



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE LA PLATA

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Trabajo de tesis para optar al título de Magíster

Tema:

PYMES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.

*ESTADO DE SITUACIÓN EN ARGENTINA
Y SU COMPARACIÓN CON CANADÁ Y BRASIL*

Autora: **MARA DE SIMONE MARTIN**

Director de tesis: Dr. DANIEL ALBERTO LAURÍA

LA PLATA, NOVIEMBRE DE 2016

Índice

1. <i>Formulación o planteo del Problema</i>	1
2. <i>Objetivos de la Investigación</i>	2
2.1. <i>Objetivos Generales</i>	2
2.2. <i>Objetivos Particulares</i>	2
3. <i>Limitaciones y alcances de la investigación</i>	3
4. <i>Marco Teórico de Referencia</i>	4
4.1. <i>El Emprendedor del siglo XXI</i>	4
4.2. <i>El Capitalismo Social y el Contexto Geográfico Internacional</i>	6
4.3. <i>Obstáculos que limitan la creación de PyMEs en Argentina</i>	8
4.4. <i>El Tamaño de las PyMEs y su indefinición</i>	15
4.5. <i>Crecimiento económico</i>	16
4.6. <i>Las Incubadoras de Negocios.</i>	18
4.7. <i>Repartición, entidad u organismo de servicio de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.</i>	21
5. <i>Metodología</i>	23
6. <i>Resultados</i>	26
6.1. <i>Tres países: Argentina y su comparación con Canadá y Brasil</i>	26
6.2. <i>Las PyMEs y sus incentivos</i>	34
6.3. <i>La financiación de las PyMEs</i>	38
6.4. <i>Los impuestos a las ganancias a las empresas, los personales y los indirectos</i>	42
6.5. <i>Niveles de corrupción y competitividad en Argentina, Canadá y Brasil</i>	46
6.6. <i>Registro de una PyME</i>	47
6.7. <i>Incubación de PyMEs en Argentina</i>	50
6.8. <i>Misiones y funciones, principios, programas, estrategias y metas de las entidades de apoyo a las PyMES</i>	57
6.9. <i>Crecimiento anual neto de PyMEs</i>	61
6.10. <i>PyMEs y su contribución al PBI y Empleo</i>	63
7. <i>Conclusiones</i>	64
8. <i>Bibliografía</i>	69
8.1. <i>Publicaciones y Libros</i>	69
8.2. <i>Revistas y Periódicos online</i>	70
8.3. <i>URLs y enlaces</i>	70
9. <i>Anexo</i>	73
9.1. <i>Aspectos Históricos</i>	73
9.3. <i>Tablas Comparativas. Canadá, Brasil y Argentina</i>	75

1. Formulación o planteo del Problema

Las economías de los países industrializados y de los emergentes deben su desarrollo económico, en gran medida, a los emprendimientos de productos y servicios innovadores y sustentables, contribuyendo los micro, pequeños y medianos emprendimientos con más del 60% del PBI (Producto Bruto Interno) y del empleo de las naciones. (OCDE, Ayyagary et al., 2000) (EG, 2013) (Thornhill, 2010).

Existe suficiente evidencia internacional acerca de que las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) innovadores y sustentables son los principales bastiones para el desarrollo económico de una nación (*Banco Mundial, Dalberg, 2011*).

Los resultados de la investigación del EG (Edinburgh Group /Grupo Edimburgo, 2012) (Wymenga et al. 2012) acerca del impacto de las PyMEs en el crecimiento económico y empleo, infieren que en cada país a mayor sector PyME o mayor número de emprendimientos o PyMEs (activos netos exitosos por año), mayor su PBI -Producto Bruto Interno- y su Empleo.

Además, como argumentan Bouri, Beij, Diop, Kempner, Klinger y Stevenson, (2011) directivos respectivos de grupos globales de inversión en PyMEs y consultores internacionales en el tema PyME, el aumento del sector PyME también impacta en el PBI de manera indirecta a través de su aporte en innovación y resiliencia macro económica de la economía en general.

De acuerdo con su análisis, cada año nuevas PyMEs ingresan al mercado representando entre el 5 y el 20% de las firmas existentes, siendo las firmas pequeñas generalmente las más dinámicas e innovadoras y las que pueden constituirse en laboratorio de experimentación para nuevas ideas.

Arguyen que aunque casi la mitad de las “start ups” fracasa en los primeros 5 años, algunas habrán de crecer hasta convertirse en grandes empresas y reemplazar a otras. Y concluyen que esta dinámica, este proceso, el cual no solo produce cambios estructurales positivos en la economía y que puede conducir a grandes incrementos en productividad, es el que se muestra como más ligado al crecimiento del PBI. (Dalberg Global Development Advisors, European Investment Bank, 2011) (GEM, 2010) (Scarpetta et al. / Banco Mundial, 2002)

También al respecto es de destacar cuanto el SEAF (Small Enterprise Assistance Fund-Fondo de Asistencia a las Pequeña Empresa) reporta en sus informes acerca de que cada dólar invertido por este fondo genera un adicional de doce dólares en la economía local (SEAF, 2007).

Las PyMEs, entre otros, favorecen la movilidad social, promueven la libre competencia, el avance tecnológico y la innovación; contribuyen al desarrollo equilibrado entre las regiones, beneficiando la integración geográfica; constituyen una fuente de empleo; complementan a la gran empresa; favorecen la inversión y el ahorro locales; coadyuvan en la diferenciación y especialización de productos y servicios. (Ayyagari, Beck, Demirguc-Kunt, 2003), (Martínez, Wiñazky, Bercovich, Moori, Naciones Unidas, CEPAL, FUNDES, 2006).

Argentina, llama la atención por su bajo número neto total de emprendimientos activos anuales como su bajo PBI, especialmente cuando se la compara con Brasil y Canadá.

Si las PyMEs, históricamente, contribuyen entre el 40 – 60 % del PBI y entre el 60 - 70% del empleo de cada país, entonces:

¿Por qué los PyMEs tienen la capacidad de impactar y contribuir grandemente al PBI de las naciones?

¿Por qué Argentina no tiene mayor número de PyMEs activos como lo constituyen los casos de Canadá y Brasil?

Y surgen así nuevos interrogantes:

¿Cuenta Argentina, como ocurre en Brasil y Canadá, con organismos públicos, privados, ONGs, o mixtos, de capital venturado, fondos de inversión o cooperativos, de gestación o de capital semilla, seguimiento, y o aceleración de emprendimientos, como por ejemplo las incubadoras de negocios?

¿Cuentan Argentina, Brasil y Canadá con políticas estratégicas u organismos de administración, asesoría, incentivo y o promoción para con los PyMEs y o sus emprendedores?

2. Objetivos de la Investigación

2.1. Objetivos Generales

Analizar las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de Argentina a partir de su comparación con Canadá y Brasil.

2.2. Objetivos Particulares

- 1) Identificar variables de eventual similitud y diferencias de Argentina, Canadá y Brasil en lo relativo a PyMEs y crecimiento económico.
- 2) Identificar causales posibles del gran impacto de los PyMEs en el PBI y empleo de estos tres países.

- 3) Identificar aspectos relevantes de la incubadora de negocios, (como la estructura tipo), y sus posibles variantes, de existirlas, en Argentina, Canadá y Brasil.
- 4) Identificar los principales centros o entidades públicos, privados, académicos, de tipo ONG, o mixtos, y apoyo a las PyMEs en Canadá, Brasil y Argentina y e sus principales criterios respectivos de política económica para con las PyMEs.

3. Limitaciones y alcances de la investigación

Entre las limitaciones principales se encuentran la falta de estadística histórica precisa en materia de número, tipo, calidad y cantidad, o nivel de desarrollo de PyMEs en los últimos quince años.

Otra limitación consiste en la discrepancia entre datos de fuentes internacionales confiables y los respectivos internos nacionales según algunos indicadores y valores estadísticos, así como en el concepto, definición y clasificación de PyMEs, a partir de su tamaño, ya fuere si conforme el número de empleados, de las ganancias y o de las ventas netas anuales.

Los valores expuestos fueron convertidos conforme medidas o unidades patrones (e. g. moneda, tipo de cambio, etc. según el valor del dólar estadounidense o US\$), o unificándose los criterios internacionales en cuanto a conceptos (e. g. definición de PyMEs según cantidad de empleados y o ingreso anual, etc.).

El análisis alcanza y se concentra en Argentina y se la compara con Brasil y Canadá. Con Brasil, por ser junto a Argentina no solo limítrofes sino los dos países más grandes física y económicamente en cuanto a recursos naturales del Cono Sur. Con Canadá, por mantener paralelismos para con Argentina en cuanto a las grandes extensiones de zona de explotación agrícola, las similitudes histórico- económicas relativas a inversión extranjera y desarrollo del mercado de valores respectivos por parte del Reino Unido, así como en la baja densidad poblacional y consecuente mercado laboral.

Canadá es el país de mayor tamaño y riquezas naturales del extremo norte continental que se extiende o limita con el Ártico, rica área de controversia geopolítica internacional, especialmente en cuanto a soberanía. Como Canadá, Argentina también limita en su extremo sur con un área rica en recursos minerales y de controversia geopolítica internacional, como lo constituye la Antártica.

Del mismo modo que Canadá y su único país vecino E.E.U.U., donde la población de éste lo supera casi en 10 veces, Argentina tiene a Brasil, un colindante que la quintuplica en densidad poblacional y constituye también un mercado latente donde habría de expandirse comercialmente tanto en productos como servicios de alto valor agregado.

4. Marco Teórico de Referencia

Como se mencionó anteriormente, los PyMEs representan los principales baluartes para el desarrollo económico y social de una nación. Además, se encuentran a la vanguardia de la innovación, coadyuvan al progreso, desarrollo social y el espíritu emprendedor.

Los PyMEs históricamente, contribuyen entre el *40 – 60 % del PBI y entre el 60 - 70% del empleo*, -porcentajes nada despreciables-, en todos los países en general y en los tres países analizados en particular.

Por ejemplo en Canadá, las PyMEs, conforme los datos recogidos del organismo nacional de estadística y censo, -Statistics Canada-, representan más del 80% de su universo empresarial y generan alrededor del 50% del producto bruto interno. Además absorben el 60% de la población económica activa, y son responsables de más de 2/3 del empleo total conforme los sectores e industrias principales.

Canadá refleja altos rangos de Transparencia Internacional conforme los índices de Percepción de Corrupción históricos y especialmente del 2009 a la fecha. Por su parte Brasil, supera a la Argentina en más de 2 trillones de dólares en el PBI y en diez veces su cantidad de PyMEs y tiene un sistema estructurado de apoyo administrativo para los PyMEs. Y Argentina, si bien coinciden sus guarismos porcentuales en cuanto a participación de las PyMEs en PBI y empleo, a similar densidad poblacional y de población económica activa con Canadá, Argentina tiene la mitad de PyMEs e históricamente un PBI muy por debajo de aquél, equivalente a alrededor de un cuarto del PBI canadiense.

A continuación se desarrollan conceptos fundamentales inherentes a las PyMEs como, específicamente, el de emprendedor y de capitalismo social conforme contexto socio-económico. A posteriori, se presentan diversos tópicos como los obstáculos que a juicio de este análisis limitan la creación de PyMEs (e. g. noción de empresa, aspectos legales societarios, etc.); la indefinición del tamaño de los PyMEs; el crecimiento económico; la incubadora de PyMEs; y Organismos de apoyo al sector.

4.1 El Emprendedor del siglo XXI

Siendo el emprendedor el componente principal de un emprendimiento, ya fuere de un micro emprendimiento, de una pequeña o mediana empresa, activo participante de la urdimbre económica, colaborador en el crecimiento económico y cambios paradigmáticos de un país, se hace imprescindible el análisis de éste y de su contexto témpora espacial.

La palabra emprendedor data del SXIII, del verbo emprender (entreprenre) en francés, que significa “hacer algo” o “sobrellevar / llevar a cabo algo”. Hacia el SXVI, el sustantivo se forma y refiere a aquél que lleva a cabo una aventura de negocios. En 1730, el economista Richard Cantillon lo usa por primera vez de manera académica en sentido de calificación de aquel deseoso de sobrellevar un riesgo financiero personal en un negocio financiero. Hacia el 1800 los economistas Say y Mill popularizaron el término. Say enfatizó el rol del emprendedor como quien crea valor al mudar recursos fuera de áreas menos productivas hacia las más productivas. Mill por su parte, como el individuo que asume tanto el riesgo como la administración/dirección de un negocio y distingue en su libro Política Económica de 1948, la diferencia entre emprendedor y otros dueños de negocios (como es el caso del accionista de una empresa) quienes asumen riesgo pero no participan activamente del día a día de la operación o dirección. (Sobel, 2007:154-5); (Walker, 2016)

De la era de la globalización y el conocimiento parecería que el mundo occidental y los países emergentes, estuvieren transitando, en el ya iniciado siglo XXI, la del “Emprendedor”, y éste, entendido como un ser creativo, de conocimiento multidisciplinario, con responsabilidad social, espíritu innovador y sustentable.

La innovación y la sustentabilidad, parecerían ser la clave para el resurgir del espíritu competitivo del emprendedor ante tremendas crisis económicas mundiales, la falta de políticas económicas concienzudas y el avance de la corrupción.

Universidades prestigiosas, entre otras, como la de Western Ontario de la provincia de Ontario, en Canadá, ya motivan a su estudiantado a convertirse en emprendedores e incluso tienen implementados programas de postgrado al efecto a través de sus Facultades de Ciencias Económicas y Departamentos de Administración de Empresas. Al respecto, Marina Glovovac discute en su *“Los rasgos de emprendedores exitosos”* de 2014 que “éste es también un momento de oportunidades sin precedentes para los individuos para arremeter por cuenta propia”.

Y la PyME familiar, empresa familiar tan difamada por décadas tanto en Argentina como en Norte América y Europa, parecería resurgir de entre las cenizas, potenciada por las nuevas generaciones de aguerrido espíritu empresarial, con experiencia laboral en puestos no ejecutivos y conocimiento de la esencia del emprendimiento, aportando innovación y educación terciaria en el arte de los negocios (The Economist, 2012).

A su vez, economistas reconocidos como el canadiense Jeff Rubin versa desde el 2009 acerca del papel preponderante de la PyMEs y los emprendedores en este momento histórico, especialmente en la vuelta a un “localismo” ya que sostiene que la economía

globalizadora, en teoría renovadora, permanece anquilosada en la economía del petróleo, y tiene un costo que la humanidad no puede afrontar.

Otros teóricos en su *cosmopolitismo* arguyen sobre la noción de “universalización” como evolución de la globalización a partir de consorcios de inversión y gobernanza entre diversos países, abarcando los varios sectores de la economía (Appiah, Held, 2012), muy probablemente y desde una visión futurística a partir de conglomerados de PyMEs, y sus emprendedores, sirviendo a estos consorcios donde el conocimiento, la robotización y automatización priorizarían.

Habiéndose dejado por sentado su noción, queda claro que sin emprendedores no hay empresas y la PyME es una empresa de características especiales.

Como define Paul Walker en su flamante Teoría de la Firma de 2016, las empresas son unidades de decisión que efectúan elecciones económicas. De la existencia de múltiples empresas, de muy variadas tipologías, depende la abundante *Oferta de Bienes y Servicios* que caracteriza a las economías modernas. (...) ente que trata de maximizar sus beneficios planificando sus acciones y estudiando la forma de seleccionar sus insumos y sus productos de modo de obtener la mayor *Eficiencia* en sus actividades. (...) Cada una de ellas aprovecha una circunstancia particular, un deseo específico de los consumidores o una aptitud especial para producir mercancías que éstos demandan.

4.2 El Capitalismo Social y el Contexto Geográfico Internacional

Las PyMEs son influenciadas y afectadas por el ambiente de negocios y el sistema político-económico local, regional e internacional donde interactúan. A continuación se define la noción de capitalismo social, espacio ideal para la creación y desarrollo de PyMEs, y se describen sucintamente aspectos inherentes a los tres países en cuestión conforme sus contextos de pertenencia geopolítico-económico internacionales.

Tanto Argentina, como Brasil o Canadá son países democráticos liberales donde el Estado cobra mayor o menor injerencia en la empresa privada local conforme la tendencia política y modelo económico elegidos, ya fueren éstos dados por gobiernos o sistemas de corte populista, progresista, socialista, de izquierda, conservadores, de derecha, o de cuanto últimamente se denomina Capitalismo Social.

Para Joseph Schumpeter (1934), en el capitalismo existe una fuerza interna, el "ansia de innovación". El capitalismo tiene un futuro brillante lleno de innovación y esperanza. Es aún a la fecha el mejor sistema de cooperación social jamás creado. Y funciona porque tanto emprendedores como directivos conocen cómo los clientes,

empleados, proveedores y comunidades pueden todos cooperar para beneficiarse (Freeman, 2014).

El Capitalismo Social, como evolución del anterior, tiene un método teleológico, y a través de su apreciación de las necesidades y libertades sociológicas humanas, describe en detalle el tipo de sociedad que desea alcanzar, dando origen así al surgimiento de la Sociedad Responsable, compuesta por un 90% de la sociedad (Corfe, 2008).

A su vez, cada país acuerda, negocia, responde, “tranza”, conforme el bloque económico de pertenencia, determinando a favor o en contra la eventual relación comercial internacional de la empresa privada toda y en consecuencia de las PyMEs también.

Brasil, de colonia en su origen pasa a sede del imperio portugués con monarquía constitucional y de éste a república en 1889. Perteneciente al G20 y miembro del BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y del MERCOSUR, comparte con Argentina no sólo el MERCOSUR y acuerdos bilaterales sino bordes limítrofes. *(Para más detalles ver Anexo, Aspectos históricos)*

Canadá, miembro del G8 y del G20, del NAFTA (North American Free Trade Agreement-Acuerdo de Libre Comercio de Norte América que comparte con Méjico y E.E.U.U.), del “Common Wealth” (Mercado Común con el Reino Unido), y desde Octubre 2016, del CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement / Acuerdo Comprensivo Económico-Comercial) con la Unión Europea), tiene relaciones económico - comerciales históricas con Argentina desde antes de la conformación en república de ésta.

Canadá se constituye desde 1867 en una confederación –federación- de tipo monarquía constitucional con parlamento y primer ministro, donde el jefe de estado es el monarca del Reino Unido con su representante, “Governor General” (suerte de Virrey), en suelo canadiense.

Argentina, miembro del G20 y Mercosur, que se constituye en federación republicana desde 1816 con un presidente como jefe de estado y un congreso, podría optar y acordar aún hoy -de desearlo- ser miembro del “Common Wealth”, por el hecho de haber estado en 1806 ocupada y administrada brevemente por el Reino Unido.

Argentina, también de desearlo, podría volcarse al grupo ALBA en formación (compuesto por Venezuela, Bolivia, Ecuador, Cuba, Nicaragua, Antigua y Barbuda,

Dominicana, San Vicente y Granadina), u optar, por ejemplo, por el PaCifiCa (Perú, Chile, Colombia y Méjico) u otros.

4.3 Obstáculos que limitan la creación de PyMEs en Argentina

Habiéndose dejado en claro la importancia de las Pymes para el desarrollo económico y social de las naciones, y tomando como partida el bajo número tanto del sector PyMEs como de PBI en Argentina es importante considerar los varios obstáculos que limitan la creación y desarrollo de PyMEs, es decir el aumento del sector de la pequeña y mediana empresa en el país, entre los que se encuentran los siguientes:

- a) Noción de empresa
- b) Noción de (espíritu) emprendedor
- c) Confianza
- d) Innovación
- e) Políticas económicas
- f) Estrategias de mercados y políticas público-administrativas
- g) Capital de inversión (público/privado/extranjero)
- h) Impuestos
- i) Aspectos legales societarios y burocráticos. Otros obstáculos
- j) Corrupción

A continuación se desarrollan sucintamente.

a) Noción de empresa: El menoscabo en Argentina del concepto de empresa – del definido por Adela Cortina, en su *Ética Empresarial* de 1996 “como una organización económica e institución social” “(...) Desde entonces hasta hoy la empresa es la unidad productora de la sociedad, que se distingue por su contribución al crecimiento económico y cuyos objetivos son los siguientes: (...) 3) promover el desarrollo humano.”

Para ciertas ideologías imperantes en Argentina, el ser emprendedor o pequeño empresario es desde un elemento de demagogia política como hasta una suerte de mala palabra asociada al concepto empresa, y ésta, entendida como la unidad básica del mercado libre y por derivación del capitalismo a ultranza, el ultra capitalismo, y consecuentemente en detrimento de la comunidad.

b) Noción de (espíritu) emprendedor: Y en consecuencia la deformación del concepto empresa lleva a la distorsión de la noción de espíritu emprendedor, de superación, competitivo en el desarrollo, sustentable, creativo e innovador del individuo y por ende de la comunidad toda (Lewis et al., 2011; Schumpeter, 1934).

c) Confianza: El descreimiento en las cúpulas gubernamentales y sus órganos de estadística, en las instituciones, la inseguridad jurídica, o la incertidumbre en cuanto a

governabilidad y el futuro. (López Murphy, 2011) generan aversión al riesgo de emprender e invertir.

d) Innovación: Además está la falta de ideas creativas, genuinamente innovadoras y sustentables como las acaecidas en los países escandinavos en los últimos 20 años, las que constituyen la admiración del resto de los países (El Economista / The Economist, 2013).

e) Políticas económicas: Como así también influyen la falta de políticas económicas generales de inversión dirigidas a los emprendimientos privados, especialmente las PyMEs, surgidas del gobierno y el estado como administradores éstos del erario público (Sachs, 2008) (Mazzucato, 2013). Y dichas políticas vinculadas por ejemplo a un fondo de inversión especial privado y / o estatal dedicado exclusivamente a satisfacer las necesidades de los proyectos PyMEs seleccionados por concurso público, particularmente cuando el fondo fuere de alguno de los tres estratos de gobierno, municipal, provincial o federal.

f) Estrategias: Así mismo obstaculizan la creación de PyMEs la inexistencia de estrategias tendientes a definir, priorizar y a seguir en materia de criterios y pautas conforme necesidades concretas para el crecimiento, como por ejemplo qué mercados, sectores, industrias o servicios requieren de ser expandidos, explorados o impulsados. Otro aspecto a tener en cuenta dentro de las estrategias es el tipo de políticas público-administrativas, arancelarias o de otra naturaleza, como de promoción en general, por parte de los órganos o núcleos inherentes a las PyMEs, tanto para su creación, como su fomento y desarrollo.

Desarrollando las estrategias a partir de la generación de centros, nodos regionales o comunitarios, -públicos, privados y/o mixtos, incluyendo las ONGs- y la academia tendientes a la interconexión articulada en red, -no solamente en lo comunicacional tecnológico sino en lo estructural temático- y de intercambio e integración de conocimiento e innovación, como dentro de un contexto de desarrollo de bancos de ideas PyMEs.

Especialmente aquellos centros estatales, con un marco regulatorio, administración, y objetivos claros, con políticas nacionales-regionales al respecto. Centros donde el emprendedor potencial o establecido pudiere desenvolverse, evacuar sus dudas informativas, ya fueren legales, contables, impositivas, de relación en colaboración ("joint venture") u otro modo de alianzas con grandes empresas del sector u organizaciones académicas, y a fin de lograr, así, sus objetivos de negocio

En general, y al respecto, los emprendedores y PyMEs desconocen donde derivar sus consultas acerca de:

- I- Planificación, de exportación o del correcto aprovechamiento de las leyes nacionales de promoción a las PyMEs exportadoras y los beneficios internacionales;
- II- Crediticias o de subsidios, de contribución a fondos mixtos o estatales de inversión para las PyMEs;
- III- Participación en competencias y concursos, como de inserción o pertenencia a un contexto.

g) Capital de inversión: Todo emprendimiento indudablemente requiere de capital de inversión, público, privado, mixto, doméstico o extranjero.

El Ing. Rocca (2002), investigador del tema PyME en Argentina y creador en este país de la FOP, Fundación Observatorio PyME, sostenía como relevante la importancia de implementación de políticas públicas en materia de inversión de capitales o fondos *públicos* para la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

Así mismo, el Dr. Rocca, a fin de promover la inversión y colaboración del sector *privado*, particularmente de las grandes compañías en favor de las pequeñas y medianas empresas de todo el país, señalaba: *“La experiencia internacional indica que la cooperación y complementación entre agentes productivos conlleva a mejorar la competitividad de toda la economía nacional, de las empresas y en particular de las PyMEs.”*

Acerca de la inversión de *capital extranjero*, Alicia Bárcena, directora de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013) considera que los gobiernos no solo deben captar el capital extranjero sino dar un paso más, para conseguir orientar ese esfuerzo inversor (extranjero) en aquellas actividades *“que diversifican el tejido productivo, producen más valor agregado y generan más y mejor empleo”*. Y al mejor estilo del visionario administrador de empresas Peter Drucker en sus teorías de *“sociedad (y trabajador) del conocimiento”* de 1969, Bárcena continúa argumentando *“(…) un millón de dólares de inversión genera medio puesto de trabajo, mientras la misma inversión en bienes intensivos de ingeniería conlleva la creación de cuatro empleos altamente cualificados”*

A su vez, las excesivas restricciones argentinas propuestas por el Senado en 2011 a inversores extranjeros tanto en la inversión de tierras cuanto en el número de miembros extranjeros y su porcentaje accionario para la conformación de sociedades en el país, contribuyen a obstaculizar la creación de PyMEs, al margen de si las medidas fueren o no atinadas en cuanto a protección de la soberanía nacional.

h) Impuestos: Los impuestos gravados a las ganancias de las empresas, grandes, medianas o pequeñas, o sociedades de todo tipo (e. g. anónimas, de responsabilidad limitada, etc.), así como los personales (impuestos a las ganancias del individuo persona), y los indirectos (impuesto al valor agregado), todos, afectan en mayor o menor medida a las PyMEs.

En términos generales, a mayor impuesto a las ganancias de las empresas, menor será el incentivo para registrar nuevos negocios o firmas.

Conforme allegados al sector empresarial los gobiernos, en general, tienden a preferir las grandes empresas, ya que les permiten un mejor control y auditoría impositiva.

Argentina: En Argentina, la Secretaria de PyME, intenta desde el año 2011 emular el impuesto mono tributo basado en el “Simples” de Brasil a fin de ofrecer un tratamiento diferenciado a las PyMEs. La modificación de la ley 19.950 argentina y sus relacionadas como la llamada Ley PyME sancionada en 2016 prevé cambios en el tratamiento tributario diferenciado para las PyMEs a fin de beneficiarlas. La ambigüedad del sistema impositivo argentino parece penalizar al pequeño empresario que quiere operar tanto como bajo el régimen de sociedad anónima o de responsabilidad limitada pero que termina pagando no solamente los impuestos como sociedad y, aunque no hubiere tenido ganancia personal ha de aportar también como trabajador autónomo por ser socio accionista en una suerte de combinación tributaria y aporte jubilatorio de confuso discernimiento. Existen tanto en Canadá como Argentina provincias donde este impuesto es inferior al resto, a fin de relocalizar o registrar nuevas empresas en ciertas regiones de desarrollo. Ejemplos respectivos los constituyen la provincia de Quebec, o la de San Luis)

Brasil: En Brasil, en su artículo 179, la Constitución brasileña prevé un tratamiento tributario diferenciado para las PyMEs, asistiendo el Sebrae para que este artículo fuera reglamentado y puesto en funcionamiento. Dicho tratamiento diferenciado beneficia a las PyMEs respecto del resto del sector privado, no solo contribuye al crecimiento de éstas sino que estimula la creación de nuevas. En 2009 el gobierno brasileño aprobó el Simples, un sistema unificado de pago de impuestos y contribuciones federales, cuyo objetivo es facilitar la vida de estas empresas.

Canadá: En Canadá, todo ciudadano o residente legal mayor de 18 años (a veces con anterioridad dependiendo del tipo de actividad, por ejemplo, los niños actores, adolescentes emancipados, etc.) declara y paga en términos de impuestos conforme las ganancias anuales personales a partir de un número

único y exclusivo de trabajador o asegurado social. Este número está vinculado y asociado a toda la información personal bancaria y de inversión del individuo en todo el territorio canadiense. Evadir impuestos es un delito severo. Como los individuos las empresas pequeñas, medianas o grandes registradas adquieren personería jurídica y obtienen así un número social gozando de este modo de todos los derechos y obligaciones. Las empresas canadienses pueden ser unipersonales o sociedades de una sola persona con un único fundador o un accionista mayoritario del 100% o de hasta más del 99%, aun cuando se transformaren en públicas y cotizaren en la Bolsa de Valores. Cuando la empresa se registra o incorpora provincial o federalmente, los bienes personales de los fundadores / socios no son afectados en caso de quiebra o inconvenientes, (de manera similar al fideicomiso de Argentina) a menos que se diera el caso de fraude demostrado o de probada actividad fraudulenta o ilícita como el “insider trading” (abuso de información interna en la comercialización de acciones públicas) en las que cotizan en bolsa. Las empresas pagan tributo conforme las ganancias y sus dueños y socios a su vez tributan conforme la ganancia y los dividendos totales obtenidos de distintas fuentes ya fueren desde una relación laboral de dependencia o independiente o de profesión libre, cuidando celosamente los contadores de estos dueños, empresarios, accionistas o individuos de no caer en la doble tributación.

i) Aspectos legales societarios y burocráticos: En Argentina la Ley 19.550 de Sociedades Comerciales, con excepción de la recientemente aprobada Sociedad Anónima Unipersonal (S.A.U.) impone la existencia de dos socios como mínimo (hecho que no existe en otros países, como se mencionó anteriormente, por ejemplo, Canadá, donde las sociedades comerciales, de cualquier tipo, pueden ser unipersonales).

Los impedimentos abundan aun cuando se tratare de modestos emprendimientos de cualquier naturaleza, desde servicios a industriales, de tecnología o de agronegocios alternativos, donde el inversor extranjero, o incluso argentino, estaría decididamente dispuesto a asociarse al emprendedor local.

Sin el registro formal de un emprendimiento, sociedad o negocio, el mismo no existe jurídicamente. Cuanto mayor la cantidad de pasos procedimentales y obstáculos burocráticos, de tiempo y de costo se le presenten al emprendedor menor será la posibilidad de crear PyMEs.

Así mismo, amilanan al emprendedor el engorroso procedimiento de gestión, la burocracia envuelta y los altos costos para el registro de un negocio, emprendimiento o sociedad. “Algunos de los países donde es más fácil arrancar un negocio son Canadá

(puesto 1), Australia (puesto 1) (...)" "Argentina está en el puesto 85 en términos de la facilidad de comenzar un nuevo negocio" (Oxenford, 2006).

Los inversores extranjeros y nacionales son intimidados ante la cantidad de obstáculos que la burocracia gubernamental argentina les impone en todos los órdenes, desde los costos para la constitución de una sociedad a la cantidad de pasos a seguir a fin de constituirla.

j) Corrupción

A fin de responder a los objetivos de este trabajo, particularmente al de por qué Argentina no tiene más emprendimientos, se reflexionó acerca del ambiente local donde las PyMEs habrían de crearse y desarrollar. Consecuentemente se discutió en la necesidad de incorporar como limitación el tema de corrupción dentro del ambiente de desarrollo de las PyMEs.

Cabe destacar que los micro emprendimientos como las PyMEs, cual organismos vivientes, tienen más posibilidades de nacer, desarrollarse, florecer y expandirse conforme se adapten o sobrevivan¹ en el ambiente donde se desempeñan. En países donde la violencia, la corrupción y la pobreza reinan, no hay espacio ni físico ni virtual para los negocios decentes, coinciden en la afirmación tanto las organizaciones laborales internacionales como las de las uniones de estados (OIT, 2010).

En el presente trabajo se consideró la utilización de las *Herramientas de Medición de Corrupción*² y *Competitividad* guiadas a partir de la revisión por país de la convención de la OCDE-Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (e. g. índice de percepción de corrupción, soborno, participación cívica, transparencia presupuestaria, libertad de prensa, independencia judicial, desarrollo social, competitividad global). También se tomaron en cuenta las percepciones de corrupción de "Internacional Transparency" o Transparencia Internacional.

k) Otros impedimentos y o consideraciones que afectan a las PyMEs en Argentina

Entre los impedimentos/consideraciones que también actúan en contra de la creación o desarrollo de un mayor número de emprendimientos, se encuentran no solo el tipo de estructura en cuanto a la relación entre los integrantes del emprendimiento (e. g. PyME familiar) sino el costo de mano de obra y dentro del mismo, las obligaciones del

¹ En el sentido Darwiniano del concepto de inteligencia, adaptación y supervivencia

² Los datos comparativos (entre Canadá Brasil Argentina) por indicador, con precisión decimal, se presentan en las pertinentes tablas del Anexo adjunto. (OCDE: en la lucha contra la coima –crimen- por parte de servidores públicos internacionales en transacciones comerciales internacionales)

empleador emprendedor, como las cargas sociales y la salud del trabajador. A continuación se desarrollan brevemente:

➤ **PyME familiar:**

El tipo de emprendimiento de carácter familiar, aún en los más prósperos, corre siempre con un riesgo latente: el de fracasar por terminar confundiendo negocios con afectos (Donato, 2011).

➤ **Cargas sociales / Salud:**

Canadá, se ve altamente favorecido y en ventaja respecto de Argentina por el hecho de tener solucionado un tema fundamental relativo a las cargas sociales, particularmente en cuanto a la salud de los empleados, hecho que afecta a todas las empresas al margen de su tamaño pero especialmente a las PyMEs.

En Canadá los costos de la salud de los participantes locales del emprendimiento son absorbidos por los gobiernos provinciales. Todo ciudadano o inmigrante legal canadiense tiene acceso al sistema universal de salud pública desde 1966.

Administrado por las provincias, el paciente recibe atención totalmente gratuita abonando de su bolsillo y/o de un co-seguro privado solo la medicación. Las internaciones hospitalarias, las intervenciones quirúrgicas, los trasplantes de órganos, y tratamientos clínicos son todos cubiertos por el sistema de salud pública, en riguroso orden de llegada del paciente sin distinción ni de edad ni de género. Las licencias médicas incluidas la maternidad son también cubiertas por el estado.

