



Instituciones para la gente

# Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad?

El caso argentino

Hugo Kantis y Juan Federico



# Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad?

El caso argentino

Hugo Kantis y Juan Federico



Banco Interamericano de Desarrollo

**Catalogación en la fuente proporcionada por la  
Biblioteca Felipe Herrera del  
Banco Interamericano de Desarrollo**

Kantis, Hugo.

Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿contribuyen al empleo y la productividad?: el caso argentino/Hugo Kantis y Juan Federico.

p. cm. — (Monografía del BID ; 206)

Incluye referencias bibliográficas.

1. New business enterprises—Argentina. 2. Business cycles—Argentina. 3. Industrial productivity—Argentina. 4. Job creation—Argentina. I. Federico, Juan. II. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Competitividad e Innovación. III. Título. IV. Serie.

IDB-MG-206

**Código de publicación:** IDB-MG-206

**Códigos JEL:** M13, J2, L60, L80

**Palabras clave:** dinámica empresarial, productividad, empleo, empresas de rápido crecimiento, empresas gacela, Argentina

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Se prohíbe el uso comercial no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables.

© Banco Interamericano de Desarrollo, 2014. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.

Banco Interamericano de Desarrollo  
1300 New York Avenue, N.W.  
Washington, D.C. 20577  
[www.iadb.org](http://www.iadb.org)

**El Sector de Instituciones para el Desarrollo fue responsable de la producción de la publicación.**

**Coordinación de la producción editorial:** Sarah Schineller (A&S Information Specialists, LLC)

**Revisión editorial:** Fausto Amador

**Lectura de pruebas:** Claudia M. Pasquetti

**Diagramación:** The Word Express

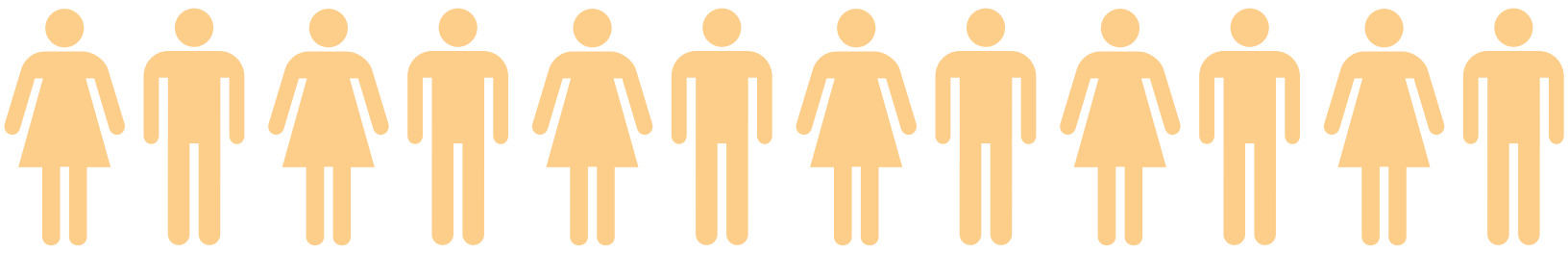
# Contenido

---

<b>Agradecimientos .....</b>	<b>vii</b>
<b>Resumen ejecutivo .....</b>	<b>ix</b>
Dinámica de aperturas y cierres de empresas en Argentina.....	x
Las empresas de rápido crecimiento.....	xi
La evolución de la productividad .....	xii
Implicancias de políticas .....	xiii
<b>Presentación y objetivos .....</b>	<b>xv</b>
<b>Rasgos básicos de la estructura empresarial argentina .....</b>	<b>xvii</b>
Una mirada panorámica sobre el contexto y su evolución (1997–2011).....	xvii
La base empresarial y las PyME .....	xix
Las PyME y el empleo .....	xx
El papel de las empresas jóvenes .....	xx
Las empresas en las regiones.....	xxi
A modo de resumen.....	xxii
<b>PARTE I. Dinámica de nacimientos y cierres de empresas en Argentina (1996–2011).....</b>	<b>1</b>
<b>1. Introducción y revisión teórica .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Una primera visión panorámica de los nacimientos y cierres de empresas .....</b>	<b>5</b>
<b>3. Análisis sectorial de los nacimientos, cierres y supervivencia de las empresas .....</b>	<b>9</b>
Nacimientos y cierres .....	9
Análisis de la supervivencia empresarial .....	10
Los fenómenos demográficos y el cambio estructural .....	12
Demografía de las empresas y su impacto sobre el empleo .....	12
Una mirada al interior de la industria manufacturera.....	14
<i>Comportamientos de las ramas en el tiempo .....</i>	<i>14</i>
<i>Supervivencia empresarial al interior de la industria.....</i>	<i>15</i>

<i>Demografía y cambio estructural en la industria</i> .....	15
Dinámica de nacimientos, supervivencia y cierres en el sector servicios .....	16
<i>Evolución de nacimientos y cierres en los distintos servicios</i> .....	16
<i>La supervivencia de las nuevas empresas en las ramas de servicios</i> .....	18
<i>La demografía y el cambio estructural en las ramas de servicios</i> .....	18
A modo de resumen.....	20
<b>4. Análisis geográfico de la dinámica de apertura, cierre y supervivencia de empresas</b> .....	<b>21</b>
Creación y cierre de empresas en las provincias.....	21
La supervivencia de las empresas a nivel territorial .....	22
Creación y cambio estructural a nivel territorial .....	22
Diferencias de fertilidad empresarial a nivel regional .....	23
A modo de resumen.....	24
<b>5. El impacto de las empresas de distinto tamaño y antigüedad sobre el empleo</b> .....	<b>27</b>
Análisis de la evolución del empleo según la antigüedad de las empresas.....	27
La contribución de las PyME al empleo .....	28
A modo de resumen.....	29
<b>PARTE II. El fenómeno del crecimiento y la productividad en Argentina</b> .....	<b>31</b>
<b>6. Las empresas de rápido crecimiento en Argentina</b> .....	<b>33</b>
Dimensión y evolución del fenómeno de las empresas de rápido crecimiento en Argentina.....	34
La distribución sectorial de las empresas de rápido crecimiento .....	36
¿Cuál es el tamaño y la antigüedad de las empresas de rápido crecimiento? .....	38
El empleo en las empresas de rápido crecimiento.....	39
<i>Evolución y composición</i> .....	39
<i>Contribución de las empresas de rápido crecimiento al empleo</i> .....	43
A modo de resumen.....	45
<b>7. El caso de las empresas de rápido crecimiento jóvenes (empresas gacela)</b> .....	<b>47</b>
Las empresas gacela en números .....	47
Evolución de las gacelas a lo largo de la década .....	51
Las empresas gacela y el empleo .....	52
<i>Importancia de las gacelas</i> .....	52
<i>Evolución del empleo de las firmas gacela</i> .....	53
A modo de resumen.....	57
<b>8. La estabilidad del fenómeno del crecimiento empresarial</b> .....	<b>59</b>
<b>9. La evolución de la productividad en Argentina</b> .....	<b>63</b>
Introducción y marco conceptual.....	63

Metodología de estimación de la productividad .....	64
Presentación y discusión de los resultados .....	65
<i>La evolución de la productividad según el tamaño y la antigüedad de la empresa</i> .....	66
<i>Contribución de los distintos patrones de crecimiento a la evolución de la productividad.</i> .....	68
A modo de resumen .....	70
<b>PARTE III. Principales resultados e implicancias de políticas</b> .....	<b>73</b>
<b>10. La dinámica de apertura y cierre de empresas en Argentina</b> .....	<b>75</b>
El crecimiento empresarial .....	76
La evolución de la productividad.....	77
Implicancias de políticas .....	78
<b>Referencias bibliográficas</b> .....	<b>81</b>
<b>Anexo: Modelos de crecimiento y de productividad</b> .....	<b>85</b>



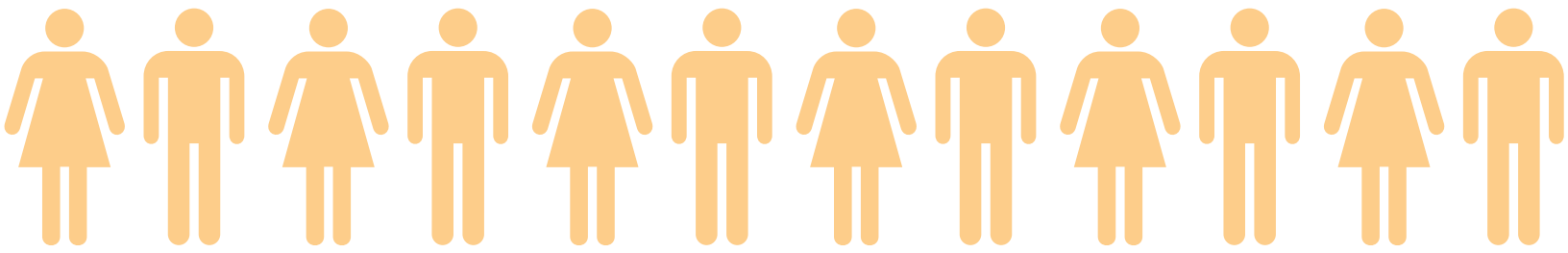


# Agradecimientos

---

Este trabajo contó con el apoyo en la construcción de estadísticas e indicadores del equipo del OEDE-MTEySS, integrado por Diego Amorín, Victoria Castillo, Daniel Guarinello, Leandro Llorente, Sofía Rojo Brizuela y Lucía Tumini. También colaboraron en la realización de este trabajo, por parte del

equipo de Prodem-UNGS, Sabrina Ibarra García, Manuel Gonzalo, Paola Álvarez Martínez, Cecilia Menéndez; y por parte del Banco Interamericano de Desarrollo colaboraron Pablo Angelelli, Gabriel Casaburi, Gustavo Crespi, Carlo Pietrobelli, Gabriel Sánchez, Ernesto Stein y Rodolfo Stucchi.



# Resumen ejecutivo

---

El debate acerca de la contribución de las pequeñas y medianas empresas (PyME) a la economía volvió a ocupar un lugar destacado en la literatura especializada de los últimos años. Algunas referencias internacionales al respecto son los trabajos de Neumark, Wall y Zhang (2009) o Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2011). En común, estos trabajos señalan que el grueso de la creación neta de empleo está en manos de empresas pequeñas y, en especial, jóvenes.

Quizás una de las principales limitaciones al desarrollo de este tipo de investigaciones en Argentina haya sido la escasez de bases de datos longitudinales que puedan dar cuenta de la evolución de este sector de la economía y sus características. Por otra parte, una consecuencia directa de esta limitada base estadística es que el diseño y la formulación de las políticas suelen carecer de un marco de indicadores de referencia para las variables clave sobre las que se espera incidir. Ello es especialmente cierto en variables tales como la productividad y el crecimiento de las nuevas firmas. Estas falencias no solo debilitan la fundamentación de las intervenciones, también dificultan el monitoreo de la ejecución. En este marco, este estudio busca avanzar en el uso de fuentes estadísticas existentes y en el desarrollo de nuevos indicadores y modelizaciones, generando una base de información más adecuada sobre la demografía empresarial, el desempeño del tejido de las pequeñas y medianas empresas (PyME), y en particular, del surgimiento y desarrollo de las nuevas empresas.

El objetivo principal de este trabajo es analizar la evolución de la demografía empresarial y el desempeño, en términos de empleo y productividad, del tejido de PyME en Argentina, con especial énfasis en las nuevas empresas dinámicas. Los objetivos específicos son:

- Analizar la dinámica de nacimientos y muertes de empresas en Argentina en el período 1996–2011 según sector y región, comparando la evolución registrada en el país con estadísticas similares en otras regiones.
- Identificar y analizar la evolución del subsegmento de nuevas empresas dinámicas y empresas gacela, según sector y región, utilizando las definiciones planteadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y Eurostat a los efectos de realizar comparaciones internacionales e identificar patrones de crecimiento al interior de las empresas dinámicas.
- Examinar la evolución de la productividad en el período 1998–2011, según tamaño, sector, antigüedad y desempeño empresarial.

Para la realización de este estudio se utilizó la base de datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Trabajo, construida a partir de microdatos tomados del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), que permite construir indicadores de estado de las firmas y estimar

la evolución del empleo. Asimismo, las características de las mismas (rama, tipo jurídico) surgen del padrón de contribuyentes de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). El OEDE tiene cobertura nacional sobre las empresas empleadoras de todos los tamaños y actividades económicas, en el período 1996–2011. Incluye registros de más de 6 millones de puestos de trabajo declarados por 580.000 empresas, y es la única base en el país para el desarrollo de este tipo de estudios. A partir del OEDE, se construyen indicadores básicos de demografía empresarial, siguiendo las recomendaciones tanto del U.S. Bureau of Labor Statistics, OCDE-Eurostat (2007) y la literatura académica especializada. Además, sobre la misma base del OEDE, se estimó un indicador *proxy* de la productividad laboral de las firmas, a partir del residuo de una regresión de las remuneraciones promedio declaradas por las empresas.

Los principales resultados del estudio se presentan de forma resumida a continuación.

### **Dinámica de aperturas y cierres de empresas en Argentina**

En la última década Argentina ha evidenciado una recuperación de su plataforma de firmas, como producto de una notable mejora en sus indicadores de demografía empresarial (nacimientos, supervivencia y mortalidad). Sin embargo, tanto la densidad empresarial de PyME como la fertilidad empresarial todavía se encuentran por debajo de los niveles correspondientes a otros países de la región, como Brasil y los países más desarrollados, lo que indica que todavía hay un camino importante por recorrer en la promoción de la empresarialidad. A su vez, la densidad y fertilidad empresarial se encuentran fuertemente concentradas a nivel geográfico, lo cual evidencia la existencia de fuertes brechas y obstáculos entre distintos espacios territoriales.

Desde la salida de la crisis y hasta 2007, Argentina experimentó un fuerte incremento en la creación de nuevas empresas, que acompañó a la recuperación de la economía, expresando el creciente dinamismo del

mercado interno, modificaciones en los precios relativos, incrementos de los márgenes de rentabilidad y cambios favorables en las expectativas de la población. En paralelo, y como contracara de estos indicadores, las tasas de cierres de empresas declinaron y se mantuvieron en niveles relativamente bajos, todo lo cual se tradujo en la recuperación y el aumento neto de la base empresarial argentina. Pero la creación de empresas no es solo consecuencia del ciclo económico, sino que también fue posible gracias al reciclado de capacidades empresariales acumuladas y la puesta en valor de una nueva camada de emprendedores.

En este contexto, se observó una recuperación importante de la industria manufacturera, así como también el aumento de la participación de algunos sectores ligados a los servicios empresariales, turismo y logística. Además, se destaca la emergencia de algunos nuevos sectores, como los vinculados a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y las industrias culturales. Finalmente, a nivel geográfico, se verificó una ligera desconcentración territorial desde el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), especialmente la ciudad de Buenos Aires, hacia el interior, sin que ello se haya traducido en un cambio significativo del peso de las provincias en el total de las nuevas empresas creadas en el período.

Sin embargo, con el tiempo, la evolución de los fenómenos de demografía tendió a perder vigor. En efecto, si bien el nivel de actividad económica desde 2007 continuó creciendo, aunque a ritmos menores que en el período anterior, la creación de empresas se fue desacelerando y disminuyendo. La mortalidad de empresas, por su parte, se fue incrementando. Ello sucedió en un contexto de declinación de los márgenes de rentabilidad, del aumento de los costos en dólares y de una mayor inestabilidad en el crecimiento de la demanda. Desde la perspectiva del capital humano emprendedor, este escenario implicó un deterioro de las expectativas para crear una empresa, a la vez que se elevaba el costo de oportunidad de ser emprendedor, vis-à-vis el de ser empleado. De esta manera, año a año el flujo de potenciales emprendedores fue disminuyendo. Del mismo modo, cabe pensar que

el efecto positivo asociado al reciclado de capacidades empresariales acumuladas en la crisis (reemprendimientos) se fue agotando con el tiempo, tal como sucedió con el nivel de capacidad ociosa en el caso de los activos fijos.

Aun así, las nuevas empresas constituyeron una importante fuente de empleo, a lo largo de todo el período de estudio. En efecto, ellas contribuyeron de manera importante al total del empleo creado por toda la economía, tanto en términos brutos como netos. A su vez, la creación de empleo por parte de las nuevas empresas más que compensó la destrucción de empleo provocada por el cierre, tanto de las nuevas como de las jóvenes y de las maduras. E incluso más: en los períodos en los cuales se verificó un proceso de destrucción neta de empleo en la economía —como lo fue 2009—, la creación de empleo en las nuevas empresas logró, aunque con mayor dificultad, compensar la destrucción de puestos generada por los cierres, revelando una menor sensibilidad a las variaciones negativas coyunturales de la actividad económica.

### Las empresas de rápido crecimiento

Por su impacto en el empleo, las empresas de rápido crecimiento, en general, y las gacelas, en particular, han despertado creciente interés como objetivos de políticas. Un espacio destacado dentro de este estudio se dedicó a la identificación y caracterización del segmento de las empresas de rápido crecimiento y, dentro de ellas, al segmento de las más jóvenes, denominadas por la literatura especializada “empresas gacela”. Para ello, se adoptó la definición de OCDE-Eurostat, de acuerdo con la cual estas empresas de rápido crecimiento son aquellas que tienen un ritmo de crecimiento superior al 20% durante tres años consecutivos y más de 10 empleados al inicio del período de análisis.

Los resultados para el caso argentino coinciden con los obtenidos a nivel internacional, lo cual enfatiza que este segmento de empresas de rápido crecimiento constituye un fenómeno limitado dentro de la estructura empresarial (aproximadamente el 1% del total de empresas). Sin embargo, a pesar de su limitada

cantidad, estas firmas tienen una participación más que proporcional en la creación de puestos de trabajo, ya que les corresponde el 12% del empleo bruto generado y el 28% del empleo neto creado.

Si bien estas compañías desarrollan sus actividades en una gama muy amplia de sectores, se encuentran más frecuentemente en los servicios y, especialmente, en los servicios empresariales. A su vez, entre las empresas manufactureras, las de rápido crecimiento se hallan sobre-representadas en las industrias intensivas en ingeniería. Las empresas de rápido crecimiento suelen ser empresas pequeñas y jóvenes. Dos de cada tres de estas empresas tenían hasta 10 años y casi la mitad hasta cinco años, hecho que ratifica su perfil netamente emprendedor. En particular, una de cada cuatro empresas de rápido crecimiento tiene entre cuatro y cinco años de vida y, por lo tanto, entra en la categoría de firma gacela según la definición de la OCDE.

Las empresas gacela representan un porcentaje muy pequeño dentro del total de firmas de su propia cohorte, por lo general en el entorno del 1%, pero impactan en el empleo de su misma generación de manera desproporcionada: concentran el 10% de los puestos de trabajo existentes en las firmas con su misma antigüedad y representan, en promedio, el 53% del empleo neto creado por su misma cohorte en el período 2003–2011. Al igual que las empresas de rápido crecimiento, las gacelas se encuentran principalmente en el sector de servicios, aunque es posible hallarlas también en muy diversos sectores. No obstante eso, en el sector manufacturero el peso de las gacelas ha tendido a crecer, en especial durante el período posterior a la salida de la crisis. En promedio, las gacelas suelen ser firmas medianas aunque al nacer la inmensa mayoría eran microempresas, segmento que abandonaron muy rápidamente como fruto de su muy elevada tasa de crecimiento.

Tanto las gacelas como las empresas de rápido crecimiento, en general, se encuentran fuertemente concentradas en torno al AMBA, en especial en la ciudad de Buenos Aires, y algunas pocas provincias de mayor desarrollo relativo. Estos resultados confirman la inercia estructural que tienen los fenómenos

de rápido crecimiento, como reflejo no solo de la presencia de economías de aglomeración (mercados de factores, acceso al financiamiento, entorno institucional, etc.), sino también, muy posiblemente, del efecto de la existencia de cierta masa crítica de empresas que actúan como demandantes, como “escuelas de emprendedores” y como “organizaciones incubadoras” de nuevas empresas.

Finalmente, los resultados de este estudio confirman los obtenidos en otras investigaciones que muestran que el crecimiento empresarial es un fenómeno inestable. Es decir, que las empresas de rápido crecimiento de hoy no necesariamente son las del mañana y viceversa. En este sentido, se trata de un fenómeno complejo de prever desde el punto de vista de las políticas. Asimismo, este estudio adoptó otras definiciones alternativas del fenómeno de las empresas jóvenes de rápido crecimiento y de las gacelas, definiciones que no solo logran dar cuenta de una proporción más amplia y estable del fenómeno sino también de su impacto. En este sentido, los resultados de este estudio permiten recomendar la necesidad de evitar definiciones operativas muy restrictivas del ritmo de crecimiento exigido a los potenciales beneficiarios de las políticas y programas.

## La evolución de la productividad

Un último aspecto analizado en este trabajo se relaciona con la evolución de la productividad en el período 1998–2011. Para ello, basándose en la información del OEDE, se construyó un indicador *proxy* de productividad laboral como residuo de una regresión de salarios. Luego, a partir de ese indicador, se calculó un indicador de productividad laboral ponderada.

Los resultados para el período bajo estudio muestran la existencia de tres subperíodos bien marcados. En los primeros años, se observa una etapa de relativa estabilidad con tendencia a la baja hacia el final, producto de la crisis que representó el final de la etapa de la convertibilidad. La segunda etapa corresponde a los años inmediatos posteriores a la salida de la crisis, y también registra una marcada estabilidad, pero en

niveles de productividad más bajos. Finalmente, a partir de 2006 y hasta 2008, se destaca un tercer período de tendencia claramente positiva, como respuesta a la obtención de ganancias de eficiencia por mayor escala y modernización de procesos, en un contexto de crecimiento de la demanda agregada, siguiendo en alguna medida la hipótesis de Kaldor-Verdoon.

En este contexto general, las brechas de productividad entre las empresas más pequeñas y las más grandes tendieron a reducirse. Y lo que representa un rasgo todavía más significativo, las empresas medianas (entre 50 y 200 empleados) exhibieron niveles de productividad por encima de los observados en las empresas grandes a lo largo del período de estudio, lo cual señala la importancia de este segmento de empresas para la economía. En la misma línea, un ejercicio de simulación confirmó que la productividad agregada podría incrementarse con solo expandir el segmento de empresas medianas, incluso manteniendo constantes sus niveles de productividad ponderada.

Del mismo modo, la brecha entre las empresas maduras y las más jóvenes disminuyó. En general, una vez superados los primeros años de vida, las empresas jóvenes sobrevivientes tienden a tener niveles de productividad similares a los de las empresas más maduras o incluso superiores, en función del período que se considere. Asimismo, se pudo comprobar que el crecimiento empresarial —independientemente de su ritmo— contribuye al incremento de la productividad de las firmas. Es muy posible que ello haya sucedido como consecuencia, también, de la mejora de las condiciones del entorno y sus efectos sobre el crecimiento empresarial.

Sin embargo, estas ganancias de productividad observadas no lograron consolidarse en los últimos tres años, verificándose una reversión en las mejoras anteriores. De esta manera, se justifica la importancia de continuar con políticas que alienten mejoras sostenibles en la productividad de las empresas más jóvenes y pequeñas, que hagan que la reducción de las brechas no dependa casi exclusivamente de la evolución de las condiciones de la demanda agregada, sino de esfuerzos de innovación y cambios organizacionales en las empresas.

Desde el punto de vista del objetivo de política, los resultados de los estudios de productividad revelan la importancia de alentar un tejido más denso de empresas medianas, como medio para incrementar la productividad agregada. Esto implica no solo promover el surgimiento de nuevas empresas con potencial de crecimiento sino también potenciar los procesos de expansión de las nuevas PyME con proyección de seguir creciendo y convertirse, en el futuro, en empresas medianas.

### Implicancias de políticas

Una política de desarrollo emprendedor debe tener una visión clara del tipo de emprendimientos que se busca generar y apoyar. En tal sentido, el estudio confirma la importancia de definir como objetivo la creación y el desarrollo de nuevas empresas con capacidad de convertirse en PyME competitivas con potencial de crecimiento y contribución a la diversificación y al rejuvenecimiento de la estructura productiva, y a la generación de puestos de trabajo. Así lo indican la menor densidad empresarial relativa, la menor amplitud de la base de PyME y la menor fertilidad emprendedora en Argentina, en comparación con otros países. Por otra parte, este trabajo ratifica la relevancia de ensanchar el tejido de las PyME, en particular de las firmas medianas que se destacan por sus niveles de productividad. Por lo tanto, promover la creación y el desarrollo de un segmento de nuevas firmas que logren crecer en forma significativa y convertirse en empresas medianas promete contribuir en esta dirección. El grueso de las empresas de rápido crecimiento abarca, de hecho, firmas jóvenes. Asimismo, desde la perspectiva de la productividad, una vez superados los primeros años de vida, las nuevas firmas registran un comportamiento muy positivo, en comparación con el resto de las compañías. Además, las empresas que crecen son las que se destacan en este campo.

En este sentido, el estudio también permite enfatizar la importancia de evitar, a la hora de diseñar políticas de promoción del emprendimiento, definiciones operativas rígidas del perfil de los proyectos a apoyar

y de priorizar, en su lugar, el objetivo último y el concepto que se persigue con estas políticas. Así, sería recomendable adoptar una imagen objetivo clara de las empresas que se busca generar como consecuencia de estas políticas, por ejemplo: emprendimientos que al cabo de cierto tiempo (a los cuatro o cinco años de vida de la nueva empresa) crezcan y logren convertirse en PyME competitivas con un potencial para seguir desarrollándose a partir de un proyecto basado en la diferenciación o la innovación y en la puesta en valor de un conjunto de capacidades empresariales potentes. De esta forma, se estará trabajando para fortalecer la base PyME y se estará colocando especial énfasis en el ensanchamiento de los segmentos de empresas medianas. Si bien es cierto que para monitorear periódicamente la situación de los emprendimientos de este tipo es recomendable realizar un estudio que permita consolidar una definición basada en criterios cuantitativos más precisos, la definición de criterios de selección deberá utilizar, necesariamente, variables adicionales como las señaladas.

En otro orden de cosas, el caso argentino también exhibe, luego de una etapa de recuperación de mucho dinamismo, la necesidad de promover la generación de más y mejores empresas (en este caso, únicamente más empresas no necesariamente sería lo deseable) y ampliar las dotaciones de capital humano emprendedor, para alimentar el surgimiento de nuevas empresas en el futuro. Este *stock* de capital humano emprendedor es un activo que se va forjando con el tiempo y depende críticamente de un conjunto de factores sistémicos (sociales, económicos y culturales). Por tal motivo, se precisan nuevas políticas que tiendan a modificar sustantivamente estas condiciones para el surgimiento de nuevas vocaciones emprendedoras, y para la formación de individuos con las motivaciones y capacidades necesarias para hacerlo.

En concreto, se requieren políticas con una perspectiva de largo plazo, que busquen promover el ensanchamiento de la base de potenciales emprendedores, especialmente de aquellos con ambición de crecer (por ejemplo, políticas sobre los sistemas educativos). Sin embargo, estas políticas no serán suficientes por sí

solas. Necesitan que se implementen otras, como las que buscan desarrollar el mercado de capital emprendedor y el acceso al financiamiento, en general, o fortalecer capacidades y proyectos a través de tutorías y del desarrollo de redes. Estas políticas también deben contemplar el papel de los incentivos y regulaciones sobre la creación y evolución de las nuevas empresas, aunque el alcance de este estudio no permite avanzar sobre estas cuestiones.

A su vez, estas políticas deben tener en cuenta las diferentes necesidades que enfrentan las empresas en sus distintas etapas de desarrollo organizacional (proyecto, empresa naciente, empresa joven). Es importante apoyar la creación pero también el escalamiento de empresas jóvenes, y eso requiere instrumentos específicos. No solo es fundamental generar nuevas firmas con desempeño dinámico sino también apalancarse sobre las mismas para potenciarlas y ensanchar el segmento de firmas medianas.

Desde el punto de vista sectorial, los resultados del estudio no irían en la dirección de políticas selectivas, y en tal sentido se recomienda asumir una posición cautelosa. Las nuevas empresas de rápido crecimiento, así como las compañías gacela, se distribuyen en buena parte del abanico de actividades y, si bien algunas de ellas, como las intensivas en ingeniería, por ejemplo, pueden resultar de especial interés, de acuerdo con la amplitud del objetivo de las

políticas (por ejemplo, generar empleo), es también recomendable eludir definiciones restrictivas. Se trata de una proporción reducida, tal como ya se dijo, del espectro de las nuevas firmas y, por ende, puede ser conveniente segmentar instrumentos y programas según objetivos y perfiles, por ejemplo, entre diferentes ámbitos institucionales, antes que establecer definiciones que a priori pueden resultar excluyentes.

Por otra parte, las políticas deben incluir el objetivo de descentralización geográfica y contribución a la diversificación de los tejidos productivos, dado que la creación de empresas con potencial de convertirse en firmas medianas está fuertemente concentrado. Para ello, es clave adoptar una mirada basada en la emergencia y el fortalecimiento de los ecosistemas emprendedores locales, promoviendo no solo la creación de empresas, sino también el escalamiento y la atracción de empresas existentes, en especial las jóvenes. De manera especial, resulta esencial vincular estos ecosistemas emprendedores con los sectores dinamizadores de la economía y los *clusters* locales. Finalmente, la relevancia de los factores locales, tanto para la creación como para el crecimiento posterior de las empresas jóvenes, hace que sea aún más necesario analizar las condiciones de partida de cada área geográfica donde se quiera actuar, en relación con el tejido de empresas, instituciones y servicios profesionales.



# Presentación y objetivos

---

En los últimos años, el debate acerca de la contribución de las PyME a la economía volvió a ocupar un lugar destacado en la literatura especializada, en particular a partir de la publicación de trabajos como los de Neumark, Wall y Zhang (2009) o Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2011). Estos trabajos coinciden en que el grueso de la creación neta de empleo está en manos de empresas pequeñas y, en especial, jóvenes.

En Argentina la investigación sistemática sobre las características y el desempeño de las PyME reconoce numerosos antecedentes (Kantis y Yoguel, 1989; Gatto y Yoguel, 1994; Gatto y Ferraro, 1997; Yoguel y Moori Koenig, 1999). Sin embargo, los avances en el campo de la demografía empresarial y los estudios sobre las nuevas empresas dinámicas son más recientes, y pueden mencionarse algunos trabajos realizados por miembros de este equipo, tanto en el campo de la demografía empresarial (Castillo et al., 2002; 2003; 2006; Kantis et al., 2011) como de las nuevas empresas (Kantis et al., 2002; Kantis, Angelelli y Moori Koenig, 2004). Más recientemente, se han realizado estudios con focalización en el crecimiento empresarial y las empresas de rápido crecimiento (Kantis y Federico, 2007; Capelleras y Kantis, 2009; Kantis et al., 2011; Kantis y Drucaroff, 2011; Federico, Rabetino y Kantis, 2012).

Quizás una de las principales limitaciones para el desarrollo de las investigaciones sobre PyME, en general, y sobre las nuevas empresas, en particular, haya sido la escasez de bases de datos longitudinales que puedan dar cuenta de la evolución de este sector de la

economía y sus características. Una consecuencia directa de esta limitada base estadística es que el diseño y la formulación de las políticas suele carecer de un marco de indicadores de referencia para las variables clave sobre las cuales se espera incidir. Ello es especialmente cierto en variables tales como la productividad y el crecimiento de las nuevas firmas. Estas falencias no solo debilitan la fundamentación de las intervenciones, sino que también dificultan el monitoreo de la ejecución.

En este marco, el objetivo principal de este trabajo es analizar la evolución de la demografía empresarial y el desempeño, en términos de empleo y productividad, del tejido de PyME en Argentina, con especial énfasis en el caso de las nuevas empresas dinámicas. Los objetivos específicos son:

1. Analizar la dinámica de nacimientos y muertes de empresas en Argentina, en el período 1996–2011, según sector y región, comparando la evolución registrada en el país con estadísticas similares en otras regiones.
2. Identificar y analizar la evolución del subsegmento de empresas de rápido crecimiento y de nuevas firmas gacela, según sector y región, utilizando las definiciones planteadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y Eurostat a los efectos de realizar comparaciones internacionales e identificar patrones de crecimiento al interior de las empresas dinámicas.

3. Examinar la evolución de la productividad en el período 1998–2011, según tamaño, sector, antigüedad y desempeño empresarial.

El estudio se basa principalmente en información del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Trabajo, a partir de la cual se construyeron indicadores básicos de demografía empresarial, de acuerdo con las recomendaciones del U.S. Bureau of Labor Statistics y de OCDE-Eurostat (2007), asegurando la calidad de la información y su comparación con indicadores similares desarrollados a nivel internacional.

La base de datos del OEDE quizá sea la única base de datos en Argentina que puede utilizarse para realizar este tipo de estudios de demografía empresarial. En particular, esta base de datos es un sistema de información que se construye a partir de integrar, a nivel de microdatos, distintos registros administrativos producidos por organismos gubernamentales y encuestas que toman al OEDE como marco muestral. En este sentido, el registro más importante es el del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), que permite construir indicadores del estado de las firmas y estimar la evolución del empleo. Las características de las firmas (rama, tipo jurídico) surgen del padrón de contribuyentes de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). El OEDE tiene cobertura nacional sobre las empresas empleadoras de todos los tamaños y actividades económicas, en el período 1996–2011, e incluye registros de más de 6 millones puestos de trabajo declarados por 580.000 empresas.<sup>1</sup>

El informe está organizado de la siguiente manera. A continuación, y a modo de marco general del trabajo, se incluye una primera sección que contiene una breve descripción de los rasgos salientes de la estructura de empresas y empleo en la Argentina. Se analiza, en particular, el peso de las PyME y de las firmas de distinta antigüedad en el tejido empresarial, así como también en el empleo. Asimismo, se mencionan brevemente las diferencias existentes entre regiones en materia de densidad empresarial y peso de las PyME.

El cuerpo central de este informe estará dividido en dos grandes partes. La primera se concentra en la descripción y el análisis de la dinámica de nacimientos, muertes y supervivencia de empresas, así como en su impacto sobre el empleo y el cambio estructural. La segunda parte avanza sobre el análisis del fenómeno del crecimiento empresarial, a partir de la descripción de un conjunto de estadísticas inéditas para el caso argentino, referidas al fenómeno de las empresas de rápido crecimiento y al de las empresas gacela, es decir: las empresas jóvenes de rápido crecimiento. Luego se incluye un análisis de la productividad empresarial a lo largo del período a partir de un ejercicio novedoso, realizado con base en la información de salarios que se encuentra en la base de datos del OEDE. Finalmente, en una tercera parte se incluyen algunas implicancias de políticas que se derivan de este estudio.

---

<sup>1</sup> Para mayor detalle sobre el OEDE y su metodología, véase <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/oede/>. La descripción de las diferentes variables de demografía empresarial y de productividad utilizadas en este estudio se incluyen en un documento metodológico alojado en el sitio web [www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/oede/](http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/oede/).

# Rasgos básicos de la estructura empresarial Argentina

## Una mirada panorámica sobre el contexto y su evolución (1997–2011)

El escenario macroeconómico de la segunda mitad de los años noventa, en especial el período 1998–2001, estuvo marcado por la recesión resultante de sendas crisis internacionales (Sudeste Asiático, Rusia y, finalmente, Brasil, en 1999), que tuvo su punto más crítico en 2001, con una gran crisis económica y social. El nivel del producto interno bruto (PIB) (constante) descendió un 5% entre 1998 y 2001, mientras que el desempleo creció un 33% hasta superar el 18% en 2001 (Kosacoff y Ramos, 2005).

Ya en los años noventa, se había señalado a una serie de factores del entorno (financiamiento, costos de los servicios públicos e inseguridad jurídica, entre otros) como obstáculos para el desarrollo de las PyME (Yoguel y Moori-Koenig, 1999), a lo que se sumaban debilidades endógenas de las propias firmas, que afectaban su competitividad (Kantis, 1998; Gatto, 1999). Cuando llegó la recesión y posteriormente la crisis, la combinación de estos factores se tradujo en la desaparición de un porcentaje muy significativo de empresas y en la reducción del tamaño medio de las sobrevivientes (Yoguel, 1998). Todo ello ocurría junto con un cuadro de debilidad o ausencia de un entramado institucional de apoyo a las PyME (Casaburi y Angelelli, 1999).

Justamente, la segunda mitad de los años noventa fue, recién, la etapa fundacional del marco normativo e institucional de la actual política PyME en Argentina. Durante esos años, se sancionaron las leyes de creación del marco regulatorio de las empresas PyME así como un importante número de instrumentos, varios de los cuales siguen aún en vigencia. En el plano institucional, en 1996 se creó la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, en el ámbito de la entonces Secretaría de Ciencia y Tecnología y, en 1997, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, en el ámbito de la Presidencia de la Nación. Así nacieron la mayor parte de los programas que servirían de antecedentes para buena parte de los actualmente vigentes.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Asimismo, se crearon los programas que, a la postre, constituirán la columna vertebral de la política PyME: (a) el Programa de Modernización Tecnológica (PMT) que crea el Fondo Tecnológico Argentino (Fontar) y sus instrumentos; (b) el Programa Global de Crédito para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Programas MyPEs I y MyPEs II) y (c) el Programa de Reconversión Empresarial (PRE), a partir de la experiencia previa del Programa de Reconversión Empresarial para las Exportaciones (PREX), que operó entre 1996 y 1999. Todos estos instrumentos fueron desarrollados con financiamiento y apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Los Programas MyPEs I y II eran programas de subsidios de tasas de interés para créditos a PyME otorgados a través de la banca comercial. El PRE, por su parte, era un programa de subsidios parciales (*matching grants*) para la realización de consultorías y estudios técnicos en el ámbito de las PyME. El PREX era igual al PRE pero estaba focalizado en estudios

A nivel provincial, la situación económica de la segunda mitad de los noventa se caracterizó por una marcada desintegración de cadenas y sistemas productivos regionales que no lograron hacer frente a la creciente presión competitiva de esos años de apertura con cambio retrasado y, después, a la recesión. Asimismo, las reformas fiscales, así como la presión que el mismo modelo de convertibilidad imponía sobre el déficit del sector público, se tradujeron en un empeoramiento de la situación fiscal de las provincias.

Aun así, se verificó un importante proceso de creación de instituciones tanto locales como provinciales, públicas y/o privadas, cuya finalidad era apoyar al segmento de las PyME (Gatto y Cetrángolo, 2004). Sin embargo, este proceso de construcción institucional en las provincias registró un alto nivel de heterogeneidad, como reflejo de la asimétrica distribución del tejido PyME en las provincias, así como también de las diferentes trayectorias políticas de cada una de ellas, en el pasado, y de las propias capacidades y recursos de unas y otras.

Así como la profundidad de la crisis que llevó a la salida de la convertibilidad no contaba con antecedentes en la historia económica del país, tampoco los tuvo el fuerte período de recuperación que se inició hacia la segunda parte del año 2002 (Anlló, Kosacoff y Ramos, 2008). Entre 2002 y 2007, el PIB registró un aumento anual promedio cercano al 9%, acumulando un crecimiento del 40%. Tanto el nivel de empleo como las remuneraciones subieron en este período, y el desempleo bajó al 9% hacia finales de 2006. A nivel provincial, esta nueva etapa de la economía argentina implicó una notable mejora de su situación económica, aunque esta recuperación no fue inmediata.

La crisis que se vivió en el entorno político e institucional en 2002 tuvo sus consecuencias en el funcionamiento del tejido institucional de apoyo a las PyME, en especial en aquellos organismos dependientes del sector público. La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa sufrió, en particular, varios cambios

de jurisdicción, secretario y hasta rango, pasando a ser, en la actualidad, una Subsecretaría de Estado. Con relación a las instituciones orientadas a las PyME, también en el plano provincial se produjo una renovación y recuperación del tejido existente, luego de la crisis de 2001–2002. Sin embargo, el mapa planteado por Gatto y Cetrángolo (2004) no se alteró significativamente.

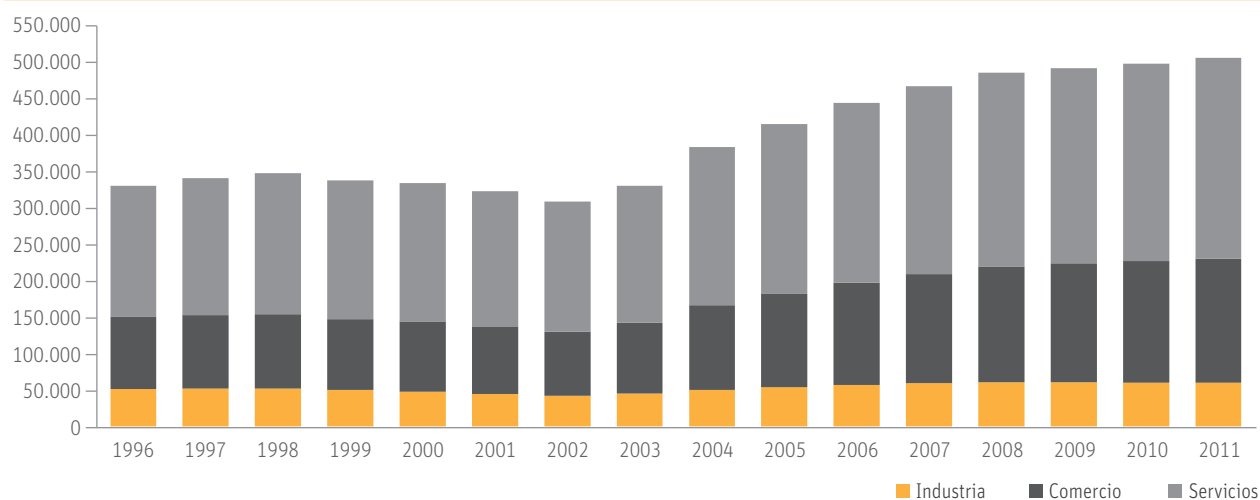
En cuanto a la oferta de programas de apoyo a PyME, esta incluye, por un lado, a los instrumentos desarrollados en la segunda mitad de los años noventa que, con ciertas particularidades, se siguieron ejecutando hasta la actualidad y, por otro, a un conjunto de nuevos instrumentos que fueron creados durante el período 2002–2007. Por su parte, el PRE fue continuado por el PACC, un programa más amplio en los rubros elegibles, por ejemplo, no solo consultorías sino también financiamiento, y en el perfil de beneficiarios, que incluyó no solo a empresas consolidadas sino también a emprendedores. A diferencia de lo que sucedía en los años noventa, en esta nueva etapa, los programas horizontales conviven con nuevas intervenciones más selectivas orientadas a ciertos nuevos sectores (*software*, maquinaria agrícola, biotecnología) o a *clusters* regionales (por ejemplo, Programa del Norte Grande y programas de *clusters* en Río Negro, Mendoza y San Juan).

El panorama económico nacional tendió a desmejorar hacia finales de 2007 y durante 2008, cuando los principales impactos negativos de la crisis global se hicieron sentir en el contexto local. Sin embargo, es importante destacar que, a diferencia de lo que había ocurrido en el pasado, estos efectos no tuvieron impactos tan profundos, aunque dieron lugar a distintas acciones de naturaleza contracíclica y a crecientes medidas de regulación del comercio exterior. Al mismo tiempo, aparecieron algunos problemas que afectaron al modelo de acumulación que había resultado exitoso en los años anteriores. El principal fue la elevación sostenida de los precios internos y, de su mano, el retraso cambiario. Ambas variables afectan directamente los costos y la rentabilidad empresarial. En 2009 el nivel de actividad se vio resentido, pero en 2010 y 2011 la economía nacional volvió a evidenciar una fuerte recuperación.

---

y consultorías que tuvieron que ver con lograr el incremento de las exportaciones y la diversificación de destinos de las PyME.

**GRÁFICO 1.** Cantidad de empresas en 1996–2011: industria, comercio y servicios



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

En este contexto, las políticas aplicadas al sector de las PyME continuaron su curso. Varios de los instrumentos generados durante la segunda mitad de los años noventa han finalizado su ejecución y otros se encuentran en revisión y rediseño. No obstante, continúa la convivencia de instrumentos horizontales y sectoriales/regionales. Estos últimos han ido adquiriendo un peso cada vez mayor en este último tiempo. Finalmente, se destaca la creación del Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario como instrumento financiero del Ministerio de Industria, así como también la fundación del Ministerio de Ciencia y Tecnología en cuyo seno se desarrollan los programas del Fontar.

### La base empresarial y las PyME

Según los datos recabados por el OEDE, desde 2003 se observa una importante recuperación y crecimiento del *stock* de empresas, luego de la crisis de 2002, las cuales llegaron a superar la barrera de las 500.000 en 2011. Este comportamiento significó un crecimiento del 53% en la cantidad de empresas entre 2003 y 2011, destacándose en especial el aumento en la cantidad de firmas comerciales (75%). El número de empresas industriales también creció, pero a una tasa menor (32%).

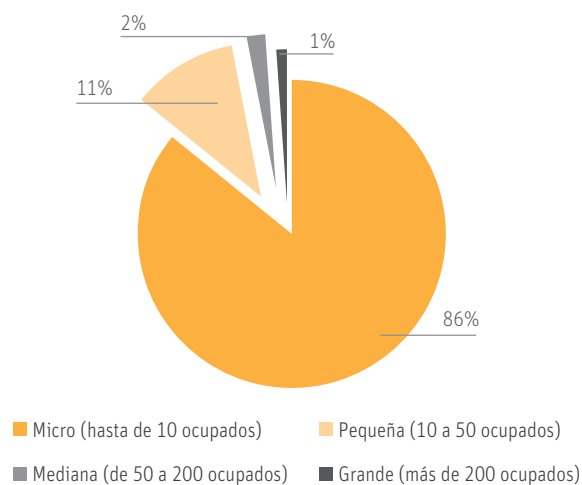
En consonancia con la evolución de la cantidad de empresas, el empleo también registró una evolución muy favorable, pues se generaron 2 millones más de puestos de trabajo en industria, comercio y servicios, lo que representa un aumento del 66% desde 2003 a la fecha. El empleo industrial, por su parte, ha crecido un 56%, superando los niveles de mediados de la década de 1990.

Las PyME, definidas en este estudio como aquellas que tienen entre 10 y 200 empleados, representaban un 13,4% del total de empresas en 2011, porcentaje que se ha mantenido relativamente estable en el tiempo. Las microempresas (hasta 10 empleados) son las que dominan la estructura empresarial (86%), en tanto que las firmas grandes (más de 200 empleados) no superan el 1% del total.<sup>3</sup>

A lo largo del tiempo, el peso de las PyME en la estructura empresarial ha tendido a mantenerse estable, y a representar entre el 12% y el 14% de las empresas. Entre el 2% y el 2,5 % corresponden a firmas medianas y alrededor del 0,5% a grandes empresas.

<sup>3</sup> Según datos colectados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Ferraro y Stumpo, 2010), Argentina se destaca por ser uno de los países con mayor porcentaje de PyME de la región. Usando una definición armonizada, supera, por ejemplo, a Uruguay (+6 puntos porcentuales), Brasil (+12), Chile (+10) y Colombia y México (+20).

**GRÁFICO 2.** Composición por tamaño de la base empresarial (2011)

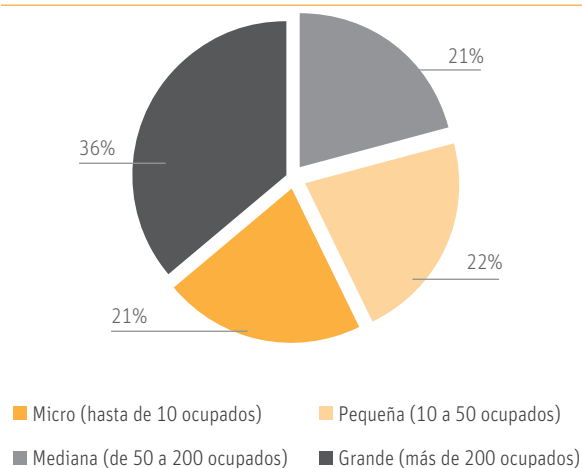


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

El sector manufacturero es el que cuenta con la mayor proporción de PyME (28,3%), y en él se destacan las ramas de autopartes (39,5%), máquina y equipo (36,7%), productos químicos y plásticos (34,9%), y fabricación de cuero y calzado (34,8%). El peso en comercio y servicios es muy inferior al de la industria.

Dentro del sector servicios, las PyME desempeñan un papel predominante en la enseñanza (63,5%)

**GRÁFICO 3.** Composición del empleo registrado según el tamaño de la empresa (2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

y, en menor medida, en las actividades de informática (23,2%) y de servicios turísticos (17,9%). Por su parte, en el sector comercial, el mayor peso de las PyME se observa en el comercio por mayor, en tanto que en el comercio minorista predominan las microempresas.

### Las PyME y el empleo

Las PyME representan casi la mitad del empleo registrado (43%), seguidas en orden de importancia por las grandes firmas, responsables de algo más de un tercio del empleo (36%) de la industria, el comercio y los servicios.

La mayor participación de las PyME en el empleo tiene lugar en la actividad industrial (47%), en cuyo caso se destacan, en especial, las compañías de muebles (63%), máquinas y equipos (59%), textil y confecciones (55,4%), y las de metal (51%). Del otro lado, en alimentos y bebidas, y en automotriz y autopartes predomina el empleo en las grandes firmas (53% y 61% respectivamente).

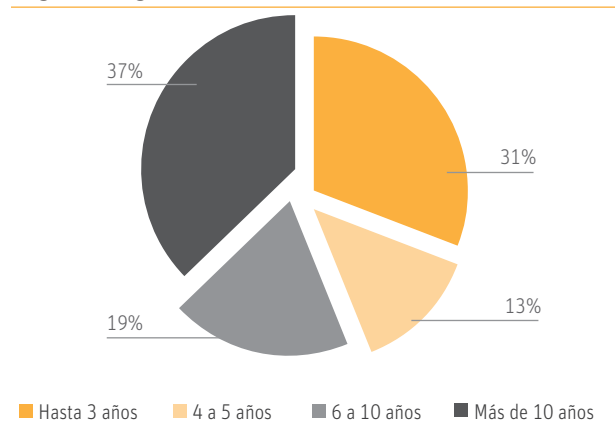
En los servicios el empleo PyME es especialmente importante en los sectores vinculados a la enseñanza (77%) y al turismo (49%). Solo en los servicios financieros existe un predominio neto de las empresas grandes (72%) y en las inmobiliarias, de las microempresas (77%). Otras actividades, como la informática y los servicios empresariales, son espacios económicos en los cuales el papel de las PyME y de las grandes empresas es relativamente similar en la generación de puestos de trabajo (alrededor del 40% y del 45%, respectivamente). En el sector comercial predominan las PyME (43%).

### El papel de las empresas jóvenes

Las empresas argentinas son, en general, firmas jóvenes.<sup>4</sup> Dos de cada tres empresas existentes en 2011 tienen menos de 10 años de vida e, inclusive, casi la

<sup>4</sup> El peso de las empresas jóvenes no difiere significativamente del que tienen en una economía dinámica como la de Estados Unidos de Norteamérica. Si se compara la estructura por edades de la base empresarial argentina con la correspondiente a Estados Unidos en 2010 (BLS, 2011), se observa que el peso de las empresas jóvenes (menos de 10 años) es similar (63% en Argentina y 59% en EE.UU.).

**GRÁFICO 4.** Composición de la base empresarial según antigüedad (2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

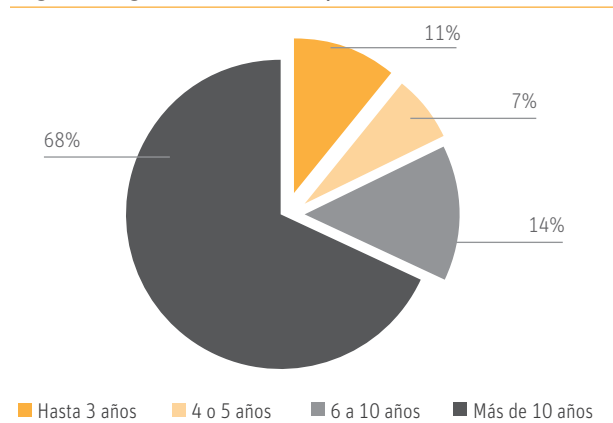
mitad tiene hasta cinco años. Este rasgo de la estructura empresarial argentina es consecuencia, en especial, del fuerte proceso de destrucción y nacimiento de empresas verificado desde fines de los años noventa, aunque también acumula los efectos de *shocks* previos y de cambios en las pautas de selección competitiva experimentados a lo largo de la historia.<sup>5</sup>

Sin contradecir esta tendencia, las empresas industriales son, en términos relativos, las más maduras. Cerca de la mitad tiene más de 10 años (44%). Les siguen los servicios (40%), mientras que las compañías del sector comercial son las más jóvenes. Tres de cada cuatro tienen menos de 10 años.

El peso de las firmas jóvenes en el empleo es relevante pero más modesto (32%), especialmente en la industria (24%), que su gravitación en la estructura empresarial. Esto es lógico si se tiene en cuenta que cerca de la mitad de las mismas aún se encuentra en una etapa del ciclo de vida previa a la expansión. Pero también hay que tener presente que buena parte de las firmas jóvenes y las PyME no crece significativamente o, inclusive, se estabiliza una vez alcanzado cierto volumen de empleo.

Esta es una regularidad estadística que se observa a nivel internacional: las empresas, y en particular las PyME, no suelen crecer de manera significativa (Storey, 1994; 2011). Por ejemplo, Henrekson y Johansson (2010), en su revisión de la literatura

**GRÁFICO 5.** Composición del empleo registrado según antigüedad de las empresas (2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

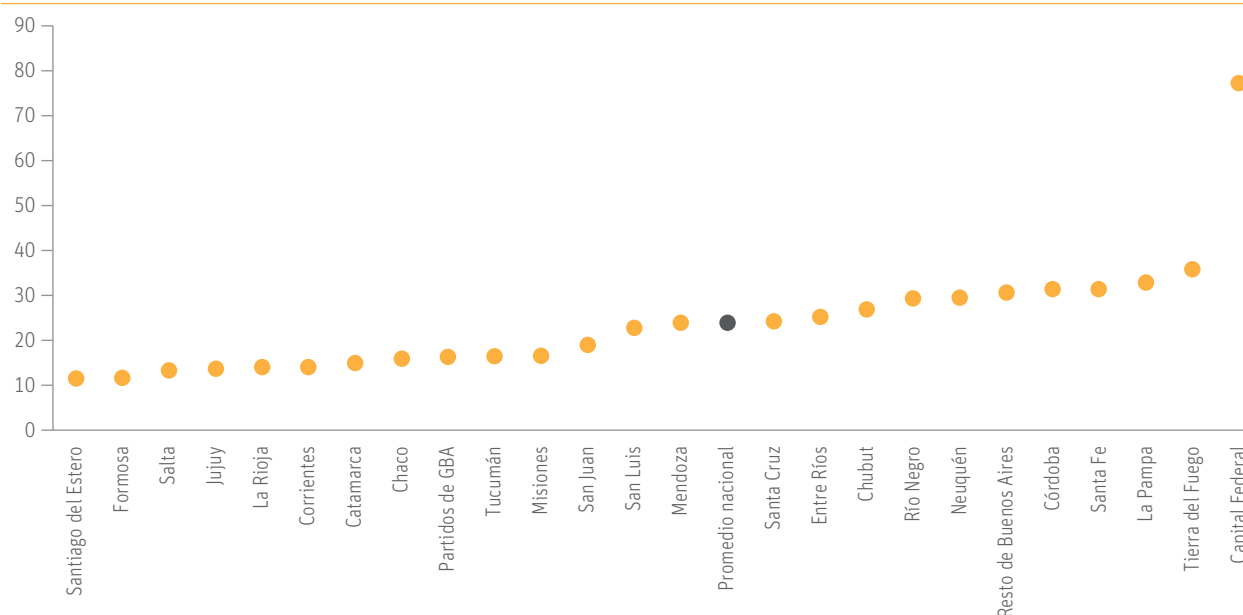
internacional, encuentran que solo una minoría de las empresas nacidas por año muestra comportamientos virtuosos en términos de crecimiento. El grueso de las empresas suele tener eventos de crecimiento seguidos de estabilizaciones o declinaciones (Garnsey, Stam y Hefferman, 2006). Por ejemplo, Wiklund, Delmar y Davidsson (2003) muestran que, por lo general, no desean crecer cuando ello supone perder capacidad de control y monitoreo de las actividades de la empresa y asumir riesgos mayores. También es cierto que crecer requiere contar con una plataforma de recursos y capacidades que no siempre están al alcance del emprendedor (Penrose, 1959).

### Las empresas en las regiones

Cuando se divide el total de empresas por la población económicamente activa (PEA) es posible comprobar que el grado de empresarialidad de Argentina es muy inferior al que se observa en otros países (véase el recuadro 1). Asimismo, la comparación entre provincias del país revela el alto nivel de heterogeneidad existente. Por ejemplo, en la ciudad de Buenos Aires la heterogeneidad es muy elevada, seguida, en orden

<sup>5</sup> Por ejemplo durante la apertura y la desregulación de los años noventa, los procesos hiperinflacionarios de los años ochenta o los cambios de políticas desde la última dictadura militar en los años setenta.

**GRÁFICO 6. Índice de empresarialidad por provincia (2011)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE y del INDEC.

**RECUADRO 1. La densidad empresarial en otros países**

Si bien la base de empresas en Argentina ha mostrado una importante recuperación en los últimos años, la densidad empresarial (empresas cada 1.000 personas de la población económicamente activa [PEA]) todavía está lejos de los niveles observados en otros países.

**Densidad empresarial (promedio 2005–2009)**

País	Densidad empresarial	País	Densidad empresarial
Italia	131	Israel	76
España	99	Canadá	59
Suecia	98	Estados Unidos	38
Brasil	46	Argentina	26

Fuente: Banco Mundial (2012).

(NOA) y algunas de las menos desarrolladas del Noreste Argentino (NEA), como Formosa y Corrientes.

Si se toma la totalidad del período bajo estudio, se puede observar cómo en casi todas las provincias el indicador de empresarialidad ha tendido a crecer en el período posterior a la salida de la crisis de la convertibilidad, aunque solo en la ciudad de Buenos Aires este crecimiento adquiere una magnitud significativa.

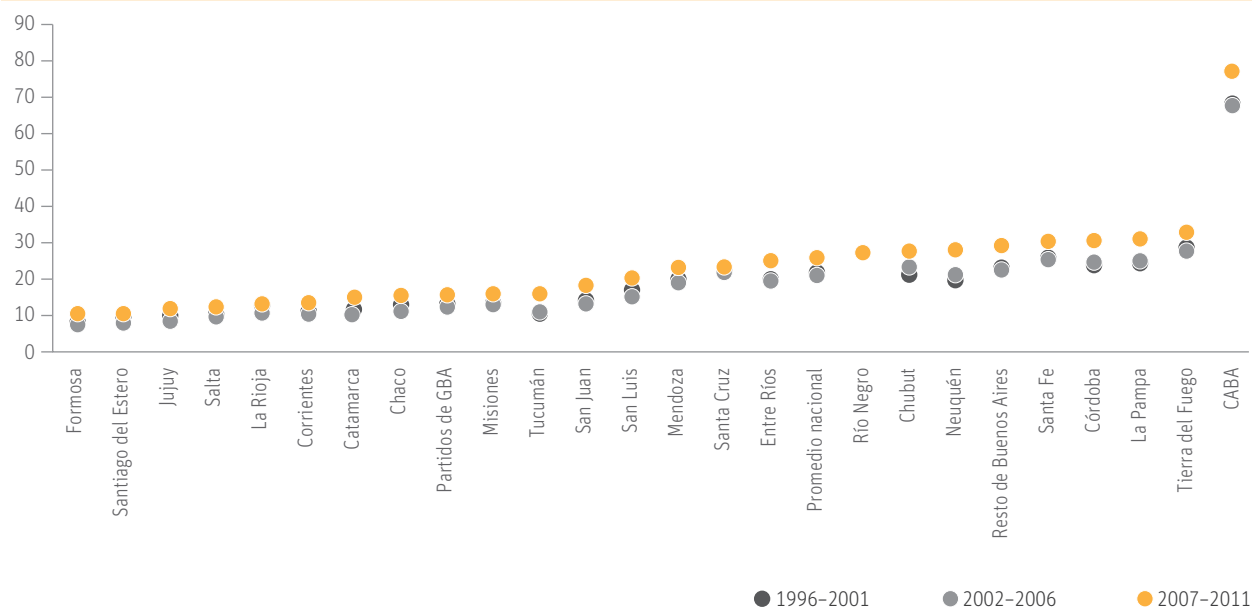
**A modo de resumen**

Desde 2003 la base empresarial argentina ha tendido a recuperarse y crecer en términos de la cantidad de empresas registradas. En una estructura con fuerte presencia de microempresas, la proporción de PyME se ha mantenido relativamente estable. El resultado más interesante se refiere a la juventud de la base empresarial argentina. Las PyME, en especial las mayores de 10 años, tienen una presencia muy gravitante en el empleo existente. La cantidad de puestos de trabajo en firmas jóvenes es relevante, pero mucho más modesta en comparación con su peso en el número de empresas.

de importancia, por Córdoba, Santa Fe y el resto de la Provincia de Buenos Aires. A la cola de esta distribución se ubican las provincias del Noroeste Argentino



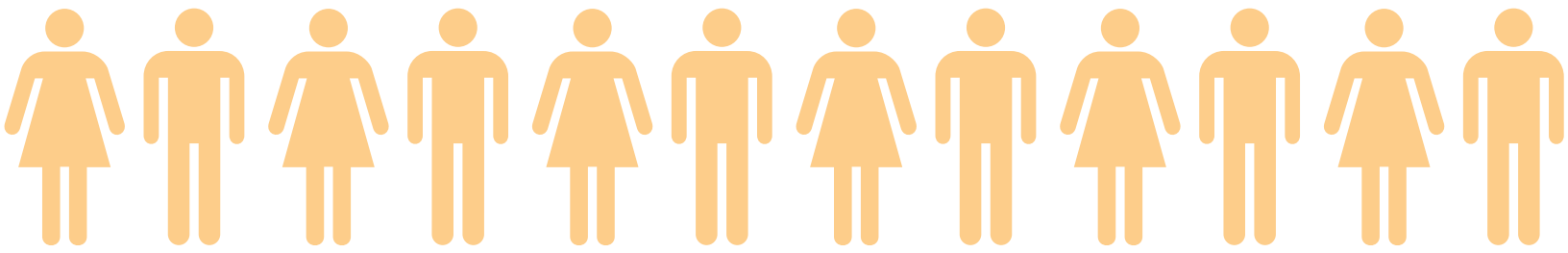
**GRÁFICO 7. Índice de empresarialidad por provincia (por período)**



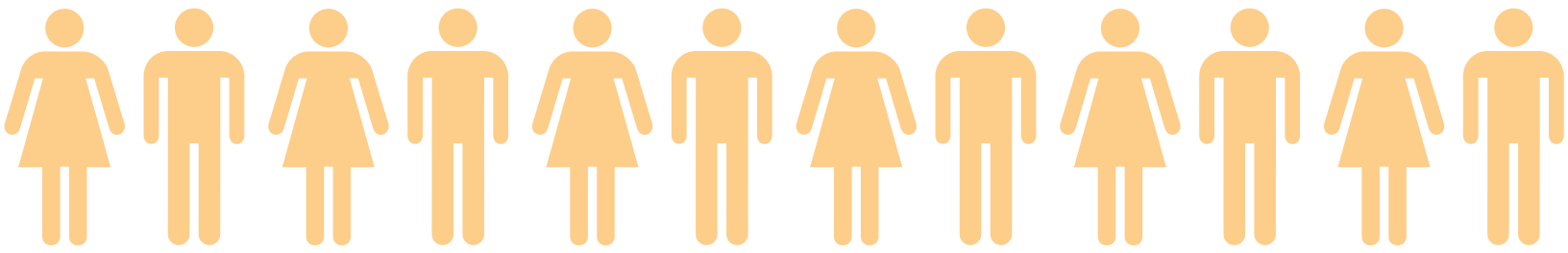
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE y del INDEC.

La industria es el sector en donde se verifica un mayor peso de PyME y de firmas con más de 10 años. Por último, se han encontrado importantes diferencias al interior del sector manufacturero y de servicios.

También existe una fuerte heterogeneidad entre regiones en lo que respecta al peso de las PyME y al grado de empresarialidad. En esta última dimensión Argentina se ubica por debajo de otros países a nivel internacional.



**Parte I.**  
Dinámica de nacimientos  
y cierres de empresas  
en Argentina (1996–2011)



# Introducción y revisión teórica

---

Las últimas décadas han registrado numerosos cambios en el contexto económico y en las fuentes del crecimiento (OCDE, 2000). Según algunos autores, actualmente se está atravesando la transición desde la *managed economy*, aquella que dominó la escena económica mundial desde la posguerra, cuyas notas características eran la concentración económica, la consolidación de los “grandes jugadores transnacionales” y las teorías de la convergencia, hacia la *entrepreneurial economy* (Audretsch y Thurik, 2000).

En este nuevo escenario, la generación, difusión y comercialización de las innovaciones y el conocimiento desempeñan un rol clave en el crecimiento y desarrollo económico de un país o región. En este sentido, las nuevas empresas, especialmente las más dinámicas, constituyen una importante fuente de crecimiento del empleo, de introducción de innovaciones, de revitalización del tejido productivo, de relanzamiento de los espacios regionales y de canalización de las energías creativas de la sociedad (OCDE, 1999 y 2001; Fölster, 2000; Audretsch et al., 2002; Audretsch y Thurik, 2001; Thurik y Wennekers, 2001).

Los principales aportes teóricos sobre los factores determinantes de los fenómenos demográficos en el campo de la economía provienen de los llamados modelos de dinámica industrial. Estos modelos toman como unidad de análisis la población de empresas de determinado sector o segmento de mercado, dejando en un papel secundario a la empresa individualmente

considerada. Uno de los autores más referenciados en este sentido es Geroski (1991), quien propuso que la creación de empresas en un sector o segmento de mercado determinado depende de la existencia de beneficios esperados, los cuales a su vez dependen de factores estructurales, como las barreras a la entrada y salida y los costos hundidos, las condiciones de mercado, la intensidad de la competencia y el número de competidores. Estos mismos factores también afectarían la mortalidad y la supervivencia.

El rejuvenecimiento de la estructura empresarial a través de la creación de empresas tiene lugar particularmente en contextos como el actual, de alta incertidumbre, segmentación de los mercados y en los cuales la innovación es el atributo clave de la competitividad, dado que, en la versión de Audretsch (1995), la posibilidad de explotar una innovación mueve a las nuevas firmas a entrar en un mercado. La entrada no vendría entonces determinada por la existencia de beneficios esperados elevados, sino de las asimetrías de valoración entre los individuos con ideas innovadoras y la conducción de las empresas en las que ellos trabajan. Estas brechas son más frecuentes en las etapas jóvenes del ciclo de vida de las industrias y en las firmas que operan bajo ciertos regímenes tecnológicos (Audretsch, 1995; Marsili, 2000; Klepper, 1996). De esta forma, la dimensión sectorial cobra especial relevancia al estudiar los fenómenos demográficos.

Un último elemento que analiza esta corriente se relaciona con las condiciones generales del entorno y su vínculo con los fenómenos demográficos. En este sentido, en las etapas de crecimiento económico, el entorno se convierte en un mecanismo de selección más benévolo, que no solo induce a una mayor creación de empresas, sino que también mejora las perspectivas de supervivencia. Por el contrario, en períodos de crisis y elevada rotación de empresas, el resultado final de la evolución de los procesos demográficos suele ser negativo (Acs, Carlsson y Karlsson, 1999; Carree et al., 2002; Klapper y Love, 2010).

Si bien existe evidencia empírica que indica que los factores estructurales son relevantes, por lo general estos no constituyen el factor explicativo central

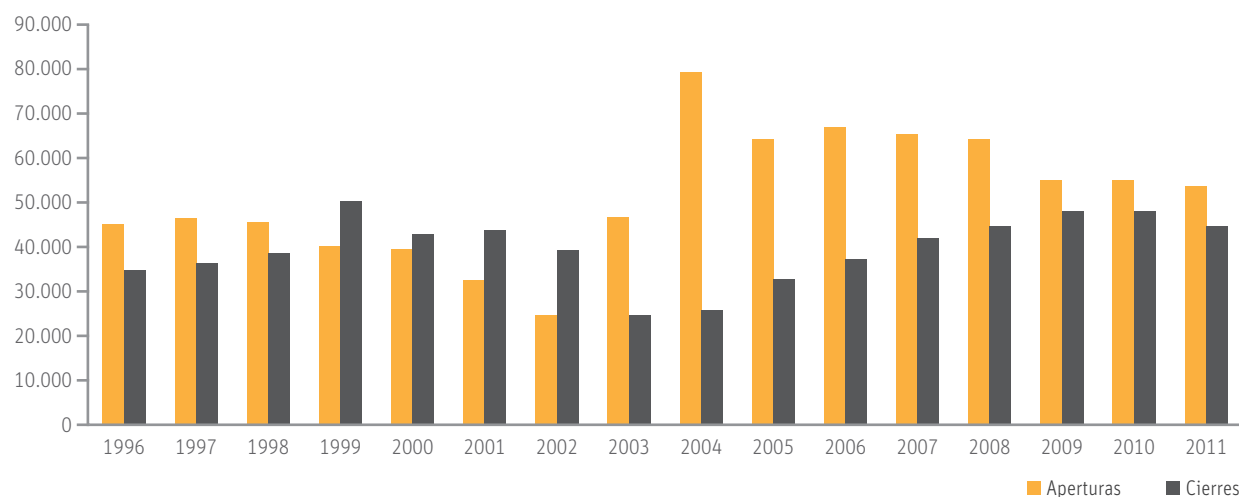
del nacimiento de nuevas firmas (Geroski, 1995). Lo anterior implica, por un lado, cuestionar la idea tradicional de la existencia de una fila continua de potenciales entrantes esperando fuera de una industria, y, por otro, reforzar la idea de que las características personales del fundador de la empresa y el ambiente en donde él se desenvuelve actúan como impulsores o facilitadores de la creación de nuevas empresas. En este sentido, cobran relevancia otros enfoques que intentan comprender el fenómeno de la creación de empresas a partir del análisis del proceso emprendedor (Gartner, 1985) y de los factores que inciden sobre el mismo, lo cual da lugar a una mirada sistémica (Verheul et al., 2001; Kantis, Moori-Koening y Angelelli, 2004; Acs, Autio y Szerb, 2012).

## Una primera visión panorámica de los nacimientos y cierres de empresas

Uno de los antecedentes más recientes en este campo es el artículo publicado en el Boletín Informativo Techint (Kantis y Federico, 2007), donde se dejaron planteados varios interrogantes acerca de la capacidad de la economía argentina para sostener los procesos de alta natalidad empresarial registrados a la salida de la crisis de 2002. Este trabajo aporta algunas respuestas a esos interrogantes, e incluye una mirada sobre los procesos de supervivencia de empresas.

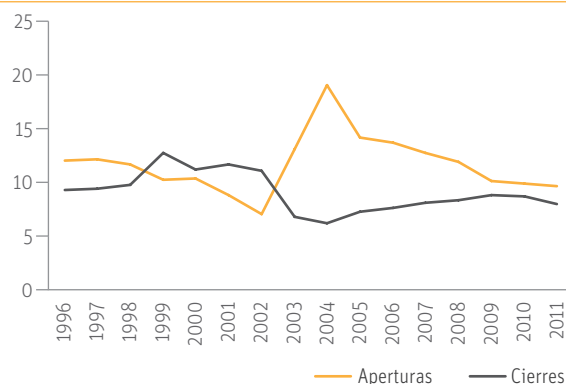
Las estadísticas de nacimientos y muertes de empresas permiten identificar cuatro etapas diferentes a lo largo del período 1996–2011. La primera de ellas transcurre hasta 1998 y se caracteriza por un proceso de creación neta de empresas, que se ha visto liderado por el nacimiento de nuevas empresas. La segunda etapa cubre el período de la crisis de la convertibilidad y se extiende desde 1999 hasta 2002. A diferencia de la etapa anterior, esta se caracteriza por un fuerte incremento del cierre de empresas junto con

**GRÁFICO 8.** Aperturas y cierres de empresas (1996–2011): industria, comercio y servicios



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 9.** Tasas de apertura y cierre de empresas (1996–2011), en porcentajes sobre el *stock* de empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

una disminución en el número de nacimientos, lo cual dio como resultado un importante proceso de destrucción de la base empresarial argentina.

La tercera etapa coincide con el período de recuperación posterior a la salida de la crisis y se extiende hasta el año 2008. El año 2004 fue récord en lo que respecta al número de nacimientos verificados. A partir de 2009 y hasta 2011 se ubica la cuarta etapa, caracterizada por una desaceleración de la creación de empresas como consecuencia de los efectos de la crisis global sobre la economía argentina. Es muy posible que ello se deba a la puesta en marcha de emprendimientos que habían sido postergados y a la estabilización de expectativas favorables de los emprendedores con respecto al escenario económico local. A partir de ese momento, el número de nacimientos se mantuvo en niveles muy superiores a los del resto del período bajo análisis.

Por otro lado, los cierres alcanzaron sus valores máximos al final de la década de 1990. Luego de descender a niveles muy bajos en los años 2003–2004, comenzaron a aumentar en forma sostenida hasta 2009, año en que dejaron de subir de la manera en que lo venían haciendo. Como consecuencia de esta dinámica, el saldo neto de creación de empresas viene siendo positivo desde 2003, aunque en los últimos años se ubica en valores muy inferiores a los que llegó a tener en los momentos pico, a mediados de la década.

**RECUADRO 2.** La comparación internacional

Si se toman como referencia las estadísticas de la OCDE, las tasas observadas en Argentina tienen un comportamiento dispar. Mientras que la tasa de mortalidad de empresas es similar a la observada en otras latitudes, la tasa de creación de empresas entre 2005–2009 es un tanto superior.

**Tasas de apertura y cierre de empresas (promedio 2005–2009)**

País	Tasa de apertura	Tasa de cierre
Canadá	9,76	9,27
Israel	8,77	6,01
Italia	11,10	8,41
España	11,73	8,35
Estados Unidos	7,60	10,49
Brasil	11,79	8,35
Argentina	12,50	8,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE y de la OCDE.

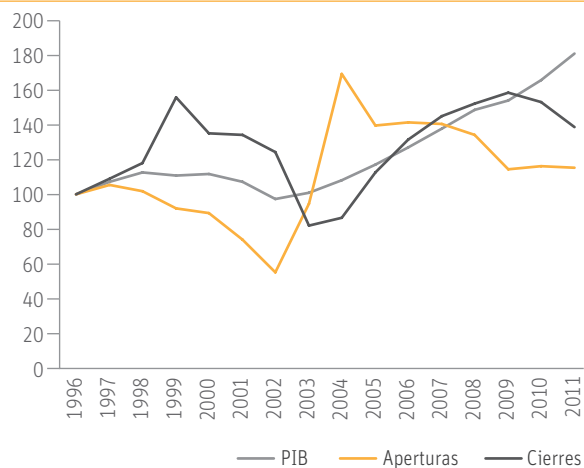
Esta evolución también se aprecia cuando se calcula la tasa de creación y cierres en cada año sobre el *stock* de empresas existentes. Esta forma de medir la dinámica refleja la capacidad que tiene una estructura empresarial de reproducirse en base a la importancia relativa de los procesos de nacimientos y muertes de firmas. De esta forma, comparando ambas tasas (creación/destrucción neta), es posible identificar claramente las tres etapas antes mencionadas.

Por otra parte, el análisis muestra que, entre puntas, y a pesar de las variaciones significativas que tuvieron en algunos años puntuales del período bajo estudio, las tasas tendieron a ubicarse en torno al 10%.<sup>6</sup> En el caso de la tasa de aperturas, sin embargo, es necesario señalar que esta estabilidad relativa expresa, en alguna medida, la dificultad para seguir aumentando la cantidad de nuevas empresas sobre una base cada vez más amplia de firmas.

<sup>6</sup> Las tasas promedio de aperturas y cierres son del 11,6% y del 9% respectivamente, y el desvío estándar del 0,03% y del 0,02%, lo cual muestra que se ha mantenido relativamente estable.



**GRÁFICO 10.** Dinámica empresarial y nivel de actividad (año base 1996=100)

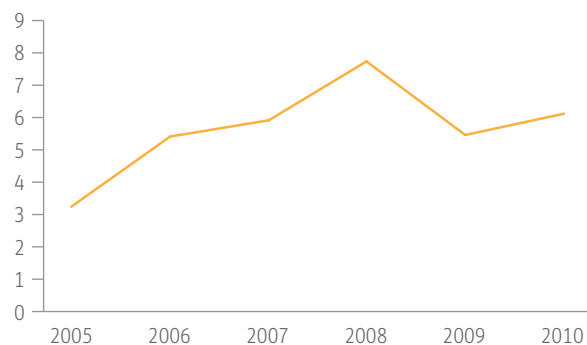


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.  
 Notas: Para la serie de PIB se utilizó la información de PIB a precios constantes de 1993, publicada por la Subsecretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

La evolución de la dinámica de apertura y cierre de empresas durante los últimos años permite analizar su relación con la marcha de la economía. El gráfico 10 refleja que, si bien existe una relación positiva entre la creación de nuevas empresas y el crecimiento económico, esta relación es menos lineal y procíclica de lo que cabría esperar. En efecto, durante el período de caída del nivel de actividad hasta 2002, la cantidad de nuevas empresas también cayó y lo hizo de manera aún más pronunciada. Asimismo, la recuperación de la economía después de la crisis se tradujo en un incremento aún más importante de la cantidad de nuevas empresas. Pero desde 2005 ambas series parecen independizarse. Mientras que el nivel de actividad siguió una tendencia creciente, el aumento en la cantidad de nuevas empresas se discontinuó.<sup>7</sup>

Es muy posible que esta evolución registrada en los últimos años se explique por la combinación de distintos factores. Una explicación podría estar vinculada con los modelos de elección ocupacional, e indicaría que el costo de oportunidad de emprender *vis-à-vis* la posibilidad de emplearse en relación de dependencia habría aumentado al recuperarse la actividad económica. Por este y por otros motivos, podría estar verificándose un debilitamiento del “stock de capital humano

**GRÁFICO 11.** Evolución de la tasa de actividad emprendedora motivada por oportunidad según GEM, Argentina (2005–2010)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

emprendedor”. Además, otros factores que podrían haber influido en la evolución de esta última etapa pueden ser la desaceleración y la menor estabilidad del proceso de crecimiento de la economía en los últimos años, así como la declinación de los márgenes de rentabilidad empresarial, el incremento de los costos y la volatilidad de las expectativas empresariales, tal como mencionan los informes del Observatorio Pyme (2011; 2012).

Por otra parte, la tasa de cierres reaccionó más pronunciadamente que la caída del producto durante la segunda mitad de los años noventa, alcanzando su máximo en 1999. Si se omite este valor extremo, es posible percibir una tendencia creciente de la mortalidad empresarial hasta el año 2001, inclusive, como consecuencia de la recesión, acompañada de fuertes caídas en la rentabilidad, que desembocó en la crisis. Pero más interesante aún es notar que, a diferencia de lo que podría esperarse, la cantidad de empresas que cerraron durante el período de fuerte recuperación y crecimiento de la economía tendió a aumentar, desde niveles bajos.<sup>8</sup> Sin embargo, no hay que confundir cierre de empresas con mortalidad de nuevas firmas.

<sup>7</sup> De hecho, el coeficiente de correlación simple entre la evolución del PIB a precios constantes y la cantidad de nuevas empresas es 0,4714 con un nivel de significancia del 10%.

<sup>8</sup> El coeficiente de correlación entre el PIB a precios constantes y la cantidad de empresas que cierran es positivo y mayor que en el caso del número de empresas que se crean (0,5139 vs. 0,4714) y con un nivel de significancia del 5%.

### RECUADRO 3. Una nota sobre la supervivencia de las nuevas empresas

El análisis de las tasas de supervivencia de nuevas firmas en Argentina muestra que al quinto año sobrevive la mitad de las mismas, cifra que coincide con las estadísticas internacionales. Sin embargo, las cohortes nacidas desde la salida de la crisis exhiben tasas de supervivencia mayores que las de las empresas nacidas en la década del 1990, lo cual revela la existencia de un contexto menos darwiniano.

#### Comparación de tasas de supervivencia

Cohorte	Al 3º año	Al 5º año	Al 8º año
1996–1998	55,2%	46,4%	39,2%
2003–2007	60,1%	49,1%	41,4%

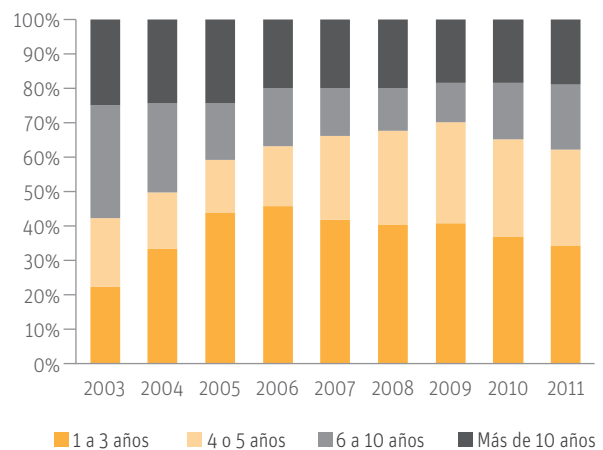
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

En primer lugar, cabe señalar que el peso de la “mortalidad temprana” (empresas con hasta tres años de vida) ha ido variando desde apenas el 20%, en 2003, hasta alcanzar un máximo de 40%, en 2006. Otra parte importante de la mortalidad se refiere a empresas jóvenes (de 4 a 10 años), especialmente desde 2008, y también a las firmas de mayor antigüedad (más de 10 años: una de cada cinco).

Desde una mirada evolutiva, el incremento relativo de los cierres de firmas con escasa trayectoria parece estar fuertemente relacionado con el auge de la

natalidad de empresas registrado en dichos años. Es decir, que se verificó en un contexto de fuerte rotación y rejuvenecimiento empresarial. En los últimos años, su peso declinó y tendió a explicar alrededor de un tercio de los ceses de empresas. Luego de un período de alta rentabilidad empresarial y expectativas muy beneficiosas, lo que favoreció la natalidad y supervivencia de los emprendimientos, se estaría verificando un proceso de mayor depuración empresarial que afecta en particular a las firmas jóvenes (entre cuatro y 10 años). Algunos de los factores que generan dicha depuración son los mismos que se comentaron al analizarse la declinación reciente de la natalidad empresarial, en especial la caída de los márgenes de rentabilidad.

### GRÁFICO 12. Descomposición de la mortalidad de las firmas según su antigüedad (2003–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

# 3

## Análisis sectorial de los nacimientos, cierres y supervivencia de las empresas

### Nacimientos y cierres

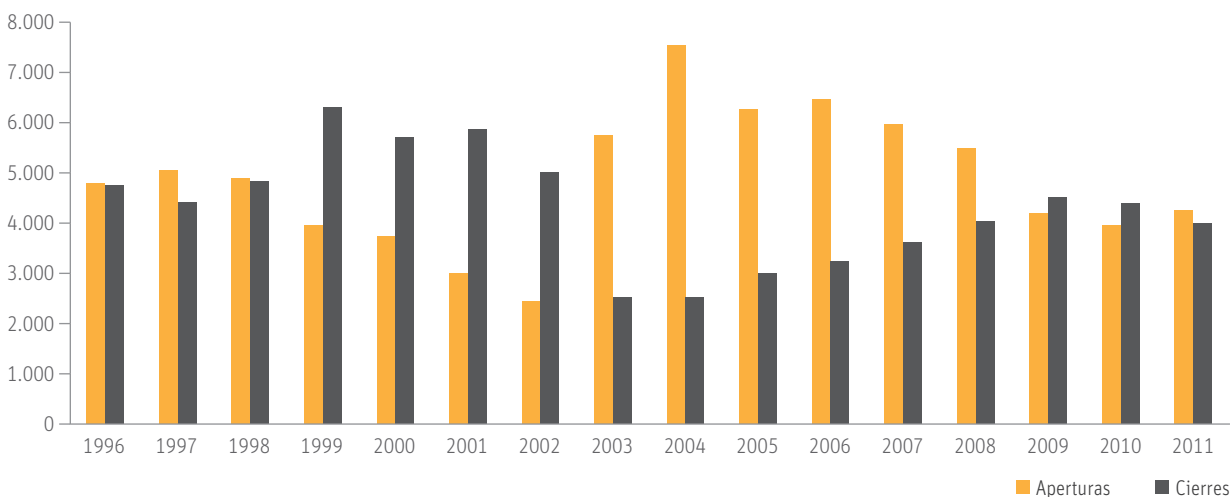
Luego de la fuerte dinámica de recuperación verificada desde la salida de la crisis, hacia el final del período, la creación de empresas industriales se ubicó en niveles inferiores a los del inicio.

La evolución en los servicios es más favorable. Durante la primera etapa (1996–1999) este sector se

destacó por su mayor cantidad de nacimientos, y entre 1999–2002 los cierres fueron menores que en la industria. Por otra parte, mientras que el sector servicios mantuvo saldos positivos de creación neta de empresas en forma ininterrumpida desde 2003, la industria comenzó a exhibir resultados negativos en 2009.

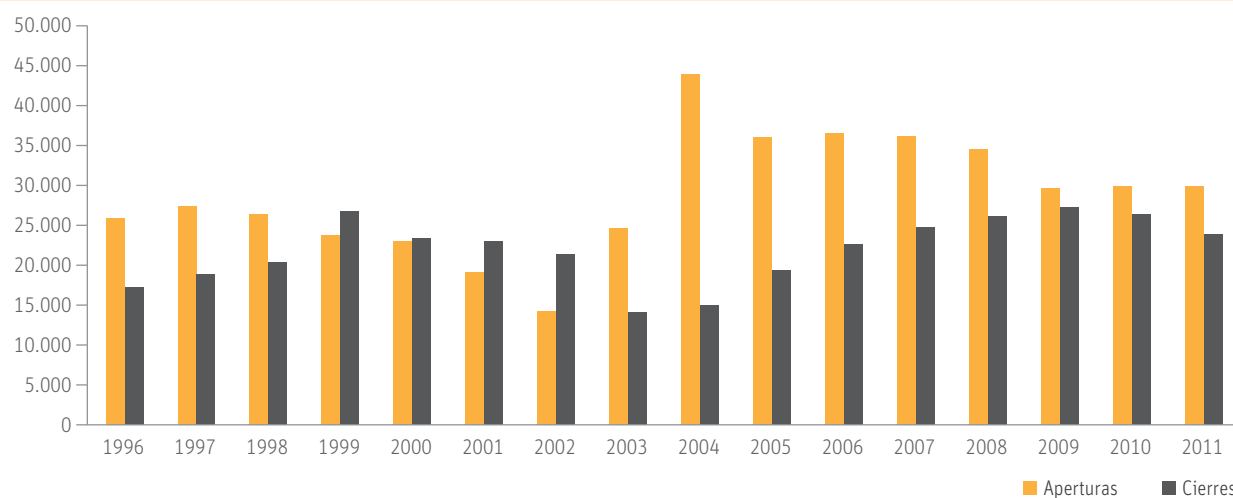
Finalmente, si se observa la evolución del sector comercial se identifican fuertes similitudes con el caso

**GRÁFICO 13.** Aperturas y cierres de empresas (1996–2011): industria manufacturera



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 14.** Aperturas y cierres de empresas (1996–2011): servicios



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

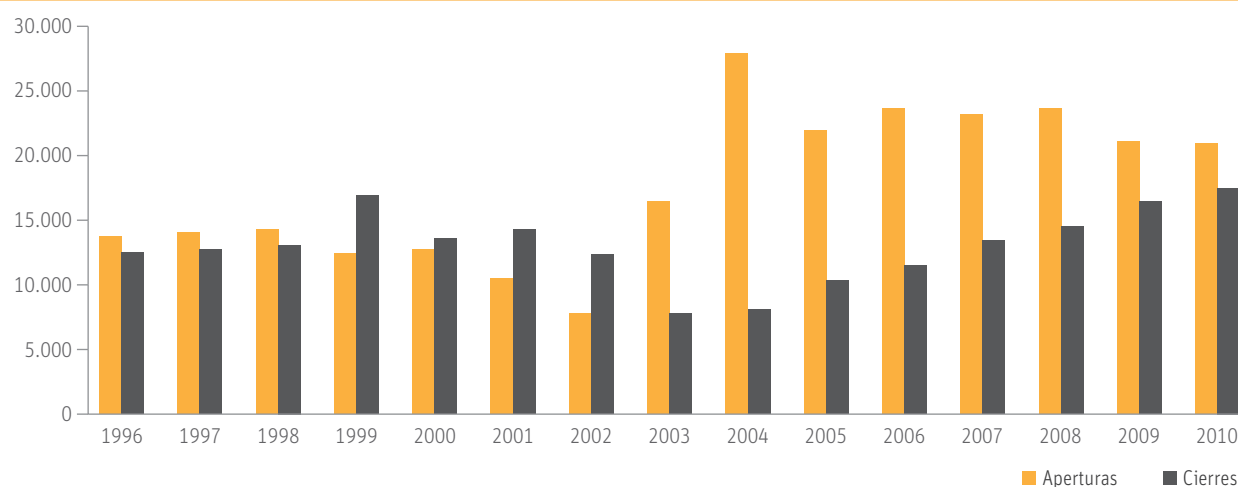
del sector servicios, aunque con un efecto negativo más fuerte durante los años de la crisis. Luego de este período, los indicadores demográficos muestran una clara mejoría que llega aun hasta el presente.

En resumen, la evolución de los últimos años llama a poner especial atención en el deterioro de la dinámica empresarial del sector manufacturero, luego de una evolución muy positiva a lo largo de varios años con posterioridad a la crisis de 2002.

### Análisis de la supervivencia empresarial

En secciones anteriores se comentó que el contexto posterior a la salida de la convertibilidad ofrecía un entorno más favorable para la supervivencia que el registrado en la última parte de la década de 1990. A nivel sectorial, esta situación adquiere algunas particularidades según el período de nacimiento de las empresas y el momento en el que se mide

**GRÁFICO 15.** Aperturas y cierres de empresas (1996–2011): comercio



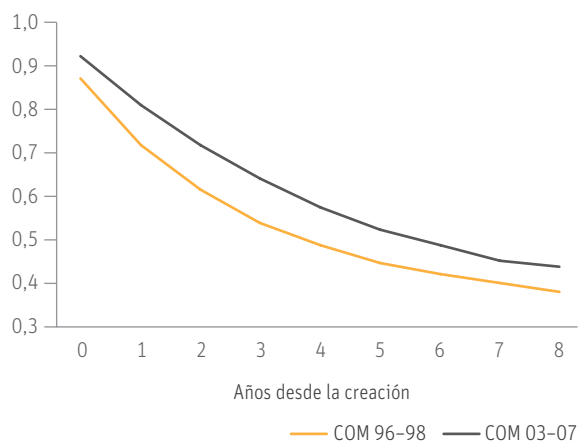
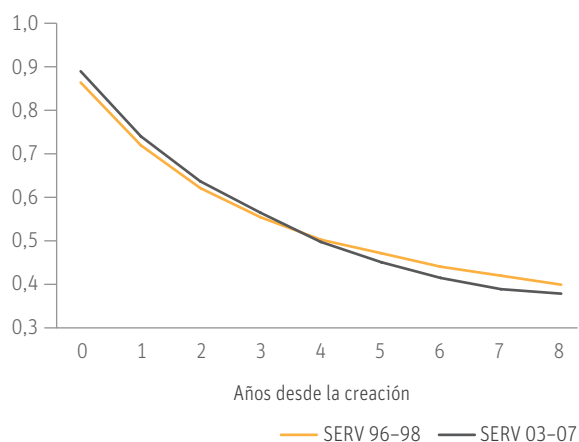
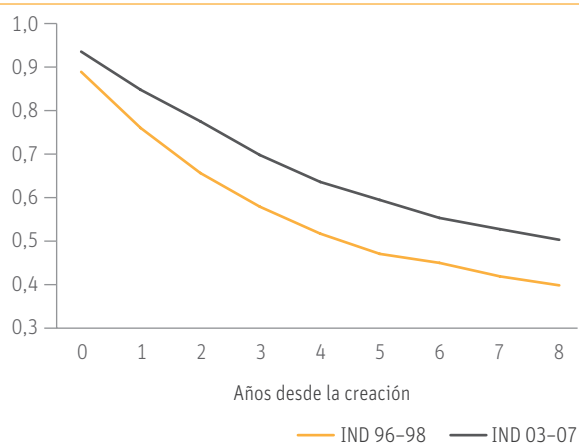
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

la tasa de supervivencia. Las tasas de supervivencia de las empresas manufactureras nacidas en el período 2003–2007 son muy superiores a las de aquellas que nacieron durante los noventa, algo que no sucede en el

sector de servicios y que se da con menor importancia entre las empresas comerciales.

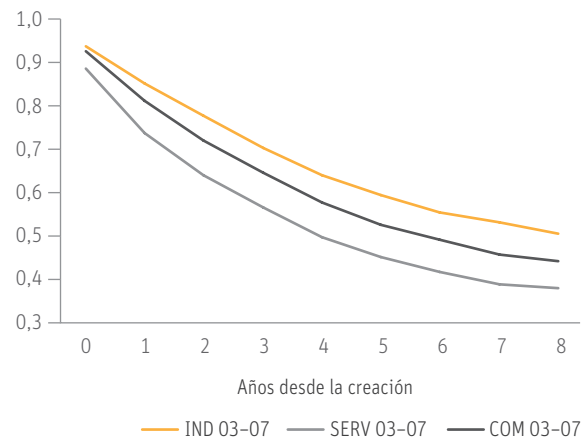
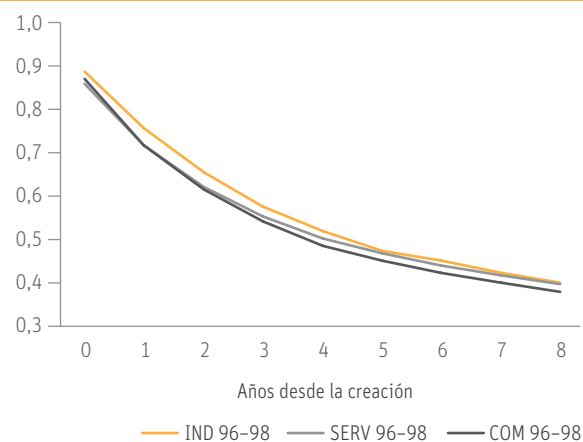
Del mismo modo, si se comparan las empresas nacidas en una misma cohorte, se puede ver cómo las manufactureras surgidas en los últimos años tienen indicadores de supervivencia iniciales mayores que en los otros sectores, lo cual refleja un contexto especialmente favorable para el desarrollo de emprendimientos industriales en los años 2003–2007. Incluso en las cohortes más maduras, para las cuales casi no existían diferencias entre sectores durante los noventa, la supervivencia de las firmas manufactureras durante los años de la recuperación es algo mayor.

**GRÁFICO 16.** Evolución de la supervivencia según sectores (1996–98 y 2003–07)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 17.** Comparación de la evolución de la supervivencia según cohortes



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

## Los fenómenos demográficos y el cambio estructural

En un contexto general de fuerte ampliación de la base empresarial, el peso relativo de la industria manufacturera ha tendido a declinar, desde el 16% hasta el 12% del total de empresas registradas. Por el contrario, el sector comercial ha visto aumentada su presencia relativa, en tanto que el de servicios se ha mantenido relativamente constante alrededor del 55% del total.

Esta evolución del sector manufacturero contradice lo que cabría esperar en un contexto pro-manufacturero como el que tuvo lugar en el país desde la salida de la convertibilidad. Cabe, al respecto, tener en cuenta dos factores. Por un lado, que ello ocurrió en un escenario de expansión de la cantidad de empresas del sector industrial, en los años posteriores a 2003, aunque no tan pronunciadamente como en el resto de los sectores. Asimismo, que la creación neta de empresas industriales comenzó a disminuir antes que en los otros sectores, siendo 2009 y 2010 años en los que se verificó una destrucción neta de empresas, algo que no ocurrió en los otros sectores.

## Demografía de las empresas y su impacto sobre el empleo

En 2011 la creación de empleo generado por empresas nacidas ese año alcanzó los 142.000 puestos de trabajo,

## CUADRO 1. Participación relativa de los sectores y diferencial estructural

Sector	1996	2003	2011
Industria	15,6	13,8	11,9
Comercio	30,0	29,2	33,5
Servicios	54,4	57,0	54,6
	100,0	100,0	100,0

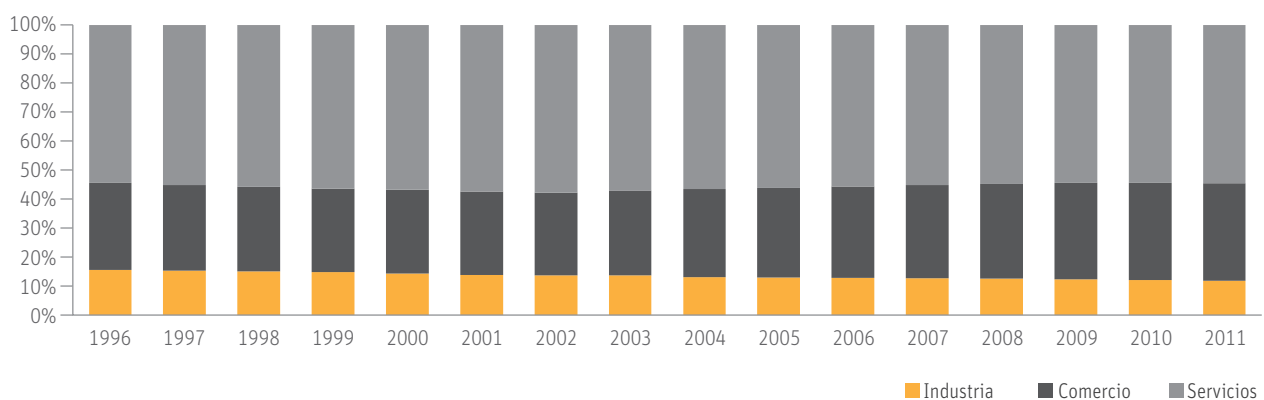
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

lo que equivale al 24% del total de empleo creado en dicho año. A nivel sectorial, comercio y servicios son las actividades de mayor impacto (29% y 25% respectivamente), frente a la industria manufacturera (14%).

Desde un punto de vista evolutivo, los puestos de trabajo creados por las nuevas empresas han crecido, aunque su peso en el total ha tendido a disminuir, debido a que el empleo creado por empresas preexistentes ha aumentado todavía más. Sin embargo, este comportamiento, verificado en comercio y servicios, contrasta con el verificado en la industria, en donde, además, cayó la cantidad de empleo generado. Es posible que esta situación tenga que ver con la declinación de las tasas de nacimientos de empresas en este sector, en el tiempo, y también, muy probablemente, con el menor tamaño medio de las entrantes.

Por otra parte, el peso de los cierres sobre la destrucción de empleo ha ido disminuyendo a lo largo del

## GRÁFICO 18. Evolución de la composición sectorial de las empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 2.** Impacto del empleo creado en nuevas empresas sobre el empleo creado total (promedios anuales por período)

	1996–2001		2002–2006		2007–2011	
	N	Porcentajes/total	N	Porcentajes/total	N	Porcentajes/total
Total nuevas empresas	139.640	30,8%	150.571	28,8%	152.290	26,4%
Industria	21.203	24,0%	22.694	19,5%	18.715	17,5%
Comercio	33.533	34,3%	42.169	36,1%	43.418	31,3%
Servicios	84.904	31,6%	85.707	29,6%	90.257	27,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 3.** Impacto del empleo destruido en los cierres de empresas sobre el empleo destruido total (promedios por período)

	1996–2001		2002–2006		2007–2011	
	N	Porcentajes/total	N	Porcentajes/total	N	Porcentajes/total
Total empresas	125.305	31,8%	89.952	30,5%	110.977	27,7%
Industria	25.782	24,1%	13.417	23,7%	15.444	19,8%
Comercio	34.587	40,8%	25.059	36,3%	31.240	33,8%
Servicios	64.936	32,1%	51.476	30,3%	64.293	28,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

tiempo, de un 32% a un 27%, a pesar de que el número de empleos destruidos por los cierres de empresas se incrementó en los últimos años. Eso sí, lo hizo en menor proporción que las empresas sobrevivientes.

Un último análisis que se realiza en esta sección tiene que ver con el impacto conjunto que los fenómenos de apertura y cierre de empresas han tenido sobre el empleo neto creado en cada año. Lo que se busca conocer es en qué medida la creación de empleo originada por las aperturas de empresas compensó la destrucción de empleo provocada por los cierres de firmas existentes.

El primero de los resultados que arroja este análisis es que en todos los años en los cuales hubo creación neta de empleo en la economía, en general, el saldo de los procesos demográficos fue positivo. Este resultado viene a confirmar la importancia de las nuevas empresas como generadoras de empleo, en contextos de crecimiento económico. En promedio, aproximadamente el 20% del empleo neto creado en cada año se explica

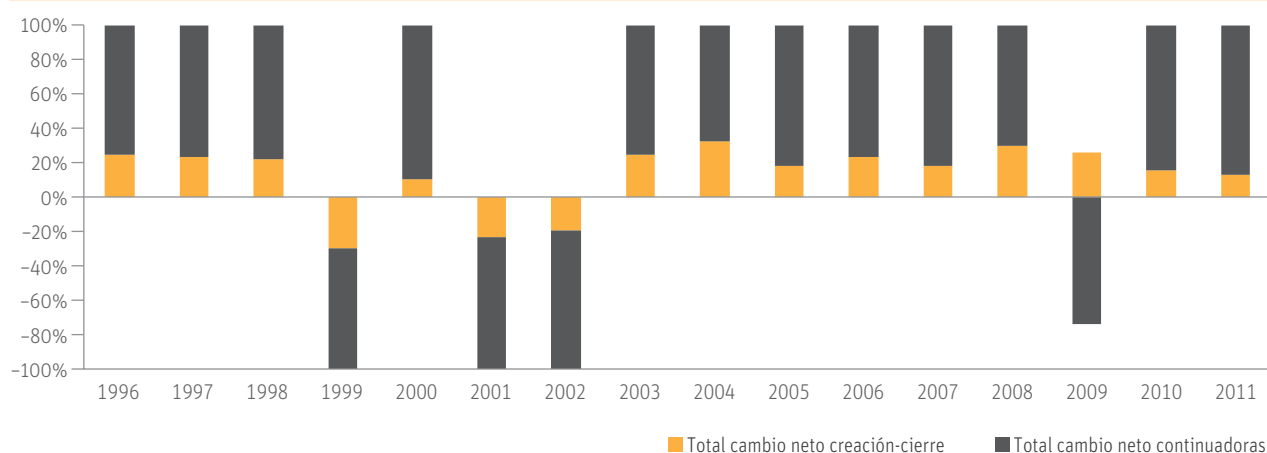
por el saldo positivo de los procesos de apertura frente a los cierres de empresas.<sup>9</sup>

Además, la creación de empleo por parte de las nuevas empresas no solo compensó la destrucción de empleo generada por los cierres sino que resultó menos elástica en algunos años de coyuntura económica negativa.

Sin embargo, durante los últimos años del período analizado a los entrantes les ha venido costando cada vez más compensar el empleo destruido por los cierres. En términos sectoriales, la industria manufacturera fue la que menor empleo neto generó hacia el final del período, aunque manteniendo todavía un saldo neto positivo. Las causas de esta evolución negativa abarcan una menor creación de empresas

<sup>9</sup> Excepcionales son los valores obtenidos en 2004, cuando se verificó el pico de la serie de creación de empresas, y en 2008–2009, cuando la dinámica de creación de empleo entre las empresas que continuaron funcionando bajó significativamente hasta hacerse directamente negativa.

## GRÁFICO 19. Impacto de los procesos demográficos sobre el empleo neto



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

manufactureras y menos empleo generado por parte de los entrantes.

### Una mirada al interior de la industria manufacturera

#### Comportamientos de las ramas en el tiempo

Para analizar la dinámica de nacimientos y cierres al interior de la industria manufacturera, se calcularon las diferentes tasas de creación y cierres de empresas

para tres subperíodos, que exhiben comportamientos muy diferentes.

El primer período (1996–2001) es de destrucción neta de empresas, proceso que es más frecuente en los sectores textil y de confecciones, alimentos y bebidas, cuero y calzados y fabricación de muebles. La fuerte caída del consumo y la competencia de bienes importados explican el peor desempeño de las ramas que tienen bajas barreras a la salida. Incluso en ramas que se caracterizan por una menor rotación de firmas y por la existencia de mayores barreras a la entrada y

#### CUADRO 4. Tasas de aperturas y cierres de empresas por rama: industria manufacturera

	1996–2001		2002–2006		2007–2011	
	Apertura	Cierre	Apertura	Cierre	Apertura	Cierre
Tasa promedio sector industrial	7,6%	9,6%	10,6%	6,2%	7,4%	6,3%
Alimentos y bebidas	7,9%	10,3%	10,3%	6,8%	8,5%	6,1%
Textil y confecciones	9,3%	12,1%	13,4%	7,6%	9,2%	8,6%
Madera, papel y edición	7,9%	9,2%	10,2%	6,2%	6,8%	6,8%
Cuero y calzado	7,5%	11,9%	13,1%	6,8%	7,9%	6,8%
Productos químicos y plásticos	6,3%	8,5%	7,9%	5,2%	5,8%	4,7%
Productos metálicos	6,4%	8,2%	10,1%	5,2%	6,1%	5,6%
Maquinarias y equipo	7,7%	9,7%	10,4%	5,6%	6,4%	5,1%
Automotores y autopartes	6,7%	8,9%	10,2%	5,2%	6,5%	5,9%
Muebles	7,1%	11,8%	11,3%	7,8%	7,4%	6,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.



salida (químicos y plásticos, productos metálicos, automotriz, y máquinas y equipos), el cierre neto de empresas es elevado, si bien menor al promedio.

El segundo período (2002–2006) muestra una situación claramente contraria a la inicial, en la cual predomina la creación neta de empresas. Las mayores tasas de creación de empresas se verifican en ramas de alta rotación y bajas barreras a la entrada, tales como textil y confecciones, cuero y calzado y fabricación de muebles. Pero alcanzan, aunque en menor medida, valores elevados en ramas con mayores barreras a la entrada, como las metalmecánicas. El último período (2007–2011) exhibe el deterioro de los saldos de creación neta de empresas, que pasa, en promedio, de ser superior a 4 puntos porcentuales, en el período anterior, a cerca de 1 punto porcentual, al final de la década. Incluso en sectores como madera, papel y edición, los cierres compensan a las aperturas. Solo alimentos y bebidas registran un deterioro menos pronunciado, durante estos años, como consecuencia del sostenimiento del nivel de consumo interno.

En otros términos, en la recesión y crisis los sectores con mayores pérdidas netas de empresas han sido los que tienen menores barreras a la salida, en tanto que los sectores con menores barreras a la entrada lideran la fase de fuerte recuperación. En los últimos años, la dinámica de nacimientos y muertes registra un deterioro generalizado aunque manteniendo niveles ligeramente positivos, en promedio.

### *Supervivencia empresarial al interior de la industria*

¿Son las tasas de supervivencia a lo largo de la vida de las empresas similares en los distintos sectores de actividad? La información que se presenta en el cuadro 5 permite confirmarlo. Cuatro de los cinco sectores con mayores tasas de supervivencia al tercer año de vida se ubican en la misma situación al quinto y octavo año de vida. Esta característica se manifiesta tanto para aquellos sectores con las tasas de supervivencia más altas, como para aquellos que exhiben las tasas más bajas.

Ciertamente, los sectores que encabezan la lista de mayor supervivencia son aquellos con mayores

barreras a la salida, producto de inversiones más significativas al inicio y que, además, tienen niveles de intensidad tecnológica medios o altos, e importantes grados de concentración (productos químicos, caucho, petróleo, automotriz). La situación inversa tiene lugar en aquellos sectores con menores tasas de supervivencia. En general, se trata de sectores muy atomizados, con tecnologías de nivel medio o bajo y donde las barreras a la salida no son muy relevantes (muebles, confecciones, cuero y calzado). Por otra parte, la estabilidad de las tasas de supervivencia entre cohortes de empresas que han nacido en distintos contextos económicos es menor, especialmente a partir del quinto año.<sup>10</sup>

### *Demografía y cambio estructural en la industria*

Los nacimientos de empresas según sector dentro de la industria manufacturera reproducen en gran medida la estructura preexistente. Solo el sector de textil y confecciones muestra una presencia mayor entre los nacimientos que en la estructura, aunque al estar también sobre-representado entre los cierres de empresas, deja un saldo neto casi nulo, en cuanto a la ampliación del número de empresas. Del otro lado, químicos y plásticos, y maquinarias y equipos están sub-representados tanto en las aperturas como en los cierres.

No obstante, es importante aclarar que todos estos cambios son de magnitudes limitadas, por lo que se puede concluir que, en general, la dinámica empresarial de los últimos años no ha generado cambios estructurales de magnitud, al interior de la industria. Se trató, en casi todos los casos, de procesos de renovación del parque empresarial, más que de la ampliación del mismo.

Similares resultados se obtienen al agrupar los sectores manufactureros según su intensidad en el uso de los factores. En este caso, se observa cierto crecimiento en el peso relativo de las empresas de sectores intensivos en ingeniería, lo que obedeció más a la baja tasa de desaparición de estas empresas que al salto en la creación de nuevas firmas. De hecho,

<sup>10</sup> Debe tenerse en cuenta que para el caso de la cohorte 1996–1998, el quinto año tiene incorporado el efecto de la crisis de 2001.

**CUADRO 5. Ramas con mayor y menor supervivencia por cohorte: industria manufacturera**

	Cohorte 1996–1998		Cohorte 2003–2007	
	Mayor supervivencia	Menor supervivencia	Mayor supervivencia	Menor supervivencia
Al 3° año	Productos de caucho y plástico (69,5%)	Madera (53,4%)	Instrumentos médicos (83,9%)	Productos textiles (68,4%)
	Productos químicos (68,3%)	Cuero (52,4%)	Aparatos de radio y televisión (82,4%)	Otros equipos de transporte (67,5%)
	Otros productos de metal (67,2)	Muebles (52,2%)	Productos de petróleo (81,8%)	Maquinaria de oficina (64,1%)
	Aparatos de radio y televisión (66,7%)	Confecciones (48,3%)	Aparatos eléctricos (79,8%)	Madera (63,5%)
	Instrumentos médicos (65,9%)	Maquinaria de oficina (39,3%)	Productos de caucho y plástico (79,5%)	Confecciones (60,4%)
Al 5° año	Instrumentos médicos (62,5%)	Cuero (41,1%)	Productos de petróleo (75,8%)	Productos textiles (56,6%)
	Productos de caucho y plástico (57,5%)	Muebles (39,2%)	Aparatos de radio y televisión (72,1%)	Maquinaria de oficina (51,3%)
	Automotores (57,3%)	Confecciones (36,7%)	Aparatos eléctricos (71,9%)	Otros equipo de transporte (50,9%)
	Productos químicos (56,7%)	Maquinaria de oficina (31,1%)	Instrumentos médicos (71,6%)	Madera (50,2%)
	Otros productos de metal (56,6%)	Productos de petróleo (19,1%)	Maquinaria y equipo (69,4%)	Confecciones (46,7%)
Al 8° año	Instrumentos médicos (59,1%)	Productos textiles (36,7%)	Instrumentos médicos (65,4)	Cuero (47,3%)
	Productos químicos (49,8%)	Muebles (33,8%)	Aparatos eléctricos (65,1%)	Maquinaria de oficina (43,9%)
	Productos de caucho y plástico (49,6%)	Cuero (33,3%)	Productos de caucho y plástico (61,0%)	Otros equipo de transporte (42,6%)
	Otros productos de metal (48,8%)	Maquinaria de oficina (27,8%)	Maquinaria y equipo (60,9%)	Madera (40,3%)
	Automotores (48,4%)	Confecciones (27,5%)	Automotores (59,6%)	Confecciones (36,2%)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

la participación de estos sectores en la creación de empresas fue menor que su peso en la estructura existente.

En resumen, la contribución neta de los procesos de creación y destrucción neta al cambio estructural dentro de la industria ha sido muy limitada. Lo que se observa es más que nada un proceso muy dinámico de rejuvenecimiento de los sectores, en un contexto de fuerte rotación de empresas.

## Dinámica de nacimientos, supervivencia y cierres en el sector servicios

### Evolución de nacimientos y cierres en los distintos servicios

La situación en el sector de servicios es un tanto diferente. A lo largo de todo el período de análisis, la evolución de la dinámica de apertura y cierre de empresas fue

**CUADRO 6. Industria manufacturera: distribución sectorial de los nacimientos y cierres**

	Estructura 2003	Porcentaje de nacimientos 2003–2011	Porcentaje de cierres 2003–2011	Estructura 2011
Alimentos y bebidas	23,2	24,3	24,2	23,9
Textil y confecciones	11,1	15,4	16,1	11,7
Madera, papel y edición	14,5	14,9	16,5	13,8
Cuero y calzado	2,9	3,5	3,3	3,1
Productos químicos y plásticos	14,0	9,8	10,0	12,8
Productos metálicos	15,7	15,7	14,5	16,4
Maquinarias y equipo	9,2	7,1	6,1	9,1
Automotores y autopartes	3,7	2,8	2,7	3,5
Muebles	5,5	6,1	6,1	5,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 7. Distribución de los nacimientos y cierres usando la clasificación según intensidad en el uso de los factores: industria manufacturera**

	Estructura 2003	Porcentaje de nacimientos 2003–2011	Porcentaje de cierres 2003–2011	Estructura 2011
Alimentos y bebidas	23,2	24,2	24,2	23,8
Automotores y autopartes	2,9	1,7	1,7	2,6
Intensivos en ingeniería	23,6	22,2	20,0	24,3
Intensivos en recursos naturales	18,9	17,6	18,4	18,0
Intensivos en mano de obra	31,5	34,3	35,7	31,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

positiva, especialmente en el período 2002–2006.<sup>11</sup> En ese contexto, existen algunos comportamientos a nivel de ramas que vale la pena destacar. Un primer caso es el de las actividades vinculadas a la informática. A lo largo de los tres subperíodos analizados, esta rama de actividad registró tasas de creación neta de empresas bastante superiores al promedio, en un contexto de alta rotación empresarial.

Un caso similar es el de las actividades vinculadas con la cinematografía, radio y televisión, cuya importancia comienza a hacerse evidente en el período 2002–2006. En ambos casos se trata de sectores relativamente jóvenes, que están atravesando las primeras etapas de sus respectivos ciclos de vida y con una alta rotación, lo que refleja la vitalidad emprendedora.

También puede destacarse el cambio en la dinámica del sector turismo, que pasó de tener saldos negativos de creación neta de empresas durante el período previo a la crisis a registrar importantes saldos positivos en los períodos subsiguientes. Este cambio en la dinámica que se observa en el sector no obedece tanto a un incremento de la natalidad como a una disminución de la mortalidad, y podría responder a una ampliación del campo de oportunidades en este sector, derivado de la recuperación del nivel de actividad interno, así como también de la afluencia de turistas extranjeros, proceso impulsado por la ventaja de los

<sup>11</sup> Más aún: durante el período 1996–2001 existieron sectores con tasas de creación neta negativas (turismo y cinematografía, radio y televisión) o nulas (servicios financieros e inmobiliarios).

**CUADRO 8.** Tasas de aperturas y cierres de empresas por rama: servicios

	1996–2001		2002–2006		2007–2011	
	Apertura	Cierre	Apertura	Cierre	Apertura	Cierre
Tasa promedio sector servicios	11,4%	10,1%	13,0%	7,9%	10,8%	8,6%
Turismo	11,8%	12,3%	13,0%	8,0%	11,8%	8,0%
Logística	13,8%	11,2%	14,5%	9,2%	11,2%	9,5%
Servicios financieros	10,5%	10,5%	12,2%	6,9%	9,0%	5,9%
Servicios inmobiliarios	5,2%	5,0%	5,1%	3,5%	5,2%	4,0%
Actividades de informática	19,0%	11,8%	19,0%	9,8%	14,3%	9,5%
Servicios empresariales	9,6%	7,4%	10,5%	5,9%	9,2%	6,6%
Cine, radio y televisión	12,1%	12,5%	14,6%	7,4%	12,3%	8,0%
Enseñanza	8,3%	6,1%	6,0%	4,0%	5,4%	3,9%
Scios. sociales y de salud	9,5%	8,5%	10,1%	6,8%	9,8%	6,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

costos en dólares, durante gran parte del período posterior a la salida de la convertibilidad.

Finalmente, aquellos servicios vinculados con la producción y la actividad económica (logística, servicios empresariales, etc.) muestran todos comportamientos similares al observado en el nivel de actividad, fundamentalmente en el sector manufacturero: un significativo nivel de creación neta positiva durante el período 2002–2006 y una desaceleración del mismo en el período 2007–2011.

### *La supervivencia de las nuevas empresas en las ramas de servicios*

Al igual que en el caso del sector manufacturero, se identificaron las cinco ramas de servicios con mayores y menores tasas de supervivencia en distintos períodos de vida, tanto para la cohorte de empresas nacidas entre 1996 y 1998 como para las surgidas entre 2003 y 2007.

Tanto para la cohorte de 1996–1998 como para la de 2003–2007, se observa una alta estabilidad en los sectores, con mayores y menores niveles de supervivencia, a medida que el tiempo avanza. Asimismo, si se considera la supervivencia de las diferentes ramas, en distintos escenarios económicos, es posible identificar varios factores en común.

En general, las actividades vinculadas con servicios financieros, empresariales y seguros aparecen, en ambos períodos, entre las que ostentan una mayor supervivencia. Por el contrario, las actividades vinculadas a la hotelería y la gastronomía, así como las de alquiler de maquinaria y equipo, se hallan entre las que tienen menores niveles de supervivencia, en ambos escenarios. También se encuentran en este grupo las actividades de informática, lo que refuerza los comentarios anteriores acerca de la elevada rotación empresarial del sector, uno de los más dinámicos en la creación de nuevas empresas, tal como se describió precedentemente, pero también con tasas de mortalidad elevadas.

En resumen, la composición de las ramas de servicios con mayor y menor supervivencia es estable, tanto a medida que las nuevas empresas cumplen años como en distintos escenarios económicos.

### *La demografía y el cambio estructural en las ramas de servicios*

La composición de los nacimientos por actividad muestra que, a diferencia de lo que ocurre en la industria, en el caso de los servicios sí se produjeron cambios. El sector de turismo muestra una participación

**CUADRO 9. Ramas con mayor y menor supervivencia por cohorte: servicios**

	Cohorte 1996–1998		Cohorte 2003–2007	
	Mayor supervivencia	Menor supervivencia	Mayor supervivencia	Menor supervivencia
Al 3° año	Transporte marítimo y fluvial (76%)	Cine, radio y TV (52%)	Seguros y AFJP (69%)	Servicios de hotelería y restaurantes (60%)
	Seguros y AFJP (73%)	Actividades de informática (56%)	Servicios sociales y de salud (68%)	Actividades de informática (60%)
	Servicios inmobiliarios (71%)	Servicios financieros (53%)	Manipulación y almacenamiento de cargas (72%)	Alquiler de equipo y maquinaria (58%)
	Enseñanza (67%)	Alquiler de equipo y maquinaria (41%)	Servicios auxiliares a la actividad financiera (74%)	Servicios jurídicos y contables (55%)
	Servicios de organizaciones empresariales (80%)	Servicios de hotelería y restaurantes (40%)	Servicios de organizaciones empresariales (80%)	Correos y telecomunicaciones (48%)
Al 5° año	Seguros y AFJP (66%)	Cine, radio y TV (44%)	Seguros y AFJP (60%)	Actividades de informática (49%)
	Servicios inmobiliarios (65%)	Actividades de informática (45%)	Servicios sociales y de salud (58%)	Servicios de hotelería y restaurantes (46%)
	Transporte marítimo y fluvial (62%)	Servicios financieros (42%)	Manipulación y almacenamiento de cargas (62%)	Alquiler de equipo y maquinaria (44%)
	Enseñanza (60%)	Alquiler de equipo y maquinaria (32%)	Servicios auxiliares a la actividad financiera (66%)	Servicios jurídicos y contables (43%)
	Servicios de organizaciones empresariales (74%)	Servicios de hotelería y restaurantes (31%)	Servicios de organizaciones empresariales (74%)	Correos y telecomunicaciones (33%)
Al 8° año	Seguros y AFJP (60%)	Correos y telecomunicaciones (37%)	Seguros y AFJP (52%)	Transporte ferroviario (39%)
	Servicios inmobiliarios (59%)	Actividades de informática (35%)	Servicios sociales y de salud (50%)	Servicios de hotelería y restaurantes (36%)
	Enseñanza (54%)	Servicios financieros (32%)	Manipulación y almacenamiento de cargas (53%)	Alquiler de equipo y maquinaria (34%)
	Servicios auxiliares a la actividad financiera (51%)	Alquiler de equipo y maquinaria (27%)	Servicios auxiliares a la actividad financiera (60%)	Servicios jurídicos y contables (33%)
	Servicios de organizaciones empresariales (70%)	Servicios de hotelería y restaurantes (24%)	Servicios de organizaciones empresariales (67%)	Correos y telecomunicaciones (23%)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

en los nacimientos mayor que en la estructura. Cuando se analiza el saldo neto de creación de empresas, es precisamente el sector de turismo el gran ganador (1,8), seguido en orden de importancia de los servicios

empresariales (0,8) y, en menor medida por el ámbito de cine, radio y TV (0,6).

Entre los sectores de mayor peso, también ganó gravitación la actividad logística. Los sectores de

## CUADRO 10. Distribución sectorial de los nacimientos y cierres: servicios

	Estructura 2003	Porcentaje de nacimientos 2003–2011	Porcentaje de cierres 2003–2011	Estructura 2011
Servicios empresariales	30,4	22,4	23,2	27,1
Servicios inmobiliarios	21,2	6,5	6,9	16,5
Logística	20,0	25,3	25,3	23,1
Servicios sociales y de salud	10,3	7,3	6,9	10,0
Turismo	7,6	13,8	12,0	11,8
Enseñanza	4,0	1,4	1,4	3,3
Cine, radio y TV	3,1	3,6	3,0	3,9
Servicios financieros	2,1	1,8	1,4	2,4
Actividades de informática	1,2	2,0	1,6	1,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

informática, cine, radio y TV han expandido de manera relevante su *stock* de empresas, aunque todavía representan porcentajes marginales dentro de la estructura de servicios. Del otro lado, el gran perdedor ha sido el sector de servicios inmobiliarios, exhibiendo tanto una baja natalidad como mortalidad de empresas.

### A modo de resumen

El análisis de las diferencias sectoriales muestra que los servicios han tendido a presentar un desempeño más favorable que el sector manufacturero, sobre todo en lo relacionado con la dinámica de nacimientos de nuevas empresas. Incluso más: la industria ha exhibido saldos negativos en los últimos años, producto de una caída en la natalidad y un ascenso de la mortalidad. A diferencia de lo observado a nivel general, la evolución de la demografía en el sector industrial no presenta una relación significativa con la expansión de la economía verificada durante los últimos años. Hacia el final del período, tanto uno como otro sector muestran una declinación, evidenciando dificultades para sostener el elevado ritmo de nacimientos, así como también evitar el aumento de la tasa de cierres.

El sector manufacturero presenta menores niveles de rotación empresarial que el de servicios, como

consecuencia de sus mayores barreras a la entrada y salida, así como también de los más extensos períodos de maduración de las inversiones, que caracterizan a este sector. Al interior de la manufactura se pudieron identificar claramente tres etapas, en cuyo caso, en general, en un contexto de alta rotación empresarial, los nacimientos y cierres de empresas tendieron a reproducir la estructura sectorial existente. En cambio, en el sector servicios, sí se observaron algunos cambios en la composición de los nacimientos y cierres respecto de la estructura existente, lo que indicaría cierto grado de renovación y aparición de nuevos sectores y actividades.

Finalmente, se pudo constatar que la supervivencia tendió a ser superior entre las empresas manufactureras que entre los servicios, fundamentalmente entre las cohortes más jóvenes nacidas luego de la crisis de 2001, lo que muestra claramente la influencia positiva, sobre la supervivencia, de un contexto más benévolo, como el registrado a partir de la salida de la crisis. Asimismo, se ha podido apreciar que los sectores con mayores (menores) niveles de supervivencia tienden a ser similares, a medida que las empresas van cumpliendo años, así como también en distintos escenarios económicos, especialmente en el sector de servicios.

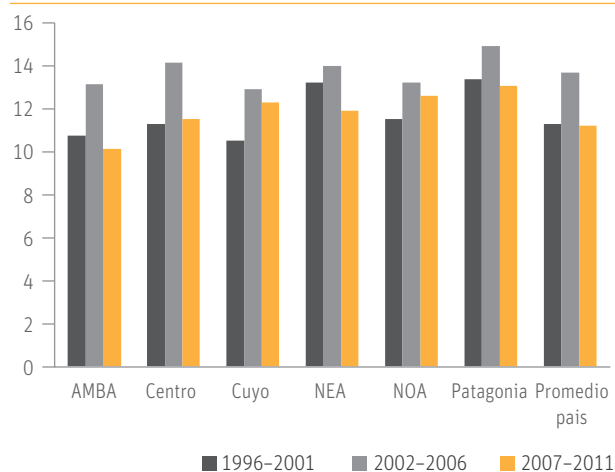
# Análisis geográfico de la dinámica de apertura, cierre y supervivencia de empresas

## Creación y cierre de empresas en las provincias

A lo largo de todo el período, el AMBA tendió a exhibir tasas de creación de empresas por debajo del promedio nacional, evidenciando que la creación de nuevas firmas favoreció la descentralización geográfica de la estructura empresarial. Por otro lado, la Patagonia y

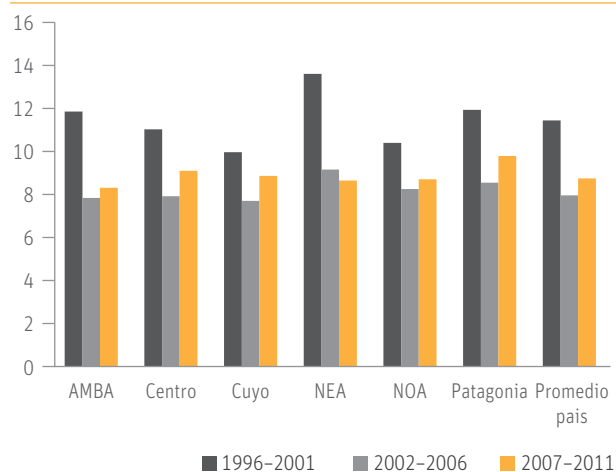
el NEA se ubicaron siempre por encima del promedio. Además, hay regiones que se destacan por su mayor dinamismo emprendedor en ciertos períodos pero que no logran estabilizarse y entonces vuelven a ubicarse en torno al promedio nacional. Tal es el caso del NOA, por ejemplo, en el período 1996–2001 y en 2007–2011, de la región del Centro en 2002–2006 y de la región de Cuyo en 2007–2011.

**GRÁFICO 20.** Tasas de creación de empresas por regiones (promedios)



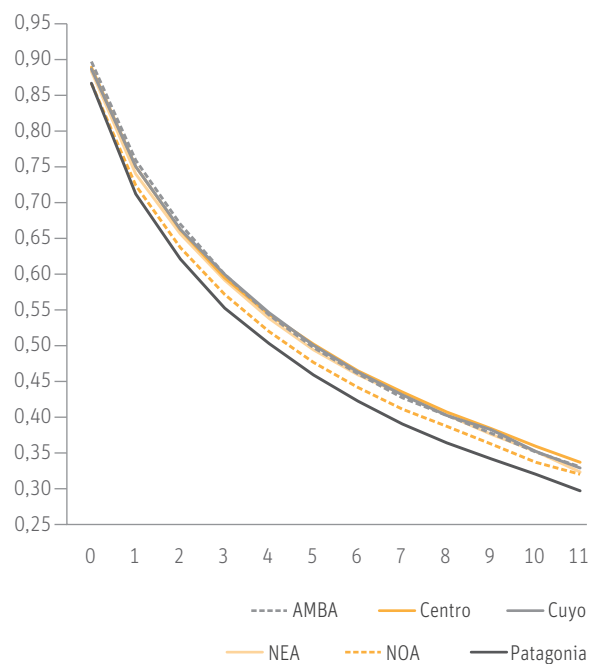
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 21.** Tasas de cierre por regiones (promedios)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 22.** Evolución de la supervivencia de empresas por región



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Las regiones con natalidad por encima del promedio, Patagonia y NEA, son también las que exhiben tasas de mortalidad superiores, lo cual revela la presencia de fuertes procesos de rotación de empresas. Por su parte, en los últimos años (2007–2011), las regiones de Cuyo y del Centro son las que evidencian las mayores tasas de mortalidad.

### La supervivencia de las empresas a nivel territorial

En general, las tasas de supervivencia entre regiones son similares y se encuentran en línea con lo observado a nivel general. Es decir, la tasa de supervivencia al quinto año se aproxima al 50%, mientras que la tasa al décimo año se acerca al 35%. En este contexto se destacan las regiones del NOA y de la Patagonia, que exhiben menor supervivencia a lo largo del período bajo estudio. Precisamente, esta última región fue destacada en los párrafos anteriores por presentar altos niveles de rotación empresarial, lo cual tiene su correlato en las tasas de supervivencia.

### Creación y cambio estructural a nivel territorial

Un aspecto interesante a indagar es en qué medida la creación de empresas reprodujo la estructura empresarial existente a nivel territorial. En este sentido, la evidencia tiende a confirmar que ha sido así, salvo para Córdoba, el resto de la Provincia de Buenos Aires y la ciudad de Buenos Aires. Este último caso es de destacar, ya que el porcentaje de nacimientos es menor que el correspondiente porcentaje en la estructura, con lo que se refuerzan los comentarios anteriores sobre la dinámica negativa de los nacimientos en la ciudad en los últimos años.

A nivel geográfico, el principal cambio que se observa, y que ya se insinuó precedentemente, es la pérdida de peso relativo de la ciudad de Buenos Aires. En un contexto de crecimiento de la cantidad de empresas en general, el saldo neto de la demografía empresarial en la ciudad de Buenos Aires no logró aumentar a un ritmo similar al de la base empresarial y por eso perdió presencia. Sin embargo, es importante destacar que aún hoy concentra el 24% de las empresas del país.

Entre las regiones ganadoras se destacan el resto de la Provincia de Buenos Aires y Córdoba. Parte del peso perdido por la capital federal tendió a distribuirse entre distintas provincias, como, por ejemplo, Tucumán, Salta, Neuquén y Chaco, que de todos modos representan un porcentaje todavía pequeño del total de empresas. En resumen, el principal resultado de la evolución de la dinámica de nacimientos y cierres de empresas a nivel territorial es la relativa descentralización geográfica de la base empresarial como consecuencia de la pérdida de peso de la ciudad de Buenos Aires y de cierto incremento, fundamentalmente, de Córdoba y del resto de la Provincia de Buenos Aires. Así, la ciudad de Buenos Aires perdió más de 12.000 empresas por no haber mantenido su peso relativo, en tanto que en los partidos del GBA esta pérdida asciende a unas 4.500 empresas. Por otro lado, Córdoba ganó casi 3.000, el resto de la Provincia de Buenos Aires 2.300 y Tucumán cerca de 1.200.



**CUADRO 11.** Composición de los nacimientos según región y comparación con la estructura existente

Provincia	Porcentaje de la estructura 2003	Porcentaje de nacimientos 2003–2011	Provincia	Porcentaje de la estructura 2003	Porcentaje de nacimientos 2003–2011
Ciudad de Buenos Aires	28,2%	21,7%	Neuquén	1,3%	1,7%
Catamarca	0,5%	0,5%	Partidos del GBA	15,0%	15,9%
Chaco	0,6%	1,1%	Resto de Pcia. de Buenos Aires	15,2%	17,2%
Chubut	1,4%	1,6%	Río Negro	1,5%	1,9%
Córdoba	8,7%	10,6%	Salta	1,4%	1,5%
Corrientes	1,2%	1,2%	San Juan	1,1%	1,0%
Entre Ríos	2,6%	2,6%	San Luis	0,8%	0,8%
Formosa	0,4%	0,4%	Santa Cruz	0,6%	0,8%
Jujuy	0,7%	0,7%	Santa Fe	9,0%	8,5%
La Pampa	1,0%	0,9%	Santiago del Estero	0,8%	0,8%
La Rioja	0,5%	0,4%	Tierra del Fuego	0,4%	0,5%
Mendoza	3,7%	3,7%	Tucumán	1,9%	2,2%
Misiones	1,4%	1,6%			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

### Diferencias de fertilidad empresarial a nivel regional

La fertilidad empresarial argentina ha venido aumentando en los últimos años, pues pasó de un promedio de 2,64 nuevas empresas cada 1.000 habitantes de la PEA entre 1996–2001 a un promedio de 3,09 en 2007–2011. Sin embargo, a pesar de este crecimiento, los valores registrados en Argentina siguen siendo muy inferiores a los observados a nivel internacional (véase el recuadro 4).

Este comportamiento no es el mismo en todas las regiones. El AMBA, la Patagonia y la región Centro son las regiones con mayores niveles de fertilidad emprendedora, mientras que el NOA y el NEA son las regiones con menor fertilidad. Si se comparan distintos períodos, se observa que el AMBA fue perdiendo terreno como consecuencia de la desaceleración en el ritmo de nacimientos, fenómeno que se destacó anteriormente. También es interesante notar el incremento de los valores del NEA, de 1,69 a 2,16, que se explica principalmente por el aumento de la tasa de

### RECUADRO 4. El problema de la fertilidad empresarial argentina

La anterior comparación internacional entre tasas de creación de empresas sobre el *stock* de firmas pre-existentes mostraba que la Argentina tendía a exhibir valores ligeramente superiores a los de países vecinos, como por ejemplo Brasil, así como también con relación a países más desarrollados (Estados Unidos, países de Europa). Sin embargo, el índice de fertilidad empresarial sigue aún en valores muy inferiores a los registrados internacionalmente.

#### Índice de fertilidad empresarial (promedio 2005–2009)

País	Índice	País	Índice
España	7,94	Países Bajos	3,94
Italia	6,04	Estados Unidos	1,91
Israel	5,20	Brasil	1,87
Suecia	4,77	<b>Argentina</b>	<b>3,47</b>
Canadá	4,12		

**CUADRO 12.** Participación relativa de las provincias y diferencial estructural

Provincia	1996	2003	2011	Diferencial 2003–1996	Diferencial 2011–2003
Capital Federal (CABA)	29,2%	27,5%	24,0%	-5.990	-6.477
Catamarca	0,5%	0,5%	0,5%	34	120
Chaco	0,6%	0,6%	1,2%	-55	456
Chubut	1,0%	1,5%	1,4%	1.689	127
Córdoba	8,3%	8,9%	9,3%	2.306	399
Corrientes	1,3%	1,2%	1,3%	-329	570
Entre Ríos	2,5%	2,6%	2,7%	127	263
Formosa	0,4%	0,4%	0,4%	55	181
Jujuy	0,6%	0,7%	0,8%	144	463
La Pampa	1,0%	1,0%	0,9%	-220	-214
La Rioja	0,4%	0,5%	0,4%	213	39
Mendoza	3,7%	3,7%	3,6%	168	-16
Misiones	1,4%	1,4%	1,4%	198	97
Neuquén	1,2%	1,3%	1,5%	310	104
Partidos del GBA	16,1%	14,8%	15,9%	-4.333	-107
Resto de Pcia. de Buenos Aires	15,0%	15,3%	16,4%	1.050	1.246
Río Negro	1,5%	1,6%	1,7%	179	244
Salta	1,2%	1,4%	1,5%	507	793
San Juan	0,9%	1,1%	1,1%	483	362
San Luis	0,7%	0,8%	0,8%	284	386
Santa Cruz	0,5%	0,6%	0,7%	244	420
Santa Fe	8,5%	9,1%	8,7%	2.111	-324
Santiago del Estero	0,9%	0,8%	0,8%	-201	237
Tierra del Fuego	0,3%	0,4%	0,5%	414	252
Tucumán	1,6%	1,8%	2,1%	794	377
	100,0%	100,0%	100,0%		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.

nacimientos registrada en esta región, especialmente a partir del período 2002–2006.

### A modo de resumen

En el ámbito geográfico, quizás el principal hecho destacable sea una ligera desconcentración geográfica desde el AMBA (especialmente la ciudad de Buenos Aires) hacia el interior, como consecuencia, en gran medida, de la revitalización de los procesos

de creación de empresas. No obstante este fenómeno, el AMBA continúa dominando los indicadores, tanto de demografía empresarial, como de fertilidad, sin que el efecto distribuido de esta tendencia a la desconcentración, a lo largo del tiempo, se haya traducido en un cambio significativo en el peso de las provincias sobre el total de las nuevas empresas creadas en el período. Ello se debe fundamentalmente a dos procesos que tuvieron lugar conjuntamente.

**CUADRO 13.** Índice de fertilidad empresarial por región y período

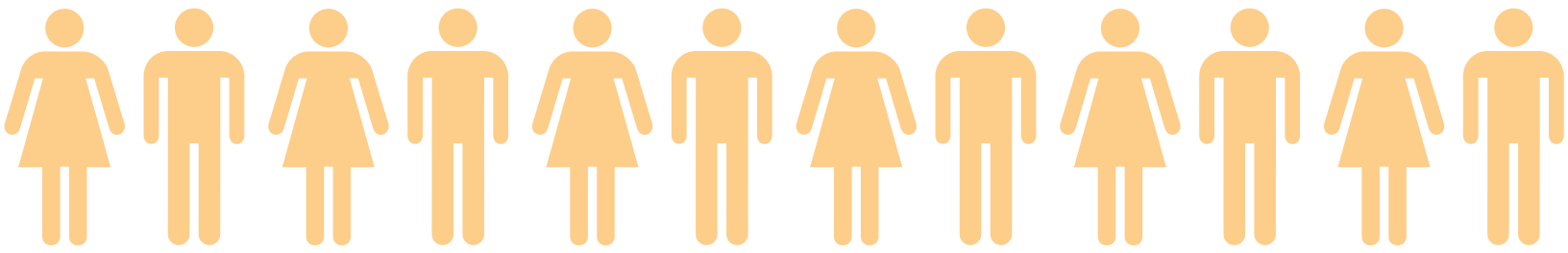
Nuevas empresas por 1.000 PEA	1996–2001	2002–2006	2007–2011
Promedio nacional	2.64	2.92	3.09
AMBA	5.10	5.49	4.82
Centro	3.07	3.80	3.76
Cuyo	2.18	2.42	2.87
NEA	1.69	1.94	2.16
NOA	1.57	1.57	1.94
Patagonia	4.14	4.32	4.31

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Por un lado, en algunas provincias, como las patagónicas, el alto grado de creación de empresas estuvo

también acompañado de una alta mortalidad, lo que no ha contribuido a revertir su limitado peso relativo en la estructura productiva, ni su bajo grado de densidad empresarial en estas provincias. Por otra parte, existen otras provincias, como las del NOA, donde el proceso de recuperación de la natalidad no se ha logrado mantener en el tiempo y donde, en general, casi no ha habido cambios en los indicadores de densidad o fertilidad empresarial, producto de los fenómenos demográficos.

Sin lugar a dudas, la dimensión territorial de los fenómenos demográficos merece un estudio más profundo de sus causas y factores determinantes, lo que excede el alcance de este trabajo y demandaría contar con datos en mucho mayores niveles de desagregación territorial de los que se dispone en la actualidad.



## El impacto de las empresas de distinto tamaño y antigüedad sobre el empleo

En la sección introductoria se habló de la fuerte expansión del empleo registrada en el período bajo estudio. En los párrafos siguientes se profundiza el análisis de esta evolución en empresas de distinta antigüedad y diferente tamaño.

### Análisis de la evolución del empleo según la antigüedad de las empresas

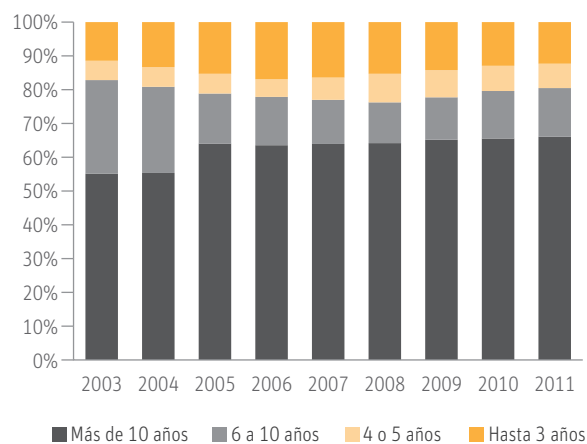
Las firmas “infantes” (que tienen hasta cinco años) y “adolescentes” (que tienen entre seis y 10 años) explican casi la mitad del empleo en los años 2003–2004, pero perdieron peso relativo desde entonces, y hoy explican, en conjunto, alrededor de un tercio de los puestos de trabajo. Así, a pesar de haberse verificado un fuerte proceso de rejuvenecimiento de la base empresarial, la mayor parte del empleo ha tendido a concentrarse en las empresas más maduras, es decir, con más de 10 años de vida.

Sin embargo, cuando se analiza la creación de empleo neto, la contribución de las empresas jóvenes es muy importante. Por ejemplo, entre 2003 y 2007, período de fuerte creación de empleo, las firmas jóvenes (con menos de 10 años) generaron el 70% de los nuevos puestos de trabajo.

Dentro del grupo de empresas jóvenes, las que más aportaron fueron las firmas nuevas/temprana infancia

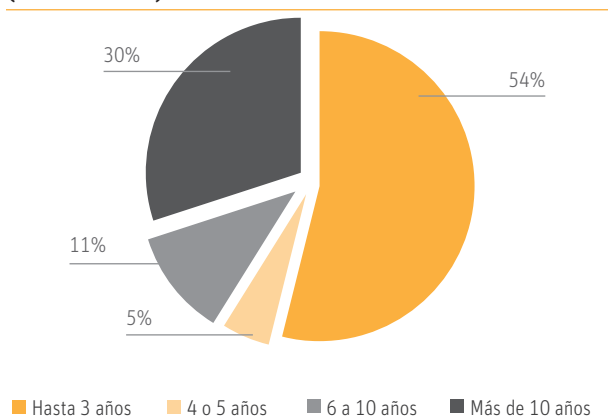
(hasta tres años), con más de la mitad de los nuevos empleos (54%). Esta situación se verifica en todos los sectores. Por el contrario, las empresas que tienen entre cuatro y 10 años (32% de las compañías) son las que menos contribuyeron a la creación de empleo neto (16%). Es posible que en muchos casos se trate de firmas “sobrevivientes”, que lograron atravesar la crisis de 2002, pero que fruto de su experiencia y/o de haber quedado debilitadas a nivel financiero, reaccionaron con mayor cautela que las compañías nuevas (*start-ups*) a la hora de contratar empleados.

**GRÁFICO 23.** Evolución de la composición del empleo según la antigüedad de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

**GRÁFICO 24.** Composición del empleo neto de acuerdo con la antigüedad de las firmas (2003–2007)



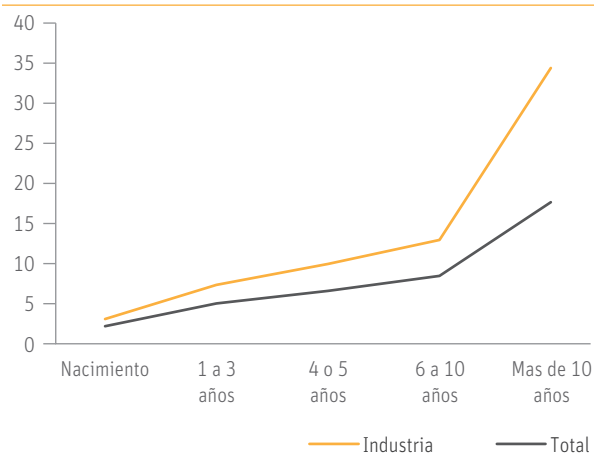
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDC.

Por su parte, la contribución de las más jóvenes (cuatro y cinco años) decayó luego de que hubieran logrado ingresar y transitar con cierto éxito los primeros años de vida. En su fase de *start-up* y temprana infancia, que se caracteriza por la falta de experiencia, las nuevas firmas reaccionaron muy positivamente ante la expansión de la demanda, incorporando nuevos puestos de trabajo. Por otro lado, en estos años de la vida empresarial, crecer es imperioso para alcanzar escalas mínimamente eficientes. Pero es muy probable que una vez que experimentaron cierto aprendizaje hayan decidido medir mejor sus pasos.

Si se analiza la evolución del empleo medio de las firmas de distinta antigüedad, se observa que los períodos de mayor expansión tienen lugar en los primeros tres años de vida y, en especial, una vez que completaron los 10 años, cuando ya cuentan con una plataforma de recursos y capacidades relativamente consolidadas. Este fenómeno es más pronunciado entre las empresas manufactureras que en el total.

Los rasgos del período 2003–2007, comentados más arriba, se acentuaron en los años posteriores. En tres de estos cuatro años marcados por la fuerte desaceleración de los procesos de contrataciones, el aporte de las empresas nuevas fue decisivo. Por otro lado, las firmas adolescentes (entre cuatro y 10 años)

**GRÁFICO 25.** Comparación del tamaño medio según la antigüedad de la empresa (promedio 2003–2011)



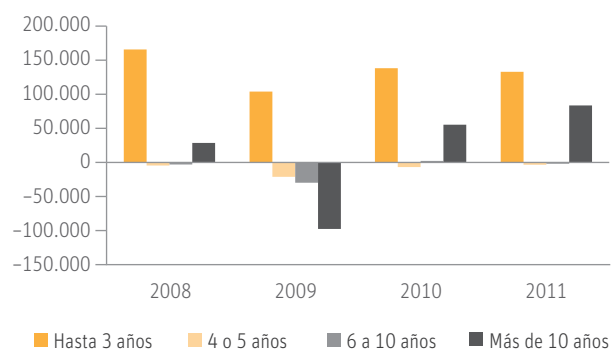
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDC.

llegaron inclusive a convertirse en destructoras netas de empleos, tal como se puede apreciar en el gráfico 26.

### La contribución de las PyME al empleo

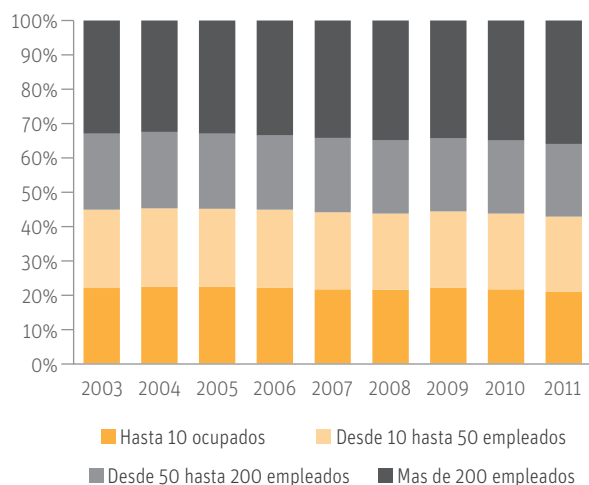
A lo largo del período bajo estudio, el peso de las PyME en el empleo no ha registrado cambios importantes, manteniéndose en torno al 43%. Por otra parte, su contribución a la generación de empleo neto tendió a disminuir durante el período de expansión de la economía (2003–2007), a pesar de lo cual se mantuvo en torno al 50%.

**GRÁFICO 26.** Empleo neto generado por las empresas de acuerdo con su antigüedad (2008–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDC.

**GRÁFICO 27.** Evolución de la composición del empleo por tamaño de la empresa



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Esta disminución de la participación de las PyME en el empleo tiene su correlato en el aumento del peso de las grandes firmas, segmento que incorporó un núcleo importante de empresas medianas en transición. De este modo, en un contexto donde la presencia de empresas PyME no ha variado significativamente, al menos una parte del protagonismo creciente de las empresas grandes y de la disminución del peso de las PyME se explica gracias a firmas medianas muy dinámicas, que lograron pasar hacia el estrato de mayor tamaño.

En efecto, según datos del OEDE, un 31% de las empresas grandes en 2010 eran empresas medianas en 2003. Este dinamismo continuó hasta 2009, año en el que el empleo neto generado fue negativo, en un contexto de crisis global. Las PyME no escaparon a las condiciones generales de la ley y fueron responsables del 42% del empleo destruido. Ya en 2010 y 2011, la participación de las PyME en el saldo neto de nuevos puestos creció en detrimento de las microempresas.

**GRÁFICO 28.** Empleo neto generado por tramo de tamaño de las firmas (2003–2007)

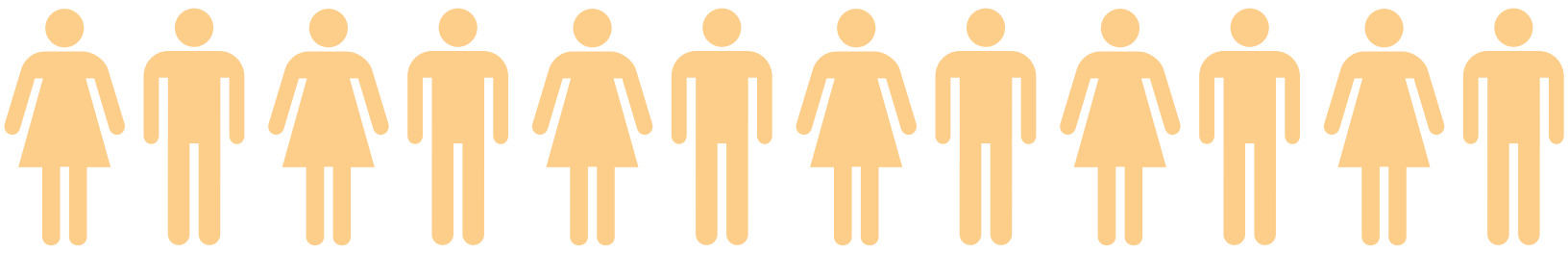


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

### A modo de resumen

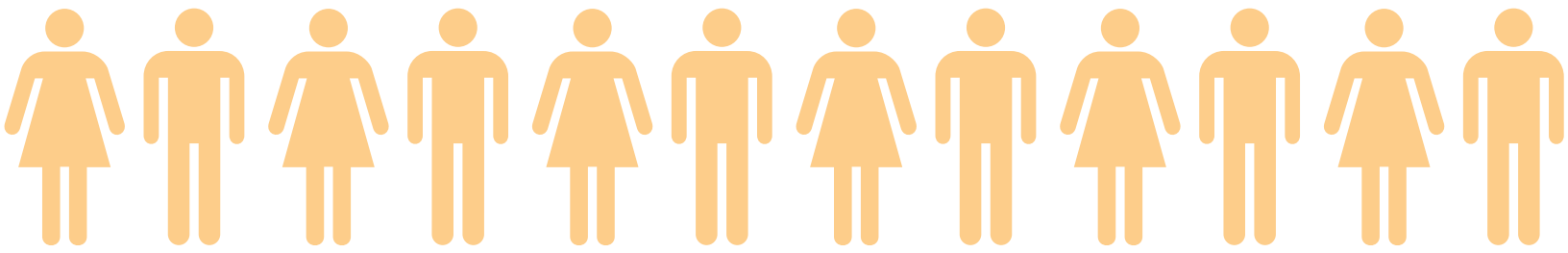
En resumen, las firmas jóvenes, especialmente las empresas nuevas y las que están en su temprana infancia (hasta tres años), son las que más contribuyen a la creación de empleos netos. Sin embargo, el grueso del empleo está concentrado en firmas de mayor antigüedad (más de 10 años). La contribución de las PyME a la creación de empleos netos y al empleo total es muy relevante. No obstante, la importancia del empleo neto generado por firmas grandes ha aumentado durante los últimos años.

En un escenario que se caracteriza por la disminución de los márgenes de rentabilidad empresarial y el encarecimiento relativo del factor trabajo, para seguir creciendo las firmas de mayor tamaño habrían logrado aprovechar mejor las ventajas asociadas a las economías de escala. Además, cabe tener presente que, al menos parcialmente, el mayor protagonismo de las firmas grandes también es atribuible a empresas medianas muy dinámicas, que han dejado de ser PyME.





**Parte II.**  
El fenómeno del crecimiento  
y la productividad  
en Argentina



# 6

## Las empresas de rápido crecimiento en Argentina

---

El fenómeno de las empresas de rápido crecimiento ha tendido a ganar interés desde que Birch propusiera su tipología de empresas, incluido el caso de las empresas gacela como fuertes creadoras de empleo (Birch, 1987). Desde entonces, las investigaciones sobre el crecimiento de empresas jóvenes muestran que se trata de un fenómeno concentrado en un segmento de PyME altamente dinámico y heterogéneo.

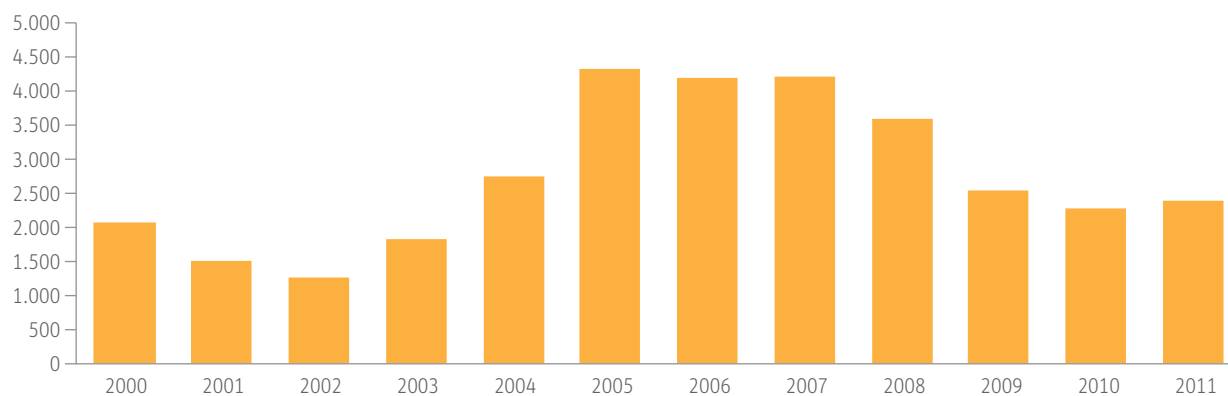
En general, la mayoría de las nuevas empresas no suele crecer, mientras que, por otro lado, una minoría exhibe tasas de crecimiento muy significativas y contribuye de manera desproporcionada a la generación de empleo, a la diversificación productiva y a la regeneración de los tejidos productivos locales. De acuerdo con su desempeño, estas empresas han recibido las siguientes denominaciones: compañías gacela, *high-growth firms*, o empresas dinámicas, entre otras (Acs y Mueller, 2006; Nyström, 2008; Kantis, Moori-Koening y Angelelli, 2004; Van Praag y Versloot, 2007).

En un contexto de fuerte debate acerca de la definición más apropiada para identificar y medir el fenómeno del alto crecimiento empresarial (Schreyer, 2000; Henrekson y Johansson, 2010; Ahmad, 2006; OCDE-Eurostat, 2007), los principales temas de investigación se refieren a cuestiones como los sectores de actividad en los que es posible encontrar empresas de

rápido crecimiento, su localización geográfica, el perfil de las empresas y los factores determinantes del crecimiento empresarial (Delmar, Davidsson y Gartner, 2003; Mason y Brown, 2010; Acs, Desai y Hessels, 2008; Rabetino, 2007). Más recientemente, algunos autores han planteado interrogantes en torno al grado de estabilidad que tiene el fenómeno del crecimiento empresarial (Acs, Desai y Hessels, 2008; Storey, 2011; Hamilton, 2012).

Para poder realizar estudios sobre estas empresas, la OCDE ha aportado una definición que permite efectuar comparaciones internacionales, y a partir de la cual se considera como de rápido crecimiento a aquellas firmas que evolucionaron a un ritmo medio mayor o igual al 20% anual durante el último trienio, partiendo de tener al menos 10 empleados (OCDE-Eurostat, 2007). Dentro de este grupo, las gacelas son un subconjunto, comprendido por las que tienen hasta cinco años de vida (entre cuatro y cinco para ser más específicos). En este trabajo se adopta la definición de la OCDE para estudiar el fenómeno de las empresas de alto crecimiento. Aunque quizá se trate de una definición sumamente estricta, de todos modos permite comparar la importancia y el perfil de las empresas de rápido crecimiento argentinas con las de otros países.

## GRÁFICO 29. Evolución del número de empresas de rápido crecimiento



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Las preguntas de investigación que orientan el análisis son las siguientes:

1. ¿Cuál es la importancia del fenómeno de las empresas de rápido crecimiento y de las gacelas en Argentina a lo largo del período (etapas)? ¿Cuál es su peso en la estructura empresarial y de empleo? ¿Su presencia se ubica dentro de parámetros internacionales?
2. ¿En qué sectores y provincias se concentran? ¿Existe sesgo sectorial o espacial? ¿Cómo se componen según su tamaño?
3. ¿Qué tan estable en el tiempo es el fenómeno del rápido crecimiento?

A continuación se presenta el análisis de la información referida a las empresas de rápido crecimiento en general y luego se comenta el caso de las gacelas, es decir, del subconjunto de empresas de rápido crecimiento más jóvenes.

### Dimensión y evolución del fenómeno de las empresas de rápido crecimiento en Argentina

En un año récord como 2005, las empresas de rápido crecimiento eran poco menos de 4.500, dentro de un universo compuesto por alrededor de medio millón de firmas.<sup>12</sup> Estas cifras revelan el carácter limitado del fenómeno.

Desde un punto de vista evolutivo se registran tres subperíodos muy diferentes a lo largo de la última década. Por un lado los años 2000–2002 exhiben una declinación que tiene como marco la recesión de fines de los años noventa y, luego, la crisis de la convertibilidad. Partiendo de alrededor de 2.000 empresas al año se llega a un piso de algo más de 1.000 en 2002.

Estas cantidades crecen significativamente a la salida de la crisis y se ubican en valores que más que duplican al mejor año de la convertibilidad. Así, en el trienio 2005–2007, el número de empresas de rápido crecimiento alcanza niveles récord, ligeramente por encima de las 4.000 empresas. Desde entonces se inicia un tercer subperíodo en el que el número de estas empresas tiende a caer fuertemente, y en los últimos tres años se ubica apenas por debajo de las 2.500, cifra muy parecida a la del inicio de la serie. En otros términos, a la salida de la convertibilidad, en un contexto de expansión de la economía, elevados márgenes de rentabilidad empresarial y expectativas empresariales positivas, se logró multiplicar la cantidad de empresas de rápido crecimiento. La declinación observada durante los últimos tres años parece indicar que la cantidad de empresas de rápido crecimiento es altamente sensible a las condiciones del escenario económico.

<sup>12</sup> Recuérdese que la variable sobre la que se mide el crecimiento es el empleo, y el crecimiento se define en términos relativos como  $(X_t - X_{t-1})/X_{t-1}$ .

## RECUADRO 5. Las empresas de rápido crecimiento en el territorio

Este tipo de empresa existe en todas las regiones, pero su grado de concentración territorial es muy importante. La ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires explican poco menos de la mitad de ellas. En el polo opuesto, el NEA y Cuyo son las regiones con menor presencia de estas empresas.

### Distribución regional de las empresas de rápido crecimiento (porcentaje)

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	14,7	16,4	15,5
Ciudad de Buenos Aires	32,0	27,2	29,6
Pampeana y centro	13,0	13,6	13,3
Córdoba	7,3	7,2	7,3
Santa Fe	8,0	8,0	8,0
Noreste argentino	4,0	4,8	4,4
Noroeste argentino	8,0	8,0	8,0
Cuyo	6,7	6,6	6,6
Patagonia	7,0	7,6	7,3
Total en porcentaje	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Las empresas de rápido crecimiento comprenden una proporción muy pequeña de las empresas existentes en todas las regiones del país. En el período 2003–2007, en el que alcanzaron su máxima expresión, no llegaron a representar el 1% del universo de empresas existentes, ni el 7% del total, si se excluyen las microempresas (menos de 10 empleados). Cuando solo se toma este último segmento como denominador, vuelven a destacarse, en alguna medida, los casos del NOA y de la Patagonia, donde desde 2003 se ubican en niveles similares o, inclusive, ligeramente superiores a los de la ciudad de Buenos Aires.

### Las empresas de rápido crecimiento como porcentaje de las empresas existentes en las regiones

Región	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	a	b	a	b	a	b
Partidos GBA	0,6	3,3	1,1	6,4	0,62	3,7
Ciudad de Buenos Aires	0,6	4,6	1,06	6,8	0,82	4,9
Pampeana y centro	0,3	3,2	0,56	5,8	0,37	3,7
Córdoba	0,4	3,8	0,66	6,2	0,45	3,9
Santa Fe	0,4	3,8	0,8	6,3	0,45	3,4
Noreste argentino	0,4	3,3	0,96	6,9	0,72	5,0
Noroeste argentino	0,8	4,3	1,24	7,3	0,85	5,1
Cuyo	0,6	3,9	0,96	6,5	0,67	4,5
Patagonia	0,7	4,8	1,34	8,6	0,70	4,6
<b>Total</b>	<b>0,5</b>	<b>3,9</b>	<b>0,9</b>	<b>6,6</b>	<b>0,625</b>	<b>4,3</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Notas: (a) sobre total de empresas activas; (b) sobre empresas con al menos 10 empleados.

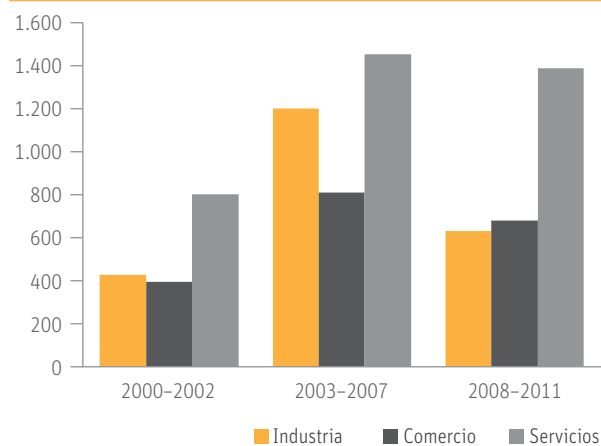
En los últimos tres años, la mayor inestabilidad observada en el comportamiento de estas variables y el encarecimiento relativo del factor trabajo estaría impactando en la cantidad de empresas que logran crecer a tasas elevadas.

Las empresas de rápido crecimiento se distribuyen en todos los sectores de actividad, pero los servicios constituyen su mayor espacio de negocios. Aproximadamente la mitad de las empresas de alto crecimiento pertenece a este sector, y demuestra un crecimiento de más del 70% a lo largo de la década.

La pérdida de peso relativo del sector servicios en el período 2003–2007 fue temporal y obedeció a la fenomenal multiplicación de este tipo de empresas registrada en dichos años en la industria (que casi triplica el número existente en 2000–2002, con valores cercanos a las 1.200 compañías). Sin embargo, en los últimos tres años la cantidad de empresas de rápido crecimiento industriales cayó a poco más de 600 firmas. Otro tanto ocurrió con las del sector comercio, aunque no tan intensamente como en la industria. En ese contexto, las empresas de servicios recuperaron su nivel de protagonismo.

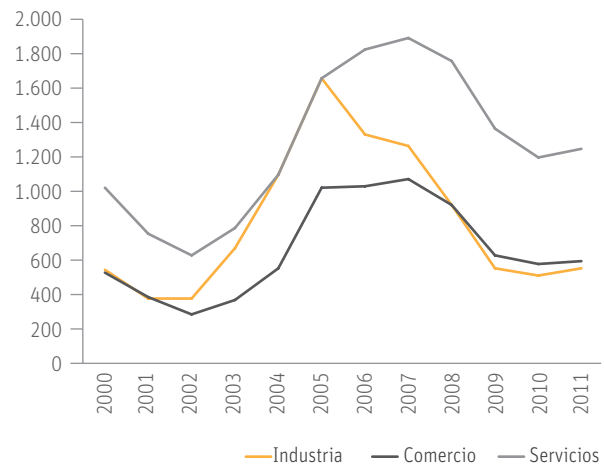
Tal como puede apreciarse en el gráfico 31, en la industria parece ser especialmente elevada la sensibilidad del fenómeno del alto crecimiento ante los cambios de escenario. Es muy posible que esto se deba a

**GRÁFICO 30.** Evolución del número de empresas de rápido crecimiento por grandes sectores y períodos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 31.** Evolución del número de empresas de rápido crecimiento por sector (1996–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

los mayores niveles de inversión requeridos para crecer que en los servicios y el comercio. A esto debe agregarse el efecto de los cambios en los precios relativos, cuya evolución, a la salida de la convertibilidad, fue muy favorable para la industria y tendió a deteriorarse en los últimos tres años.

### La distribución sectorial de las empresas de rápido crecimiento

El perfil sectorial de estas empresas ha tendido a variar a lo largo de la última década. Al inicio del período, eran las ramas intensivas en mano de obra y de alimentos las que reunían el mayor número de firmas de alto crecimiento.<sup>13</sup> La buena noticia es la creciente importancia de las empresas intensivas en ingeniería, cuyo peso entre este tipo de empresas es mayor que en el total.

Las empresas intensivas en ingeniería, que ocupan el tercer lugar en importancia en el total de firmas, encabezan el *ranking* sectorial de empresas de mayor crecimiento. En los últimos años, cerca de una de cada

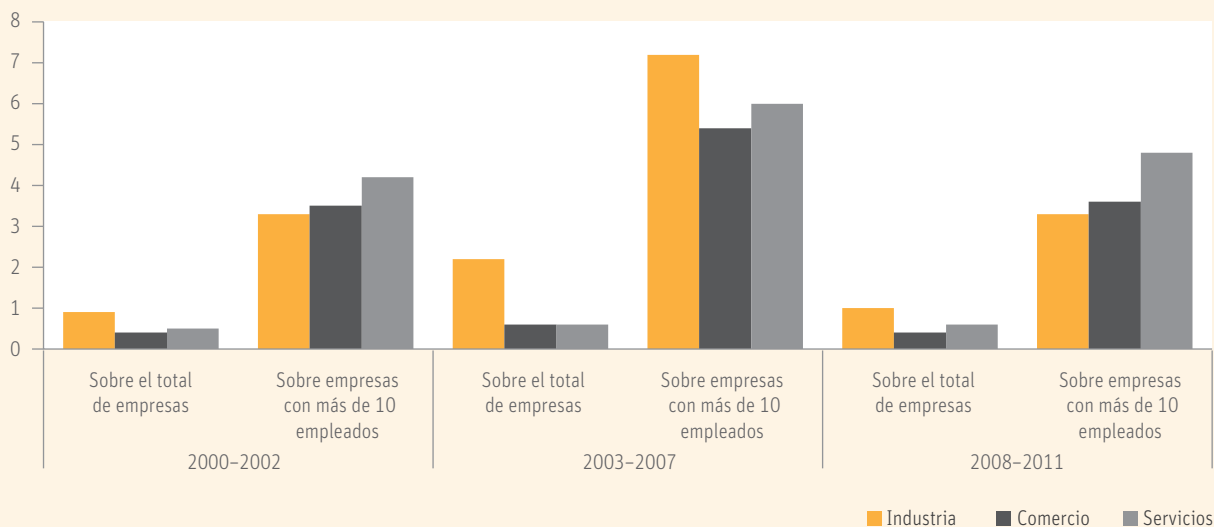
<sup>13</sup> A los efectos de analizar la composición de las empresas de rápido crecimiento, en el tiempo, las ramas de actividad se agruparon utilizando la clasificación propuesta por Katz y Stumpo, basada en la intensidad de los factores. Este análisis permite observar en qué medida los fenómenos de alto crecimiento empresarial se dan de manera similar entre subsectores y a lo largo del tiempo.

## RECUADRO 6. Las empresas de rápido crecimiento en la estructura empresarial argentina y su comparación internacional

En todos los sectores estas empresas constituyen un porcentaje muy pequeño del total de las empresas existentes. Aun en el período 2003–2007, en el que el fenómeno del alto crecimiento alcanzó su máxima expresión, apenas se acercaron

al 1% del total, cifra que sube casi al 7% si se consideran las firmas con al menos 10 empleados. Cuando se miden como porcentaje del universo total de empresas existentes, el sector con mayor porcentaje de estas empresas es la industria.

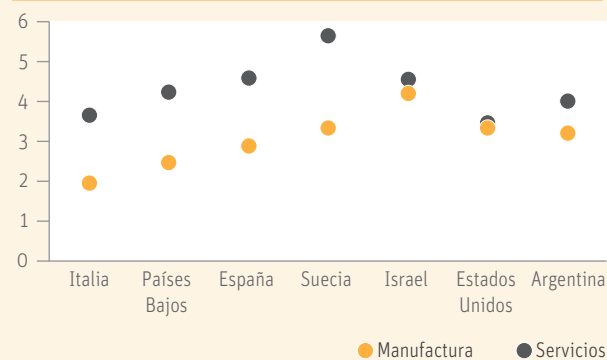
### Empresas de rápido crecimiento como porcentaje de las empresas existentes en los distintos sectores



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Estas empresas conforman una porción muy pequeña del total de firmas, no solo en Argentina. Su participación en la estructura empresarial manufacturera es similar a la de Estados Unidos e, incluso, es un poco superior en servicios. Entre los países que se toman como base de comparación, solo Israel y Suecia se ubican por encima de Argentina en ambos sectores. España y Países Bajos tienen más empresas de este tipo solo en servicios, pero no en la industria; e Italia, por el contrario, presenta un peso menor, en ambos casos.

### Peso de las empresas de rápido crecimiento como porcentaje de las empresas con más de 10 empleados (comparación entre países seleccionados)

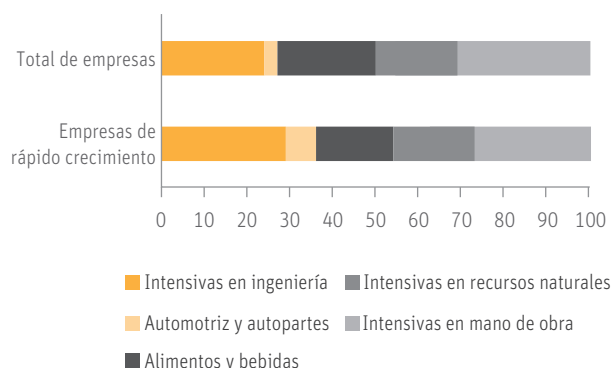


Fuente: Elaboración propia a partir del OCDE (2012).

tres empresas de rápido crecimiento industriales es intensiva en ingeniería. