance in Ease of Doing Business Index: Policy Reforms to Improve the “Starting a Business” Indicator”. *Center for Indonesian Policy Studies (CIPS)*.

Fundación Libertad y Progreso. (2019). *Las Reformas Necesarias Para Crecer en Libertad*. Buenos Aires. Fundación Libertad y Progreso. Friedrich Naumann Stiftung.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2017). “Resumen Ejecutivo. GEM – Argentina 2016”. *IAE Business School. Centro de Investigación Entrepreneurship*.

Gómez, Alejandro. (2012). *Creadores de Riqueza. Emprendedores que cambiaron nuestras vidas*. Madrid. Unión Editorial y Fundación Para el Progreso.

Gómez, Juan. (2012). “Los “minijobs” abocarán a la pobreza a 4,6 millones de alemanes tras su jubilación”. *El País*. (https://elpais.com/sociedad/2012/03/28/actualidad/1332954273_849910.html)

Gomien Schuler, Eduardo. (2014). *Volar Alto*. Santiago de Chile. Fundación Para el Progreso.

Hilding Ohlsson, Marcos; Krause, Martín. (2012). “La Provisión de Bienes Públicos en Ausencia del Estado: El Caso del Barrio de La Cava”. *Fundación Libertad y Progreso*.

Hilding Ohlsson, Marcos; Jorgensen, Axel; Etchebarne, Agustín. (2013). “La Trampa de la Dependencia Económica: Un Análisis de los Planes Sociales en Argentina y en la Provincia de Buenos Aires”. *Fundación Libertad y Progreso*.

Hilding Ohlsson, Marcos. (2014). “Las Fallas de las Políticas Asistenciales para Reducir la Pobreza: Un Análisis de los Planes Sociales en Argentina y en la Provincia de Buenos Aires 2013/2014”. *Fundación Libertad y Progreso*.

Índice de Calidad Institucional 2019. *Fundación Libertad y Progreso*. (<http://www.libertadyprogreso.org/wp-content/uploads/2019/05/indice-de-calidad-institucional-2019.pdf>)

Infobae. (2017). “Los 10 cambios que presentó el Gobierno al Senado a la media sanción de la nueva Ley de ART”. *Infobae*. (<https://www.infobae.com/economia/2017/01/30/los-10-cambios-que-presento-el-gobierno-al-senado-a-la-media-sancion-de-la-nueva-ley-de-art/>)

Información Legislativa y Documental (InfoLEG). (<http://www.infoleg.gob.ar/>)

Instituto Acton. “From Poop to Profits”. *Instituto Acton*. 2009.

Instituto Acton. “Poverty Cure”. *Instituto Acton*. 2012.

Municipio de Tigre. (2014). “Nueva muestra de Mujeres Emprendedoras en la Estación Fluvial de Tigre”. *Municipio de Tigre*. (<http://www.tigre.gov.ar/noticias/nueva-muestra-de-mujeres-emprendedoras-en-la-estacion-fluvial-de-tigre/>)

Pausch, Randy. (2008). *The Last Lecture*. Virginia. Hyperion.

Portal Societario. (<http://www.portalsocietario.com.ar>)

Rodriguez Braun, Carlos. (2015). “Calidad y Decencia”. *El Cato*.

Sachs, Jeffrey D. (2005). *The End of Poverty. Economic Possibilities for Our Time*. New York. Penguin Books.

Sánchez, Rosalía. (2011). “Qué son los “MiniJobs”?” *El Mundo*. (<https://www.elmundo.es/elmundo/2011/12/15/economia/1323955971.html>)

Sánchez Vicente, Teresa (2012). “Mini-empleos, el contrato de 400 euros que Europa quiere imponer a España”. *ABC*. (<https://www.abc.es/20111208/economia/abci-miniempleos-alemania-espana-201112071613.html>)

Sirico, Robert. (2018). *En Defensa del Libre Mercado. El argumento moral en favor de una economía libre*. Buenos Aires. LID.

Superintendencia de Riesgos del Trabajo. (<https://www.argentina.gob.ar/srt>)

Unión de Aseguradora de Riesgos de Trabajo (UART). (<http://www.uart.org.ar/~uart/riesgos-del-trabajo/>)

World Bank Group, PWC. (2018). *Paying Taxes 2018*.

World Economic Outlook (WEO) Database (2019). *International Monetary Fund (IMF)*. (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx>)