En Argentina, la salud pública no funciona de igual modo y existe un sistema mixto, público y privado, tanto en la atención como con los seguros médico hospitalarios/farmacológicos que en general están organizados a partir de obras sociales y o gremios, aunque otrora el proyecto argentino original de ley de salud universal que hubiere de ser sancionado era anterior y similar al canadiense.³

Brasil, por su parte, desde 1988 cuenta con el SUS, Sistema Único de Salud, público federal y administrado por cada estado, inspirado en el Servicio Nacional de Salud-Health National Service (HNS) de 1948 del Reino Unido.

³ La propuesta del otrora senador argentino socialista Dr. Augusto Bunge, padre del argentino canadiense profesor de la Universidad de McGill en Montreal, Dr. Bunge (físico / UNLP y filósofo /UBA), fue adoptada por el gobierno canadiense como base para el plan de salud de Canadá que hoy continúa en vigencia (y es la envidia del vecino país EEUU.)

El SUS, a diferencia de la atención pública argentina o el servicio provincial de Canadá, contempla también la asistencia farmacológica, lo cual favorece al empleador y empleado PyME. A diferencia de Canadá, existen en Brasil servicios médicos - hospitalarios privados para quienes lo deseen.

4.4 El Tamaño de las PyMEs y su indefinición

La diferencia de criterios en la definición del tamaño de las PyMEs, entre el número de empleados o entre las ventas anuales / activos de la empresa continua generando controversias. A continuación se detallan los más usuales:

- **Por Número de empleados y o de Activos y o Ventas Anuales (Definición de PyMEs según Banco Mundial donde al menos dos de las tres características han de cumplirse)**

Tamaño de la Empresa	Empleados	Activos (en US\$)	Ventas Anuales (en US\$)
Micro	< 10	< 100.000	< 100.000
Pequeña	< 50	< 3.000.000	< 3.000.000
Mediana	< 300	< 15.000.000	< 15.000.000

- **Por Ocupados**

Tipo	UE	Mercosur	Argentina	Brasil
Micro	9	10	10	10
Pequeña	49	40	40-50	50
Mediana	249	200	200	200

UE: Unión Europea

La Fundación Observatorio Pyme (FOP), por ejemplo, prefiere considerar el número de empleados, por ser el más estable, en lugar de las ventas anuales o activos de la empresa al clasificar el tamaño de las PyMEs, que se ven influenciados por la inflación.

- **Por Ventas anuales (en miles de US\$)**

Tipo	UE	Mercosur	Argentina	Brasil
Micro	2.630	400	356	1.220
Pequeña	13.160	3.500	2.000	8.100
Mediana	25.800	20.000	16.250	46.650

UE: Unión Europea

➤ **Por Ventas por ocupados (en miles de US\$)**

Tipo	UE	Mercosur	Argentina	Brasil
Micro	292	40	36	122
Pequeña	269	88	40	203
Mediana	264	100	181	233

UE: Unión Europea

Conforme la definición de tamaño de PyME según SEPYME (según rangos de ventas anuales) y de FOP (según cantidad de ocupados), un ocupado de una empresa mediana puede llegar a vender, ergo, producir 4,5 veces más que un ocupado en una pequeña, y 5 veces más que uno de un micro emprendimiento.

Conforme la Universidad del Litoral, el tamaño de las PyMES y los micro-emprendimientos ha de ser definido claramente para la determinación de políticas públicas y la correcta identificación de los grupos de empresas.

4.5. Crecimiento económico

Como se mencionó anteriormente, los PyMEs contribuyen o tienen un muy alto impacto en el crecimiento económico de las naciones. Consecuentemente, éstas se ven en la necesidad de promover la creación y desarrollo de micro, pequeños y medianos emprendimientos innovadores y sustentables.

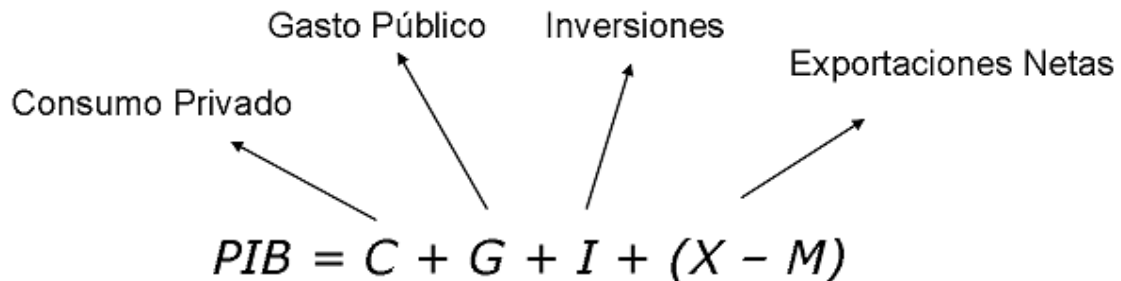
A continuación se define la noción de crecimiento económico, además de otras estrechamente vinculadas a éste y su medición, como PBI, equilibrio general y en especial el dinámico estocástico, las relaciones transaccionales, o PEA (Población Económica Activa).

El crecimiento económico de las naciones, es generalmente medido a partir del producto bruto interno, (PBI) de una nación, tal *como versa en las definiciones de 2014 de la OCDE –, de la CIA y el Index Mundi*. Estos organismo lo definen como “la suma del valor de todos los bienes y servicios producidos en el país valuados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos.”

El PBI es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país;; reflejo de la competitividad de las empresas y valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado.

Entendido así el crecimiento económico, sería en principio aquél que tiende a generar una cierta mejora del nivel de vida de las personas, está estrechamente vinculado a la productividad y se mide mediante el PBI.

Medido, el PBI, a partir del enfoque keynesiano, la producción generada en un país:



Donde:

C=Consumo de Bienes y Servicios de las familias

I=Gastos de las firmas y del gobierno en Bienes de **Inversión**

G=Gastos del gobierno en Bienes y servicios

XM= Demanda neta de Consumidores y firmas extranjeras por los Bienes y servicios producidos en el país, o sea Exportaciones (X) menos Importaciones (M)

El PBI así definido involucra la suma de toda la demanda efectiva doméstica y extranjera (el consumo extranjero equivale a exportación) de bienes y servicios nacionales.

El Consumo es normalmente considerado el mayor componente del PBI y tiene un impacto directo en éste: Un incremento en el consumo eleva por el mismo monto al PBI. -Además, muchos atribuyen el desarrollo y comportamiento económico de un país especialmente a partir del nivel y la dinámica del consumo (Piana, EWI-The Economic Web Institute, 2013).

Dicho esto, huelga agregar que otro componente clave en el largo plazo para el crecimiento económico, (casi tan importante como la productividad), lo constituye la población económicamente activa o PEA, es decir, la fuerza laboral efectiva de un país, la integrada por los individuos que componen el mercado de trabajo, esas personas que en edad de trabajar, participan de ese mercado, se encuentren empleadas o no.

De este mercado laboral surgen los dos tipos potenciales de emprendedores, ya fueren por necesidad de percibir un ingreso, los unos, o por oportunidad, es decir por visualizar y viabilizar la manera de satisfacer una necesidad de bien o servicio no ofrecida, los otros.

4.6. Las Incubadoras de Negocios.

Con una historia de existencia de más de 50 años con las primeras en USA, en los 80 las incubadoras de negocios comienzan a desarrollarse en número y en 1985 se crea la NBIA (National Business Incubation Association / Asociación Nacional de Incubación de Negocios), entidad que aún continúa asesorando y nucleando a inversores y emprendedores de PyMEs.

Las incubadoras de negocios vuelven a reconsiderarse como multi-engranaje clave en la promoción, creación, gestión y seguimiento, desarrollo y crecimiento de emprendimientos transformados o a transformarse en empresas, aunque ahora desde otra perspectiva, quizás de manera más altruista, “creativa”, haciendo hincapié no sólo en lo rentable y los fines u objetivos últimos, sino en lo innovador, con responsabilidad social, sostenible y sustentable.

En principio, la incubadora de empresas de productos y servicios, mediante la incubación, nutre firmas o emprendimientos innovadores ayudándolos a sobrevivir y crecer durante el período de inicio es decir cuando son más vulnerables (UKBI, 2007). Su meta es producir firmas exitosas que dejarán el programa de incubación, se graduarán, de manera autosustentable con potencial para crear trabajo, revitalizar sus comunidades, comercializar nuevas tecnologías y reforzar las economías locales y nacionales (NBIA, 2007).

Mediante la colaboración en la administración o dirección del emprendimiento, ofreciendo acceso al financiamiento y sus fuentes, a través del servicio de asistencia y soporte técnico y de negocios, además de compartir espacio físico de oficina para reuniones y facilitando equipamiento necesario, las incubadoras colaboran activamente en la creación de empresas. Las incubadoras, tienden a seguir indicadores y mandatos nacionales, provinciales o municipales de desarrollo y de análisis de mercados productivos o de servicios en expansión.

Las incubadoras dedicadas únicamente a la alta tecnología alimentan a las llamadas high-tech start-ups, emprendimientos de alta tecnología, y constituyen una variante de las incubadoras regulares orientadas a la tecnología de la información y sus aplicaciones. A su vez, las llamadas E-ncubadoras proveen dirección de proyecto y e-guía a miles de start-ups vía Internet a sus firmas “inquilinas” virtuales o semi virtuales. Conforme Briscaut, fundador de la aceleradora Amplify, la diferencia entre éstas y las incubadoras radica en el tiempo de relación, monto en término aranceles mensuales por servicios y en la coparticipación de los resultados económicos del emprendimiento. Las aceleradoras se relacionan con el proyecto por un tiempo de unos 4 meses y montos porcentuales menores.

El objetivo principal de una incubadora ya fuere privada, estatal, de ONG, de origen académico o mixta, es desarrollar los recursos y la infraestructura necesaria para identificar las oportunidades en el estadio inicial y asistir al emprendedor y/o la compañía cliente incipiente en el proceso de desarrollo, crecimiento, “graduación”, comercialización y “lanzamiento y despegue”, apuntando a proveer la infraestructura que intentará crear la máxima probabilidad de éxito comercial.

Una incubadora de productos o servicios del SIGLO XXI ha de tratar de desarrollar modelos similares o mejores en teoría que los que ya han demostrado ser establecidos y/o exitosos como por ejemplo los de Garage.com, Vulcan Ventures, CMGI, o IdeaLabs en el contexto de Norte América, donde la inversión inicial, y el desarrollo a la comercialización son coordinados entre todos los participantes del proyecto.

Una incubadora Madre en general ofrece:

- Infraestructura de servicios al emprendimiento o la empresa incubada, incluyendo seguro, contaduría, servicios de personal, reclutamiento, servicio de “liaison” o vinculación, y alianzas estratégicas
- Posterior Servicio de seguimiento de los fondos venturados invertidos para aquellas empresas o emprendimientos ya graduados con status individual
- Cronograma, agenda y seguimiento continuo del proceso: Por ejemplo 90 días para el plan de negocios y modelo de “revenue” o ingreso/ganancia/renta/resultados, 120 días para un modelo de preproducción o prototipo. 30 días finales para firmar con por ejemplo 2 socios estratégicos mayores y tres menores
- Servicios básicos: de formación, redirección y expansión del negocio; investigación y estudio de factibilidad para determinar la valides de un proyecto-emprendimiento-empresa o si el fondo debe ser asignado o venturado; preparación o revisión de los planes de negocios y otra documentación para la obtención del crédito bancario o el fondo de inversión venturado como así también para las joint ventures o asociaciones-alianzas estratégicas; estudios de valuación y proyecciones; evaluación del proyecto tanto para el análisis de pre como post inversión; encuentro de la fuente de fondos conforme tipo de emprendimiento según afinidad de industria o sector o criterio; negociaciones y estructuras de acuerdo financiero con asesoría legal, determinando los ratios, tasas, óptimas de deuda y capitalización; armado del paquete de documentación financiera como un vehículo de marketing para la obtención del fondo; planeamiento de salidas o soluciones estratégicas para el inversor y el dueño a través de las llamadas M&A (Mergers Acquisitions), de fusión y adquisición, IPO’s (Initial Public Offering), cotización en bolsa, LBO’s (Leveraged Buyout), compra apalancada, o ESOP’s (Employee Stock Ownership Plan), participación accionaria de los empleados.

- Contratos y Servicios Adicionales:
 - No divulgación o “Non Disclosure”: Especialmente para proyectos que involucran información propietaria mediante documentos estándar ad hoc que en general no se revelan hasta el estadio final de la inversión.
En la actualidad, PyMEs incluso no incubadas requieren del contrato de no divulgación.
 - Cotizaciones y contratos a terceros por servicios adicionales pueden considerarse en casos especiales
 - El servicio de venture funding o fondos de riesgo está cubierto por un acuerdo por separado y delinea los “fees” u honorarios como expensas retenidas y demás servicios implicados en la inversión del emprendimiento
 - Dirección o Administración de Empresa: para los emprendimientos o empresas ya graduados o las externas que requirieran intervención o asistencia profesional
 - Servicio de contacto con Socios en Producción o Marketing para quienes lo requieran
- El organigrama de una incubadora de Empresa de productos o servicios está conformado por uno o varios oficiales gerentes (Chief Officers): CEO, CFO, COOs, CTO, CIO, (Gerentes ejecutivos, financieros, operativos, tecnológicos, de información) HR (Recursos Humanos), PR (Relaciones Públicas), individuos que cumplen las funciones respectivas o combinadas de Planeamiento del Venture Capital (Fondo Venturado), Coordinación y Sistemas Financieros, Operaciones y Bancos, Marketing y Tecnología, Marketing y Estrategias de Internet o Web, Administración y Recursos Humanos, Relaciones Públicas. Básicamente intenta perseguir el proveer retornos sustanciales en el largo plazo a partir de dos objetivos complementarios:
 - Reducir el riesgo financiero mediante la selección de proyectos apropiados
 - Maximizar el éxito del proyecto mediante el desarrollo de la infraestructura apropiada alrededor del proyecto. Donde habrá de considerarse un amplio rango de recursos estratégicos para estas oportunidades en su estadio inicial como, entre otros, el financiamiento, consultoría de negocios, apoyo de la industria-sector, incubación.

Existe evidencia de intervalos, discontinuidades, “gaps” en y entre el proceso inicial y los estadios intermedios, generalmente debidos a la calidad de administración o dirección, a la falta de o inadecuado marketing y/o a la ausencia de desarrollo de infraestructura apropiada especialmente cuando se trata de nuevas ideas, innovación o de un proyecto innovador.

Se dice que es pertinente que la incubadora incube e invierta sólo en esos proyectos o emprendimientos o nuevos PyMEs innovadores, sostenibles y sustentables luego de un

exhaustivo análisis e investigación por expertos calificados en la industria o sector (CAIP, 2014).

En términos generales como capitalización se requiere de una estructura societaria, pudiendo ser entre otras, limitada, en comandita, una corporación, incluso en variaciones de fideicomiso, pero siempre a fin de atender los objetivos de los inversores, los participantes y los impuestos, y conforme, a fin de satisfacerlos, y de haberlos, los requerimientos de planificación gubernamental en cuanto a desarrollo, investigación aplicada y crecimiento económico regional según estrategias y prioridades de los distintos sectores de la producción y los servicios.

Inicialmente y dependiendo del tipo de incubadora (i.e. estatal, privada o mixta) una Sociedad Limitada sería registrada o ente autárquico con figura jurídica estructurada, a fin de evitar la “double taxation” o doble imposición tributaria, y permitir el retorno de capital a los inversores tanto privados como a los fondos invertidos del erario público. La sociedad o estructura requerirá de fondos venturados (venture funding), de cierto monto de dinero inicial y capital operativo que podrá ser invertido en distintas fases y utilizado en por ejemplo: salarios, sitio de Internet, oficina, marketing, prototipo, “seed funding”, o capital semilla o fondo inicial, y reservas.

Las incubadoras pueden ser de existencia propia o estar insertas en un parque industrial o de negocios, una universidad, un laboratorio o en una empresa grande del sector privado – básicamente en cualquier lugar donde exista demanda de apoyo intensivo para el desarrollo y crecimiento comercial. Se las puede encontrar en todas las regiones y ubicaciones.

4.7. Repartición, entidad u organismo de servicio de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Muchos de los países del G8 y de los llamados emergentes, durante las dos últimas décadas, comenzaron a impulsar e implementar organismos o entidades de apoyo de gestión y promoción para la facilitación en la creación de micro, pequeñas y medianas empresas. Las más de las veces estos organismos son subsidiados por los estados municipales, provinciales o nacionales con coparticipación o no del sector privado, de ONGs y/o de unidades académicas terciarias de investigación aplicada.

En **Argentina**, la SEPyME, Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación y de alcance federal cuenta con el Programa de Acceso al Crédito y a la Competitividad para PyMEs y aporta créditos no reembolsables de hasta el 60% de un proyecto y hasta un máximo de \$130.000, y del 85% o hasta \$110.000, en el caso de emprendedores.

Por su parte, el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, a través de su Programa de Apoyo a la Competitividad PyME, otorga aportes no reembolsables de hasta el 50% o un monto máximo de \$70.000. (ADIBA, CAME, CAPyME, FEBA, Subiza, 2011)

El gobierno de la Provincia de Buenos Aires, además del de la Ciudad de Buenos Aires, así como los de otras provincias de la Argentina ofrecen otras líneas de crédito a tasa blanda o a través de capacitación, y/o asistencia legal impositiva preliminar para la pequeña empresa.

En **Brasil**, el gobierno brasileño a mediados de 2010 le otorga al Sebrae, Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, entidad civil sin fines de lucro nacido alrededor del 2002 como sustitución del otrora estatal Centro Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, de 1972, y como consecuencia del MERCOSUR, unos 50 millones de dólares para que identifique nuevos mercados. (Sebrae, 2011)

La SEPyME argentina es una repartición del gobierno mientras que la Sebrae es una ONG autárquica no dependiente del gobierno.

En **Canadá**, como iniciativa del Plan de Acción Gubernamental de Capital de Riesgo o Venturado (Government of Canada's Venture Capital Action Plan) se asignan partidas presupuestarias a organismos administradores como por ejemplo el CAIP (*Canada Accelerator and Incubator Program –Plan de Acelerador e Incubadora de Canadá, dependiente del NRC-IRAP (Rama Industrial del Consejo Nacional de Investigaciones)*). El CAIP, de este modo, provee fondos a un número limitado de aceleradoras e incubadoras sobresalientes y de alto potencial que alcancen el estricto criterio de elegibilidad y selección, durante un período de 5 años y en forma de contribución no reembolsable.

Estas contribuciones han de sustentar actividades incrementales, destinadas a firmas en sus estadios tempranos de desarrollo y a emprendedores, y solo a aquellas incubadoras/aceleradoras que promuevan una salida mayor de PyMEs que estén preparadas en materia de inversión y sean capaces de desarrollarse en negocios de alto crecimiento y sostenibilidad.

Las organizaciones a seleccionarse tanto privadas como ONGs deben demostrar entre otros: la provisión de guía y conducción para con los emprendedores; apoyo administrativo; presencia en el mercado y en sectores claves tales como alta tecnología, ciencias, ecología, etc.; acceso a redes locales e internacionales a fin de vincular al emprendedor con sus pares en innovación; demostrada presencia y experiencia en cuanto a liderazgo o involucramiento con el sector privado.

En términos generales, en Canadá se presupuesta y se definen estrategias de desarrollo del sector pequeño y medio empresarial a nivel federal, provincial y municipal conforme las provincias o territorios y sus necesidades específicas nacionales locales y además por mandato federal y a través del Ministerio de Relaciones Exteriores y sus agencias, y de los diplomáticos de áreas comerciales en las embajadas canadienses.

Se identifican así, exploran y promueven oportunidades de nuevos mercados en el exterior donde los canadienses pudieran participar siendo, en América Latina, Argentina y Brasil, los dos países más promisorios, seguidos por Perú y Chile.

Las asignaciones presupuestarias son provinciales y federales y están mayormente dirigidas a instituciones académicas de investigación aplicada, nucleadas a través de Ministerios de Innovación y Desarrollo, u organismos autárquicos vinculados a universidades o Colleges (colegios, instituciones de formación terciarias)

Por ejemplo, entre los organismos arriba mencionados se encuentran, el distrito de innovación MaRS (Ciencias Médicas y Relacionadas) abierto actualmente a todas las disciplinas, dentro del campus de la Universidad de Toronto, o el CCI -College and Community Innovation- (Innovación de la Comunidad y Colegio), rama federal de la investigación aplicada que nuclea a todos los Colleges de las varias comunidades.

Estas instituciones terciarias a su vez se vinculan al sector privado tanto industrial como de servicios con el cual se sellan alianzas de colaboración técnica, económica, laboral, de uso de instalaciones y tecnología, como de consultoría profesional.

5. Metodología

El sector PyME es generalmente abordado por la mayoría de los economistas en el tema desde el punto de vista de ecosistema, cuasi biológico (*e. g. a modo de cultivo de bacterias*), donde se hace hincapié principalmente en:

- las tasas de natalidad y mortalidad de las pequeñas y medianas empresas,
- los años de vida de las PyMEs exitosas, y
- los medios y factores que influyen en la supervivencia y longevidad de las mismas,
- además de discriminar entre los sectores de producción o servicios más proclives a sobrevivir, y
- calcular las industrias que tienen mayor crecimiento.

En el presente análisis, y a fin de cumplimentar con los objetivos de la investigación, se giró la mirada hacia y desde otra perspectiva. Se hizo hincapié en el número neto anual de PyMEs activos en los últimos 15 años y su relación e influencia para con el PBI y el empleo, en general y para Argentina, Canadá y Brasil en particular, pasando a un segundo plano la natalidad, longevidad y mortalidad de los emprendimientos.

Los PyMEs contribuyen grandemente en porcentual al PBI. Cuanto mayor su sector (más número de PyMEs en una economía), se da una mayor conectividad, es decir más relaciones entre los participantes y potencialmente más número de transacciones, resultando en un mayor valor PBI de un país.

5.1. Población y muestra

Dado que la medición y registro de PyMEs es un hecho relativamente reciente, se registraron los valores históricos anuales de Argentina, Canadá y Brasil del Producto Bruto Interno (PBI) en los últimos 15 años y se los compararon con los valores disponibles de cantidad neta de PyMEs activos en los últimos 15 años. *(Ver Tablas respectivas en Anexo-En PBI u otras variables se obtuvieron también valores más antiguos)*

Siendo muy heterogéneo el criterio de definición de PyMEs, el tamaño adoptado en el presente trabajo es por cantidad de empleados, aún cuando en Canadá el número de las pequeñas se extienda a 99.

5.2. Tipo de investigación.

Tipo de Investigación descriptivo.

5.3 Variables utilizadas

Las principales variables de este análisis lo constituyen el PBI y la cantidad de PyMEs anuales de Argentina, Canadá y Brasil. Se tabularon los datos de las siguientes:

- PBI crecimiento (%)
- PBI per cápita (US\$)
- PBI per cápita crecimiento (%)
- Población Económica Activa Total y Tasa (%)
- Desempleo
- INB (Ingreso Nacional Bruto) per cápita (US\$)
- Educación
- Inflación Anual y Promedio, además de oficial en Argentina
- Tipo de Cambio (por c/US\$)
- Deuda Externa (US\$) –*Últimos 15 años para Canadá según dos fuentes*

- Deuda Pública (US\$) –*Datos completos para Canadá desde 2008*
- Nuevas empresas registradas por año (número). Período 2000 -2009
- Total anual de PyMEs activas por país (número según dos fuentes para Canadá -y también en % para Argentina)
- Total de Empresas activas discriminadas por tamaño (Micro, Pequeñas y Medianas) por año (número)
- Contribución de PyMEs al PBI (%)
- Contribución de PyMEs al Empleo (%)

Por otro lado también se analizaron a manera de referencia y por cada país, los niveles de corrupción, cantidad de pasos requeridos para el registro de un negocio (compañía o sociedad), los índices estándar de clima de negocios, e indicadores tales como el empresarial, el régimen impositivo, tipo de modelo económico del país, regulaciones para la inversión extranjera, derecho a la propiedad, políticas del medio ambiente, y/o adherencia a leyes laborales internacionales.

5.4. Técnicas de Recolección de Datos

Mediante investigación, compilación, consulta a fuentes secundarias como organismos de estadística de cada país e internacionales, directivos de fundaciones o centros relacionados a las PyMEs (e. g. CREAR, FOP, etc.), consultores en la materia e internacionales, además del análisis bibliográfico y estadístico de datos histórico geográficos, nacionales e internacionales extraídos de fuentes de reconocimiento internacional.

Además, considerando Argentina, Brasil y Canadá, a partir de estadísticas fidedignas de sus organismos nacionales (*e. g. la agencia de Estadísticas y Censos de Canadá o Statistics Canada; INDEC y SEPyME de Argentina, SEBRAE de Brasil*).

O más específicas locales (*Asociación de industriales de la Provincia de Buenos Aires – ADIBA-; Confederación Argentina de la Mediana Empresa –CAME-; Federación Económica de Buenos Aires –FEBA-, Cámara Argentina de Comercio e Industria*).

E internacionales, como las del Fondo Monetario Internacional (IMF World Economic Outlook); la de la Central de Inteligencia Americana (CIA World Factbook); el Informe anual de Inversión Mundial de la Conferencia de Naciones Unidas en Comercio y Desarrollo (UNCTAD's annual World Investment Report); los informes de la Asistencia Oficial para el Desarrollo, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Official Development Assistance -ODA / OECD Organización for Economic Co-operation and Development).

Así como otras fuentes internacionales autorizadas y explicitadas en las notas de referencias tanto en el texto, como al pie de los gráficos y tablas.

También de manera adjunta en el Anexo se incluyen tablas comparativas compiladas a partir de "Nation Master", (Patrón Nacional) la fuente internacional autorizada que utiliza datos de la CIA (Central de Inteligencia de América), Naciones Unidas, y OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development / Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica ODCE)

Los datos de encuestas utilizadas estudian, entre otros, el tiempo, el costo de los procedimientos de apertura, registro, quiebra, etc., entre entidades nacionales. Los resultados y datos se obtuvieron a partir de las respuestas de la encuesta por firmas de profesionales locales en cada país. (Las respuestas son proporcionadas por un socio "senior" o más experimentado de cada empresa en cooperación con 1 o 2 socios "junior" o con menos experiencia.)

5.5. Técnicas de Análisis

Se emplearon técnicas lógicas (inducción-deducción, análisis-síntesis) - estadísticas (descriptiva-inferencial) para descifrar cuanto revelaron los datos seleccionados y así obtener conclusiones:

Las variables principales: Producto Bruto Interno –PBI, PyMEs y otros valores tabulados, analizados se presentaron / representaron, en forma de tablas, gráficos, histogramas, formulaciones, y u otro pertinente, a fin de encontrar resultados relativos a la relación entre las PyMEs y el Crecimiento Económico de los tres países en cuestión, particularmente, Producto Bruto Interno –PBI, y Cantidad Total neta de PyMEs, Población Económica Activa –PEA, y Cantidad Total neta de PyMEs.

6. Resultados

A continuación se presenta una síntesis introductoria de los resultados mediante tabla comparativa de las variables más importantes, seguida por el desarrollo de los datos analizados por país, y posteriormente se exhiben gráficos históricos comparativos y o correspondientes tablas en el Anexo.

6.1. Tres países: Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

A los fines de este análisis se introdujo inicialmente una tabla comparativa de las variables más importantes entre los tres países en cuestión a diciembre de 2012. Entre ellas: PBI, PEA, Desempleo, y Cantidad de PyMEs.

➤ **Tabla Comparativa⁴**

Var. /Año 2012/ País	Canadá	Argentina	Brasil
PBI (US\$)	1.779.634.707.766,00	475.501.675.473,00	2.252.664.120.777,00
PBI x cápita (US\$)	51.206,00	11.573,00	11.340,00
PyMEs (#)	1.105.972,00	602.989,00	7.400.000,00
Nuevos PyMEs –Año 2009	174.000,00	11.924,00	315.645,00
PyMEs/PBI (%)	57,20	53,65	40,00
Crecimiento Económico	1,70	1,90	0,90
Población (INDEC)	35.000.000,---	41.000.000,---	198.700.000,---
PEA	19.271.114,00	18.850.709,00	104.745.358,00
PyMEs/Empleo (%)	60,-	70,-	60,-
Desempleo (%)	7,20	7,20	6,90
Pobreza (%) BID (CPJ)*	9,00	10,08	20,09
Indigencia (%) BID		4,20	10,00
Pobreza (#)	3.150.000,---	4.100.000,---	39.740.000,---
Deuda Externa	1.401.224.000.000,00	136.543.000.000,00	440.515.000.000,00
Inflación (%) (INDEC)	1,52	25,90	5,40
		10,50	

(CPJ) Citizens for Public Justice -Canada/Ciudadanos por la Justicia Pública-Canadá

Fuentes: Banco Mundial; (BID) Banco Internacional de Desarrollo; (INDEC) Instituto Nacional de Estadística y Censo

➤ **Análisis por país**

Argentina

Con una población de unos 41 millones de habitantes, Argentina también país muy rico en recursos naturales, con un producto bruto interno (PBI) de entre los 500 a 750 billones de dólares⁵, un PBI per cápita de unos 11 ½ mil dólares y una deuda externa de unos 130 billones, Argentina creció en el 2012 entre casi un 2 y 2,6% (según estadística seleccionada).

Además de su alarmante población por debajo del límite de pobreza de unos 4 millones y con tendencia ascendente, -paradojalmente en un país de gran capacidad de producción agroalimentaria exportadora-, se diferencia de Canadá y de Brasil por su altísimo porcentaje inflacionario del orden del 25% anual⁶, 5 veces mayor que el de Brasil y 12 veces mayor que la inflación canadiense.

⁴ Las cifras monetarias son en dólares estadounidenses. Para una visualización comparativa histórica por variable, ver tablas adjuntas en el Anexo.

⁵ según la estadística que se analice: Banco Mundial o internacional acreditada, doméstica, etc.

⁶ Los gráficos presentados representan la estadística oficial argentina, donde la inflación no supera el 10%.

El desempleo en Argentina alcanza el 7% similarmente a Canadá y en un punto más que el de Brasil, mientras que la población activa argentina se mantiene como en Canadá fluctuando en los 18 millones y medio. **Argentina cuenta con un total de 600.000 PyMEs a diciembre 2012.**

Canadá

Canadá, país vasto y riquísimo en recursos minerales y naturales, con una densidad poblacional en un orden de los 35 millones, un producto bruto interno (PBI) de alrededor del trillón y 3/4 de dólares, un PBI per cápita de unos \$ 51.000 dólares y una deuda externa importante que ya sobrepasa al trillón de dólares por unos casi 400 billones, mantiene un crecimiento anual real del PBI entre el 1,50 y 2%.

La baja densidad poblacional canadiense es materia de análisis permanente en el orden estratégico económico federal. Consecuentemente aproximadamente 250.000 inmigrantes legales ingresan a Canadá por año a fin de mantener la economía en aras de crecimiento

Similarmente y por poca diferencia con la Argentina, su población económica activa sobrepasa los 19 millones de trabajadores, pero contrariamente a la Argentina, su población por debajo de la línea de la pobreza no llega al 10% y su inflación (*precios al consumidor*) ronda entre el 1,5% - 2% anual. **Canadá cuenta con un total de 1.106.000 de PyMEs activos a diciembre del 2012.**

Brasil

Brasil, país también muy extenso, riquísimo en recursos naturales y minería como Argentina y Canadá, con una población de unos 200 millones de habitantes, es alrededor de 5 veces más grande poblacionalmente que Argentina; con un producto bruto interno (PBI) de casi 2 trillones y medio de dólares, supera ampliamente a Argentina en casi 2 trillones y por unos 500 billones a Canadá.

Brasil y Argentina, a posteriori de largos períodos de dictadura en ambos países, se constituyen en aliados económicos a través del Mercosur cuando reinician sus etapas democráticas respectivas en el SXX. Brasil, dado su densidad poblacional, constituiría en teoría el mercado por excelencia para la vecina Argentina (como ocurre entre EEUU y Canadá), si ésta le exportara productos con valor agregado y conciliara acuerdos de tarifas que beneficiaran a ambas partes

Aunque con crecimiento desacelerado desde el 2010 donde alcanzare el 7,5% anual, Brasil crece anualmente entre 1% y 1,5%, mantiene un PBI per cápita de unos 11 mil dólares y una deuda externa en el orden de los 400 billones de dólares, triplica –según fuente estadística que se analice- a la Argentina (y claramente más baja que la de Canadá por una diferencia de aproximadamente un trillón de dólares), y su inflación se encuentra en el orden de entre el 5% a 6%.

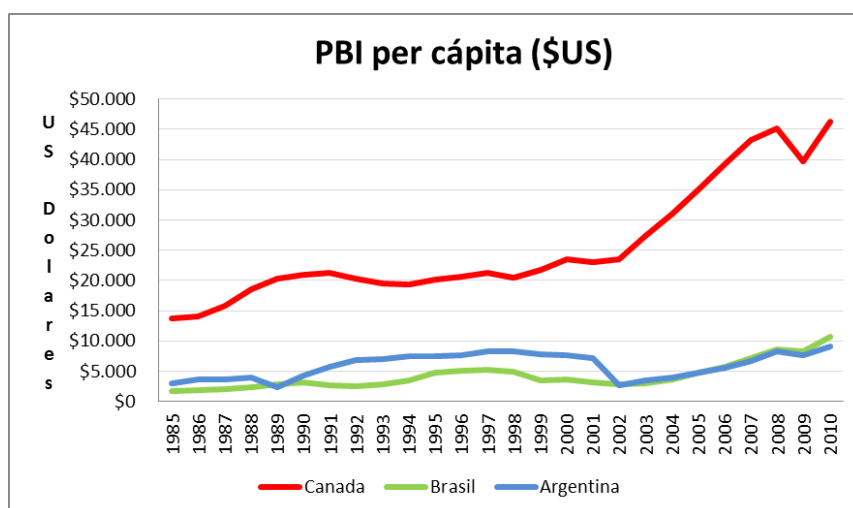
Su población económicamente activa, que ronda en los 100 millones, es casi 5 veces la de Argentina (o Canadá), y su población debajo del límite de pobreza, en más del 20%, equivale en números, a cerca de 40 millones de personas brasileñas, contra unos 4 millones (o de 12 millones según otras estadísticas) de pobres en Argentina (y unos 3 millones en Canadá). **Brasil cuenta con un total de unos 7.400.000 PyMEs a diciembre 2012.**

➤ Gráficos Históricos Comparativos

A continuación se presentan cuadros o gráficos comparativos por país de PBI per cápita, inflación, PEA y desempleo a fin de visualizar el perfil y contexto socioeconómico del individuo emprendedor tipo, cabeza principal de un PyMEs, objeto de análisis del presente trabajo.

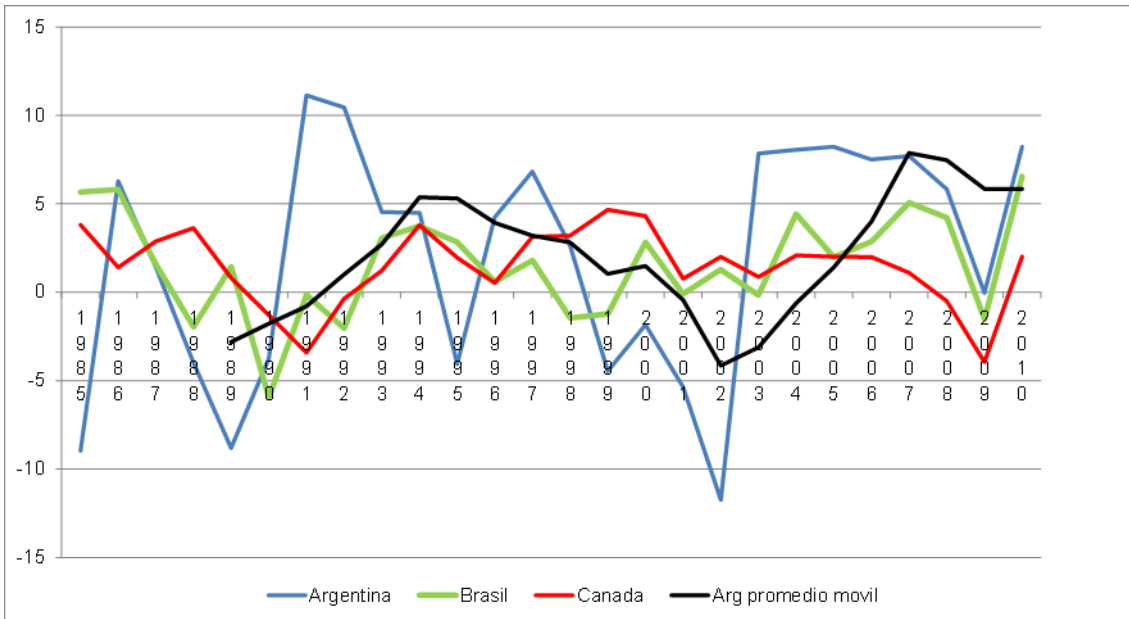
PBI per cápita (US\$, y crecimiento)

Canadá históricamente presenta valores muy superiores en PBI per Cápita que Argentina y Brasil. No obstante, Brasil históricamente supera diez veces en millones la cantidad de PyMEs de Argentina. El PBI per cápita no parecería incidir directamente en el espíritu emprendedor.



Fuente: elaboración personal

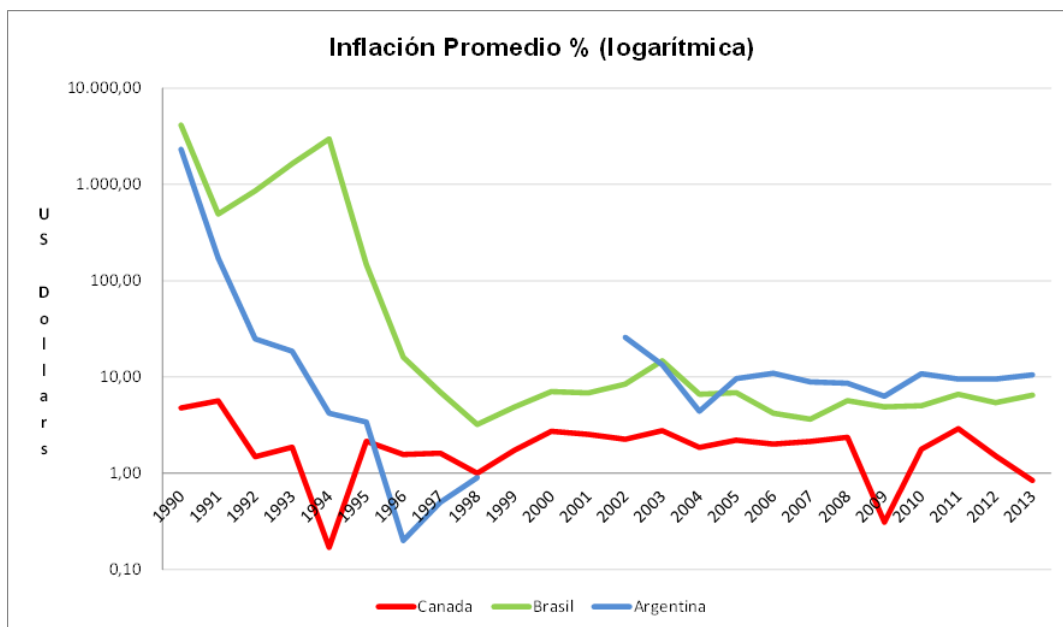
Producto Bruto Interno per cápita crecimiento (% - anual)



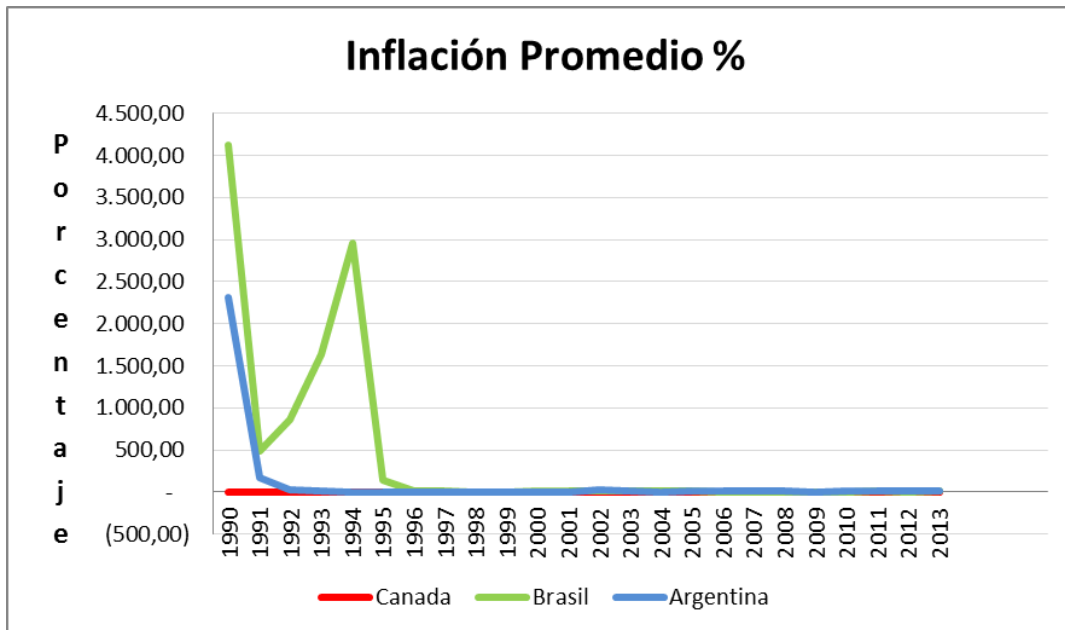
Fuente: elaboración personal

Inflación

Los varios períodos inflacionarios de Argentina afectan no solo el espíritu emprendedor y la existencia sino el desarrollo de un PyMEs. La incertidumbre en la continua variación de precios impacta monetaria y psicológicamente a todo el mundo empresarial y a los miembros de un emprendimiento y sus clientes.



Fuente: Elaboración personal



Fuente: Elaboración personal

Población Económica Activa y tasas

La población económica activa, el mercado laboral de cada país, aquellos individuos entre 15 y 65 años de edad, impacta en la creación de PyMEs. Una población mayormente populosa en ancianos difícilmente posea la energía para crear PyMEs. Los PyMEs innovadores son en general aquellos ideados por individuos jóvenes, de entre 20 y 45 años.

Argentina y Canadá gozan históricamente de un mercado laboral similar (entre los 18,5 millones-19 millones) aunque Canadá con su 1,2 Millón duplica a Argentina en su sector PyMEs.

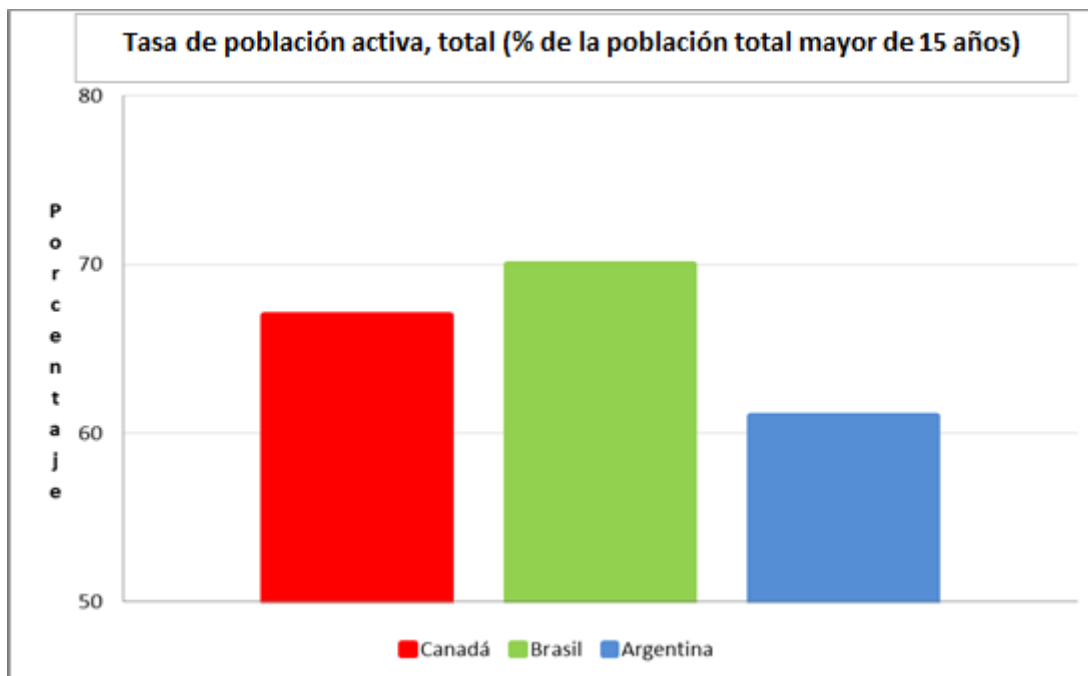
Brasil con más de 100 Millones de individuos, no solo quintuplica en su PEA a la Argentina de solo 18 Millones, sino que la supera en cantidad de PyMEs en casi 7 millones (Brasil 7,4 millones –Argentina 600 mil en 2012).

Desafortunadamente en los tres países se da el flagelo de la droga y alcoholismo entre la población más joven sin estadística certera al respecto en cuanto al porcentaje comprendido de la PEA.

Si se acepta por cierto que 2 millones son los jóvenes que ni estudian ni trabajan en Argentina, (Lavagna, 2014) el porcentaje es de alrededor del 10% de la PEA total.

Tasa de población activa, total (% de la población total mayor de 15 años)

Desde 1998 al 2011, en Canadá se observa una variación de este ratio o tasa en el orden del 2%, de 65 a 67; en Brasil para igual período, también en un 2%, de 68 a 70; y para Argentina, del mismo modo, en un 2%, de 59 a 61.



Fuente: Elaboración personal

Tasa de población activa, total (% de la población total mayor de 15 años)

País / Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Canadá	67	67	67	67	67	67	67	67	67
Brasil	69	69	70	70	69	70	70	70	70
Argentina	59	62	62	62	62	62	61	61	61

Fuente: elaboración personal en baso a datos del Banco Mundial

Durante el período 1998 al 2011, en Canadá se observa una variación en la población económicamente activa que va de unos 15,7 millones a 18,65; en Brasil de 79,65 millones a 98, 28; y Argentina de casi 15 millones a 18,63.

Población activa - total

País/Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Canadá	17.370.044	17.609.742	17.742.714	17.925.315	18.318.195	18.648.748	18.785.081	18.984.515	19.202.267
Brasil	89.360.032	92.007.145	94.513.294	95.633.011	96.555.671	98.286.173	100.031.799	101.667.872	103.193.816

Argentina	16.219.321	17.450.419	17.711.502	17.944.116	18.059.403	18.200.465	18.337.931	18.350.013	18.631.592
-----------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Fuente: elaboración personal en base a datos del Banco Mundial

Tasa de población activa - % de la población total mayor de 15 años

País / Año	1998	1999	2000	2001	2002
Canadá	65	65	65	65	66
Brasil	68	69	68	68	69
Argentina	58	58	58	58	58

Fuente: elaboración personal

Argentina, Canadá, Brasil. Población total, % de edades entre 15 y 64 años y población económicamente activa.

A continuación en las tablas armadas ex profeso entre 1990 y 2010, cada 5 años, y a partir de datos extraídos del Banco Mundial y convertidos al castellano, se discriminan valores relativos a la población total o demografía de cada país, el porcentaje poblacional de aquellos individuos entre 15 y 64 años de edad y la población económicamente activa, siendo en esta última donde se observan similitudes en los valores entre Argentina y Canadá.

Años		1990	1995	2000	2005	2010
Población total (x 1.000)	Argentina	32.642	34.855	36.931	38.681	40.412
	Canadá	27.512	29.303	30.689	32.359	33.476
	Brasil	149.650	161.848	174.425	185.987	194.946
Proporción edad 0-14 (%)	Argentina	30,7	29,1	27,9	26,3	24,9
	Canadá	-	-	-	-	-
	Brasil	35,2	32,4	29,5	27,5	25,5
Proporción edad 15-64 (%)	Argentina	60,4	61,4	62,2	63,5	64,5
	Canadá	67	64	65	67	67
	Brasil	60,4	62,6	64,9	66,2	67,5
PEA 15 - 64 Años	Argentina	13.295.398	14.343.866	15.400.240	17.711.502	18.350.013
	Canadá	14.720.070	15.049.052	16.240.679	17.742.714	18.984.515
	Brasil	62.562.139	75.627.147	83.666.056	94.513.294	101.667.872
Población edad 65+ (%)	Argentina	8,9	9,5	9,9	10,2	10,6
	Canadá	-	-	-	-	-
	Brasil	4,5	5	5,6	6,3	7

Desempleo

Las PyMEs son generadoras de empleo en el sector privado. Desde 2005 al 2012, los tres países mantienen un rango de desempleo que fluctúa entre el 6 y el 10%, dentro

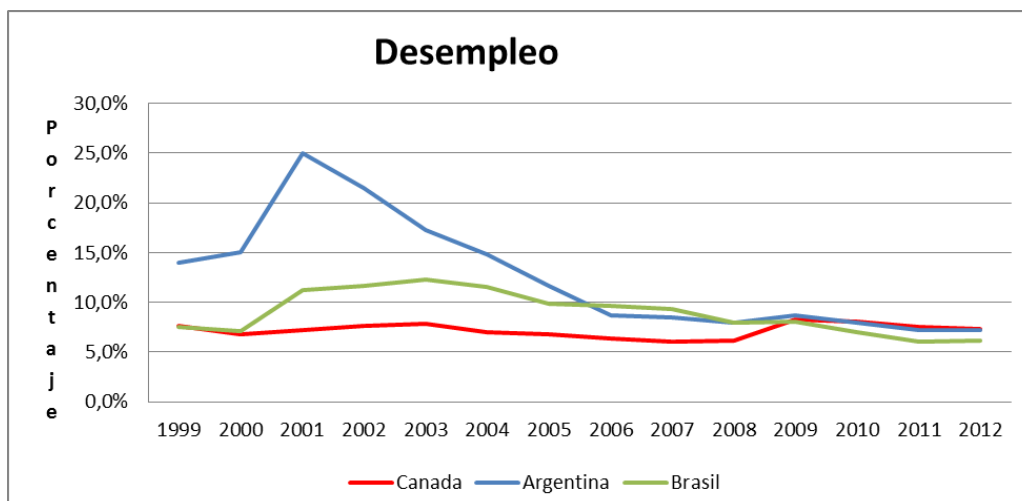
de los estándares / parámetros internacionales normales. A mayor crecimiento del sector PyMEs menor el desempleo.

A igual desempleo y PEA, Argentina tiene la mitad de PyMEs que Canadá. Con 1 % menos que Argentina en desempleo y una PEA cinco veces mayor, Brasil tiene casi once veces más PyMEs que Argentina.

Desempleo (%)

Año\ País	Canadá	Brasil	Argentina
1999	7,6%	7,5%	14,0%
2000	6,8%	7,1%	15,0%
2001	7,2%	11,2%	25,0%
2002	7,6%	11,6%	21,5%
2003	7,8%	12,3%	17,3%
2004	7,0%	11,5%	14,8%
2005	6,8%	9,8%	11,6%
2006	6,4%	9,6%	8,7%
2007	6,0%	9,3%	8,5%
2008	6,2%	7,9%	7,9%
2009	8,3%	8,1%	8,7%
2010	8,0%	7,0%	7,9%
2011	7,5%	6,0%	7,2%
2012	7,3%	6,2%	7,2%

Fuente: Elaboración personal



Fuente: Elaboración personal

6.2. Las PyMEs y sus incentivos

Se observan intentos de incentivos para con las PyMEs, siendo la mayoría de carácter privado, o del tercer sector, como lo constituyen las ONGs.

➤ **Argentina**

La Agencia de Desarrollo CREAM Bariloche, por ejemplo, se encuentra *“destinada al fortalecimiento de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de la Provincia de Río Negro, al desarrollo de vocaciones emprendedoras que permitan la creación de nuevas empresas y a la promoción de Río Negro como ámbito de radicación de nuevos emprendimientos”*.

Cuenta entre sus Propósitos:

- a) Orientar, reorientar y fortalecer las actividades económicas locales y regionales
- b) Crear estrategias tendientes al crecimiento y armonía productiva
- c) Apoyar el desarrollo e innovación tecnológica
- d) Adecuar los instrumentos a las necesidades y demandas de los empresarios
- e) Utilizar un sistema de control de gestión y auditorías externas
- f) Intensificar las políticas de comunicación con entidades financieras
- g) Incentivar a la inversión privada enmarcadas en las prioridades locales y regionales.

Otra intento de apoyo a los PyMEs, aunque menos clara y sin estadística aún de resultados, la constituye el Centro de Proyectos UR (CPU) de la Fundación Ciudad de La Plata, y sus 25 instrumentos de capacitación, financiamiento y asistencia técnica a pymes de todos los sectores.

Existe también la iniciativa de estímulo a la creación y consolidación de empresas de jóvenes, que ejecuta la Sepyme, (Secretaría de la Pyme y Desarrollo Regional), donde a través de ésta, “la cartera industrial pone a disposición de los emprendedores jóvenes (de 18 a 35 años) el programa de Capital Semilla -con préstamos a tasa cero- y el Programa de Empresas Madrinadas.

Mediante este último, de carácter público privado, el estado realiza un esfuerzo fiscal que le permite a una firma consolidada recuperar la mitad del aporte de capital que realice en favor de un emprendimiento de jóvenes.

Existen incubadoras de proyectos en varias universidades argentinas (e. g. UNLP, U. Cuyo, etc.). Los proyectos se encuentran todavía en estado de incubación y los resultados no son visibles a la fecha.

Algunos emprendimientos son de carácter cooperativo, es decir en colaboración con cooperativas de trabajo, otros son inter académicos y vinculados con el sector privado y la industria.

➤ **Canadá**

En Canadá, por su parte, la provincia de Ontario aprobó en Feb. 2013 un plan a cinco años en colaboración con la Universidad de Toronto y MaRS, inicialmente acrónimo de “Medical and Related Sciences / Ciencias Medicas y Relacionadas.

Hoy transformado en el distrito provincial de innovación Discovery District (Distrito de Descubrimientos de MaRS) cuenta con un programa abierto a 25 jóvenes elegidos entre residentes en la provincia de 18 a 29 años de edad, de cualquier estrato social y cultural con o sin formación secundaria completa.

Este programa piloto aunque de controvertida implementación conforme la critica de los medios locales⁷, intenta formar –o descubrir- los nuevos “líderes del SXXI”, de aquéllos que contribuirán al verdadero cambio de sistemas, con ideas innovadoras, sostenibles y sustentables. -El programa proclama motivar y apuntalar a los participantes a desarrollar sus habilidades y persona.

Articulado en 3 áreas, liderazgo, soporte técnico-tecnológico, e incubación y aceleradora de emprendimientos, los módulos no tienen instructores sino facilitadores, mentores, emprendedores o empresarios exitosos innovadores y especialistas en disciplinas múltiples.

➤ **Brasil**

En Brasil, el Sebrae prepara a los micro y pequeños emprendedores para alcanzar las condiciones necesarias a fin de crecer y acompañar el ritmo de una economía competitiva.

El Sebrae Sao Paulo es una entidad civil sin fines de lucro creada en 1990 que cuenta con un consejo administrativo con representantes del sector privado y del público a fin de concertar las acciones que buscan estimular y promover los PyMEs de Brasil con políticas de desarrollo económico y social.

Otro ejemplo lo constituye el Programa AL-INVEST IV del consorcio del Mercosur y países invitados, el cual sirve según versa su sitio de Internet a las PyMEs participantes de forma “sistémica y amplia”, en la organización de las actividades siguiendo una secuencia lógica; reconoce la existencia de distintas etapas de las empresas con relación al mercado externo así como las características específicas de cada contexto interno.

⁷ Plan piloto de alta controversia ya que es el erario público el cual sustenta económicamente la propuesta y permanentemente en boca de políticos del nivel federal y provincial a fin de lograr adeptos para sus campañas políticas

Entre los servicios y actividades ofrecidos a las PyMEs, el programa considera la Internacionalización y la Competitividad de las PYMES del Mercosur, Chile y Venezuela para un Desarrollo Sustentable.

Estructurado en los cuatro componentes siguientes, el programa podría bien servir de base inicial de un modelo a implementarse en Argentina y el resto de Latinoamérica:

1. Competitividad, a partir de actividades relacionadas con la competitividad de las empresas, el desarrollo de productos y la mejora de procesos, involucrando el desarrollo tecnológico, mejora de la producción, recursos humanos y estrategias de comercialización, según:

- 1.1. Asistencia técnica para la mejora de la gestión, organización y producción
- 1.2. Capacitación de recursos humanos
- 1.3. Asociación empresarial y formación de redes

2. Internacionalización, a partir de reforzar y hacer más eficiente el vínculo del sector productivo seleccionado en cada región con el mercado internacional.

- 2.1. Fortalecimiento de la Competencia de las PyMEs
- 2.2. Promoción Comercial
- 2.3. Programas de exportación para empresas en clúster u otras aglomeraciones sectoriales
- 2.4. Comunicación y Marketing Internacional
- 2.5. Inteligencia de Mercados - Estudios, análisis y prospección de oportunidades y tendencias internacionales

3. Capacidad institucional de los organismos intermediarios, de A.L. y de Europa (Fortalecimiento), para permitir ofrecer servicios adecuados a sus empresas clientes, mediante las siguientes actividades:

- 3.1. Desarrollo de competencias institucionales;
- 3.2. Intercambio de experiencias.

4. Coordinación, entre instituciones públicas y otros organismos de cooperación, según actividades orientadas a fortalecer las acciones de coordinación entre el sector público-privado nacional/regional y los organismos de cooperación, por medio de:

- 4.1. Facilitación del ambiente de negocios y científico/tecnológico para PyMEs;
- 4.2. Desarrollo de la Red Cono Sur de apoyo a las PyMEs

Liderado por la Confederación Nacional de Industrias de Brasil (CNI), el Consorcio está formado por socios e instituciones colaboradoras de los cuatro países integrantes del

MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), además de Chile y Venezuela; así como por instituciones europeas.

6.3. La financiación de las PyMEs

Se observa que ciertos organismos financieros comienzan a acercarse a las PyMEs (Thorsten et al, Milken Institute, Dolberg, 2008). Entre ellos, bancos nacionales e internacionales además de grupos de inversión en la pequeña y mediana empresa.

Por ejemplo, la IFC (International Finance Corporation / Corporación Internacional Financiera), dependiente del Grupo del Banco Mundial que opera desde 1956, tiene como objetivos, entre otros el promover el crecimiento sustentable en países en desarrollo a partir de la financiación de inversión en el sector privado, la movilización de capital en los mercados financieros internacionales y la provisión de servicios de asesoramiento a empresas y gobiernos.

En síntesis, la IFC colabora con empresas e instituciones financieras de economías emergentes a crear trabajo, mejorar la gobernanza y la relación para con el medio ambiente y las comunidades locales por parte de las empresas. De 1999 a 2009, la IFC incremento dramáticamente su inversión en instituciones financieras dedicadas a PyMEs de US\$1 billón a casi US\$7 billones (IFC, 2009). En 2010, invirtió alrededor de US\$13 billones en Latinoamérica y el Caribe.

➤ Argentina

En Argentina el Banco de Galicia, que opera en el país desde su fundación en 1905, tiene a la fecha unas 70.000 PyMEs como clientes, mayormente en el área de agronegocios.

El IFC en asociación con el Banco de Galicia invirtió recientemente unos US\$1,8 billones con un alto porcentaje de ellos dedicado a las PyMEs de las áreas manufactureras y de agronegocios.

El BICE o Banco de Inversión y Comercio Exterior de Argentina, -es una Sociedad Anónima nacional federal y pública creada en 1992, de gobierno autárquico, administrada por funcionarios públicos, con un organigrama que contempla y mantiene presencia en todas las regiones del país- dedicado a obras de infraestructura, de comercio exterior, o de fideicomisos, tiene a diciembre 2015 un área para aquellas PyMEs (y cooperativas) con ventas anuales de hasta Pesos Arg. \$ 300.000.

En el marco de una decisión de inversión aprobada exclusivamente por sus directivos, financia con dinero “propio”, de capitales o fondos de origen extranjero (que ingresan

al país por las vías correspondientes y a tal fin como los del Banco Interamericano de Desarrollo, etc.), proyectos de inversión y la adquisición de bienes de capital sin uso, destinados a los distintos sectores productores de bienes y servicios.

Con un monto a financiar de hasta el ochenta por ciento (80%) del monto total de cada proyecto excluido el Impuesto al Valor Agregado. El monto máximo de crédito a otorgar es de Pesos ochenta millones (\$ 80.000.000) o, su equivalente en Dólares.

Utiliza la variable BADLAR (Buenos Aires Deposits of Large Amount Rate o Depósitos de Gran Monto de Buenos Aires, de Bancos Privados más un margen de 450 puntos básicos, con un tope de tasa fija 22%.

Para los préstamos en dólares: Utiliza Tasa Libor más el spread que el BICE determine en cada caso. Siendo los préstamos en pesos de hasta 15 años y préstamos en dólares: de hasta 10 años.

- Para un préstamo de pesos:

\$ 5.000.000 a un plazo de 60 meses con un año de gracia. En el cálculo del CFTNA (Costo Financiero Total Nominal Anual) correspondiente, se ha utilizado la tasa mínima entre tasa "BADLAR Bancos Privados" + Spread y tasa fija 22%. Utiliza el sistema francés para efectuar el cálculo de CFTNA. (22,39%)

- Para un préstamo de dólares:

US\$ 500.000 a un plazo de 5 años con un año de gracia. En el cálculo del CFTNA (6,53%), se ha utilizado la tasa Libor (Libor Promedio Agosto 2016 = 1,1977%) más un margen fijo de 500 puntos básicos (el cálculo se ha realizado para una empresa categoría B). No incluye impuestos.

El Banco Provincia de Buenos Aires al igual que otros privados argentinos, dispone de una línea de préstamos para empresas, particularmente Pymes.

Entre ellos: el descubierto en cuenta corriente con acuerdo, con acuerdo preferencial, descuento de cheques de pago diferido, préstamo para capital de trabajo, con tasa de interés variable, y préstamos para capital de trabajo a tasa de interés fija. Aplica para la mayoría la tasa BADLAR y son de un plazo de 3 meses; es repetible, por hasta tres periodos, a criterio del Banco y se otorga y se cancela en pesos.

La nueva Ley de Emprendimientos, especialmente mediante la S.A.S. aún a aprobarse por el senado argentino, se pretende dar apoyo al capital emprendedor a partir de:

* incentivos fiscales

* instrumentos de co-inversión

* mecanismos de financiación modernos (financiamiento colectivo)

"El objetivo apunta a desarrollar la industria del capital emprendedor a través de la creación de fondos, aceleradoras e inversores ángeles para financiar la innovación argentina y retener talento", comenta Mayer, directivo de SePyME, en 2016. Consiste en la creación de diez fondos de financiamiento por parte del Ministerio de Producción, durante el período 2017-2019, cuyo 40% corresponderá a la inversión pública y tendrán como requisito un capital mínimo de US\$ 30 millones por fondo.

Además, llegar a crear doce aceleradoras, con licencias por 4 años, a través de préstamos convertibles y entre los mecanismos de financiación se formalizará el uso de plataformas de financiamiento colectivo reguladas por la CNV y se creará un fideicomiso para la ejecución de los programas.

Se estima que hacia 2020, estos instrumentos favorecerán a la creación de 560 empresas y la generación de más de 16.000 empleos directos.

➤ **Canadá**

En 2012 la IFC fue designada para dirigir el Fórum Financiero de PyMEs, el cual fue respaldado económicamente por Canadá, además de UK, USA, Corea y Holanda. Promovido y lanzado por iniciativa del G20, el GPMI (Global Partnership for Financial Inclusion / Sociedad Global para la Inclusión Financiera) el Fórum tuvo como objetivo de compartir información y conocimiento, diseminar innovación y fomentar el crecimiento de PyMEs.

En Canadá los bancos tienen líneas de créditos para empresas aunque no necesariamente distinguen entre PyMEs y el resto del sector empresarial.

Por su parte el BDC, Business Development Bank of Canada / Banco de Desarrollo de Empresas/Negocios de Canadá, perteneciente a la corona, es decir del estado, por ejemplo, opera desde 1944 en todas las provincias de Canadá. El BDC ofrece préstamos por un máximo de Ca\$ 100.000 a las PyMEs formalmente registradas con una antigüedad de 2 años como mínimo. El interés así como el término del préstamo es variable y ronda en el 5% anual libre de costos administrativos iniciales o finales.

Cuenta además con una subsidiaria de Capital o Fondos venturados, un departamento de expansión internacional y exportación, y otro de consultas y asesoramiento para los emprendedores clientes.

El 80% de sus clientes son empresas PyMEs y en el 2010 operó en carácter de préstamos unos Ca\$ 4,5 billones de dólares canadienses en el sector de pequeñas y medianas empresas.

Al 2010 solo 57.000 de un total de alrededor de 1000.000 de PyMEs canadienses son clientes del BDC, siendo el resto de las pequeñas y medianas empresas clientes de otros bancos canadienses, como ScotiaBank, RBC, BMO o The National. Actualmente el BDC está promocionando y flexibilizando sus exigencias a fin de capturar más PyMEs.

Los Micro emprendimientos cuyos emprendedores superen los 30 años no pueden participar de los préstamos del BDC; el tener una trayectoria de 2 años preliminares a fin de poder obtener un crédito restringe la cartera de clientes.

Las agencias y organizaciones privadas inversoras o de financiación más importantes de o que operan en Canadá son:

- La empresa privada Oikos Internacional de Inversiones en Economías Emergentes, representa un ejemplo de este tipo.
- Con sede en Toronto, The Next 36 (Los Sigüientes 36), orientada a PyMEs y operando como una incubadora y aceleradora sui generis aunque sin constituir formalmente una, anualmente invierte a través del sector privado, la academia, algunos individuos, y/o ONGs, capital (alrededor de \$100.000 dólares canadienses por participante, más sus \$30.000 respectivos de costos) en 36 recientes graduados universitarios innovadores. Estos graduados de entre todas las disciplinas, elegidos mediante selectiva competencia, son desafiados a embarcarse y desarrollar un “venture” (un emprendimiento que implica arriesgar un capital). Expuestos, en un programa de nueve meses expresamente diseñado al efecto, entre otros, a mentores, académicos, inversores y emprendedores exitosos, a fin de crear soluciones innovadoras en aplicaciones en tabletas digitales, teléfonos celulares, etc. El programa los transforma de aprendices a gerentes de sus propias empresas de alta tecnología, considerando todas las etapas del proceso, desde el invento, el lanzamiento a la venta del producto o servicio (e. g. móvil, de web, o hardware).
- Otra organización canadiense pero del tercer sector como Ignite Capital, también apuntando a las PyMEs, invita a los potenciales emprendedores a suministrar un breve plan de negocios preliminar con la idea inicial a fin de participar de una competencia por capital semilla de \$20.000 dólares canadienses. Esto es otro indicio de que los inversores están tornando sus criterios de inversión hacia la economía

real (de producción y trabajo) y confían en la creación de nuevas PyMEs innovadoras a fin de tratar de conservar en el largo plazo y de manera sostenible y sustentable el standard de vida que actualmente mantienen.

➤ **Brasil**

La IFC invierte en Brasil desde 1956. En 2009 la IFC invirtió a través de BIC S.A. Banco Industrial y Comercial, US\$ 25 millones en PyMEs de servicios dedicadas a las áreas de salud y educación.

En 2014, Bradesco S.A. (Banco Brasileiro de Descontos / Banco Brasileño de Descuentos) proveyó de US\$ 38,5 millones a PyMEs brasileñas. -No obstante, el 70% de las PyMEs de Brasil no tiene el crédito suficiente para crecer y aumentar productividad. (IFC, 2014) Bradesco (institución financiera que funciona en este país desde 1943) tiene subsidiarias en Buenos Aires, NY, Londres, HK, Tokio, entre otras

En 2016, la IFC invirtió otros US\$375 millones a través de Bradesco, en PyMEs de tipo APL (Arreglos Productivos Locales) organizadas por el gobierno brasileño conforme áreas geográficas y actividades productivas específicas. El monto invertido se divide en US\$150 millones de cuentas propias a 5 años y el resto a través de bancos síndicos como el Santander, Abu Dabi, etc., con plazo de 3 años.

La Corporación Interamericana de Inversión Inter-American Investment Corporation (IIC) / en nombre del Banco Interamericano de Desarrollo / Inter-American Development Bank (IDB) Group recientemente ha cerrado un préstamo de US\$ 40 millones con el Banco Societé Générale Brasil S.A (SGB) para promover el acceso a capital productivo de bienes de las PyMEs de o en Brasil. Societé Générale Brasil S.A. con sede en Sao Paulo desde 1967, es parte del Grupo Societé Générale, uno de los más grandes grupos financieros de Europa.

6.4. Los impuestos a las ganancias a las empresas, los personales y los indirectos

Los tres tipos de impuestos directa o indirectamente impactan a las PyMEs, sus emprendedores, como a sus productos y servicios.

➤ **Impuesto a las Ganancias de las Empresas- %**

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Canadá	36,1	36,1	33,5	33	31	28	26	26
Brasil	34	34	34	34	34	34	34	34
Argentina	35	35	35	35	35	35	35	35

Fuente : elaboración propia

Argentina El impuesto a las ganancias de las empresas es del **35%**. Un impuesto a la renta mínima a razón de 1% se aplica al impuesto sobre el valor de los activos de la empresa (los pasivos no pueden ser deducidos). Algunos activos, como acciones, participaciones en otras entidades que están sujetas a los impuestos, y los activos de las empresas mineras están exentos del impuesto a la ganancia mínima. La adquisición de nuevos bienes, con excepción de los automóviles, así como la inversión en edificios de nueva construcción o de reforma por los dos primeros años también se excluye de ganancia mínima. Éste es solo aplicable en la medida en que sea mayor que el impuesto regular, calculado como un porcentaje de la base imponible. El mínimo impuesto anual permite reducir el impuesto a la renta regular de años subsiguientes (hasta un máximo de 10 años)

Canadá: La tasa del impuesto a las ganancias de empresas es del **26,5%**. Se compone de un porcentaje fiscal federal del 15% y de uno provincial del 11,5%. Dependiendo de la provincia, en general el impuesto combinado de las empresas oscila entre el 25 y el 31%. Las tasas de impuestos más bajas se encuentran disponibles para las empresas privadas bajo control canadiense (CCPC) en los primeros CAD\$ 500.000 (o CAD\$ 400.000 en ciertas provincias) de sus ingresos. Un representante 2013 de una empresa CCPC, tiene un impuesto del 15,5%, un componente fiscal federal de 11% más uno provincial de 4,5%. Dependiendo de la provincia el impuesto combinado puede ir del 11 al 19%.

Brasil: En Brasil el impuesto a las ganancias de las empresas (IRPJ) es del **25%**. Combinación de una básica del 15% y una sobretasa del 10% sobre los ingresos que excedan los R \$240.000 por año. Además, la legislación tributaria brasileña impone una contribución social sobre las ganancias netas (CSLL) a una tasa del 9%. Por lo tanto, los impuestos a las ganancias de las empresas son tributadas a una tasa combinada del 34% (IRPJ y CSLL). –Desde el 1 de Mayo del 2008, el rango impositivo de la contribución social ha aumentado del 9% al 15%, en caso de que el contribuyente se trate de una entidad financiera, una compañía de seguros o una sociedad de capitalización.

Hay dos métodos principales para para calcular el impuesto a las ganancias de las empresas: (i) por el resultado o ganancia, donde la base imponible corresponde al beneficio neto contable de la empresa, que se determina conforme las normas contables brasileñas (ajustado según inclusiones y deducciones permitidas), y (ii) el beneficio presunto, en donde los contribuyentes calcularán su impuestos basado en la aplicación de un beneficio atribuido.

Las entidades brasileñas podrán optar por este método siempre que (a) no tengan los ingresos del año pre anterior superiores a R\$ 48.000.000, y (b) no son entidades financieras o similares, o empresas de factoraje, (c) no ganan beneficios, ganancias, o ingresos extranjeros directos o a través de subsidiarias extranjeras, y (d) no califican para la exención o reducción del impuesto a las ganancias de empresas, los ingresos extranjeros directos o a través de subsidiarias extranjeras, y (d) no califican para la exención o reducción del impuesto a las ganancias de las empresas

➤ **Impuesto a las ganancias personales %**

País \ Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Canadá	29	29	29	29	29	29	29	29
Brasil	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5	27,5
Argentina	35	35	35	35	35	35	35	35

Fuente / Source <http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/individual-income-tax-rates-table.aspx>

Canadá: El impuesto personal a la renta o las ganancias en Canadá incluye un componente federal y uno provincial. El rango impositivo varía según la provincia de residencia y el tipo de empleo. El tope federal marginal de 29% se activa a los CAD \$135.000 del ingreso anual base imponible. Cuando el impuesto provincial está incluido, el total marginal varía de 39 a 50%, es decir que muchos individuos, generalmente profesionales, tributan alrededor del 50% de sus ingresos.

Brasil: En el orden del 27,5%. El rango máximo marginal se activa a los BRL \$51.259,08 de la base imponible con deducciones permitidas (deducciones impositivas, pensión alimentaria, dependientes, pensionados)

Argentina: El impuesto personal a las ganancias es del orden del 35%. El rango impositivo marginal máximo al 2014 se activa a los ARS \$120.000 de la base imponible.

➤ **Impuesto Indirecto** (e. g. Valor Agregado)

País	Canadá*	Brasil	Argentina
2006	7%	19%	21%
2007	6%	19%	21%
2008	5%	19%	21%
2009	5%	19%	21%
2010	5%	19%	21%
2011	5%	19%	21%
2012	5%	19%	21%
2013	5%	19%	21%

Fuente: Elaboración propia

Canadá: *5% a 17%. El impuesto indirecto en Canadá tiene dos componentes uno federal y otro provincial. El rango estándar del impuesto federal es de 5% con exención para ciertos productos, los fármacos recetados, y alimentos básicos. Así también la mayoría de los servicios financieros, de salud o educacionales. Además, cada provincia, con la excepción de Alberta, impone el impuesto al valor agregado o a la venta de todo servicio y producto. Cuando combinado directamente con el federal se denomina armonizado “harmonized sales tax” (HST), y lo aplican las provincias de Ontario (5% + 8% =13%), Columbia Británica (5% + 10%= 15%), etc.

Brasil: El IVA estándar es de **18%** Los hay de dos tipos: el de los estados, de circulación de mercaderías y servicios (ICMS⁸) de un 17% a 19%, y el federal de los productos industrializados. Existen además los específicos de servicios (ISS), el de contribución social (COFINS) y el e participación integración social (PIS)

Argentina: El rango estándar de IVA (impuesto al valor agregado) es del **21%**. Existe un rango reducido de 10,5% para algunos productos y servicios como el ganado y derivados frescos o congelados importados conforme el nomenclador del Mercosur. De importancia para las PyMEs exportadoras, toda PyME ha de considerar el impuesto al valor agregado ya se trate de una empresa de productos como de servicios.

6.5. Niveles de corrupción y competitividad en Argentina, Canadá y Brasil

Entre los resultados obtenidos según las *Herramientas de Medición de Corrupción*⁹ y *Competitividad* a fin de comparar los niveles de corrupción y competitividad entre Argentina, Canadá y Brasil, se observó que en términos generales, Canadá goza de los mejores puntajes quedando Brasil y Argentina detrás -muy probablemente debido a sus pocos años de historia democrática transcurridos comparados con los de Canadá. En las mediciones del año 2010 de percepción de *control de corrupción*, Canadá (97%), se distingue por sobre Brasil (60%) y Argentina (40%).

En las de *soborno o coima* del 2011, Canadá (8,5/10) y (6/28), supera en mejor posición respectivamente en puntaje y rango a Brasil (7,7/10) y (14/28), y a Argentina (7,3/10) y (23/28). De igual modo, para 2011-2012, en *independencia judicial* Canadá (8/142), también se destaca por sobre Brasil (71/142) y Argentina (124/142). En *libertad de prensa*, para 2011-2012, Canadá (10/179), también supera ampliamente en puntaje a Argentina (47/179) y Brasil (99/179), al igual que en *libertad de expresión, de medios y asociación*, durante el 2010, resultando Canadá con un (94%), Argentina (57%) y Brasil (64%).

Dejándose en claro que aun no se dispone de estadísticas de 2015, momento en que comienzan a develarse procesos corruptivos en Argentina y Brasil, se registró lo siguiente:

En *control de corrupción*, durante 2010, Canadá (97%) y Brasil (60%) superan a Argentina (40%). De igual modo, para el mismo período, en la *medición de transparencia presupuestaria*, Canadá (81) y Brasil (71) superan en puntaje a Argentina (56), como en indicadores de *gobierno y desarrollo*, específicamente en *competitividad global* (2012-2013), Canadá (14/142) y Brasil (48/142) se posicionan bastante mejor que Argentina (94/142).

En *cumplimiento de la ley*, durante el 2010, Canadá (96%) y Brasil (55%), sobresalen respecto de Argentina (33%). En *desarrollo social humano*, durante el 2011, Canadá (muy alto) y Argentina (muy alto) superan a Brasil (alto).

⁹ Los datos comparativos (entre Argentina, Canadá y Brasil) por indicador, con precisión decimal, se presentan en las pertinentes tablas del Anexo adjunto. (OCDE: en la lucha contra la coima –crimen- por parte de servidores públicos internacionales en transacciones comerciales internacionales)

En lo que respecta a Participación Cívica, en Brasil se encuentra varias iniciativas interesantes. Una de ellas es la “Lei da Ficha Limpa”, por medio de la cual los políticos no pueden participar en política por 8 años si son encontrados culpables de algún cargo. También han creado el CONSOCIAL, donde los ciudadanos proponen ideas en cómo reducir la corrupción y un portal de Transparencia donde se verifican los montos de los presupuestos de fondos públicos y donde se asignan.

Argentina, por su parte mantiene bajos sus puntajes, quizás debido, entre varios otros, a que su Oficina Anticorrupción, como la Auditoria General de Gobierno, no han tenido ni la independencia ni la fuerza como para tomar a los responsables de hechos corruptivos. Además, el sistema judicial se mantuvo influenciado por el poder político durante muchos años.

Conforme Transparencia Internacional 2014 para América Latina¹⁰, el *porcentaje* de la población que fue *víctima de la corrupción* en Argentina= 18,8% y en Brasil= 13,9% (Venezuela=26,6%, México=27,2%, Paraguay=28,1%, Bolivia=30,2) y el *índice de percepción de corrupción* donde el más cercano a 175 puntos es el más corrupto (e. g. Venezuela, Paraguay), Argentina= 90 -120 y Brasil=60 – 90, mientras que Chile y Uruguay, no llegan al 7% en víctimas y ni alcanzan a los 30 puntos en la percepción.

Canadá, pasó en el 2010, la ley de Estrategia en Responsabilidad Social Empresaria (Corporate Social Responsibility Strategy) para el Sector Minero y Extractivo, y la Ley de Corrupción de Oficiales o Servidores Públicos de Asuntos Exteriores. -Por su parte, las grandes empresas canadienses que utilizan mano de obra en el extranjero, comienzan a responsabilizarse por el bienestar de los empleados aún cuando las leyes locales extranjeras no contemplen beneficios ni adherencia a las leyes internacionales como las de la OIT. (A nivel provincial en Ontario, la información presupuestaria, gastos, locaciones, etc., a partir de octubre de 2013, es de carácter público y actualizado permanentemente.)

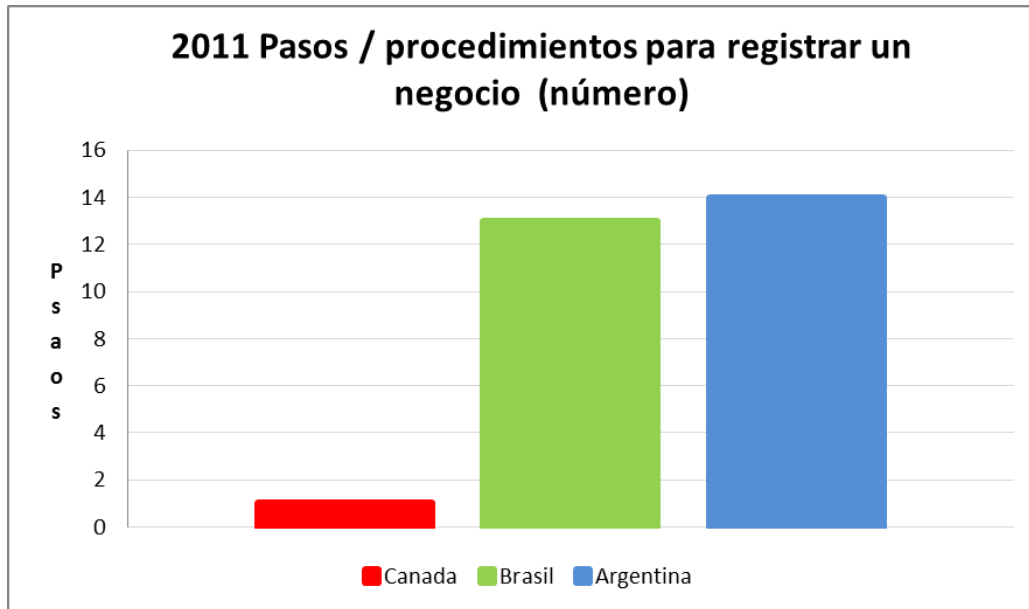
6.6. Registro de una PyME

La burocracia y gestión del proceso involucrados para el registro de una PyME tanto en Argentina como en Brasil es hartamente difícil, siendo muy simple y de poco insumo de tiempo en Canadá. El número de pasos, el procedimiento y lo poco claro de los requisitos, como lo señala el *Monitor de Emprendimientos Global (GEM)*, hacen el proceso engorroso y complicado.

En Canadá, por el contrario es bastante sencillo y de manera electrónica, pero al registrar en la provincia de Quebec, toda la gestión se realiza en lenguaje francés, una

¹⁰ The Economist March 14th 2015. The Americas, page 38. El Economista. Marzo 14 2015, Las Américas, página 38

de las dos lenguas oficiales de Canadá junto con el inglés. De radicarse la PyME en dicha provincia, tanto los servicios como los productos y los empleados habrán de utilizar el francés obligatoriamente y el inglés en segundo término, agregando altos costos adicionales en el consecuente “packaging”, la documentación, el marketing, las comunicaciones, etc., de los emprendimientos.



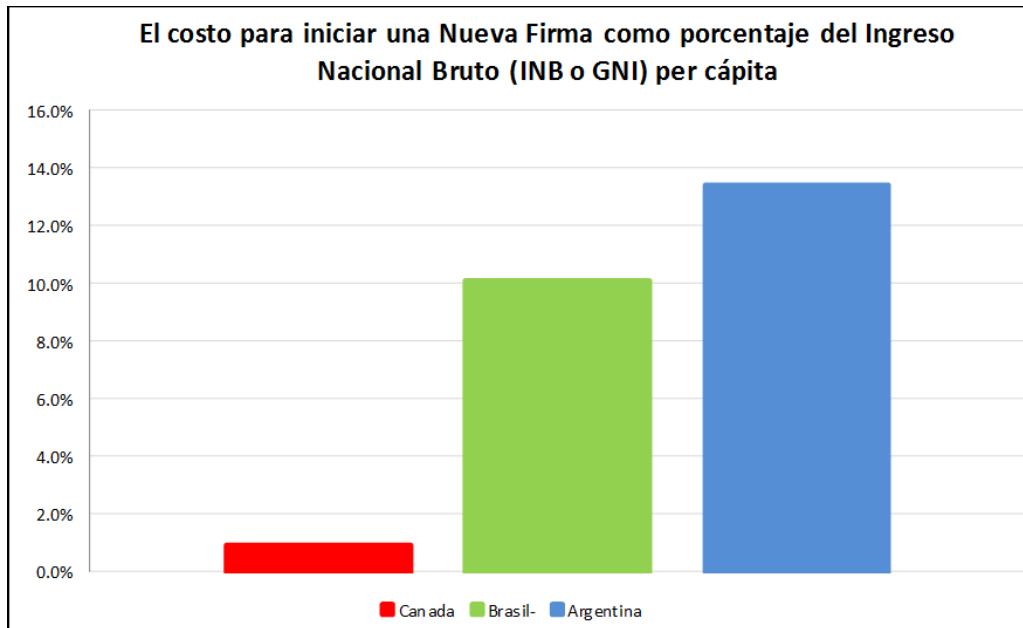
Fuente: elaboración propia

Se verifica que Canadá se mantiene en mucho mejores rangos que Brasil y Argentina en materia de procesamiento para la apertura, registro y cierre de nuevos emprendimientos, así como en la relación para con los accionistas, o el registro de propiedades.

En cuanto al *Costo* para registrar una empresa se ha normalizado como porcentaje del ingreso nacional bruto (INB) per cápita.

El costo para iniciar una Nueva Firma como porcentaje del Ingreso Nacional Bruto (INB o GNI, en inglés) per cápita –Tabla histórica en Anexo

	% INB per cápita	Lugar de 1 a 154	Capital Mínimo
Canadá	0,9%	149	0%
Brasil	10,1%	113	0%
Argentina	13,4%	95	6,6%



Fuente: elaboración propia

Canadá se muestra como mucho más beneficioso para el emprendedor en cuanto a costos, como porcentaje del INB per cápita (inferior al 1%, en el lugar 149 de 154), y capital mínimo inicial (0%) para registrar un emprendimiento.

Brasil, aunque al igual que Canadá no requiere de capital inicial mínimo, los costos, como porcentaje del INB per cápita, rondan en el 10,1%, encontrándose en el lugar 113 de 154.

Argentina, además de obstaculizar a los inversores extranjeros deseados de registrar PyMEs en el país al ofrecer los formularios de registros y toda la información de los mismos solamente en castellano, requiere de un capital mínimo inicial del orden del 6,6%, y sus costos, como porcentaje del INB per cápita, son del orden del 13,4%, ubicándose en el lugar 95 de 154 del ranking entre países. La única firma unipersonal a aceptarse en Argentina, la Sociedad Anónima Única o SAU, requiere del 100% de capital de la inversión. Aun esta por ser aprobada por la cámara alta Argentina prevé la S.A.S. (Sociedad por Acciones Simplificada), una nueva figura jurídica para las empresas, que otorgaría los beneficios de simplificación, flexibilización y digitalización de la creación y operación de empresas y permitiría:

- Constituir CUIT o CDI en 24 horas.
- Constituir empresas de un único socio.
- Abrir una cuenta bancaria simplificada.
- Emitir acciones de mismo derecho a diferente precio.
- Declarar un objeto amplio de negocio.

- Digitalizar firma, libros y poderes.

En palabras de directivos de SePyME que promueven la nueva ley y SAS, ésta "representa una oportunidad para 3 millones de monotributistas; para 42% de ocupados que son informales; para que las 60.000 empresas que se crean por año en la Argentina lo hagan de forma simple y ágil".

6.7. Incubación de PyMEs en Argentina

Se observa que las incubadoras de negocios dentro del contexto internacional parecen ser hoy altamente promisorias para la creación y desarrollo de PyMEs, especialmente en momentos de crisis económica mundial.

La intervención temprana y la incubación (y aceleración), han probado ser modelos efectivos para el éxito y longevidad de los emprendimientos. Las incubadoras asociadas a los fondos de capital de riesgo / aventura han mostrado ser aún más efectivos con un rango de éxito del 40% (Maital et al, 2008).

Según UKBI –*United Kingdom Business Incubation*–, la Asociación Internacional de Incubación de Negocios del y con sede en el Reino Unido, la incubación de negocios demuestra ser verdaderamente flexible al dar valor y resolver las necesidades del emprendedor o la innovación y con un rango de éxito del 98%. (Jones et al, 2004)

Durante los años 70 y parte de los 80 poco se contribuyó al desarrollo de la tecnología en Argentina. La privatización de empresas del estado y consecuente emigración de científicos y técnicos de los años 90 redujo la capacidad de recursos de investigación aplicada.

La iniciativa de incubación en Argentina data de 1992 a partir de la UNLP (Universidad de La Plata) y su participación en el Proyecto Columbus para Latinoamérica (patrocinado desde su fundación en 1987 por UNESCO), pero se consolidó recién en 1995 en Córdoba entre la CONAE y la Fundación Entrepred de Suiza. (Hoeser, 2003)

Hubo otros intentos por ejemplo a través de InvAp S.E., entidades académicas y la provincia de Río Negro pero de incubadoras universitarias la idea se transformó en parques científico-tecnológicos.

Al 2003 solo una decena de incubadoras existían en el país, todas vinculadas a alguna manera a la academia, no hallándose datos fiables sobre las mismas. El INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) fue el único organismo que se vinculó a firmas privadas.

La mayoría de los proyectos a incubarse estaban estrechamente vinculados a siete universidades y ministerios principalmente de la provincia de Buenos Aires. Precisamente a través del IPE, Instituto Provincial del Empleo, creado en 1995 cada programa recibió US\$ 50.000 pero los proyectos murieron y el IPE fue absorbido por un ministerio público. Este no solo fue un intento de desarrollar incubadoras de PyMEs, sino de política pública relativa a incubadoras.

La autodenominada incubadora de biotecnología Bioceres S.A., funcionó más como capital venturado que incubadora de proyectos. Al 2003, solo la UBATEC, operó como incubadora virtual. La mayoría ofrecía espacio físico, asistencia legal, contable y preparación del plan de negocios, alguna colaboración mínima de personal administrativo y uso de laboratorio.

Es “razonable extrapolar” que al 2003 existen unas 70 a 80 incubadoras empleando 500 personas en todo el país, dedicadas a la producción en un 70% y a los servicios en un 30%. (Hoeser, 2003). En 2001 el FONTAR (Fondo Nacional de Tecnología) dependiente de la Secretaria de Ciencia y Técnica, subsidió 7 incubadoras destinadas a 38 proyectos por un total de US\$ 1.000.000.

En 2002/3 otro llamado se sustanció pero en un programa bilateral con Brasil dado que Argentina se encontraba en default y los fondos esta vez de US\$1.000.000 por proyecto requerían de fuentes de inversión extranjera, como la del Banco Interamericano de Desarrollo.

La AIPyPT, Asociación de Incubadoras y Parques Tecnológicos, creada en 1999 y miembro de la Asociación Internacional de Parques de Ciencias (IASP), relacionó a todos los participantes a la fecha de las incubadoras existentes en el país y grandemente contribuyó a divulgar las ventajas de una incubadora.

UBATEC y FADU de la UBA, mientras que BAITEC (dirigida a estudiantes, graduados y docentes) e INCUBA (proyectos culturales y turismo), ambas de la Ciudad de Buenos Aires, son cuatro incubadoras surgidas a partir de la motivación de la AIPyPT.

Desafortunadamente ninguna logró cooperar con la otra aún de pertenecer o depender de un órgano común superior dadas, principalmente, las diferencias ideológico - políticas de los respectivos miembros. Tampoco los proyectos llegaron a destino o tuvieron resultados exitosos ya que siendo públicas, fenecían al primer cambio político administrativo de autoridades.

Todas adoptaron modelos de incubación de parques tecnológicos europeos, principalmente los sugeridos en el Proyecto Columbus, o de Italia, particularmente sus

incubadoras relacionadas a PyMEs. Varios directivos de incubadoras públicas argentinas trabajaron en incubadoras del exterior.

Quizás, los resultados esperados aún no dieron sus frutos, debido, además de los abruptos recortes presupuestarios o abandono del proyecto, a la falta de continuidad en los proyectos, así como la laxitud y vaguedad en cuanto a definición de objetivos, visión, misión y función de las incubadoras. (YPF-Repsol utilizó la UNLP como espacio físico de bajo costo, etc.)

En Santa Fé, la incubadora Ceride, recibió alrededor de US\$20.000.00 en fondos estatales, del Centro Nacional de Investigación, de la Universidad Tecnológica y solo muy pocos fueron los proyectos incubados demostrando poca rigurosidad en la distribución y administración de los montos recibidos.

Comparativamente, la Universidad de Quilmes demostró mejor conducta en cantidad de incubados como en calidad. Similarmente los proyectos de Córdoba, 9 de Julio y Lujan donde las respectivas universidades y los municipios tuvieron activa participación (Hoeser, 2003).

Es importante destacar que Argentina en los últimos 15 años, en materia de Investigación y Desarrollo respecto del PBI, tiene un porcentaje mucho más bajo que Brasil o Canadá.

Mientras Brasil duplica a Argentina en porcentaje de su PBI dedicado a I&D, Canadá casi la cuadruplica como se visualiza en el cuadro siguiente:

Investigación y Desarrollo en ciencia y Tecnología como % de PBI

	2000	2005	2010	2014
Argentina	0,43	0,37	0,51	0,61
Brasil	0,99	1,00	1,16	1,24
Canadá*	1,87	1,98	1,83	1,61

Fuente: Elaboración propia en base a doatos del Banco Mundial

La incubación privada en **Argentina** se encuentra más ligada a los desarrollos de tecnologías vinculadas a la informática. La época de las “punto.com” en Argentina de los 90 con por ejemplo Wenceslao Casares contribuyó a impulsar el espíritu emprendedor en el país.

Marcos Galperin y Hernan Kazah, fundadores de MercadoLibre.com; Andy Freire y Santiago Bilinkis creadores de OfficeNet, luego adquirida por Staples en 2004, conjuntamente con Pablo Simon fundaron en 2013 Quasar Ventures a fin de buscar e invertir en ideas innovadoras conforme modelo donde Quasar retiene el 45% y el

emprendedor el 55% en participación. Quasar elige y asigna el equipo de desarrollo y administración del proyecto. Muchos proyectos exitosos nacieron y se incubaron en Quasar. Rodati, dedicado a la compra venta de automóviles, es uno de los más recientes. Actualmente Quasar entre sus estrategias regionales encuentra a Brasil como excelente mercado para sus proyectos incubados o a incubar.

Entre los proyectos incubados deseosos de transformarse en globales, se encuentra Satellogic, una compañía de nano satélites fundada por Emiliano Kargieman e incubada por InvAp S.E.

Para Carolina Dams, Decana de la Escuela de Administración de la Universidad Austral, aún con demostrados casos de proyectos exitosos en tecnología de punta o aplicaciones móviles, los ángeles o capitales de riesgo no confían en Argentina.

De acuerdo con Manuel Manuer, socio fundador junto a Nicolas F. Weil en 2007, y administrador de fondos de CAP Ventures, Argentina no tiene proyectos de especialización en alguna industria específica de alcance global como Silicon Valley. CAP es un fondo general que invierte desde US\$ 300.000 a US\$ 3 millones, tanto en alimentos como en telemedicina, Internet o comercio electrónico.

NXTP Labs, aceleradora creada en 2011 por Marta Cruz, Ariel Arrieta, Francisco Coronel y Gonzalo Costa cuenta con unas 160 firmas de tecnología incubadas. Invierten unos US\$ 25.000 iniciales por un entre 2% a 10% participación de la empresa. FinTech es una de ellas.

Otro tipo de estas incubadoras y o aceleradoras también del 2011 lo constituyen Wayra y Kaszek Ventures.

La primera perteneciente al grupo Telecom, interesada en proyectos de tipo IoT (Internet of Things / Internet de las cosas), plataformas educativas o de comercio electrónico de Big Data, a fin de comercializarlas mediante la compañía madre. Wayra ya invirtió en unos 36 proyectos.

Kaszek Ventures, creada por Hernan Kazah y Nicolas Szekasy, cofundador y ex gerente de finanzas (CFO) de MercadoLibre, acumularon US\$ 95 millones de USA que invirtieron en 23 proyectos. En 2014, alcanzaron otros US\$ 135 millones que continúan invirtiendo.

Entre las firmas incubadas, Eventioz (plataforma de compra de entradas para eventos y shows, similar a Eventbrite en USA), Restorando y GoIntegro (plataforma de Recursos

Humanos corporativa) Kaszek apunta a aumentar los montos de inversión en el orden de los US\$ 3 millones.

El capital humano argentino es de alto calibre. A fin de mantenerlo en Argentina y frenar el drenaje de cerebros hacia países centrales, estratégicas políticas de incentivo al “emprendedorismo”, incubación/aceleración e inversión (especialmente extranjera) habrán de definirse en el corto plazo. Actualmente la tarea le queda al abogado de Startups (empresas que recién comienzan), Mariano Mayer, ex encargado de éstas en la Ciudad de Buenos Aires y corrientemente a nivel federal.

A diferencia de Argentina, **Canadá**¹¹ tiene muchas más incubadoras y aceleradoras. Al 2012, de las 150 aceleradoras e incubadoras que tiene Canadá, 140 se dedican a PyMEs, 60 se encuentran en la provincia de Ontario y 35 en la de Quebec como muestra la tabla siguiente.

	Alberta	Columbia Británica	Ontario	Quebec	Total Parcial	Total Canadá
Aceleradoras	2	1	16	9	28	29
Incubadoras	16	9	33	21	79	92
Ambas	5	3	11	5	24	29
Total	23	13	60	35	131	150

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Network y Universidad de Ottawa

La mayoría, al margen de su ubicación geográfica, son generalistas y el resto se dedicada a las industrias principalente de la información y en segundo plano a la biotecnología, medio ambiente, salud y manufactureras.

Del 100% del total en el 2005 y el 2012, se distingue la siguiente distribución porcentual en cuanto a ámbito de pertenencia, por ejemplo autónomas, las dependientes de algún nivel de gobierno, de universidades u otras:

	Autónomas	del Gobierno	de Universidades	Otras
2005	61%	16%	12%	11%
2012	34%	21%	26%	19%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Network y Universidad de Ottawa

A 2014, **Brasil** cuenta con unas 400 incubadoras, dos de las cuales de 16 y 20 años de vida respectivamente y todas dependientes de universidades.

¹¹ Para más información en detalle de cada una de las 150 incubadoras/aceleradoras, ver Dalziel, A Study of Business Incubators and Accelerators in Canada/Un Estudio de Incubadoras y Aceleradoras de Negocios en Canadá http://www.theevidencenetwork.com/media/3639/ten_2012_bis_and_bas.pdf

En 2002, la primera aceleradora denominada Instituto Inovacao /Instituto Innovación, trató de acelerar 5 firmas. Su fundador, Felipe Matos se transformó en el Director General de Startups de Brasil.

Posteriormente el Instituto Innovación fundó Tropos, el cual aún dirige un programa regional de fondo semilla y a su vez creó Inseed, a fin de administrar fondos de inversión más importantes o cuantiosos. La mayoría de sus startups son de tecnología de información o software y están dedicadas a satisfacer el mercado local.

Puede concluirse que la Incubación y Aceleración de startups o PyMEs en Brasil es joven e inmadura, aunque vibrante, dinámica y en pleno crecimiento. (Universidad de Utrecht; EIT-Knowledge and Innovation Community/Comunidad de Conocimiento e Innovación, 2014). A continuación se describe una breve síntesis.

- Incubadoras de universidades

Las Incubadoras más importantes de universidades:

COPPE UFRJ: Esta prestigiosa universidad tecnológica de Río de Janeiro ha incubado desde 1994 alrededor de 71 firmas y actualmente mantiene unas 20 en proceso de incubación en las áreas de tecnología de la información, energía y cambio climático. Muchos de los docentes se transforman en emprendedores y socios de emprendimientos. Actualmente se encuentra tratando de desarrollar un programa de pos graduación (“de aterrizaje suave”), ya que las PyMEs permanecen vulnerables.

USP: La universidad más grande de Brasil, en 1998 fundó Cietec, la incubadora más grande de Latinoamérica, ha creado 120 firmas y en 2013 registró 1000 puestos de trabajo. Las startups pagan US\$300 por mes a fin de permanecer en el edificio de Cietec.

Según directivos de Cietec, si bien la inversión es difícil de lograr, la red de ángeles inversores crece y en 15 años unos US\$100millones en startups fueron generados por estos inversores. Agregan que en cuanto a recursos humanos de tecnología sobresalen pero carecen de recursos suficientes en negocios y marketing. Los emprendedores parecen disfrutar del espacio interno físico y virtual ad hoc creado y de intercambio de información entre pares aunque son reticentes a hablar directamente acerca de proyectos o innovación con ángeles o inversores

- Programas de aceleración

Startup Brasil: iniciativa del gobierno de Brasil del 2010 a fin de acelerar startups de tecnología de información donde 100 startups son seleccionadas y un 25% de éstas son extranjeras. Cada proyecto recibe US\$100.000 sin impuestos por 12 meses y acelerado por una de las 9 aceleradoras participantes de Startup Brasil.

Algunas incubadoras privadas critican el hecho que la mayoría de los proyectos son académicos y muchos extranjeros que solo toman ventaja de permanecer en Brasil a menor costo impositivo.

SEED, del Instituto Tropos, con base en Bello Horizonte, capital del estado de Minas Gerais, lanzó el programa de aceleración con un presupuesto de US\$ 2,2 millones.

El proceso de selección es delegado a la empresa americana Younoodle y hace hincapié en el emprendedor más que en el emprendimiento, donde el primero recibe unos US\$ 2000 y el segundo unos US\$ 22.000 además de un espacio común durante 6 meses para desarrollar el proyecto. El principio, argumenta su directora Renata Horta, se basa en la interacción entre los emprendedores y mentores que SEED proporciona.

Startup Río, fue formada para generar masa crítica de startups, fomentar y desarrollar más emprendimientos. Con un presupuesto de US\$2,2 millones, el emprendedor recibe US\$ 22.000 y el proyecto otro tanto. Además el emprendedor recibe instrucción en administración de negocios y marketing. Actualmente Startup Río construye un espacio físico para el desarrollo de emprendimientos con inversión de empresas grandes. La operación diaria de la aceleradora es administrada por una ONG.

- Agencias del Gobierno brasileño o vinculadas a éste

FAPERJ, de la Academia Nacional de Ciencias, tiene fondos para la investigación pura y básica y tecnología aplicada. Un tercer fondo se implementa para las PyMEs en innovación.

Sebrae, como se mencionó en otros capítulos, promueve, entrena y sustenta PyMEs. Sus directivos se encuentran en la tarea de ofrecer entrenamiento en administración de negocios, marketing y publicidad a fin de reforzar sus áreas de servicios a las PyMES y startups.

- Aceleradoras privadas

Todas impulsadas por iniciativa de Startup Brasil, las aceleradoras privadas más importantes son:

- *Outsource Brasil*, con una red de 100 Venture Capitalists (inversoras de fondo de capital de riesgo) relacionadas a Silicon Valley.
- *21212*, con inversores de Brasil y de USA, requieren entre el 10 y el 20% de participación del emprendimiento. Actualmente se encuentra en proceso de reformulación metodológica tratando de encontrar equilibrio entre demasiada libertad y excesivo control para con los emprendimientos y emprendedores.

- *MS Acceleratech*, de Microsoft Ventures, está presente en Riio y Sao Paulo. Ofrece un programa de 6 meses de aceleración y otro de pos aceleración. El modelo consiste en fases de inversión y esta orientado a PyMEs ya maduras que requieran inversión en sus últimas etapas de desarrollo.
- *PIPA*, orientada a los proyectos de impacto social o del medio ambiente y opera con emprendedores de equipo humano completo y ya formalizado. Según sus directivos, el sector no goza de muchos inversores lo cual repercute en los proyectos a acelerarse.
- *Papaya*, ofrece un programa de 6 meses en las áreas de movilidad y sustentabilidad. Se esfuerza en lograr diferenciar entre producto y soluciones de experiencia del usuario y fomenta que el emprendedor se comunique directamente con el cliente prospectivo además de ofrecerle un espacio físico donde interactuar con pares.
- *Acceleratech*, con una red de 100 mentores y 40 socios, ha acelerado a 30 firmas, 10 por ciclo. Ofrece seminarios individuales, instruye a los emprendedores a ser más agresivos y competitivos y el proceso de selección es muy riguroso mediante profesionales en los distintos rubros. Operan a partir de agenda formal de reuniones con los emprendedores. Motivan a cambiar la actitud pasiva del emprendedor brasileño así como su mentalidad mediante cursos, eventos además de ofrecerles instrucción en finanzas e impuestos y de urgirlos a incorporarse o registrarse como empresa.

- Inversores:

Vox Capital, es un fondo de inversión que invierte alrededor de US\$ 2,5 millones por firma en las áreas de educación, vivienda, finanzas, salud y Big data.

Inseed, administra los fondos de inversión más conocidos de Brasil. Además dirige el *Cleantech*, un fondo de US\$ 100 millones orientado a sustentar 20 firmas brasileñas con clientes en el sector de tecnología "limpia" por un período de 4 años. Por otra parte, a través de *CRIATECH*, su fondo semilla, ya invirtió en 36 firmas en varios sectores.

6.8. Misiones y funciones, principios, programas, estrategias y metas de las entidades de apoyo a las PyMES

➤ Argentina

Argentina a partir de la SEPyme, Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, de alcance federal, otorga asesoramiento primario principalmente al pequeño y mediano empresario y también al nuevo emprendedor, y préstamos y/o créditos blandos a través del Banco de la Nación y/o flexibilidad impositiva para y cuando se trate de capacitación técnica y/o adquisición de bienes de capital, entre otros, maquinaria, vehículos, etc.

A la fecha no se verifica una política estratégica federal ni la visualización de modelo alguno en la materia, ni definición de prioridades sectoriales productivas o de servicios conforme las necesidades para el crecimiento productivo o de servicios.

El micro-emprendedor o emprendedor ha de presentar una propuesta, un proyecto, y ésta, de ser seleccionada y aprobada, ha de continuar y cumplimentar una serie de requisitos como por ejemplo de no ser gestada por una sociedad o empresa ya establecida, la constitución de la misma ya fuere como sociedad anónima, de responsabilidad limitada, y/o abonar los aranceles respectivos dependiendo de la naturaleza de la figura jurídica y/o del emprendimiento. No existe estadística fehaciente o seguimiento de los nuevos emprendimientos en cuanto al tipo, categorización o clasificación ni de su trayectoria, ni su éxito o fracaso. La implementación de la recientemente aprobada Ley PyME aún no permite la medición de sus efectos.

Algunas universidades argentinas privadas y públicas, expandiendo su área de acción específica de investigación pura o básica, participan ahora a través de la investigación aplicada y en colaboración con el sector privado, cooperativas u ONGs (Organizaciones No Gubernamentales) de proyectos innovadores y sustentables, algunos de los cuales son de carácter comunitario.

Cada universidad adopta su propio criterio espontáneo y autárquicamente no habiendo uno más organizado que evite la repetición de contenido en las iniciativas y el gasto innecesario de laboratorio e infraestructura.

➤ **Brasil**

En Brasil, entre los objetivos principales del Sebrae, se encuentra el que se cumpla la meta esperada de doblar las exportaciones en los siguientes tres a cinco años a partir del 2010. El Sebrae opera también como agente vinculante, acercando a productores, distribuidores y representantes comerciales, asesores de grandes redes de distribución, bocas de expendio o proveedores de servicios de ambas partes, elaborando perfiles sectoriales e iniciando convenios con bancos, instituciones financieras y centros tecnológicos.

También actúa organizando misiones comerciales y ruedas de negocios, “workshops” o talleres de actualización, la divulgación de oportunidades comerciales para formar sociedades, contando con bases de datos para empresarios o empresas del MerCoSur, asesorando a empresas extranjeras deseosas de instalarse en Brasil y las brasileñas en el exterior, por ejemplo en Argentina, donde ya funciona una oficina para las relaciones para con Sao Paulo.

La entidad no funciona como sindicato o asociación, por lo que no tiene un carácter asociativo y todo individuo es considerado cliente potencial de sus servicios requiriendo atención, ya fuere para orientarse acerca de la apertura de empresas, mercados, legislación o impuestos. Para la entidad, el cliente o prospecto es tanto la empresa ya constituida como el emprendedor deseoso de formalizar su idea. Con costos accesibles conforme la realidad socioeconómica del momento, de la región y del pequeño empresario, algunos de los servicios son totalmente gratuitos.

El Sebrae Sao Paulo, el mayor de todos, cuenta con un registro de 150.000 empresas que tienen relación directa y reciben mensualmente la publicación de la entidad. También incluye las incubadoras y parques industriales como factores claves para el crecimiento económico y como elemento propagador de PyMEs.

En las oficinas se recibieron en 1996 a 550.000 personas, que generaron 810.000 consultas en los diferentes departamentos. En 1997, en un mes, las atenciones a pequeños y medianos empresarios superaron las 940.000.

A diferencia de sus socios del MERCOSUR, como la Argentina, Brasil, sobresale en la innumerable variedad de proyectos/programas, entre ellos, Agronegocios, Jóvenes emprendedores, Programa de Democratización del Crédito, Incubadoras de Empresas, Empresas de Participación Comunitaria:

- **Agronegocios:** es un departamento formado para mantener al hombre en el campo, capacitando al productor rural para que sea un microempresario rural, enseñándole a asociarse y ganar poder en el momento de la comercialización o de la obtención del crédito.
- **Jóvenes emprendedores:** mediante convenio con la Secretaría de Ciencia y Tecnología de por ejemplo San Pablo, los alumnos de las universidades aprenden a ser pequeños empresarios (como obtener créditos, estimar costos, cómo montar el negocio), en lugar de ser empleados de las grandes corporaciones.
- **Empresas de Participación Comunitaria:** bancos de inversión abiertos por pequeños ahorristas de una determinada región, que invierten su capital en la creación y desarrollo de empresas locales. Las 93 EPC de por ejemplo San Pablo movilizan, al 2010, casi 3 millones de dólares.
- **Programa de Democratización del Crédito:** por gestión del Sebrae-SP, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) prestará entre 5 y 10 millones de dólares a países interesados en comprar productos de PyMEs paulistas. Entre los países que ya se postularon están la Argentina, Perú, África del Sur, Ecuador, Nicaragua e Israel. La tasa de devolución será menor al 3 por ciento.

- **Incubadoras de Empresas:** donde un alumno salido de la Facultad, tiene una idea pero no los recursos para viabilizarla y donde participa de una competencia pública. Si el proyecto es aprobado, entra en una incubadora en la que durante dos años habrá de desarrollar la idea, comercializar el producto y ganar dinero. Sale entonces luego de la incubadora y sigue por su cuenta.

➤ **Canadá**

Canadá mantiene un lineamiento con los mandatos estratégicos federales en cuanto a priorización de servicios, sectores o industrias a desarrollarse por región, así como la creación del BL-NCE (Business-Led Networks of Centres of Excellence) una Red Comercial de los Centros de Excelencia a fin de motivar a través de su BL-SMEs Fund (Fondo Comercial PyME) una mayor participación de las PyMEs en investigación aplicada y comercialización.

A su vez a fin de apoyar el objetivo estratégico de Asociación e Innovación del organismo federal NSERC (Natural Sciences and Engineering Research Council / equivalente del CONICET de Argentina -rama ciencias naturales e Ingeniería) de incrementar la relación - asociación de la academia e industria con las PyMEs (NSERC,2012).

Las asignaciones presupuestarias federales y provinciales a “colleges” (instituciones educacionales comunitarias terciarias) constituyen una nueva modalidad experimental desde el 2007 dedicada a la investigación aplicada, de impulso y apoyo a nuevos emprendimientos. Incluyen: Incubadoras de Empresas de productos y de servicios, Créditos Bancarios blandos con tasa baja de interés baja, y Servicio a la comunidad.

En principio los emprendimientos innovadores y sustentables, que dependen de la voluntad del cuerpo docente y de empresarios ya establecidos en la comunidad deseosos de coparticipar con el college (terciario no universitario) a través de su cuerpo directivo en la gestión de proyectos. La iniciativa aún adolece de una política estratégica en áreas o industrias a desarrollarse ya que está orientada básicamente a que el estudiantado tenga una práctica laboral específica paralela a sus estudios y que una vez graduado quede inserto en la empresa donde ejerció la praxis.

Canadá además tiene implementado desde el gobierno provincial o federal lo siguiente:

- **Iniciativas de colaboración (con o sin incubación y o aceleración incluidas) en emprendimientos de productos o servicios:** Como iniciativa de colaboración o “joint venture” entre el gobierno y sus fondos de asignación a tal fin y o fondos

privados, una entidad privada y una repartición educacional terciaria o universitaria concursan conjuntamente para la creación de un nuevo producto o servicio. La entidad privada, una empresa joven o antigua, PyME o grande, pero de demostrada trayectoria que colabora en un proyectos mediante conocimiento, mano de obra y/o “in kinds”, (es decir, con tecnología, equipamiento o suministros) con una repartición educacional terciaria o universitaria. Las resultantes patentes, “copy rights o royalties”, derechos de autoría, marca o invento, ganancias, etc., son compartidos por todos los participantes del emprendimiento/proyecto: la empresa privada (que puede ser también estatal o una ONG o mixta) y las instituciones educativas intervinientes y o los profesores-no docentes involucrados y estudiantes pertinentes.

- **Créditos** Bancarios blandos con tasa de interés baja. El gobierno fomenta la creación de negocios. En algunos casos, como específicamente en la creación y apertura de nuevos restaurantes, el gobierno garantiza ante la eventualidad de presentarse a quiebra, se responsabiliza en devolver al banco hasta el 75% de lo prestado sin perjuicio para el emprendedor. Cada banco ofrece a sus clientes de negocios en forma gratuita desde clínicas personalizadas de asesoría financiero económica hasta la revisión de los planes de negocios, además de mantenerlos informados y actualizados mediante seminarios mensuales o bimensuales.
- **Servicio a la comunidad:** Todo estudiante secundario debe cumplimentar con el requisito mínimo de 40 horas de servicio comunitario voluntario antes de graduarse o no recibe el diploma de escuela secundaria. Los centros comunitarios barriales, las bibliotecas y las agencias recaudadoras del gobierno asesoran a los inmigrantes legales o a todo aquel trabajador o desempleado residente formal que se acerque a fin de orientarlo en todo tema y los pasos a seguir en lo relativo a vivienda, bancos de alimentos, bolsas y puestos de trabajo, como así también acerca de algunos programas y planes del gobierno para emprendedores.

6.9. Crecimiento anual neto de PyMEs

El crecimiento anual neto de PyMEs es generalmente entre el 1,5% y el 2%. (Banco Mundial, 2007)

Promedio en porcentaje (%) de firmas que nacen y mueren período 2000- 2008 según cantidad en Número (#)

Período 2000 - 2008	%
# Firmas Nacen	10,8
# Firmas Mueren	<u>9,0</u>
Neto	1,8

Fuente: Oana Ciobanu (2009)

Nuevas PyMEs registradas

Se consideró tomar el año 2009 para los tres países como momento crítico de crecimiento económico después de la crisis mundial del 2008

En el año 2009, las nuevas PyMEs registradas:

- En **Canadá**, sus nuevos 174 mil PyMEs parte del total de 1.076.653 PyMEs netos activos de ese año, los que contribuyeron en el 50% del PBI, el que fuere de más de 1 trillón y 1/4 de dólares, y en el total del 60% del empleo, de una población económica activa (PEA) de unos 18 millones y ¾. Canadá supera a Argentina en unas 15 veces la cantidad de nuevos emprendimientos para ese año.
- En **Brasil**, sus nuevos 315 mil PyMEs parte del total de 6.135.000 PyMEs netos activos de ese año, los que contribuyeron entre el 40-50% del PBI, el que fuere de más de 1 trillón y ¾ de dólares y en el total del 60% del empleo, con un PEA de unos 100 millones. Llama la atención que Brasil supera en más de 25 veces el valor de nuevos emprendimientos de Argentina en el mismo año mientras que solo duplica el valor de nuevos emprendimientos de Canadá.
- En **Argentina**, sus nuevos 12 mil PyMEs, parte del total de 587.845 PyMEs netos activos de ese año, los que contribuyeron en el 50% del PBI, el que fuere de unos 300 billones y en el total del 60% del empleo, de un PEA de entre 15 millones y medio y 16 millones y medio.

Nuevos emprendimientos¹²

Posición	País	Valor	Año
2	Brasil	315.645,00	2009
4	Canadá	174.000,00	2009
49	Argentina	11.924,00	2009

Fuente: Elaboración personal en base a datos del Banco Mundial.

¹² Detalle en Anexo. Tablas: **Canadá Brasil Argentina - Nuevas empresas registradas** (número)

6.10. PyMEs y su contribución al PBI y Empleo

En los últimos 15 años la contribución promedio de las PyMEs al Producto Bruto Interno ha estado en los órdenes del 57% para Canadá, el 40% para Brasil y 53% para Argentina, y al empleo, en el 60% para Canadá y Brasil, y en un 70% para Argentina.

(Valores Promedio de 15 años)	Contribución PyMEs / PBI (%)	Contribución PyMEs / Empleo (%)
Canadá	57%	60%
Brasil	40%	60%
Argentina	53%	70%

Fuente: Elaboración personal en base a datos del Banco Mundial.

Respecto de **Argentina**, en el año 2012, Canadá casi duplica su número total de PyMEs activas, cuadruplica el valor del PBI de Argentina, y Brasil, por su parte, con 12,5 veces la cantidad total de PyMEs respecto de las argentinas, quintuplica el valor de PBI de Argentina.

Brasil supera en unas 7 veces a Canadá en el número de PyMEs activas mientras que solo la aventaja por unos 500 billones en el PBI, pero emplea al 70% de su PEA (Población Económica Activa), lo cual traducido en cantidad de personas implica alrededor de unos 70 millones de empleados formales.

Canadá aventaja casi en unas 5 veces a Argentina (y Brasil) en su PBI per cápita, pero su deuda externa ya supera el trillón y $\frac{1}{4}$ de dólares estadounidenses. Durante los últimos 20 años los PBI y PEA de los tres países han variado, pero siempre se mantiene constante un alto porcentaje de contribución a ésta por parte de las PyMEs.

(e. g. Año 2012)	PBI (US\$)	PBI per cápita (US\$)	Total PyMEs	PEA #	PEA-Pob.%
Canadá	1.779.634.707.766	51.206,00	1.105.972	19.271.114	66
Brasil	2.252.664.120.777	11.340,00	7.400.000	104.745.358	70
Argentina	475.501.675.473	11.573,00	602.989	18.850.709	61

Fuente: Elaboración personal en base a datos del Banco Mundial.

Al 2012 existían alrededor de 1.120.000 PyMEs en Canadá (Statistics Canada, 2011), siendo, el 98% del total de las firmas del universo empresarial, pequeñas o medianas (BDC, 2012), y donde el 25% de esas PyMEs canadienses exportan (Canadian Bank of Commerce, 2011).

En Argentina, según otras mediciones como las de la Universidad de Palermo-Fundación PyME, que incluye a mono tributistas y trabajadores independientes fuera de la economía formal, existiría un total aproximado de 1.800.000 PyMEs. Alrededor del 40% estaría concentrado en la Capital Federal y el conurbano, en un territorio que

es menor del 3% del nacional. (Cerca del 20% de ellas exporta; en el Chaco, por ejemplo, solo el 3%, mientras que en Zárate, Campana, Pilar, Escobar, llega al 30%.) Además, existen núcleos territoriales muy densos como Mendoza capital y San Rafael; Córdoba, donde la distribución tampoco es uniforme en todo el territorio; lo mismo ocurre en Santa Fe, donde hay polos importantes en Rosario, Reconquista, Venado Tuerto y Rafaela (Donato, 2011).

7. Conclusiones

A fin de determinar la influencia de las PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas, incluyendo los micro emprendimientos) en el crecimiento económico de las naciones se analizaron histórica y comparativamente el Producto Bruto Interno –PBI- y empleo anuales de Argentina, respecto de Brasil y Canadá.

También se compilaron, tabularon y analizaron una serie de variables que no solo hacen a la mejora económica de los países sino que afectan directa o indirectamente a la creación y desarrollo de PyMEs, para lo cual se procedió preliminarmente a identificar dichas variables comunes a los tres países en cuestión. -Entre ellas, PBI per cápita, inflación, población económica activa –PEA (la fuerza laboral efectiva de un país, tan importante como la productividad), años de educación, financiación, impuestos, corrupción, etc., para hallar similitudes y diferencias en los resultados entre Argentina respecto de Canadá y Brasil y en lo relativo a PyMEs y crecimiento económico.

Se encontró que los PyMEs llegan a cubrir hasta el 99% del mundo empresarial de las naciones y su crecimiento anual neto ronda entre el 1,5% y el 2%.

Respecto de la discrepancia entre datos de fuentes internacionales confiables y los respectivos internos nacionales argentinos para algunos indicadores y valores estadísticos, se optó por los de fuentes internacionales, explicitándolas, y ex profesamente cuando el origen de los datos fuere del INDEC u organismo argentino.

Se hizo hincapié en el número neto anual de PyMEs activos en los últimos 15 años pasando a un segundo plano el habitual criterio de análisis de la natalidad, longevidad y mortalidad de los emprendimientos (*como las tasas de natalidad y mortalidad de las pequeñas y medianas empresas, los años de vida de las PyMEs exitosas, y los medios y factores que influyen en la supervivencia y longevidad de éstas, o los sectores de PyMEs más longevos*).

Siendo los PyMEs responsables de contribuir entre el 40-60% del PBI y entre el 60-70% del empleo de las naciones en general y en cuestión, se observó que la variación

positiva anual en cantidad de PyMEs activos influencia en el PBI y empleo de estos tres países dada la alta conectividad/capacidad de trazar de éstos que crece exponencialmente a medida que aumenta la cantidad de emprendimientos del sector. Si entonces a mayor cantidad de PyMEs, mejor valor de PBI y de empleo, donde el valor neto, número total, de PyMEs activos anuales hace a un mayor crecimiento o fluctuación de la contribución anual desde el sector tanto en el PBI como en el Empleo, podría inferirse que Argentina tiene un bajo PBI debido a su muy pequeño sector PyMEs.

A diciembre del 2012, Canadá cuenta con un total de 1.100.000 de PyMEs activos, y un PBI de más del US\$ 1 trillón y 750 billones, Brasil con unos 7.400.000 emprendimientos y aproximadamente unos US\$ 2 trillones y $\frac{1}{4}$ de PBI, mientras que Argentina, respectivamente, unos 600.000 PyMEs activos y un PBI de más de US\$ 450 billones (*o US\$ 750 billones según fuente estadística utilizada*), cuando las PEAs de Canadá y Argentina fluctuando en 18 $\frac{1}{2}$ millones y la de Brasil en los 100 millones, con un desempleo para los tres países de 2006 a diciembre 2012 que se mantuvo oscilando entre el 6,5% y el 8,5%.

El ejemplo anterior se mantiene constante en cuanto a la relación anual de PBI y cantidad de PyMEs para los tres países en más de una década, como se observa en los acápites de resultados y las tabulaciones pertinentes del anexo, lo cual refiere a la compleja pregunta inicial de por qué algunas naciones, y en especial Argentina, no tiene mayor cantidad de PyMEs.

Ésta se rebatió en los acápites correspondientes mediante una serie de respuestas, entre ellas las meramente económicas, como la falta de financiación, de créditos blandos o de inversión de riesgo privada o pública en PyMES, o los altos impuestos con que se las gravan.

Así como las de tipo histórico-geográfico (*las cuales se profundizaron en el Anexo*), incluso geopolítico, y socio-ideológico, tales como las distorsionadas nociones de los conceptos empresario – emprendedor y empresa en el contexto del SXXI, o de capitalismo social en el mundo actual, las cuales difieren de las internacionalmente asumidas en el contexto de la órbita occidental.

En cuanto a las más sobresalientes se encuentran el alto costo para iniciar un emprendimiento medido como porcentaje del ingreso nacional bruto (INB) per cápita, donde Argentina supera el 13%, Brasil el 10% mientras que Canadá no llega al 1%. -Ni Canadá ni Brasil requieren de capital mínimo inicial cuando Argentina exige cerca del 7%, además de un sinnúmero de pasos y requerimientos burocráticos con alto insumo de tiempo y retrasos para el registro de una sociedad.

Otra, para el caso de Argentina es su histórica Ley 19.550 de Sociedades Comerciales la cual imponía hasta meses atrás la existencia de dos socios como mínimo (hecho que no existe en Canadá, ya que las sociedades comerciales pueden ser unipersonales y de tratarse de PyMEs el impuesto no llega al 10%). El nuevo Código Civil y Comercial argentino en vigencia a partir de enero de 2016 contempla y aprueba la agregada figura de S.A.U (Sociedad Anónima Unipersonal) pero el capital inicial habría de desembolsarse desde un principio, el impuesto a las ganancias de la empresa unipersonal gravaría en el 35%, o entre el 9% y el 35% sin correcta explicitación, como sin definición concreta aún acerca del tratamiento de los impuestos patrimoniales. No existe otro tipo de sociedad unipersonal de otro tipo como la de Responsabilidad Limitada, etc.

Los altos niveles de corrupción a nivel gubernamental y grandes empresas privadas o estatales reinantes en particular Argentina y los recientemente acaecidos en Brasil - entre empresas del estado como Petrobras, funcionarios políticos y hasta empresas multinacionales (e. g. Rolls Royce) en la adjudicación de contratos-, no favorecen a la creación y crecimiento de emprendimientos exitosos ya que afectan la confianza para con las instituciones del ambiente donde la PyME o micro emprendimiento se inserta y desarrolla. -Canadá se manifiesta como la nación menos proclive a caer en hechos corruptivos.

Indudablemente, el ambiente donde el emprendimiento hubiere de originarse, crecer y desarrollarse, ha de ser propicio, “saludable”. Una nación con altos niveles de corrupción o de inflación, con múltiples impedimentos burocráticos en los registros societarios de empresas, alta tasa impositiva o de inversión inicial requerida, sumados a la carencia de crédito ad hoc y de políticas económico-estratégicas en materia de desarrollo PyME y de apoyo y asesoramiento correspondiente, poco podrá contribuir al avance del sector.

Asimismo, tampoco la desconfianza para con las instituciones jurídicas y gubernamentales, el descuido de las leyes laborales domésticas e internacionales así como las relativas al derecho a la propiedad, -inserta dentro de modelos estatistas de aversión a la inversión privada o internacional-.

Además del menosprecio por el concepto, en sus varias y coincidentemente positivas acepciones ya introducidas en el presente trabajo, de empresario-emprendedor y empresa, no conducirán a un ambiente favorable para con los PyMEs.

En cuanto a la relación entre el sistema y nivel educativo, los años de instrucción obligatoria del país y calidad o tipo de PyMEs, se carece de estadística fehaciente, aunque se desprende que la currícula en los tres países aún continúa siendo poco

práctica, de poca experimentación, dirigida a élites intelectuales, teorizadores, más que a futuros emprendedores.

Brasil tiene mayor cantidad de años de educación inexcusable que Argentina (y Canadá). También tiene porcentual y numéricamente mucho mayor número de PyMEs.

Respecto de las políticas económicas para con los emprendimientos privados y las PyMEs, se analizaron los eventuales organismos o instituciones y sus criterios pertinentes en la materia, destacándose:

- Brasil por su SEBRAE y el apoyo, estímulo y sistema de red nacional de interrelación entre y para con los PyMEs y
- Canadá por su definición estratégica preliminar de industrias y sectores a desarrollarse (e. g. desde un monocultivo hibridado en las zonas pre árticas a un mini brazo robótico aeroespacial o un “drone” ambulancia de resucitación cardíaca) y la integración, aún en estado de desarrollo, entre academia (institutos terciarios), la investigación aplicada, la industria y PyMEs conforme requerimientos de concurso y presupuesto a asignarse.

En el capítulo Incubación de PyMEs se develaron los beneficios de la incubación de negocios en general y cuando temprana en particular, además de la aceleración, a posteriori de un completo análisis preliminar de clases de incubadoras de negocios, la estructura tipo y aspectos relevantes, así como sus posibles variantes y mención de las más importantes a nivel internacional.

Las incubadoras de emprendimientos, tanto públicas, privadas mixtas o del tercer sector, muestran ser a la fecha los órganos más efectivos para la administración logística y de fondos invertidos, la gestación, desarrollo, seguimiento, aceleración y despegue o lanzamiento de los PyMEs. Las más avanzadas hacen hincapié en lo innovador, la responsabilidad social, además de los aspectos sostenible y sustentable.

El problema tanto del riesgo financiero como del éxito de las PyMEs se abordó desde otra perspectiva, a partir del análisis y advenimiento de las incubadoras y aceleradoras de negocios anteriormente introducidas..

Éstas reducen el riesgo financiero a partir del análisis riguroso y selección inicial de los proyectos más viables y maximizan el éxito del emprendimiento conforme el perfeccionamiento de la infraestructura apropiada alrededor de aquél.

Entendidas en el presente trabajo como negocios de creación de negocios, se mantienen a la vanguardia de las tecnologías de punta tanto en la dirección de proyecto como de los recursos humanos a fin de no solo garantizar el éxito del emprendimiento sino capturar la confianza de nuevos capitales de ventura tanto

privados como estatales o mixtos y de mantener su emérita reputación y la lealtad de sus actuales inversores.

En el capítulo relativo a las entidades de apoyo a la creación de PyMEs se consideraron tanto los organismos públicos como privados, mixtos, académicos u ONGs y se distinguieron los más importantes de Canadá (BL-SMEs Fund/ del BL-NCE), Brasil (e. g. SEBRAE) y Argentina (e. g. SEPyME) y o sus principales criterios respectivos de política económica y de estrategia de desarrollo para con las PyMEs.

Argentina no presenta una política definida ni de promoción en la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, ni en el tipo, priorización, calificación, selección, gestión y seguimiento, y justificación de los emprendimientos de productos o servicios que habrían de subsidiarse.

También carece de equipo de profesionales en planificación o definición estratégica dedicados ex profesamente a la identificación de mercados productivos o de servicios a expandir o impulsar.

O de coordinación, categorización por sector o rubro de las PyMEs existentes, o de promoción, capacitación y apoyo técnico, científico y financiero para la creación de nuevas PyMEs tanto en el momento de inicio como de y durante la incubación o desarrollo.

Por otro lado, Argentina también carece de una base y red de datos nacional de uso restringido con información “no sensible” acerca de todos los tipos de PyMEs existentes, micro emprendimientos, proyectos en incubación categorizados por sector a fin de efectivizar la comunicación y evitar gastos innecesarios tanto de dinero como de recursos físicos o humanos, en el uso repetido de infraestructura, laboratorios, tiempo y talento.

Definitivamente, los PyMEs crean trabajo y riqueza, refuerzan la economía, comercializan nuevas tecnologías, productos o servicios, tienen efecto multiplicador y revitalizan las comunidades adaptándose de este modo a la dinámica y la fugacidad de los cambios económicos, culturales, tecnológicos y paradigmáticos, al tiempo que coadyuvan a la innovación y el espíritu de emprendedor creativo de las sociedades y de mercado del SXXI.

Las naciones se verían más beneficiadas al impulsar la creación de PyMEs a partir de políticas estratégicas claras de desarrollo de sectores o industrias, de integración con la academia y la investigación aplicada, de acuerdo a presupuesto asignado ad hoc y conforme un sistema abierto de red de datos nacional exclusivo de PyMEs.

8. Bibliografía

8.1. Publicaciones y Libros

- Apreda, R. (2004). "Diseño de Financiación y Gobierno Corporativo", Universidad del CEMA - Departamento Finanzas.
- Apreda, R. (2004). "Governance del sector público y del sector privado", La Ley.
- Beck, T.; A. D-Kunt, y R. Levine. PyMEs, Crecimiento y Pobreza. / SMEs, Growth and Poverty. National Bureau of Economic Research -Massachusetts 2005
- Canadian Security Course. Volume 1 & 2, CSI Global Education Inc., ISBN 978 1 926694 19 1 y 978 1926694 29 0, CSI Global Education INC., Canada, 2010
- Corfe, Robert. Social Capitalism in Theory and Practice. Emergence of the New Majority. Arena Books. ISBN13 978 09556055 3 6. 2008. El Capitalismo Social en Teoría y Práctica. Surgimiento de la Nueva Mayoría
- Cortina, Adela "Ética de la empresa", Editorial Trotta, Madrid, 1994
- De la Torre, Augusto et al. How do Banks Serve SMEs? Business and Risk Management Models. World Bank Group (Paper # 69921 Public Disclosure Authorized) July 2008
- Donato, Vicente y María Inés Barbero. Contra Viento y Marea. Historias de pequeñas y medianas empresas argentinas. BONONIAE LIBRIS, 2009, ISBN: 978-987-22826-3-9
- Francis, D. (2013). Merger of the Century. Why Canada and America Should Become One Country HarperCollins, 2013. ISBN 978 1 55468 875 3. La Fusión del Siglo. Por Qué Canadá y Estados Unidos de América Deberían Transformarse en un Solo País. Harper Collins.
- Drucker, P.F. (1993). La Sociedad Post capitalista, Apostrofe, Madrid.
- Galeano, E. (1974). Las Venas Abiertas de América Latina. Siglo XXI Editores. Buenos Aires
- Halperin Donghi, T. Historia de Caudillos Argentinos. Ediciones Lafforgue. 2005. ISBN 987 20020 5 3
- Mazzucato, Mariana. The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths. Anthem Press. ISBN 9780857282521. El Estado Impresario. Desacreditando los Mitos del Sector Público versus el Privado.
- Rubin, Jeff. Why Your World Is About To Get A Whole Lot Smaller. Oil and the End of Globalization. Random House of Canada. May 19, 2009 Por qué su Mundo está por achicarse. Petróleo y el Final de la Globalización. Random House de Canadá. Mayo 2009
- Sachs, Jeffrey. "The End of Poverty. Economic Possibilities for Our Time", The Penguin Press, New York, 2005, ISBN 1 59420 045 9
- Schwartz, F. (2008): "Mercado de Capitales: Transparencia y mejores prácticas – El gobierno de las empresas cotizadas" Apéndice: "Mercado de Capitales Regionales", Ed. Buyatti, Buenos Aires.

8.2. Revistas y Periódicos online

- The Economist; Time Magazine; Toronto Business; Harvard Business
- La Nación, Buenos Aires; The Globe & Mail, Canadá
- "Building Deep Supplier Relationships," Harvard Business Review, Vol. 82, No.12, December 2004. Jeffrey K. Liker

8.3. URLs y enlaces

- http://www.eco.unc.edu.ar/ief/publicaciones/actualidad/2009_n68/02_Schvartz_mercadoregionalcapitales.pdf
- <http://www.embassyofargentina.us/v2011/en/economyandtrade/investments/files/investorsguide.pdf>
- <http://www.deloitte.com/assets/Dcohttp://www.embassyofargentina.us/v2011/en/economyandtrade/investments/files/investorsguide.pdf>
- <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/argentina/#starting-a-businessm>
- <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf>
- <http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/3/43993/W403.pdf>
- [Argentina/Local%20Assets/Documents/types_business_organizations_10-2005.pdf](http://www.cambiocultural.com.ar)
- <http://www.observatoriopyme.org.ar>
- <http://www.zdnet.com/whats-making-scandinavia-more-innovative-than-the-us-700000392/>
- www.cambiocultural.com.ar - Cómo se mide la competitividad
- <http://economía-méxico.blogspot.com/2005> - Economía para todos
- http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/48385/LEO2013_ing.pdf
- <http://www.mcgraw-hill.es/bcv/guide/capitulo/8448175646.pdf>
- <http://www.zonabancos.com/ar/analisis/noticias/15729-banco-nacion-otorga-50-mil-prestamos-para-pymes.aspx>
- <http://www.idits.org.ar/Nuevo/index.html>
- <http://www.inc.com/christina-desmarais/difference-between-startup-accelerator-and-incubator.html>
- <http://www.publications.gc.ca/Collection/Statcan/88F0006X/88F0006XIE2006006.pdf>
- <http://www.nrc-cnrc.gc.ca/eng/irap/caip/index.html>
- <http://www.unibg.it/dati/corsi/8919/44246Entrepreneurship%20as%20a%20scientific%20research%20programme.pdf>
- <http://www.ukbi.co.uk/resources/business-incubation.aspx>
- <http://www.pymes.org.ar/sitio/modules.php?name=News&file=categories&op=newindex&catid=10>

- <http://www.cuyonoticias.com/negocios-y-finanzas/economia/5298-taller-de-financiamiento-para-pymes-en-alvear.html>
- www.fiel.org/publicaciones/Libros/pyme.pdf
- <http://www.sebraesp.com.br>
- <http://www.nber.org/papers/w11224.pdf>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento_econ%C3%B3mico
- <http://www.icesi.edu.co/cienfi/images/stories/pdf/glosario/poblacion-economicamente-activa.pdf>
- http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm
- <http://www.oitcinterfor.org/productividad/inicio>
- <http://www.oireachtasbrief.ie/people/senators/1-debates-pissarides-speaks-on-youth-unemployment/>
- <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1163> CIA World Factbook.
- <http://www.indexmundi.com/map/?v=65&l=es>
- <http://www.cbc.ca/news/business/10-surprising-stats-about-small-business-in-canada-1.1083238>
- http://www.bdc.ca/EN/Documents/SBW/BDC_SBW_Fiche_Info_SMEsAtAGlance_EN_2012.pdf
- <http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN>
- <http://data.worldbank.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN>
- [indexmundi.com](http://www.indexmundi.com)
- <http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>
- <http://www.voxeu.org/article/foreign-banks-and-small-and-medium-enterprises-are-they-really-estranged>
- <http://www.bdc.ca/EN/Documents/other/SMEsAtAGlance-Summer%202011.pdf>
- <http://www.unl.edu.ar/emprendedores/wp-content/uploads/2012/04/PyMEs-en-Am%C3%A9rica-Latina.pdf>
- http://www.observatoriopyme.org.ar/download/informes/IE_Definicion_PyME-FOP-Abril_2013.pdf
- http://www.eib.org/attachments/dalberg_sme-briefing-paper.pdf
- <http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx>
- <http://www.gemconsortium.org>
- <http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/individual-income-tax-rates-table.aspx>
- http://www.nserc-crsng.gc.ca/_doc/Reports-Rapports/CCIRreport-ICIRapport_eng.pdf
- http://www.nserc-crsng.gc.ca/NSERC-CRSNG/Reports-Rapports/RPP-PPR/2011-2012/docs/RPP_PPR_eng.pdf
- <https://eduedi.dongguk.edu/files/20130306172809658.pdf>

- <http://www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/3/43993/W403.pdf>
- http://www.ieralpyme.org/images_db/noticias_archivos/137.pdf
- <https://uedi.dongguk.edu/files/20130306172809658.pdf>
- <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106>
- <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf>
- <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3127>
http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1114437274304/SME_globe.pdf
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/11f0027m2011070-eng.pdf>
- <http://www.oecd.org/cfe/smes/31919278.pdf>
- http://www.pearsonhighered.com/assets/hip/us/hip_us_pearsonhighered/sample_chapter/0205742343.pdf
- <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=876121>
<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/M+SME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>
- <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/11f0027m2012082-eng.pdf>
- [https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/SEC-EEC_eng.pdf/\\$file/SEC-EEC_eng.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/SEC-EEC_eng.pdf/$file/SEC-EEC_eng.pdf)
- <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/02173.html>
- <http://www.tradingeconomics.com/canada/new-businesses-registered-number-wb-data.html>
- <http://www.tradingeconomics.com/brazil/new-businesses-registered-number-wb-data.html>
- <http://www.tradingeconomics.com/argentina/total-businesses-registered-number-wb-data.html>

9. Anexo

9.1. Aspectos Históricos

Canadá, país democrático bajo el liderazgo federal del partido conservador o liberal, donde vota en los comicios electorales solo aquél que, mayor de 18 años y lo desee¹³, es ciudadano canadiense -por naturaleza o por adopción- en tierras de la “Abuela Victoria” -como aluden los británicos-, la una vez reina del Reino Unido quien firmare en 1867 la documentación relativa para la confederación de Canadá ante el parlamento británico a pedido de un grupo de constituyentes, pioneros originarios de la Gran Bretaña, abogados y comerciantes en la nueva tierra¹⁴.

Brasil, de colonia portuguesa pasó a ser un imperio¹⁵, una monarquía constitucional parlamentaria, al igual que Canadá en la actualidad, pero solo en sus orígenes, ya que luego derroca al monarca Pedro II y se convierte, institucionalmente en 1889, en una república¹⁶. Históricamente en disputa con las Provincias Unidas del Río de La Plata, la presente Argentina.

Tanto Argentina como Brasil, son, al igual que Canadá, el resultado de emprendimientos de iniciativa de las coronas europeas, de España la primera¹⁷ y de Portugal, el segundo. Ambos emprendimientos -solventados por inversores banqueros británicos o alemanes¹⁸ y holandeses¹⁹-, sus resultados económicos en general y en

¹³ En Canadá el voto no es obligatorio, pero solo vota aquél que es ciudadano u obtuvo la ciudadanía; ni los refugiados políticos ni los inmigrantes, aunque legales y residentes, pueden votar. A nivel municipal se está discutiendo la posibilidad de otorgar el derecho a votación a los inmigrantes

¹⁴ En las tierras de Rupert del Rin, bávaro, nieto del Rey James Estuardo, y entonces primo de Carlos II del Reino Unido de la Gran Bretaña, quien recibiera como obsequio de este pariente y por sus servicios como bravo almirante, explorador, artista y científico, como gobernador de la incorporada en 1670 Compañía Real de la Bahía de Hudson, dedicada a la explotación peletera, que incluía no solo tres cuartas partes de la actual Canadá sino también extenso territorio americano. Canadá desde su concepción fue un emprendimiento económico, un negocio de la nobleza británica.

¹⁵ El del Reino Unido de Portugal, Brasil y Algarve, bajo los Braganza exiliados y establecidos en Rio de Janeiro, de la dinastía capetiana, ante el avance de Napoleón I en Portugal.

¹⁶ -aunque república dictatorial, a raíz de un golpe militar impulsado por las clases más adineradas, perdiendo así los poderes parlamentarios y de democracia naciente. (*El rey Pedro II había otorgado libertad de vientres para los hijos de esclavas africanas nacidos en territorio brasileño, y luego su hija, regente a cargo en su ausencia temporaria del trono, abole la esclavitud, incrementando así dramáticamente los costos de mano de obra de los hacendados en las plantaciones, además de la pérdida de propiedad, ya que un esclavo constituía parte de los bienes de la hacienda.*)

¹⁷ -como satélite del Virreinato del Alto Perú y luego dentro del Virreinato del Río de La Plata-

¹⁸ (e. g. los Welsler, los Fugger, entre otros)

¹⁹ e .g. a través de la primera multinacional de la historia, la VOC, Vereenigde Oost-Indische Compagnie o Compañía Unida de las Indias Orientales, que además de monopolizar las especies en la actual Indonesia, se mantenía vigilante de Portugal e incursionaba en sus dominios de Brasil y alrededores a fin de ganar mercados –

particular, como los de las minas de Potosí, los de las de Mina Gerais, la venta y transporte de mano de obra esclava de África, las plantaciones de cañas de azúcar²⁰ y de café²¹, engrosaron las arcas británicas especialmente con oro, que no solo luego le permitieron afrontar las guerras napoleónicas, sino controlar los mercados del Atlántico y coadyuvar a encabezar la revolución industrial conjuntamente con Holanda, quedando Portugal y España plenamente endeudados y relegados a transportar materia prima de las Américas y productos terminados, inclusive alimentos, de Europa, previo pago de las tarifas aduaneras pertinentes.

En el caso particular de Argentina, algunos teóricos insisten en que la primera empresa aún en épocas de las Provincias Unidas del Río de la Plata, es la estancia²² y la primera industria, la ganadera, a pesar que la primera sociedad anónima argentina registrada como tal datare de 1822, con el Banco de Buenos Ayres²³. Por su parte Brasil tiene su primer banco (Banco do Brasil) en 1808 a partir del príncipe-regente João VI cuando asienta su trono en este país.

Otro punto de coincidencia entre los tres países analizados se trata del crecimiento poblacional a partir de políticas inmigratorias. Argentina y Canadá originariamente polarizados hacia la inmigración de europeos deseosos de expandir el sector agropecuario, particularmente para el cultivo de granos, luego se abren hacia otras

²⁰ planta originariamente transportada desde las Islas Canarias, exógena a América.

²¹ Que originariamente de Etiopia, y Yemen, las plantas de café cultivadas en el nuevo mundo erradicaron de Sudamérica la forestación natural y los cultivos de alimentos. En Brasil, por orden del rey de Portugal, su enviado Mello Palheta obtuvo semillas de la Guinea Francesa e inició en el 1700 la plantación. Brasil dese 1930 es el principal exportador mundial de café

²² -unidad de producción para la cría de ganado que conlleva un emprendimiento inicial y su correspondiente inversión, para la obtención, apropiación o arrendamiento de la tierra-, puede ser inclusive en la actualidad un muy buen rentable proyecto en tanto y en cuanto esté eficientemente administrado. Amaral, Samuel. *The Rise of Capitalism on the Pampas. The Estancias of Buenos Aires, 1785–1870*. ISBN 9780521523110. Cambridge Latin América -2002.

²³ Como versa el sitio de la ciudad de Buenos Aires: "(...) con el nombre de Banco de Buenos Ayres, aunque también se lo conoció popularmente como "Banco de Descuentos". (...) la primera sociedad anónima argentina, y uno de los primeros bancos de América Latina. Entre los accionistas fundadores había nombres representativos de sectores muy diversos: los Anchorena, Bernardino Rivadavia, Juan Manuel de Rosas y Vicente López y Planes; entre tantos otros hacendados, comerciantes, militares, profesionales y clérigos. (...)”

Entre los extranjeros se encontraban comerciantes ingleses, escoceses e irlandeses, además de italianos, españoles y alemanes, y todos contribuyeron a fomentar la inmigración europea futura.

En el caso particular de Juan Manuel de Rosas, controvertidísimo personaje de la historia argentina, latifundista, ganadero, habilísimo negociador y pionero inversor no solo en la banca, sino en los emprendimientos de alto riesgo como el de las guerras limítrofes, entre otras en la de la cisplatina, por la provincia del imperio brasileño, hoy Uruguay, muy bien supo aprovechar las coyunturas político económicas nacionales e internacionales.

etnias²⁴. Brasil por su parte evitó en un principio grupos europeos a fin de prevenir invasiones de holandeses y franceses que reclamaran soberanía. Además de la extensa población antes esclava de origen africano, Brasil aceptó la inmigración de japoneses para la agricultura y abre luego las puertas a europeos y de manera moderada a China y Corea. En la actualidad, Brasil mantiene restricciones inmigratorias a fin de priorizar el empleo entre los reales ciudadanos brasileños. Canadá, por su parte restringe el ingreso de europeos occidentales y está abierto a todos los otros grupos étnicos, pero que cumplan con ciertos requisitos mínimos.²⁵ Argentina no muestra una política muy definida en materia inmigratoria permitiendo el ingreso de todo tipo de personas, especialmente por la falta de control en sus pasos de acceso fronterizos.

9.3. Tablas Comparativas. Canadá, Brasil y Argentina

9.3.1. Producto Bruto Interno (PBI). Datos actuales relativos a crecimiento, PBI per cápita y por sector, consumo, inflación, desempleo, deuda externa

9.3.2. Producto Bruto Interno (PBI), datos históricos, per cápita, per cápita / crecimiento anual

9.3.3. Inflación

9.3.4. Población económica activa, otras fuentes

9.3.5. Educación, datos históricos, educación secundaria cantidad de años de duración y número anual de estudiantes (gráficos en informe)

²⁴ Canadá absorbió inicialmente como contratados muchos trabajadores –luego asimilados como inmigrantes- de China apenas se confederó para trabajar en las vías férreas hacia el Pacífico. Después de los franceses e ingleses, los alemanes constituían la tercera inmigración importante en número, al igual que en Argentina, donde aún en el presente se manifiesta especialmente en la cocina, como el chucrut, las tortas fritas, etc. Los pioneros Menonitas alemanes, suizos y rusos, expertos en economía rural, desarrollaron la agricultura en Canadá. A posteriori de la oleada europea, Canadá aceptó mucha inmigración de Pakistán e India, del Caribe y de Asia, como Vietnam, Corea, etc.

²⁵ El tema inmigratorio en Canadá ha generado controversias en los últimos años dada la ambigüedad del sistema, a veces mediante puntaje de habilidades, para muchos de poca valía. La provincia de Quebec exige el conocimiento básico de francés, mientras que en el resto del territorio es más libre al respecto. Además algunos abogados internacionales inescrupulosos, procesaron las solicitudes de inmigrantes potenciales sin cauteloso análisis de antecedentes. El sistema se manifiesta laxo al fomentar y priorizar el arribo de familiares directos de residentes legales ya ingresados al país. El gobierno asume y garantiza la salud, enseñarles la lengua y educar a los menores gratuitamente a un alto costo del erario nacional y en definitiva del contribuyente.

EEUU formalmente expresa quejas ante el número de residentes canadienses que ingresan a ese país por los pasos fronterizos. (Entre ellos, alguno involucrado en el ataque de 9/11). Canadá, por su parte manifiesta sus quejas acerca de los americanos que ingresan piezas de armas desarmadas, alcohol, estupefacientes, etc., en territorio canadiense.

9.3.6. PyMEs, datos históricos, nuevos registros por año, densidad por cada 1000 personas en edad laboral, procedimientos para el registro, facilidad de registro, y costo.

9.3.7. GEM Monitor de Emprendimiento Global, datos históricos. (Codificado conforme sistema GEM)

9.3.8. Corrupción, gobernabilidad y competitividad. Datos actuales incluyendo introductorios preliminares por país. Rangos de percepción y control de corrupción; transparencia y apertura presupuestaria, coima, independencia judicial, cumplimiento de la ley y contratos, desarrollo humano -social, libertad de expresión y prensa

9.3.9. Emprendimientos. Datos actuales adicionales referidos a los rangos comparativos y/o porcentajes entre los tres países y relativos, entre otros a la dificultad de registros de nuevas PyMEs, los costos, niveles impositivos, inversión, rigidez laboral, etc.

9.3.10. E.E.U.U. Producto Bruto Interno (PBI), datos históricos, PBI per cápita

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Producto Bruto Interno. PBI (US\$)		Brasil – Producto Bruto Interno. PBI (US\$)		Argentina – Producto Bruto Interno. PBI (US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	347.140.761.331	1984	209.023.912.697	1984	79.092.001.998
1985	355.704.137.679	1985	222.942.790.435	1985	88.416.668.900
1986	368.867.218.424	1986	268.137.224.730	1986	110.934.442.763
1987	421.530.165.913	1987	294.084.112.393	1987	111.106.191.358
1988	498.166.896.888	1988	330.397.381.998	1988	126.206.817.196
1989	555.513.513.514	1989	425.595.310.000	1989	76.636.898.036
1990	582.722.831.676	1990	461.951.782.000	1990	141.352.368.715
1991	598.208.082.395	1991	407.337.832.905	1991	189.719.989.668
1992	579.531.728.303	1992	390.566.551.484	1992	228.779.382.768
1993	563.664.832.184	1993	438.299.504.406	1993	236.753.563.470
1994	564.493.995.313	1994	546.233.380.260	1994	257.440.000.000
1995	590.517.341.883	1995	768.951.297.895	1995	258.031.750.000
1996	613.761.642.831	1996	839.682.618.645	1996	272.149.750.000
1997	637.536.472.627	1997	871.200.342.860	1997	292.859.000.000
1998	616.766.430.738	1998	843.827.363.149	1998	298.948.250.000
1999	661.264.723.699	1999	586.862.640.399	1999	283.523.000.000
2000	724.918.860.683	2000	644.701.831.101	2000	284.203.750.000
2001	715.423.553.719	2001	553.582.178.386	2001	268.696.750.000
2002	734.661.951.188	2002	504.221.228.974	2002	102.040.286.874
2003	865.873.242.452	2003	552.469.288.268	2003	129.597.154.256
2004	992.226.099.522	2004	663.760.341.880	2004	153.129.509.710
2005	1.133.759.985.476	2005	882.185.702.547	2005	183.193.418.482
2006	1.278.610.846.645	2006	1.088.916.819.853	2006	214.066.154.250
2007	1.424.065.729.448	2007	1.366.853.244.424	2007	260.768.703.249
2008	1.502.678.437.547	2008	1.653.538.618.145	2008	326.582.808.527
2009	1.337.577.639.752	2009	1.620.165.226.994	2009	307.155.148.184
2010	1.577.040.082.218	2010	2.143.035.333.258	2010	368.736.062.144
2011	1.737.001.010.101	2011	2.476.652.189.880	2011	446.044.143.596
2012	1.779.634.707.766	2012	2.252.664.120.777	2012	475.501.675.473
2013	1.825.000.000.000	2013	2.190.000.000.000	2013	484.600.000.000

Fuentes: Banco Mundial y OCDE.
CIA World Factbook

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Crecimiento del PIB (% anual)		Brasil – Crecimiento del PIB (% anual)		Argentina – Crecimiento del PBI (% anual)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	5,8	1984	5,3	1984	2,2
1985	4,8	1985	7,9	1985	-7,6
1986	2,4	1986	8,0	1986	7,9
1987	4,3	1987	3,6	1987	2,9
1988	5,0	1988	-0,1	1988	-2,6
1989	2,6	1989	3,3	1989	-7,5
1990	0,2	1990	-4,3	1990	-2,4
1991	-2,1	1991	1,5	1991	12,7
1992	0,9	1992	-0,5	1992	11,9
1993	2,3	1993	4,7	1993	5,9
1994	4,8	1994	5,3	1994	5,8
1995	2,8	1995	4,4	1995	-2,8
1996	1,6	1996	2,1	1996	5,5
1997	4,2	1997	3,4	1997	8,1
1998	4,1	1998	0,0	1998	3,9
1999	5,5	1999	0,3	1999	-3,4
2000	5,2	2000	4,3	2000	-0,8
2001	1,8	2001	1,3	2001	-4,4
2002	2,9	2002	2,7	2002	-10,9
2003	1,9	2003	1,1	2003	8,8
2004	3,1	2004	5,7	2004	9,0
2005	3,0	2005	3,2	2005	9,2
2006	2,8	2006	4,0	2006	8,5
2007	2,2	2007	6,1	2007	8,7
2008	0,7	2008	5,2	2008	6,8
2009	-2,8	2009	-0,3	2009	0,9
2010	3,2	2010	7,5	2010	9,2
2011	2,5	2011	2,7	2011	8,9
2012	1,7	2012	0,9	2012	1,9
2013	1,6	2013	2,5	2013	3,0

Fuentes: Indicadores del desarrollo mundial. Banco Mundial y OCDE

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – PBI per cápita (US\$)		Brasil –PBI per cápita (US\$)		Argentina - PBI per cápita (US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	13.506	1984	1.567,13	1984	2.645,24
1985	13.712	1985	1.636,32	1985	2.912,83
1986	14.077	1986	1.928,36	1986	3.600,48
1987	15.877	1987	2.074,06	1987	3.553,15
1988	18.523	1988	2.286,96	1988	3.977,63
1989	20.290	1989	2.893,46	1989	2.380,98
1990	20.968	1990	3.086,88	1990	4.330,33
1991	21.234	1991	2.677,27	1991	5.732,83
1992	20.320	1992	2.526,60	1992	6.821,09
1993	19.549	1993	2.791,97	1993	6.967,02
1994	19.390	1994	3.426,84	1994	7.479,30
1995	20.117	1995	4.751,07	1995	7.402,98
1996	20.685	1996	5.109,35	1996	7.712,44
1997	21.260	1997	5.220,86	1997	8.199,90
1998	20.390	1998	4.980,98	1998	8.273,18
1999	21.681	1999	3.413,26	1999	7.759,03
2000	23.560	2000	3.696,15	2000	7.695,59
2001	23.017	2001	3.129,76	2001	7.203,26
2002	23.425	2002	2.812,33	2002	2.709,71
2003	27.335	2003	3.041,68	2003	3.410,34
2004	31.012	2004	3.609,88	2004	3.993,91
2005	35.088	2005	4.743,26	2005	4.735,98
2006	39.250	2006	5.793,40	2006	5.485,52
2007	43.246	2007	7.197,03	2007	6.623,86
2008	45.100	2008	8.627,99	2008	8.225,67
2009	39.656	2009	8.251,06	2009	7.665,07
2010	46.212	2010	10.710,09	2010	9.124,42
2011	50.578	2011	12.576,00	2011	10.952,00
2012	51.206	2012	11.340,00	2012	11.573,00
2013	43.100	2013	12.100,00	2013	18.600,00

Fuentes: Banco Mundial y OCDE
CIA World Factbook. Index Mundi

**Canadá -PBI per cápita
crecimiento (anual %)**

Año	Valor
1984	4,80
1985	3,81
1986	1,40
1987	2,89
1988	3,63
1989	0,81
1990	-1,29
1991	-3,42
1992	-0,36
1993	1,22
1994	3,80
1995	1,96
1996	0,53
1997	3,13
1998	3,20
1999	4,66
2000	4,31
2001	0,76
2002	2,01
2003	0,87
2004	2,09
2005	2,01
2006	1,99
2007	1,10
2008	-0,49
2009	-3,95
2010	3,02
2011	2,50
2012	1,70
2013	

**Brasil -PBI per cápita
crecimiento (anual %)**

Año	Valor
1984	3,00
1985	5,67
1986	5,81
1987	1,60
1988	-1,96
1989	1,44
1990	-5,94
1991	-0,15
1992	-2,03
1993	3,06
1994	3,74
1995	2,84
1996	0,60
1997	1,81
1998	-1,46
1999	-1,22
2000	2,82
2001	-0,09
2002	1,28
2003	-0,16
2004	4,42
2005	1,99
2006	2,87
2007	5,06
2008	4,21
2009	-1,52
2010	6,55
2011	2,70
2012	0,90
2013	

**Argentina -PBI per cápita
crecimiento (anual %)**

Año	Valor
1984	0,70
1985	-8,97
1986	6,28
1987	1,40
1988	-3,97
1989	-8,81
1990	-3,76
1991	11,13
1992	10,45
1993	4,53
1994	4,49
1995	-4,06
1996	4,23
1997	6,82
1998	2,64
1999	-4,46
2000	-1,84
2001	-5,36
2002	-11,74
2003	7,85
2004	8,06
2005	8,22
2006	7,51
2007	7,70
2008	5,83
2009	-0,03
2010	8,22
2011	8,90
2012	1,90
2013	

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Ingreso Nacional Bruto per cápita -INB (US\$)		Brasil – Ingreso Nacional Bruto per cápita -INB (US\$)		Argentina - Ingreso Nacional Bruto per cápita -INB (US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	13.980	1984	3.800	1984	5.110
1985	14.960	1985	4.160	1985	4.790
1986	15.460	1986	4.540	1986	5.250
1987	16.430	1987	4.780	1987	5.470
1988	17.590	1988	4.840	1988	5.450
1989	18.370	1989	5.590	1989	4.940
1990	18.860	1990	6.300	1990	5.170
1991	18.870	1991	6.530	1991	6.000
1992	19.170	1992	6.570	1992	6.850
1993	19.900	1993	6.890	1993	7.360
1994	21.060	1994	7.360	1994	7.840
1995	21.950	1995	7.740	1995	7.660
1996	22.500	1996	7.930	1996	8.110
1997	23.660	1997	8.180	1997	8.830
1998	24.630	1998	8.120	1998	9.150
1999	26.140	1999	8.050	1999	8.860
2000	27.690	2000	8.500	2000	8.880
2001	28.470	2001	8.620	2001	8.570
2002	29.150	2002	8.860	2002	7.340
2003	30.510	2003	9.050	2003	8.180
2004	32.100	2004	9.730	2004	9.120
2005	34.380	2005	10.260	2005	10.470
2006	36.570	2006	10.920	2006	11.730
2007	37.880	2007	11.820	2007	13.060
2008	38.580	2008	12.520	2008	14.100
2009	37.220	2009	12.510	2009	14.110
2010	38.380	2010	13.520	2010	15.500
2011	41.330	2011	14.030	2011	17.250
2012	42.270	2012	14.320	2012	17.500
2013		2013		2013	

Fuentes: Banco Mundial y OCDE
CIA World Factbook. IndexMundi

Banco Mundial , IndexM yTrading E.

Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

Canadá - Inflación (Anual y Promedio %)			Brasil - Inflación (Anual y Promedio %)			Argentina - Inflación (Anual y Oficial %)		
Año	Valor A	Valor P	Año	Valor A	Valor P	Año	Valor P	Valor P'
1990	4,99	4,78	1990	1.621,18	4.118,41	1990	2.314,0	2.314,0
1991	3,75	5,64	1991	472,70	492,28	1991	171,7	171,7
1992	2,17	1,49	1992	1.119,10	854,63	1992	24,9	24,9
1993	1,65	1,87	1993	2.477,15	1.638,74	1993	18,5	18,5
1994	0,23	0,17	1994	916,46	2.951,63	1994	4,2	4,2
1995	1,74	2,15	1995	22,41	147,98	1995	3,4	3,4
1996	2,16	1,57	1996	9,57	16,01	1996	0,2	0,2
1997	0,78	1,62	1997	5,22	6,97	1997	0,5	0,5
1998	1,00	1,00	1998	1,65	3,21	1998	0,9	0,9
1999	2,63	1,73	1999	8,94	4,86	1999	-1,2	-1,2
2000	3,20	2,72	2000	5,97	7,06	2000	-0,9	-0,9
2001	0,72	2,53	2001	7,67	6,83	2001	-1,1	-1,1
2002	3,80	2,26	2002	12,53	8,43	2002	25,8	25,8
2003	2,08	2,77	2003	9,30	14,78	2003	13,4	13,4
2004	2,13	1,86	2004	7,60	6,60	2004	4,4	4,4
2005	2,09	2,21	2005	5,69	6,88	2005	9,6	9,6
2006	1,67	2,01	2006	3,14	4,20	2006	10,9	10,9
2007	2,38	2,14	2007	4,46	3,64	2007	8,9	8,9
2008	1,16	2,37	2008	5,90	5,67	2008	23,5	8,6
2009	1,32	0,31	2009	4,31	4,90	2009	16,7	6,3
2010	2,35	1,78	2010	5,91	5,04	2010	26,1	10,8
2011	2,30	2,91	2011	6,50	6,63	2011	24,3	9,5
2012	0,83	1,52	2012	5,84	5,40	2012	25,9	10,5
2013	0,90	1,03	2013	6,20	6,46	2013	28,3	10,9

Fuentes:
http://canadianinflation.com
Banco Mundial

Fuentes: Indicadores económicos y financieros. El Economista, y datos del MIT Argentina IPC General. The Billion Prices Project @ MIT.
* **P'** Valores oficiales del INDEC

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Tipo de Cambio (Ca\$ por US\$)		Brasil – Tipo de Cambio (Reales por US\$)			Argentina – Tipo de Cambio (Pesos por US\$)		
Año	Valor	Año	Valor	Moneda	Año	Valor	Moneda
1984	1,3000	1984	3.184,0000	Cruzeiro	1984	178,7400	Peso
1985	1,3700	1985	10.490,0000	Cruzeiro	1985	0,8000	Austral
1986	1,3900	1986	14,8950	Cruzado	1986	1,3300	Austral
1987	1,3300	1987	72,2500	Cruzado	1987	3,7500	Austral
1988	1,2300	1988	765,0000	Cruzado	1988	13,3700	Austral
1989	1,1800	1989	1,6930	Novo Cz	1989	1.950,0000	Austral
1990	1,1700	1990	169,3300	Cruzeiro	1990	5.585,0000	Austral
1991	1,1500	1991	1.068,7000	Cruzeiro	1991	9.985,0000	Austral
1992	1,2100	1992	1.068,7000	Cruzeiro	1992	0,9910	Peso
1993	1,2900	1993	326,0950	C. Real	1993	0,9990	Peso
1994	1,3700	1994	1,0000	Real	1994	0,9990	Peso
1995	1,3700	1995	0,9730	Real	1995	1,0000	Peso
1996	1,3600	1996	1,0100	Real	1996	1,0000	Peso
1997	1,3800	1997	1,0800	Real	1997	1,0000	Peso
1998	1,4800	1998	1,1800	Real	1998	1,0000	Peso
1999	1,4900	1999	1,8100	Real	1999	1,0000	Peso
2000	1,4900	2000	1,8300	Real	2000	1,0000	Peso
2001	1,5500	2001	2,3500	Real	2001	1,0000	Peso
2002	1,5700	2002	2,9200	Real	2002	3,0600	Peso
2003	1,4000	2003	3,0800	Real	2003	2,9000	Peso
2004	1,3000	2004	2,9300	Real	2004	2,9200	Peso
2005	1,2100	2005	2,4300	Real	2005	2,9000	Peso
2006	1,1300	2006	2,1800	Real	2006	3,0500	Peso
2007	1,0700	2007	1,8300	Real	2007	3,1000	Peso
2008	1,0364	2008	1,8644	Real	2008	3,1636	Peso
2009	1,1431	2009	2,0000	Real	2009	3,7101	Peso
2010	1,0302	2010	1,7592	Real	2010	3,8963	Peso
2011	0,9900	2011	1,6700	Real	2011	4,1100	Peso
2012	0,9992	2012	1,9546	Real	2012	4,5369	Peso
2013	1,0300	2013	2,1530	Real	2013	5,4470	Peso

Fuentes: Banco Mundial + OCDE.
Universidad de Hong Kong

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Deuda Externa Acumulada Total (US\$)		Brasil – Deuda Externa Acumulada Total (US\$)		Argentina – Deuda Externa Acumulada Total (US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	200.000.000.000	1984	104.364.284.000	1984	49.060.894.000
1985		1985	104.174.204.000	1985	51.156.731.000
1986		1986	109.644.566.000	1986	52.688.153.000
1987		1987	120.471.145.000	1987	58.722.661.000
1988		1988	118.034.779.000	1988	59.108.556.000
1989		1989	114.950.716.000	1989	65.538.430.000
1990		1990	120.303.909.000	1990	62.510.868.000
1991		1991	121.330.757.000	1991	65.675.403.000
1992		1992	129.531.169.000	1992	68.605.634.000
1993		1993	144.594.938.000	1993	64.681.396.000
1994		1994	152.897.847.000	1994	75.094.059.000
1995		1995	160.987.778.000	1995	98.773.129.000
1996		1996	181.813.098.000	1996	111.386.695.000
1997		1997	198.999.819.000	1997	126.837.492.000
1998		1998	242.025.906.000	1998	140.105.444.000
1999	253.000.000.000	1999	245.114.989.000	1999	150.014.418.000
2000	253.000.000.000	2000	242.511.682.000	2000	147.029.336.000
2001	1.900.000.000	2001	229.959.721.000	2001	149.706.909.000
2002	1.900.000.000	2002	231.944.172.000	2002	145.644.399.000
2003	1.900.000.000	2003	235.907.976.000	2003	161.120.874.000
2004	1.900.000.000	2004	220.693.598.000	2004	164.915.417.000
2005	570.000.000.000	2005	188.364.548.000	2005	127.451.690.000
2006	439.800.000.000	2006	194.303.020.000	2006	118.410.945.000
2007	684.700.000.000	2007	238.444.455.000	2007	120.418.047.000
2008	758.600.000.000	2008	262.951.108.000	2008	122.496.973.000
2009	762.200.000.000	2009	281.648.395.000	2009	127.334.685.000
2010	833.800.000.000	2010	352.363.500.000	2010	117.356.875.000
2011	1.009.000.000.000	2011	404.045.893.000	2011	122.978.166.000
2012	1.191.000.000.000	2012	440.478.441.000	2012	121.012.679.000
2013	1.326.000.000.000	2013		2013	

Fuentes: Indicadores del desarrollo mundial. Banco Mundial y OCDE

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Deuda Externa Acumulada Total (Ca\$ Otra F)		Brasil – Deuda Externa Acumulada Total (US\$)		Argentina – Deuda Externa Acumulada Total (US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	200.000.000.000	1984	104.364.284.000	1984	49.060.894.000
1985		1985	104.174.204.000	1985	51.156.731.000
1986		1986	109.644.566.000	1986	52.688.153.000
1987		1987	120.471.145.000	1987	58.722.661.000
1988		1988	118.034.779.000	1988	59.108.556.000
1989		1989	114.950.716.000	1989	65.538.430.000
1990		1990	120.303.909.000	1990	62.510.868.000
1991		1991	121.330.757.000	1991	65.675.403.000
1992		1992	129.531.169.000	1992	68.605.634.000
1993		1993	144.594.938.000	1993	64.681.396.000
1994		1994	152.897.847.000	1994	75.094.059.000
1995		1995	160.987.778.000	1995	98.773.129.000
1996		1996	181.813.098.000	1996	111.386.695.000
1997		1997	198.999.819.000	1997	126.837.492.000
1998		1998	242.025.906.000	1998	140.105.444.000
1999		1999	245.114.989.000	1999	150.014.418.000
2000		2000	242.511.682.000	2000	147.029.336.000
2001		2001	229.959.721.000	2001	149.706.909.000
2002	860.128.000.000	2002	231.944.172.000	2002	145.644.399.000
2003	783.261.000.000	2003	235.907.976.000	2003	161.120.874.000
2004	760.224.000.000	2004	220.693.598.000	2004	164.915.417.000
2005	763.279.000.000	2005	188.364.548.000	2005	127.451.690.000
2006	833.810.000.000	2006	194.303.020.000	2006	118.410.945.000
2007	848.792.000.000	2007	238.444.455.000	2007	120.418.047.000
2008	1.037.925.000.000	2008	262.951.108.000	2008	122.496.973.000
2009	1.076.487.000.000	2009	281.648.395.000	2009	127.334.685.000
2010	1.145.237.000.000	2010	352.363.500.000	2010	117.356.875.000
2011	1.273.970.000.000	2011	404.045.893.000	2011	122.978.166.000
2012	1.401.224.000.000	2012	440.478.441.000	2012	121.012.679.000
2013	1.478.888.000.000	2013		2013	

Fuentes: Estadística de Canadá Statistics Canada /Cansim T3760059

Fuentes: Banco Mundial y OCDE

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – Deuda Pública (US\$)		Brasil – Deuda Pública (US\$)		Argentina – Deuda Pública (US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	219.100.000.000	1984		1984	
1985		1985		1985	
1986		1986		1986	
1987		1987		1987	
1988	300.000.000.000	1988		1988	
1989		1989		1989	
1990		1990		1990	
1991	557.700.000.000	1991		1991	
1992		1992		1992	
1993		1993		1993	
1994	660.000.000.000	1994	95.835.638.000	1994	50.588.758.000
1995		1995	98.778.371.000	1995	55.221.014.000
1996		1996	96.843.537.000	1996	62.528.345.000
1997	765.100.000.000	1997	88.281.261.000	1997	65.570.591.000
1998		1998	99.190.973.000	1998	75.841.748.000
1999		1999	93.029.550.000	1999	95.835.638.000
2000		2000	96.621.778.000	2000	98.778.371.000
2001		2001	96.618.421.000	2001	96.843.537.000
2002	620.300.000.000	2002	99.686.844.000	2002	88.281.261.000
2003		2003	100.064.356.000	2003	99.190.973.000
2004		2004	97.455.867.000	2004	100.055.506.000
2005		2005	94.354.183.000	2005	56.278.690.000
2006		2006	84.551.659.000	2006	62.817.583.000
2007		2007	79.869.906.000	2007	70.614.476.000
2008	493.300.000.000	2008	79.912.369.000	2008	71.123.441.000
2009	495.100.000.000	2009	87.510.452.000	2009	75.952.849.000
2010	543.400.000.000	2010	97.484.655.000	2010	69.252.703.000
2011	561.000.000.000	2011	94.711.859.000	2011	68.338.507.000
2012	588.800.000.000	2012	116.628.326.000	2012	67.597.481.000
2013	602.400.000.000	2013		2013	

Fuentes: Indicadores del desarrollo mundial. Banco Mundial y OCDE

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – PEA Población Econ. Activa Total y Tasa			Brasil – PEA Población Econ. Activa Total y Tasa			Argentina – PEA Población Econ. Activa Total y Tasa		
Año	Valor	%	Año	Valor	%	Año	Valor	%
1984			1984			1984		
1985			1985			1985		
1986			1986			1986		
1987			1987			1987		
1988			1988			1988		
1989			1989			1989		
1990	14.720.070	67	1990	62.562.140	65	1990	13.272.787	59
1991	14.818.793	66	1991	66.368.771	67	1991	13.412.304	58
1992	14.781.957	65	1992	70.325.864	69	1992	13.560.954	58
1993	14.883.753	65	1993	71.837.719	69	1993	13.760.619	58
1994	14.994.997	65	1994	73.706.776	69	1994	13.981.874	58
1995	15.049.052	64	1995	75.627.147	69	1995	14.319.179	58
1996	15.197.744	64	1996	75.249.870	67	1996	14.525.537	58
1997	15.449.638	64	1997	77.899.263	68	1997	14.749.085	58
1998	15.706.996	65	1998	79.775.099	68	1998	14.941.338	58
1999	15.990.999	65	1999	82.466.037	69	1999	15.157.152	58
2000	16.240.679	65	2000	83.788.912	68	2000	15.373.642	58
2001	16.490.512	65	2001	85.028.345	68	2001	15.644.931	58
2002	16.930.251	66	2002	87.724.102	69	2002	15.917.566	58
2003	17.344.157	67	2003	89.490.293	69	2003	16.191.596	58
2004	17.583.498	67	2004	92.007.145	69	2004	17.450.419	62
2005	17.716.114	67	2005	94.648.118	70	2005	17.683.025	62
2006	17.922.251	67	2006	95.770.019	70	2006	17.915.266	62
2007	18.296.171	67	2007	96.694.798	70	2007	18.059.403	62
2008	18.608.510	67	2008	98.427.387	70	2008	18.200.464	62
2009	18.730.306	67	2009	100.031.799	70	2009	18.337.932	61
2010	18.917.051	67	2010	101.813.317	70	2010	18.350.012	61
2011	19.066.215	66	2011	103.193.816	70	2011	18.600.897	61
2012	19.271.114	66	2012	104.745.358	70	2012	18.850.709	61
2013			2013			2013		

Fuentes: Indicadores del desarrollo mundial. Banco Mundial y OCDE

Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

Canadá - Desempleo (anual %)		Brasil - Desempleo (anual %)		Argentina - Desempleo (anual %)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	11,3	1984	7,1	1984	5,0
1985	10,5	1985	5,3	1985	6,2
1986	9,6	1986	3,6	1986	6,3
1987	8,8	1987	3,7	1987	6
1988	7,8	1988	3,8	1988	6,5
1989	7,5	1989	3,3	1989	8
1990	8,1	1990	4,2	1990	7,6
1991	10,3	1991	10,0	1991	5,8
1992	11,2	1992	6,4	1992	6,7
1993	11,4	1993	6,0	1993	10,1
1994	10,4	1994	6,0	1994	12,1
1995	9,5	1995	6,0	1995	18,8
1996	9,6	1996	6,8	1996	17,2
1997	9,1	1997	7,7	1997	14,9
1998	8,3	1998	8,9	1998	12,8
1999	7,6	1999	9,6	1999	14,1
2000	6,8	2000	9,5	2000	15,0
2001	7,2	2001	9,3	2001	18,3
2002	7,7	2002	9,1	2002	17,9
2003	7,6	2003	9,7	2003	16,1
2004	7,2	2004	8,9	2004	12,6
2005	6,7	2005	9,3	2005	10,6
2006	6,3	2006	8,4	2006	10,1
2007	6,0	2007	8,1	2007	8,5
2008	6,1	2008	7,1	2008	7,8
2009	8,3	2009	8,3	2009	8,6
2010	8,0	2010	7,9	2010	7,7
2011	7,4	2011	6,7	2011	7,2
2012	7,2	2012	6,9	2012	7,2
2013	7,1	2013	5,8	2013	7,3

Fuentes: Banco Mundial y OCDE
Fondo Monetario Internacional-FMI

* Economy Watch

Canadá - Nuevas empresas registradas (número)

Año	Valor
2000	97.000
2001	102.000
2002	110.000
2003	130.000
2004	144.000
2005	160.000
2006	194.000
2007	207.000
2008	204.000
2009	174.000

Brasil – Nuevas empresas registradas (número)

Año	Valor
2000	460.602
2001	487.000
2002	437.000
2003	475.000
2004	237.438
2005	243.643
2006	236.172
2007	271.996
2008	315.066
2009	315.645

Argentina - Nuevas empresas registradas (n)

Año	Valor
2000	14.500
2001	12.500
2002	10.100
2003	17.300
2004	13.596
2005	13.486
2006	15.267
2007	15.611
2008	14.651
2009	11.924

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>)

Fuente: Banco Mundial - trading economics - y Ministerio de Trabajo <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/index.asp> Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA.

Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

Canadá –Total de MiPyMEs activas (número)			Brasil –Total de MiPyMEs activas (número y variación)			Argentina –Total de MiPyMEs activas (n y %)		
Año	Valor	Valor*	Año	Valor	%	Año	Valor	%
1996			1996			1996	405.452	
1997			1997			1997	417.323	2,9%
1998			1998			1998	425.544	2,0%
1999		1.011.362	1999			1999	413.577	-2,8%
2000	1.400.000	1.032.311	2000	4.124.355		2000	408.306	-1,3%
2001	1.500.000	1.125.089	2001	4.650.000		2001	393.659	-3,6%
2002	2.100.000	1.146.941	2002	4.500.000		2002	376.763	-4,3%
2003	2.300.000	1.205.691	2003	4.673.892		2003	402.815	6,9%
2004	2.400.000	1.272.066	2004	5.000.000		2004	462.057	14,7%
2005	2.400.000	1.207.451	2005	5.200.000		2005	499.886	8,2%
2006		1.261.875	2006	5.400.000		2006	534.121	6,8%
2007	1.082.140	1.330.541	2007	5.624.222		2007	561.047	5,0%
2008	1.082.462	1.402.346	2008	5.820.293		2008	583.186	3,9%
2009	1.076.653	1.307.250	2009	6.135.000		2009	587.845	0,8%
2010	1.136.053	1.336.009	2010	6.800.000		2010	594.191	1,1%
2011	1.119.778	1.343.086	2011	7.200.000		2011	603.703	1,6%
2012	1.105.972		2012	7.400.000		2012	602.989	-0,1%
2013			2013			2013		

<p>Fuente: Estadísticas de Canadá e Industria de Canadá. Statistics Canada & https://www.ic.gc.ca Encuesta y Base de Datos Empresarial del Banco Mundial</p> <p>* Datos de otra Tabla de Estadísticas de Canadá</p>	<p>Fuente: SEBRAE e IBGE -Instituto Brasileño de Geografía y Estadística http://www.dynamic-sme.org SMEs-in-turbulent-times, Carolin-Haner.pdf</p>	<p>Fuente: Caracterización y evolución de la cantidad de empresas. Serie anual. http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/index.asp Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA.</p>
---	--	--

Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

Canadá –Total de empresas activas por tamaño -número

Año	Micro	Pequeña	Mediana
1996			
1997			
1998			
1999			
2000			
2001			
2002			
2003			
2004			
2005			
2006			
2007	634.508	424.816	22.816
2008	584.008	477.825	20.628
2009	591.781	465.434	19.438
2010	621.968	494.455	19.630
2011	604.327	496.451	18.999
2012	610.178	477.625	18.169
2013			

Fuente: Estadísticas de Canadá. Statistics Canada. Datos recalculados a partir de base de datos original anual

Brasil –Total de empresas activas por tamaño -número

Año	Micro	Pequeña	Mediana
1996			
1997			
1998			
1999	3700000	100.000	14.000
2000	4003355	104.000	17.000
2001	4150000	105.000	20.000
2002	4300000	110.000	21.000
2003	4529245	121.632	23.015
2004	4750000	200.000	25.000
2005	5000000	220.000	27.000
2006	5200000	240.000	29.000
2007	5325000	270.000	31.000
2008	5486649	300.047	33.597
2009	5800000	350.000	38.000
2010	6220500	440.500	40.700
2011	6250000	450.000	41.000
2012	6500000	470.000	43.500
2013			

Fuente: SEBRAE e IBGE -Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. Datos recalculados a partir de base de datos original anual

Argentina –Total de empresas activas/tamaño-n

Año	Micro	Pequeña	Mediana
1996	291.727	89.024	18.789
1997	295.809	94.345	20.668
1998	299.223	96.839	22.400
1999	289.045	95.361	22.173
2000	285.242	94.466	21.798
2001	273.659	92.094	21.262
2002	267.675	84.253	18.942
2003	285.124	90.688	20.671
2004	329.636	101.815	23.456
2005	354.162	111.537	25.938
2006	376.878	119.674	28.464
2007	393.721	126.817	30.640
2008	405.298	135.296	32.152
2009	411.239	134.972	31.433
2010	416.038	135.681	31.967
2011	421.014	138.218	33.420
2012	420.279	137.709	33.773
2013			

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA (Sistema Integrado Previsional Argentino).

Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

Canadá –Total de empresas activas por tamaño -número (Otras fuentes)

Año	Micro	Pequeña	Mediana
1996			
1997			
1998			
1999		1.007.594	3.768
2000		1.027.986	4.325
2001		1.120.542	4.547
2002		1.142.129	4.812
2003		1.200.839	4.852
2004		1.267.003	5.063
2005		1.201.956	5.495
2006		1.256.043	5.832
2007		1.324.418	6.123
2008		1.395.850	6.496
2009		1.301.392	5.858
2010		1.329.913	6.096
2011		1.336.468	6.618
2012			
2013			

Fuente: Estadísticas de Canadá. Statistics Canada. Base de datos según tabla #

Brasil –Total de empresas activas por tamaño -número

Año	Micro	Pequeña	Mediana
1996			
1997			
1998			
1999	3700000	100.000	14.000
2000	4003355	104.000	17.000
2001	4150000	105.000	20.000
2002	4300000	110.000	21.000
2003	4529245	121.632	23.015
2004	4750000	200.000	25.000
2005	5000000	220.000	27.000
2006	5200000	240.000	29.000
2007	5325000	270.000	31.000
2008	5486649	300.047	33.597
2009	5800000	350.000	38.000
2010	6220500	440.500	40.700
2011	6250000	450.000	41.000
2012	6500000	470.000	43.500
2013			

Fuente: SEBRAE e IBGE -Instituto Brasileño de Geografía y Estadística Datos recalculados a partir de base de datos original anual

Argentina –Total de empresas activas/tamaño-n

Año	Micro	Pequeña	Mediana
1996	291.727	89.024	18.789
1997	295.809	94.345	20.668
1998	299.223	96.839	22.400
1999	289.045	95.361	22.173
2000	285.242	94.466	21.798
2001	273.659	92.094	21.262
2002	267.675	84.253	18.942
2003	285.124	90.688	20.671
2004	329.636	101.815	23.456
2005	354.162	111.537	25.938
2006	376.878	119.674	28.464
2007	393.721	126.817	30.640
2008	405.298	135.296	32.152
2009	411.239	134.972	31.433
2010	416.038	135.681	31.967
2011	421.014	138.218	33.420
2012	420.279	137.709	33.773
2013			

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA (Sistema Integrado Previsional Argentino).

Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil

Canadá – PyMEs contribución al PBI (%)		Brasil – PyMEs contribución al PBI (%)			Argentina – PyMEs contribución al PBI (%)	
Año	Valor	Año	Valor	Valor'	Año	Valor
1990	57,20	1990	33,40	40,0	1990	53,65
1991	57,20	1991	33,40	40,0	1991	53,65
1992	57,20	1992	33,40	40,0	1992	53,65
1993	57,20	1993	33,40	40,0	1993	53,65
1994	57,20	1994	33,40	40,0	1994	53,65
1995	57,20	1995	33,40	40,0	1995	53,65
1996	57,20	1996	33,40	40,0	1996	53,65
1997	57,20	1997	33,40	40,0	1997	53,65
1998	57,20	1998	33,40	40,0	1998	53,65
1999	57,20	1999	33,40	40,0	1999	53,65
2000	57,20	2000	33,40	40,0	2000	53,65
2001	57,20	2001	33,40	40,0	2001	53,65
2002	57,20	2002	33,40	40,0	2002	53,65
2003	57,20	2003	33,40	40,0	2003	53,65
2004	57,20	2004	33,40	40,0	2004	53,65
2005	54,20	2005	33,40	40,0	2005	53,65
2006	57,20	2006	33,40	40,0	2006	53,65
2007	57,20	2007	33,40	40,0	2007	53,65
2008	57,20	2008	33,40	40,0	2008	53,65
2009	57,20	2009	33,40	40,0	2009	53,65
2010	57,20	2010	33,40	40,0	2010	53,65
2011	57,20	2011	33,40	40,0	2011	53,65
2012	57,20	2012	33,40	40,0	2012	53,65
2013		2013			2013	

Fuentes: Estadísticas Canadá
Banco Mundial / e-Biblioteca OECD

IBGE-Censo. Valores promedio
Valor' según ACC a Global

Observatorio PyME. Bco Des.Int.Am.

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

Canadá – PyMEs y Empleo (%)		Brasil – PyMEs y Empleo (%)		Argentina – PyMEs y Empleo (%)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1990	58,5	1990	59,8	1990	70,1
1991	58,5	1991	59,8	1991	70,1
1992	58,5	1992	59,8	1992	70,1
1993	58,5	1993	59,8	1993	70,1
1994	58,5	1994	59,8	1994	70,1
1995	58,5	1995	59,8	1995	70,1
1996	58,5	1996	59,8	1996	70,1
1997	58,5	1997	59,8	1997	70,1
1998	58,5	1998	59,8	1998	70,1
1999	58,5	1999	59,8	1999	70,1
2000	56,5	2000	60,0	2000	70,1
2001	58,5	2001	60,0	2001	70,1
2002	58,5	2002	60,0	2002	70,1
2003	58,5	2003	60,0	2003	70,1
2004	58,5	2004	60,0	2004	70,1
2005	58,5	2005	60,0	2005	70,1
2006	58,5	2006	67,0	2006	88,9
2007	58,5	2007	60,0	2007	70,1
2008	58,5	2008	60,0	2008	70,1
2009	58,5	2009	68,2	2009	70,1
2010		2010		2010	
2011		2011		2011	
2012	89,1	2012		2012	
2013		2013		2013	

Fuentes: SMEs-KSB Estadísticas de Canadá y SEPH Canadá, Censo Empleo Pagos Horas

Educación secundaria, duración (años) en **Argentina** fue de **6,00** en **2011**. Su **valor más alto** durante los pasados 41 años fue de **6,00** en **2011** mientras que su **valor más bajo** fue de **5,00** en **1970**.

Fuente: Instituto de Estadística (UNESCO)

Argentina
Educación secundaria
duración (años)

Año	Valor
1970	5,00
1975	5,00
1980	5,00
1985	5,00
1990	5,00
1991	5,00
1995	5,00
1998	6,00
1999	6,00
2000	6,00
2001	6,00
2002	6,00
2003	6,00
2004	6,00
2005	6,00
2006	6,00
2007	6,00
2008	6,00
2009	6,00
2010	6,00
2011	6,00

Educación secundaria, duración (años) en **Canadá** fue de **6,00** en **2011**. Su **valor más alto** durante los pasados 39 años fue de **6,00** en **2011**, mientras que su **valor más bajo** fue de **6,00** en **1972**.

Fuente: Instituto de Estadística (UNESCO)

Canadá
Educación secundaria
duración (años)

Año	Valor
1972	6,00
1975	6,00
1980	6,00
1985	6,00
1990	6,00
1991	6,00
1995	6,00
1998	6,00
1999	6,00
2000	6,00
2001	6,00
2002	6,00
2003	6,00
2004	6,00
2005	6,00
2006	6,00
2007	6,00
2008	6,00
2009	6,00
2010	6,00
2011	6,00

Educación secundaria, duración (años) en **Brasil** fue de **7,00** en **2011**. Su **valor más alto** durante los pasados 41 años fue de **7,00** in **2011**, mientras que su **valor más bajo** fue de **7,00** en **1970**.

Fuente: Instituto de Estadística (UNESCO)

Brasil
Educación secundaria
duración (años)

Año	Valor
1970	7,00
1975	7,00
1980	7,00
1985	7,00
1990	7,00
1991	7,00
1994	7,00
1998	7,00
1999	7,00
2000	7,00
2001	7,00
2002	7,00
2003	7,00
2004	7,00
2005	7,00
2006	7,00
2007	7,00
2008	7,00
2009	7,00
2010	7,00
2011	7,00

**Brazil –
Educación secundaria,
estudiantes (número)**

Año	Valor
1991	3.770.230
1999	24.982.900
2000	26.096.870
2001	26.441.250
2002	26.789.210
2003	24.592.570
2004	25.155.100
2005	24.863.110
2006	24.592.570
2007	23.423.870
2008	23.645.670
2009	23.616.940

El valor en número de estudiantes secundarios en **Brasil fue de 23.616.940 en 2009**. En los últimos 18 años este indicador alcanzó un **máximo valor de 26.789.210 en 2002** y un **mínimo valor de 3.770.230 en 1991**.

Fuente: Instituto de Estadística. Organización de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)

**Argentina –
Educación secundaria,
estudiantes (número)**

Año	Valor
1991	2.263.263
1999	3.344.470
2000	3.427.731
2001	3.493.624
2002	3.504.252
2003	3.499.181
2004	3.497.541
2005	3.476.306
2006	3.481.085
2007	3.483.089
2008	3.530.995
2009	3.636.717

El valor en número de estudiantes secundarios en **Argentina fue de 3.636.717 en 2009**. En los últimos 18 años este indicador alcanzó un **máximo valor de 3.504.252 en 2002** y un **mínimo valor de 2.263.263 en 1991**.

Fuente: Instituto de Estadística. Organización de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)

**Canadá –
Educación secundaria,
estudiantes (número)**

Año	Valor
1991	2.292.497
1999	2.511.517
2000	2.519.080
2001	2.519.080
2002	2.605.882
2003	2.605.882
2004	2.601.926
2005	2.601.926
2006	2.632.432
2007	2.657.320
2008	2.668.134
2009	2.568.134

El valor en número de estudiantes secundarios en **Canadá fue de 2.668.134 en 2008**. En los últimos 18 años este indicador alcanzó un **máximo valor de 2.668.134 en 2008** y un **mínimo valor de 2.292.497 en 1991**.

Fuente: Instituto de Estadística. Organización de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)

Brasil – Nuevas empresas registradas
(número)

Año	Valor
2004	237.438
2005	243.643
2006	236.172
2007	271.996
2008	315.066
2009	315.645

El valor de nuevas empresas registradas (número) en **Brasil** fue de **315.645** en **2009**. En los últimos 5 años este indicador alcanzó un **máximo** valor de **315,645** en **2009** y un **mínimo** valor de **236.172** en **2006**.

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>).

Canadá - Nuevas empresas registradas
(número)

Año	Valor
2004	144.000
2005	160.000
2006	194.000
2007	207.000
2008	204.000
2009	174.000

El valor de nuevas empresas registradas (número) en **Canadá** fue de **174.000** en **2009**. En los últimos 5 años este indicador alcanzó un **máximo** valor de **207,000** en **2007** y un **mínimo** valor de **144.000** en **2004**.

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>).

Argentina - Nuevas empresas registradas
(número)

Año	Valor
2004	13.596
2005	13.486
2006	15.267
2007	15.611
2008	14.651
2009	11.924

El valor de nuevas empresas registradas (número) en **Argentina** fue de **11.924** en **2009**. En los últimos 5 años este indicador alcanzó un **máximo** valor de **15.611** en **2007** y un **mínimo** valor de **11.924** en **2009**.

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>).

Canadá – Facilidad en la creación de nuevas empresas. Densidad de nuevos emprendimientos (nuevos registros de emprendimientos per cada 1.000 personas de edades entre 15-64 años)

Year	Valor
2004	6,54
2005	7,20
2006	8,64
2007	9,13
2008	8,93
2009	7,56

La densidad de nuevas empresas (nuevos registros per cada 1,000 personas de edades entre15-64) en **Canadá** fue de **7,56** en **2009**. Su valor más **alto** en los últimos 5 años fue de **9,13** en **2007**, mientras que el más bajo, de **6,54** en **2004**.

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>).

Brasil - Facilidad en la creación de nuevas empresas. Densidad de nuevos emprendimientos (nuevos registros de emprendimientos per cada 1.000 personas de edades entre 15-64 años)

Year	Valor
2004	1,91
2005	1,94
2006	1,85
2007	2,10
2008	2,40
2009	2,38

La densidad de nuevas empresas (nuevos registros per cada 1,000 personas de edades entre15-64) en **Brasil** fue de **2,38** en **2009**. Su valor más **alto** en los últimos 5 años fue de **2,40** en **2008**, mientras que el más bajo, de **1,85** en **2006**.

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>).

Argentina- Facilidad en la creación de nuevas empresas. Densidad de nuevos emprendimientos (nuevos registros de emprendimientos per cada 1.000 personas de edades entre 15-64 años)

Year	Valor
2004	0,56
2005	0,55
2006	0,61
2007	0,62
2008	0,57
2009	0,46

La densidad de nuevas empresas (nuevos registros per cada 1,000 personas de edades entre15-64) en **Argentina** fue de **0,46** en **2009**. Su valor más **alto** en los últimos 5 años fue de **0,62** en **2007**, mientras que el más bajo, de **0,46** en **2009**.

Fuente: Encuesta y Base de Datos empresarial del Banco Mundial / *World Bank's Entrepreneurship Survey and database* (<http://econ.worldbank.org/research/entrepreneurship>).

**Canadá –
Nuevos emprendimientos
(Start ups). Pasos /
procedimientos para
registrar un negocio
(número)**

Año	Valor
2003	2,00
2004	2,00
2005	2,00
2006	2,00
2007	2,00
2008	1,00
2009	1,00
2010	1,00
2011	1,00

El valor de los pasos / procedimientos para registrar un nuevo negocio, “Start-up”, **(número)** en **Canadá** fue de **1,00 en 2011**. Durante los pasados 8 años este indicador alcanzó un **valor máximo de 2,00 en 2007** y un **valor mínimo de 1,00 in 2008**. R=176

**Brasil-
Nuevos emprendimientos
(Start ups). Pasos /
procedimientos para
registrar un negocio
(número)**

Año	Valor
2003	17,00
2004	17,00
2005	17,00
2006	15,00
2007	16,00
2008	16,00
2009	14,00
2010	13,00
2011	13,00

El valor de los pasos / procedimientos para registrar un nuevo negocio, “Start-up”, **(número)** en **Brasil** fue de **13,00 en 2011**. Durante los pasados 8 años este indicador alcanzó un **valor máximo de 17,00 en 2005** y un **valor mínimo de 13,00 in 2010**. R=10

**Argentina
Nuevos emprendimientos
(Start ups). Pasos /
procedimientos para
registrar un negocio
(número)**

Año	Valor
2003	13,00
2004	13,00
2005	13,00
2006	13,00
2007	13,00
2008	14,00
2009	14,00
2010	14,00
2011	14,00

El valor de los pasos / procedimientos para registrar un nuevo negocio, “Start-up”, **(número)** en **Argentina** fue de **14,00 en 2011**. Durante los pasados 8 años este indicador alcanzó un **valor máximo de 14,00 en 2011** y un **valor mínimo de 13,00 en 2003**. R=7

Canadá
Costo de los pasos / procedimientos de registro de nuevas iniciativas empresariales, "Start ups"
(% del INB per cápita)

Año	Valor
2003	0,60
2004	1,00
2005	0,90
2006	0,90
2007	0,90
2008	0,50
2009	0,40
2010	0,40
2011	0,40

El costo de los pasos / procedimientos para nuevos emprendimientos (%del INB per cápita) en **Canadá fue de 0,40 en 2011**. Su valor **más alto** durante los pasados 8 años fue de **1,00 en 2004**, mientras que el **más bajo** fue de **0,40 en 2009**. R=172

Brasil
Costo de los pasos / procedimientos de registro de nuevas iniciativas empresariales, "Start ups"
(% del INB per cápita)

Año	Valor
2003	13,10
2004	11,70
2005	10,10
2006	9,90
2007	10,40
2008	8,20
2009	6,90
2010	7,30
2011	5,40

El costo de los pasos / procedimientos para nuevos emprendimientos (%del INB per cápita) en **Brasil fue de 5,40 en 2011**. Su valor **más alto** durante los pasados 8 años fue de **13,10 en 2003**, mientras que el **más bajo** fue de **5,40 en 2011**. R=122

Argentina
Costo de los pasos / procedimientos de registro de nuevas iniciativas empresariales, "Start ups"
(% del INB per cápita)

Año	Valor
2003	12,40
2004	14,70
2005	12,50
2006	11,60
2007	9,70
2008	9,00
2009	11,00
2010	14,20
2011	11,90

El costo de los pasos / procedimientos para nuevos emprendimientos (%del INB per cápita) en **Argentina fue de 11,90 en 2011**. Su valor **más alto** durante los pasados 8 años fue de **14,70 en 2004**, mientras que el **más bajo** fue de **9,00 en 2008**. R=90

GEM Monitor de Emprendimientos Global Entrepreneurship Monitor Argentina	GEM Monitor de Emprendimientos Global Entrepreneurship Monitor Brasil / Brazil	GEM Monitor de Emprendimientos Global Entrepreneurship Monitor Canadá / Canada
SUSKILYY	SUSKILYY	SUSKILYY
2009 55	2009 53	2009
2008 67	2008 53	2008
2007 63	2007 54	2007
2006 59	2006 54	2006 53
2005 55	2005 50	2005 54
2004 57	2004 56	2004 55
2003 57	2003 51	2003 55
2002 62	2002 55	2002 57
2001 65	2001 54	2001 53
Argentina	Brasil / Brazil	Canadá / Canada
OPPORTYY	OPPORTYY	OPPORTYY
2009 44	2009 47	2009
2008 47	2008 41	2008
2007 61	2007 39	2007
2006 57	2006 37	2006 45
2005 58	2005 43	2005 48
2004 57	2004 44	2004 45
2003 65	2003 41	2003 36
2002 21	2002 41	2002 35
2001 20	2001 41	2001 35
Argentina	Brasil / Brazil	Canadá / Canada
FRFAILOP	FRFAILOP	FRFAILOP
2009 37	2009 31	2009
2008 30	2008 38	2008
2007 35	2007 29	2007
2006 33	2006 34	2006 26
2005 37	2005 38	2005 29
2004 33	2004 40	2004 32
2003 33	2003 34	2003 19
2002 36	2002 32	2002 28
2001 37	2001 32	2001 21
Argentina	Brasil / Brazil	Canadá / Canada
FUTSUPNO	FUTSUPNO	FUTSUPNO
2010 21,0	2010 20,5	2010
2009 14,2	2009 20,6	2009
2008 15,3	2008 26,2	2008
2007 20,0	2007 21,4	2007
2006 13,4	2006 19,1	2006 6,3
2005 17,6	2005 21,0	2005 9,7
2004 19,5	2004 32,7	2004 8,1
2003 17,1	2003 34,5	2003 7,5
2002 10,8	2002 36,7	2002 6,9

Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
KNOENTYY		KNOENTYY		KNOENTYY	
2009	34	2009	39	2009	
2008	35	2008	48	2008	
2007	36	2007	34	2007	
2006	35	2006	40	2006	31
2005	38	2005	42	2005	36
2004	34	2004	37	2004	34
2003	34	2003	34	2003	38
2002	37	2002	40	2002	36
2001	32	2001	37	2001	34
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
TEAYY		TEAYY		TEAYY	
2009	14,7	2009	15,3	2009	
2008	16,5	2008	12,0	2008	
2007	14,4	2007	12,7	2007	
2006	10,2	2006	11,7	2006	7,1
2005	9,5	2005	11,3	2005	9,3
2004	12,8	2004	13,5	2004	8,8
2003	19,7	2003	12,9	2003	8,3
2002	14,2	2002	13,5	2002	9,5
2001	9,9	2001	13,8	2001	10,3
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
SUBOANY		SUBOANY		SUBOANY	
2009	6,1	2009	5,8	2009	
2008	8,5	2008	2,9	2008	
2007	7,8	2007	4,3	2007	
2006	6,4	2006	3,5	2006	4,1
2005	5,9	2005	3,3	2005	6,5
2004	9,2	2004	5,0	2004	6,0
2003	12,4	2003	6,5	2003	5,4
2002	8,5	2002	5,7	2002	6,5
2001	7,6	2001	7,3	2001	6,6
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
BABYBUY		BABYBUY		BABYBUY	
2009	9,3	2009	9,8	2009	
2008	8,5	2008	9,3	2008	
2007	7,1	2007	8,7	2007	
2006	4,1	2006	8,6	2006	3,2
2005	3,9	2005	8,2	2005	3,6
2004	4,5	2004	8,9	2004	3,6
2003	8,5	2003	6,9	2003	4,0
2002	6,2	2002	8,4	2002	3,8
2001	2,7	2001	4,2	2001	3,9

Argentina ESTBBUY	Brasil / Brazil ESTBBUY	Canadá / Canada ESTBBUY			
2009	13,5	2009	11,8	2009	
2008	13,5	2008	14,6	2008	
2007	10,0	2007	9,9	2007	
2006	7,0	2006	12,1	2006	5,1
2005	5,0	2005	10,1	2005	7,4
2004	8,1	2004	10,1	2004	7,0
2003	7,8	2003	7,6	2003	3,9
2002	10,8	2002	7,8	2002	6,5
2001	3,9	2001	3,8	2001	3,9
Argentina TEAYYIDO	Brasil / Brazil TEAYYIDO	Canadá / Canada TEAYYIDO			
2012	47	2012	59	2012	
2011	45	2011	45	2011	
2010	43	2010	46	2010	
2009	37	2009	48	2009	
2008	47	2008	46	2008	
2007	41	2007	38	2007	
2006	53	2006	40	2006	69
2005	34	2005	38	2005	67
Argentina TEAYMAL	Brasil / Brazil TEAYMAL	Canadá / Canada TEAYMAL			
2009	18,0	2009	14,8	2009	
2008	17,2	2008	13,0	2008	
2007	17,5	2007	12,7	2007	
2006	13,9	2006	13,7	2006	8,3
2005	11,6	2005	11,8	2005	13,1
2004	16,7	2004	15,7	2004	11,5
2003	26,4	2003	14,2	2003	11,0
2002	16,8	2002	16,0	2002	12,6
2001	14,8	2001	16,4	2001	12,6
Argentina TEAYFEM	Brasil / Brazil TEAYFEM	Canadá / Canada TEAYFEM			
2009	11,4	2009	15,8	2009	
2008	15,9	2008	11,0	2008	
2007	11,3	2007	12,7	2007	
2006	6,6	2006	9,6	2006	6,6
2005	7,4	2005	10,8	2005	5,5
2004	9,0	2004	11,3	2004	6,1
2003	13,1	2003	11,7	2003	5,4
2002	11,5	2002	11,1	2002	6,4
2001	5,7	2001	10,2	2001	8,0

Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
BUSANGYY		BUSANGYY		BUSANGYY	
2009	3,0	2009	0,9	2009	
2008	3,4	2008	0,7	2008	
2007	2,8	2007	0,9	2007	
2006	3,5	2006	1,4	2006	3,6
2005	4,1	2005	0,4	2005	4,2
2004	3,4	2004	0,6	2004	2,7
2003	4,4	2003	0,9	2003	3,4
2002	2,0	2002	0,6	2002	3,5
2001	2,2	2001	0,9	2001	3,8
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
NBGOODYY		NBGOODYY		NBGOODYY	
2011	76	2011	86	2011	
2010	74	2010	78	2010	
2009	68	2009	81	2009	
2008	69	2008	68	2008	
2007	74	2007	82	2007	
2006	68	2006	63	2006	71
2005	69	2005	76	2005	69
2004	68	2004	79	2004	74
2003	69	2003	78	2003	63
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
NBSTATYY		NBSTATYY		NBSTATYY	
2011	69	2011	86	2011	
2010	67	2010	79	2010	
2009	76	2009	80	2009	
2008	70	2008	75	2008	
2007	74	2007	79	2007	
2006	68	2006	68	2006	70
2005	73	2005	76	2005	71
2004	72	2004	75	2004	77
2003	71	2003	78	2003	65
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
NBMEDIYY		NBMEDIYY		NBMEDIYY	
2011	66	2011	82	2011	
2010	62	2010	81	2010	
2009	80	2009	77	2009	
2008	80	2008	78	2008	
2007	81	2007	76	2007	
2006	74	2006	64	2006	76
2005	80	2005	70	2005	74
2004	81	2004	71	2004	79
2003	84	2003	76	2003	72

Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
TEANEC_P		TEANEC_P		TEANEC_P	
2009	47	2009	39	2009	
2008	38	2008	33	2008	
2007	32	2007	42	2007	
2006	26	2006	48	2006	14
2005	30	2005	47	2005	13
2004	29	2004	46	2004	15
2003	38	2003	43	2003	14
2002	50	2002	55	2002	12
2001	39	2001	37	2001	26
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
TEAYYJG5		TEAYYJG5		TEAYYJG5	
2009	26	2009	13	2009	
2008	33	2008	17	2008	
2007	28	2007	12	2007	
2006	26	2006	15	2006	22
2005	36	2005	20	2005	41
2004	33	2004	15	2004	29
2003	26	2003	19	2003	25
2002	17	2002	14	2002	27
2001	19	2001	16	2001	16
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
TEAYYNWP		TEAYYNWP		TEAYYNWP	
2010	53	2010	17	2010	
2009	77	2009	22	2009	
2008	70	2008	16	2008	
2007	60	2007	21	2007	
2006	71	2006	23	2006	44
2005	66	2005	16	2005	50
2004	60	2004	16	2004	47
2003	42	2003	18	2003	34
2002	47	2002	25	2002	51
Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
FUTSUPNO		FUTSUPNO		FUTSUPNO	
2010	21,0	2010	26,5	2010	
2009	14,2	2009	20,6	2009	
2008	15,3	2008	26,2	2008	
2007	20,0	2007	21,4	2007	
2006	13,4	2006	19,1	2006	6,3
2005	17,6	2005	21,0	2005	9,7
2004	19,5	2004	32,7	2004	8,1
2003	17,1	2003	34,5	2003	7,5
2002	10,8	2002	36,7	2002	6,9

Argentina		Brasil / Brazil		Canadá / Canada	
TEAYYINT		TEAYYINT		TEAYYINT	
2011	4	2011		2011	
2010	3	2010		2010	
2009	6	2009	3	2009	
2008	9	2008	4	2008	
2007	4	2007	4	2007	
2006	12	2006	9	2006	14
2005	9	2005	2	2005	26
2004	8	2004	1	2004	26
2003	4	2003	4	2003	22

BRASIL DATOS / BRAZIL FACTS & FIGURES	ARGENTINA DATOS / ARGENTINA FACTS & FIGURES	CANADA DATOS / CANADA FACTS & FIGURES
* POBLACION / POPULATION (2010): 194.9 MILLION	* POBLACION / POPULATION (2010): 40.4 MILLION	* POBLACION / POPULATION (2010): 34.1 MILLION
* PBI / GDP (2010): \$2.09 TRILLION	* PBI / GDP (2010): \$368.74 BILLION	* PBI / GDP (2010): \$1.58 TRILLION
* MORTALIDAD INFANTIL (POR CADA 1000 NACIMIENTOS VIVOS) / INFANT MORTALITY RATE (PER 1,000 LIVE BIRTHS - 2010): 17.3	* MORTALIDAD INFANTIL (POR CADA 1000 NACIMIENTOS VIVOS) / INFANT MORTALITY RATE (PER 1,000 LIVE BIRTHS - 2010): 12.3	* MORTALIDAD INFANTIL (POR CADA 1000 NACIMIENTOS VIVOS) / INFANT MORTALITY RATE (PER 1,000 LIVE BIRTHS - 2010): 5.2
* ESPERANZA DE VIDA / LIFE EXPECTANCY (2009) 72.76 Años / Years	* ESPERANZA DE VIDA / LIFE EXPECTANCY (2009) 75.46 Años / Years	* ESPERANZA DE VIDA / LIFE EXPECTANCY (2009) 80.66 Años / Years
* ALFABETIZACION / LITERACY RATE (2008) 90%	* ALFABETIZACION / LITERACY RATE (2008) 97.7%	* ALFABETIZACION / LITERACY RATE (2008) 98%
(* Banco Mundial / World Bank data)	(* Banco Mundial / World Bank data)	(* Banco Mundial / World Bank data)
Percepción de Corrupción / Corruption Perceptions Index (2012) Rango / Rank: 69 /176 Puntaje / Score: 43 /100	Percepción de Corrupción / Corruption Perceptions Index (2012) Rango / Rank: 102 /176 Puntaje / Score: 35 /100	Percepción de Corrupción / Corruption Perceptions Index (2012) Rango / Rank: 9 /176 Puntaje / Score: 84 /100
Coima / Bribe Payers Index (2011) Rango / Rank: 14 /28 Puntaje / Score: 7,7 /10	Coima / Bribe Payers Index (2011) Rango / Rank: 23 /28 Puntaje / Score: 7,3 /10	Coima / Bribe Payers Index (2011) Rango / Rank: 6 /28 Puntaje / Score: 8,5 /10
Anti – Coima / OECD Anti-Bribery Aplicación / Enforcement Escasa / Little	Anti – Coima / OECD Anti-Bribery Aplicación / Enforcement Moderada / Moderate	Anti – Coima / OECD Anti-Bribery Aplicación / Enforcement Moderada / Moderate

<p>Control de Corrupción / Control of Corruption (2010) Percentile Rank: 60% Puntaje / Score: 0.05611194</p>	<p>Control de Corrupción / Control of Corruption (2010) Percentile Rank: 40% Puntaje / Score -0.437428278</p>	<p>Control de Corrupción / Control of Corruption (2010) Percentile Rank: 97% Puntaje / Score 2.064376473</p>
<p>Medición -Transparencia Presupuesto / Open Budget Index (2010) Apertura Presupuestaria / Budget Openness: Significativa / Significant Puntaje / Score: 71</p>	<p>Medición -Transparencia Presupuesto / Open Budget Index (2010) Apertura Presupuestaria / Budget Openness: Algo / Some Puntaje / Score: 56</p>	<p>Medición -Transparencia Presupuesto / Open Budget Index (2010) Apertura Presupuestaria / Budget Openness: Significativa / Significant Puntaje / Score: 81</p>
<p>Otros indicadores de gobernancia y desarrollo / Other governance and development indicators</p>	<p>Otros indicadores de gobernancia y desarrollo / Other governance and development indicators</p>	<p>Otros indicadores de gobernancia y desarrollo / Other governance and development indicators</p>
<p>Competitividad Global / Global Competitiveness Index (2012-2013) Rango / Rank: 48 /142 Puntaje / Score: 4.40 /7</p>	<p>Competitividad Global / Global Competitiveness Index (2012-2013) Rango / Rank: 94 /142 Puntaje / Score: 3.87 /7</p>	<p>Competitividad Global / Global Competitiveness Index (2012-2013) Rango / Rank: 14 /142 Puntaje / Score: 5.27 /7</p>
<p>Independencia Judicial / Judicial Independence (2011-2012) Rango / Rank: 71 /142 Puntaje / Score: 3.7 /7</p>	<p>Independencia Judicial / Judicial Independence (2011-2012) Rango / Rank: 124 /142 Puntaje / Score: 2.6 /7</p>	<p>Independencia Judicial / Judicial Independence (2011-2012) Rango / Rank: 8 /142 Puntaje / Score: 6.3 /7</p>
<p>Índice de Desarrollo Social / Human Development Index (2011) Rango / Rank: 84 /187 Puntaje / Score: 0.718 Desarrollo Humano / Human Development: Alto / High</p>	<p>Índice de Desarrollo Social / Human Development Index (2011) Rango / Rank: 45 /187 Puntaje / Score: 0.797 Desarrollo Humano / Human Development: Muy Alto / Very High</p>	<p>Índice de Desarrollo Social / Human Development Index (2011) Rango / Rank: 6 /187 Puntaje / Score: 0.908 Desarrollo Humano / Human Development: Muy Alto / Very High</p>
<p>Cumplimiento de la Ley / Rule of Law (2010)</p>	<p>Cumplimiento de la Ley / Rule of Law (2010)</p>	<p>Cumplimiento de la Ley / Rule of Law (2010)</p>

Percentile Rank: 55% Puntaje / Score: 0.002020169	Percentile Rank: 33% Puntaje / Score: -0.575660344	Percentile Rank: 96% Puntaje / Score: 1.789068657
Libertad de Prensa / Press Freedom Index (2011-2012) Rango / Rank: 99 /179 Puntaje / Score: 35.33	Libertad de Prensa / Press Freedom Index (2011-2012) Rango / Rank: 47 /179 Puntaje / Score: 14.00	Libertad de Prensa / Press Freedom Index (2011-2012) Rango / Rank: 10 /179 Puntaje / Score: -5.67
Libertad de Expresión, Medios, Asociación / Voice & Accountability (2010) Percentile Rank: 64 % Puntaje / Score: 0.499221577	Libertad de Expresión, Medios, Asociación / Voice & Accountability (2010) Percentile Rank: 57% Puntaje / Score: 0.309604138	Libertad de Expresión, Medios, Asociación / Voice & Accountability (2010) Percentile Rank: 94% Puntaje / Score: 1.379444766
http://www.transparency.org/country#BRA_DataResearch	http://www.transparency.org/country#ARG_DataResearch	http://www.transparency.org/country#CAN_DataResearch

Brasil Emprendimientos	Argentina Emprendimientos	Canadá Emprendimientos
Closing a Business > Index ranking 141 [15th of 155]	Closing a Business > Index ranking 52 [104th of 155]	Closing a Business > Index ranking 4 [152nd of 155]
Licencia, registro. Costo Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Cost (% of income per capita) 184,4 % [78th of 150]	Licencia, registro. Costo Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Cost (% of income per capita) 47,9 % [125th of 150]	Licencia, registro. Costo Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Cost (% of income per capita) 123 % [92nd of 150]
Licencia, rango Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Index ranking 115 [36th of 150]	Licencia, rango Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Index ranking 103 [48th of 150]	Licencia, rango Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Index ranking 21 [130th of 150]
Pasos, número de Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Procedures (number) 19 [66th of 150]	Pasos, número de Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Procedures (number) 23 [27th of 150]	Pasos, número de Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Procedures (number) 15 [101st of 150]
Tiempo, días Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Time (days) 460 [7th of 150]	Tiempo, días Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Time (days) 288 [22nd of 150]	Tiempo, días Entrepreneurship > Dealing with Licenses > Time (days) 87 [138th of 150]
Nivel de dificultad Entrepreneurship > Ease of Doing Business > Index ranking 119 [37th of 155]	Nivel de dificultad Entrepreneurship > Ease of Doing Business > Index ranking 77 [79th of 155]	Nivel de dificultad Entrepreneurship > Ease of Doing Business > Index ranking 4 [152nd of 155]
Contratos, costo, % deuda Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Cost (% of debt) 15.5 % [99th of 154]	Contratos, costo, % deuda Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Cost (% of debt) 15 % [102nd of 154]	Contratos, costo, % deuda Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Cost (% of debt) 12 % [118th of 154]
Contratos, índice, rango Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Index ranking 70 [86th of 155]	Contratos, índice, rango Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Index ranking 91 [65th of 155]	Contratos, índice, rango Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Index ranking 34 [122nd of 155]
Contratos, procedimientos Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Procedures (number) 24 [105th of 152]	Contratos, procedimientos Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Procedures (number) 33 [60th of 152]	Contratos, procedimientos Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Procedures (number) 17 [139th of 152]
Contratos, tiempo, días Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Time (days) 546 [26th of 154]	Contratos, tiempo, días Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Time (days) 520 [33rd of 154]	Contratos, tiempo, días Entrepreneurship > Enforcing Contracts > Time (days) 346 [88th of 154]
Crédito, información Entrepreneurship > Getting Credit > Credit Information Index 5 [29th of 154]	Crédito, información Entrepreneurship > Getting Credit > Credit Information Index 6 [5th of 154]	

<p>Entrepreneurship > Getting Credit > Index ranking 80 [75th of 154]</p> <p>Crédito Entrepreneurship > Getting Credit > Legal Rights Index 2 [144th of 153]</p> <p>Crédito Cobertura Privada Entrepreneurship > Getting Credit > Private bureau coverage (% adultos adults) 53.6 % [22nd of 153]</p> <p>Crédito Registro Público Entrepreneurship > Getting Credit > Public registry coverage (% adultos adults) 9,6 % [17th of 153]</p> <p>Empleo. Despido dificultad Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Difficulty of Firing Index 20 [116th of 154]</p> <p>Empleo. Contrato dificultad Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Difficulty of Hiring Index 67 [20th of 154]</p> <p>Empleo. Despido costo Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Firing costs (weeks of wages) 165.3 [4th of 154]</p> <p>Empleo. Contrato costo Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Hiring cost (% of salary) 26.8 % [31st of 154]</p> <p>Empleo. Rigidez Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Rigidity of Employment Index 56 [40th of 154]</p> <p>Empleo. Rigidez horaria Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Rigidity of Hours Index 80 [15th of 154]</p>	<p>Entrepreneurship > Getting Credit > Index ranking 42 [113rd of 154]</p> <p>Crédito Entrepreneurship > Getting Credit > Legal Rights Index 3 [135th of 153]</p> <p>Crédito Cobertura Privada Entrepreneurship > Getting Credit > Private bureau coverage (% adultos adults) 95 % [9th of 153]</p> <p>Crédito Registro Público Entrepreneurship > Getting Credit > Public registry coverage (% adultos adults) 22,1 % [8th of 153]</p> <p>Empleo. Despido dificultad Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Difficulty of Firing Index 40 [59th of 154]</p> <p>Empleo. Contrato dificultad Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Difficulty of Hiring Index 44 [62nd of 154]</p> <p>Empleo. Despido costo Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Firing costs (weeks of wages) 94 [19th of 154]</p> <p>Empleo. Contrato costo Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Hiring cost (% of salary) 30.4 % [21st of 154]</p> <p>Empleo. Rigidez Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Rigidity of Employment Index 48 [57th of 154]</p> <p>Empleo. Rigidez horaria Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Rigidity of Hours Index 60 [49th of 154]</p>	<p>Entrepreneurship > Getting Credit > Index ranking 10 [145th of 154]</p> <p>Crédito Entrepreneurship > Getting Credit > Legal Rights Index 7 [24th of 153]</p> <p>Crédito Cobertura Privada Entrepreneurship > Getting Credit > Private bureau coverage (% adultos adults) 100 % [7th of 153]</p> <p>Crédito Registro Público Entrepreneurship > Getting Credit > Public registry coverage (% adultos adults) 0 % [137th of 153]</p> <p>Empleo. Despido dificultad Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Difficulty of Firing Index 30 [83rd of 154]</p> <p>Empleo. Contrato dificultad Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Difficulty of Hiring Index 11 [118th of 154]</p> <p>Empleo. Despido costo Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Firing costs (weeks of wages) 28 [100th of 154]</p> <p>Empleo. Contrato costo Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Hiring cost (% of salary) 12 % [93rd of 154]</p> <p>Empleo. Rigidez Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Rigidity of Employment Index 14 [138th of 154]</p> <p>Empleo. Rigidez horaria Entrepreneurship > Hiring & Firing Workers > Rigidity of Hours Index 0 [152nd of 154]</p>
---	--	--

Entrepreneurship > Hiring and Firing > Index ranking 144 [11th of 154]	Entrepreneurship > Hiring and Firing > Index ranking 132 [23rd of 154]	Entrepreneurship > Hiring and Firing > Index ranking 24 [131st of 154]
Impuestos, índice Entrepreneurship > Paying Taxes > Index ranking 140 [15th of 154]	Impuestos, índice Entrepreneurship > Paying Taxes > Index ranking 143 [12th of 154]	Impuestos, índice Entrepreneurship > Paying Taxes > Index ranking 12 [143rd of 154]
Impuestos Entrepreneurship > Paying Taxes > Payments (number) 23 [105th of 153]	Impuestos Entrepreneurship > Paying Taxes > Payments (number) 35 [62nd of 153]	Impuestos Entrepreneurship > Paying Taxes > Payments (number) 10 [139th of 153]
Impuestos, horas Entrepreneurship > Paying Taxes > Time (hours) 2,600 [1st of 145]	Impuestos, horas Entrepreneurship > Paying Taxes > Time (hours) 580 [24th of 145]	Impuestos, horas Entrepreneurship > Paying Taxes > Time (hours) 119 [118th of 145]
Impuestos % ganancia neta Entrepreneurship > Paying Taxes > Total tax payable (% gross profit) 147.9 % [3rd of 153]	Impuestos % ganancia neta Entrepreneurship > Paying Taxes > Total tax payable (% gross profit) 97.9 % [7th of 153]	Impuestos % ganancia neta Entrepreneurship > Paying Taxes > Total tax payable (% gross profit) 32.5 % [116th of 153]
Inversor, responsabilidad Entrepreneurship > Protecting Investors > Director Liability Index 7 [17th of 145]	Inversor, responsabilidad Entrepreneurship > Protecting Investors > Director Liability Index 2 [123rd of 145]	Inversor, responsabilidad Entrepreneurship > Protecting Investors > Director Liability Index 9 [4th of 145]
Inversor, confidencialidad Entrepreneurship > Protecting Investors > Disclosure Index 5 [74th of 145]	Inversor, confidencialidad Entrepreneurship > Protecting Investors > Disclosure Index 7 [40th of 145]	Inversor, confidencialidad Entrepreneurship > Protecting Investors > Disclosure Index 8 [19th of 145]
Inversor, rango Entrepreneurship > Protecting Investors > Index ranking 53 [93rd of 145]	Inversor, rango Entrepreneurship > Protecting Investors > Index ranking 51 [95th of 145]	Inversor, rango Entrepreneurship > Protecting Investors > Index ranking 3 [143rd of 145]
Inversor, índice Entrepreneurship > Protecting Investors > Investor Protection Index 5,3 [54th of 145]	Inversor, índice Entrepreneurship > Protecting Investors > Investor Protection Index 5,3 [61st of 145]	Inversor, índice Entrepreneurship > Protecting Investors > Investor Protection Index 8,7 [3rd of 145]
Accionista, pleitos Entrepreneurship > Protecting Investors > Shareholder Suits Index 4 [97th of 145]	Accionista, pleitos Entrepreneurship > Protecting Investors > Shareholder Suits Index 7 [39th of 145]	Accionista, pleitos Entrepreneurship > Protecting Investors > Shareholder Suits Index 9 [10th of 145]

Registro Propiedad, Costo Registering Property > Cost (% of property value) 4 % [94th of 152]	Registro Propiedad, Costo Registering Property > Cost (% of property value) 8.3 % [44th of 152]	Registro Propiedad, Costo Registering Property > Cost (% of property value) 1.7 % [126th of 152]
Registro Propiedad, índice Registering Property > Index ranking 105 [48th of 152]	Registro Propiedad, índice Registering Property > Index ranking 65 [88th of 152]	Registro Propiedad, índice Registering Property > Index ranking 27 [126th of 152]
Registro Propiedad, pasos Registering Property > Procedures (number) 15 [2nd of 152]	Registro Propiedad, pasos Registering Property > Procedures (number) 5 [100th of 152]	Registro Propiedad, pasos Registering Property > Procedures (number) 6 [68th of 152]
Registro Propiedad, días Registering Property > Time (days) 47 [87th of 152]	Registro Propiedad, días Registering Property > Time (days) 44 [92nd of 152]	Registro Propiedad, días Registering Property > Time (days) 10 [133rd of 152]
Inicio Nueva Firma, costo > Starting a Business > Cost (% GNI per capita) 10,1 % [113rd of 154]	Inicio Nueva Firma, costo > Starting a Business > Cost (% GNI per capita) 13,4 % [95th of 154]	Inicio Nueva Firma, costo > Starting a Business > Cost (% GNI per capita) 0,9 % [149th of 154]
Inicio Nueva Firma, días > Starting a Business > Duration (days) 152 [6th of 154]	Inicio Nueva Firma, días > Starting a Business > Duration (days) 32 [102nd of 154]	Inicio Nueva Firma, días > Starting a Business > Duration (days) 3 [153rd of 154]
Entrepreneurship > Starting a Business > Index ranking 98 [58th of 155]	Entrepreneurship > Starting a Business > Index ranking 85 [71st of 155]	Entrepreneurship > Starting a Business > Index ranking 1 [155th of 155]
Entrepreneurship > Starting a Business > Min. Capital (% GNI per capita) 0 % [122nd of 154]	Entrepreneurship > Starting a Business > Min. Capital (% GNI per capita) 6.6 % [91st of 154]	Entrepreneurship > Starting a Business > Min. Capital (% GNI per capita) 0 % [103rd of 154]
Entrepreneurship > Starting a Business > Procedimiento (número) 17 [4th of 154]	Entrepreneurship > Starting a Business > Procedimiento (número) 15 [6th of 154]	Entrepreneurship > Starting a Business > Procedimiento (número) 2 [152nd of 154]
Entrepreneurship Comercio Across Borders Documentos for exportar (número) 7 [63rd of 145]	Entrepreneurship Comercio Across Borders Documentos for exportar (número) 6 [111st of 145]	Entrepreneurship Comercio Across Borders Documentos for exportar (número) 6 [97th of 145]

<p>Entrepreneurship Comercio AcrossBorders>Documentos for importar (número) 14 [34th of 154]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio AcrossBorders>Documentos for importar (número) 7 [122nd of 154]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio AcrossBorders>Documentos for importar (número) 7 [129th of 154]</p>
<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Index ranking 107 [49th of 155]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Index ranking 43 [113rd of 155]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Index ranking 13 [143rd of 155]</p>
<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Signatures Firmas, exportar (número) 8 [77th of 145]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Signatures Firmas, exportar (número) 6 [90th of 145]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Signatures Firmas, exportar (número) 2 [137th of 145]</p>
<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Signatures Firmas, importar (número) 16 [52nd of 154]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Signatures Firmas, importar (número) 9 [90th of 154]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Signatures Firmas, importar (número) 1 [151st of 154]</p>
<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Time for exportar (days) (días) 39 [38th of 145]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Time for exportar (days) (días) 23 [89th of 145]</p>	<p>Entrepreneurship Comercio Across Borders > Time for exportar (days) (días) 12 [124th of 145]</p>
<p>Entrepreneurship > Trading Across Borders > Time for importar import (días) 43 [51st of 154]</p>	<p>Entrepreneurship > Trading Across Borders > Time for importar import (días) 30 [92nd of 154]</p>	<p>Entrepreneurship > Trading Across Borders > Time for importar import (días) 12 [139th of 154]</p>

Canadá / Canada	Brasil / Brazil	Argentina
<p>PBI (poder de compra) <i>GDP (purchasing power parity)</i></p> <p>\$1,446 trillón (2012 est.) \$1.446 trillion (2012 est.) \$1.418 trillón (2011 est.) \$1.418 trillion (2011 est.) \$1.385 trillón (2010 est.) \$1.385 trillion (2010 est.)</p> <p><i>nota: datos en 2012 dólares US</i> <i>note: data are in 2012 US dollars</i></p>	<p>PBI (poder de compra) <i>GDP (purchasing power parity)</i></p> <p>\$2,362 trillones (2012 est.) \$2.362 trillion (2012 est.) \$2,331 trillones (2011 est.) \$2.331 trillion (2011 est.) \$2,269 trillones (2010 est.) \$2.269 trillion (2010 est.)</p> <p><i>nota: datos en 2012 dólares US</i> <i>note: data are in 2012 US dollars</i></p>	<p>PBI (poder de compra) <i>GDP (purchasing power parity)</i></p> <p>\$746,9 billones (2012 est.) \$746.9 billion (2012 est.) \$728,1 billones (2011 est.) \$728.1 billion (2011 est.) \$668,8 billones (2010 est.) \$668.8 billion (2010 est.)</p> <p><i>nota: datos en 2012 dólares US</i> <i>note: data are in 2012 US dollars</i></p>
<p>PBI- Crecimiento real <i>GDP - real growth rate</i></p> <p>1,9% 1.9% (2012 est.) 2,4% 2.4% (2011 est.) 3,2% 3.2% (2010 est.)</p>	<p>PBI- Crecimiento real <i>GDP - real growth rate</i></p> <p>1,3% 1.3% (2012 est.) 2,7% 2.7% (2011 est.) 7,5% 7.5% (2010 est.)</p>	<p>PBI- Crecimiento real <i>GDP - real growth rate</i></p> <p>2,6% 2.6% (2012 est.) 8,9% 8.9% (2011 est.) 9,2% 9.2% (2010 est.)</p>
<p>PBI –per capita <i>GDP - per capita (PPP)</i></p> <p>\$41.500 \$41,500 (2012 est.) \$41.200 \$41,200 (2011 est.) \$40.600 \$40,600 (2010 est.)</p> <p><i>nota: datos en 2012 dólares US</i> <i>note: data are in 2012 US dollars</i></p>	<p>PBI –per capita <i>GDP - per capita (PPP)</i></p> <p>\$12.000 \$12,000 (2012 est.) \$12.000 \$12,000 (2011 est.) \$11.700 \$11,700 (2010 est.)</p> <p><i>nota: datos en 2012 dólares US</i> <i>note: data are in 2012 US dollars</i></p>	<p>PBI –per capita <i>GDP - per capita (PPP)</i></p> <p>\$18.200 \$18,200 (2012 est.) \$17.900 \$17,900 (2011 est.) \$16.700 \$16,700 (2010 est.)</p> <p><i>nota: datos en 2012 dólares US</i> <i>note: data are in 2012 US dollars</i></p>
<p>PBI por sector <i>GDP - composition by sector</i></p> <p>Agricultura: 1,8% <i>Agriculture: 1.8%</i> Industria: 28,6% <i>Industry: 28.6%</i> Servicios: 69,6% (2012 est.) <i>Services: 69.6%</i> (2012 est.)</p>	<p>PBI por sector <i>GDP - composition by sector</i></p> <p>Agricultura: 5,4% <i>Agriculture: 5.4%</i> Industria: 27,4% <i>Industry: 27.4%</i> Servicios: 67,2% (2012 est.) <i>Services: 67.2%</i> (2012 est.)</p>	<p>PBI por sector <i>GDP - composition by sector</i></p> <p>Agricultura: 10,3% <i>Agriculture: 10.3%</i> Industria: 30,6% <i>Industry: 30.6%</i> Servicios: 59,1% (2012 est.) <i>Services: 59.1%</i> (2012 est.)</p>
<p>Población debajo de la línea de pobreza / Population below poverty line</p> <p>9,4% 9.4% (2012 est.)</p> <p><i>nota: Este valor es un corte del ingreso bajo (...) Canadá no tiene una línea de pobreza oficial (2008)</i> <i>note: this figure is the Low Income Cut-Off (LICO), a calculation that results in higher figures than found in many comparable economies; Canada does not have an official poverty line (2008)</i></p>	<p>Población debajo de la línea de pobreza / Population below poverty line</p> <p>21,4% 21.4% (2009 est.)</p>	<p>Población debajo de la línea de pobreza / Population below poverty line</p> <p>30% 30% (2012 est.)</p> <p><i>nota: datos basados en estimaciones privadas (2010)</i> <i>note: data are based on private estimates (2010)</i></p>

<p>Ingreso familiar y consumo / Household income or consumption by percentage share (2000) Más bajo / lowest 10%: 2,6% 2.6% Más alto / highest 10%: 24,8%</p>	<p>Ingreso familiar y consumo / Household income or consumption by percentage share (2009 est.) Más bajo / lowest 10%: 0,8% 0.8% Más alto / highest 10%: 42,9% 42.9%</p>	<p>Ingreso familiar y consumo / Household income or consumption by percentage share (2010 est.) Más bajo / lowest 10%: 1,5% 1.5% Más alto / highest 10%: 32,3% 32.3%</p>
<p>Inflación (precios al consumidor) / Inflation rate (consumer prices) 1,8% 1.8% (2012 est.) 2,9% 2.9% (2011 est.)</p>	<p>Inflación (precios al consumidor) / Inflation rate (consumer prices) 5,4% 5.4% (2012 est.) 6,6% 6.6% (2011 est.)</p>	<p>Inflación (precios al consumidor) / Inflation rate (consumer prices) 25% (9,5) (2012 est.) 21% (9,5) (2011 est.) nota: Los datos derivados de fuentes privadas <i>note: data are derived from private estimates</i></p>
<p>Población Económica Activa PEA / Labour force 18,85 millones 18.85 million (2012 est.) 19.202.267 19,202,267</p>	<p>Población Económica Activa PEA / Labour force 91,85 millones 91.85 million (2012 est.) 103.193.816 103,193,816</p>	<p>Población Económica Activa PEA / Labour force 17,07 millones 17.07 million nota: áreas urbanas solamente <i>note: urban areas only (2012 est.)</i> 18.631.592 18,631,592</p>
<p>PEA por ocupación / Labour force - by occupation (2006 est.) agricultura: 2% agriculture: 2% manufactura: 13% manufacturing: 13% construcción: 6% construction: 6% servicios: 76% services: 76% otras: 3% other: 3%</p>	<p>PEA por ocupación / Labour force - by occupation (2004 est.) agricultura 20% agriculture: 20% industria: 14% industry: 14% servicios: 66% services: 66%</p>	<p>PEA por ocupación / Labour force - by occupation (2009 est.) agricultura: 5% agriculture: 5% industria: 23% industry: 23% servicios: 72% services: 72%</p>
<p>Desempleo / Unemployment rate 7,3% 7.3% (2012 est.) 7,5% 7.5% (2011 est.)</p>	<p>Desempleo / Unemployment rate 6,2% 6.2% (2012 est.) 6,0% 6.0% (2011 est.)</p>	<p>Desempleo / Unemployment rate 7,2% 7.2% (2012 est.) 7,2% 7.2% (2011 est.)</p>
<p>Deuda externa / Debt - external 1,181 trillón 1.181 trillion (2011) 1,009 trillón 1.009 trillion (2010)</p>	<p>Deuda externa / Debt - external 405.3 billones 405,3 billion (2012) 382.5 billones 382,5 billion (2011)</p>	<p>Deuda externa / Debt - external 130,2 billones 130.2 billion (2012) 136,8 billones 136.8 billion (2011)</p>
<p>Población Total / Population (2012 est.) 34.869.000 34,869,000</p>	<p>Población Total / Population (2012 est.) 192.376.496 192,376,496</p>	<p>Población Total / Population (2012 est.) 41.281.631 41,281,631</p>

*Las PyMEs y su influencia en el crecimiento económico de las naciones.
Estado de situación en Argentina y su comparación con Canadá y Brasil*

E.E. U.U. – Producto Bruto Interno. PBI (US\$)		E.E. U.U. – PBI per cápita (US\$)		E.E. U.U. – Tipo de Cambio (US\$ por US\$)	
Año	Valor	Año	Valor	Año	Valor
1984	4.040.700.000.000	1984	17.134	1984	1,00
1985	4.346.700.000.000	1985	18.269	1985	1,00
1986	4.590.100.000.000	1986	19.115	1986	1,00
1987	4.870.200.000.000	1987	20.101	1987	1,00
1988	5.252.600.000.000	1988	21.483	1988	1,00
1989	5.657.700.000.000	1989	22.922	1989	1,00
1990	5.979.600.000.000	1990	23.955	1990	1,00
1991	6.174.000.000.000	1991	24.405	1991	1,00
1992	6.539.300.000.000	1992	25.493	1992	1,00
1993	6.878.700.000.000	1993	26.465	1993	1,00
1994	7.308.700.000.000	1994	27.776	1994	1,00
1995	7.664.000.000.000	1995	28.782	1995	1,00
1996	8.100.200.000.000	1996	30.068	1996	1,00
1997	8.608.500.000.000	1997	31.573	1997	1,00
1998	9.089.100.000.000	1998	32.949	1998	1,00
1999	9.665.700.000.000	1999	34.639	1999	1,00
2000	10.289.700.000.000	2000	36.467	2000	1,00
2001	10.625.300.000.000	2001	37.286	2001	1,00
2002	10.980.200.000.000	2002	38.175	2002	1,00
2003	11.512.200.000.000	2003	39.682	2003	1,00
2004	12.277.000.000.000	2004	41.929	2004	1,00
2005	13.095.400.000.000	2005	44.314	2005	1,00
2006	13.857.900.000.000	2006	46.444	2006	1,00
2007	14.480.300.000.000	2007	48.070	2007	1,00
2008	14.720.300.000.000	2008	48.407	2008	1,00
2009	14.417.900.000.000	2009	46.999	2009	1,00
2010	14.958.300.000.000	2010	48.358	2010	1,00
2011	15.533.800.000.000	2011	49.855	2011	1,00
2012	16.244.600.000.000	2012	51.755	2012	1,00
2013	16.800.000.000.000	2013	53.143	2013	1,00

Fuentes: Banco Mundial y OCDE. CIA World Factbook

Fuentes: Indicadores del desarrollo mundial. Banco Mundial y OCDE

Fuentes: Banco Mundial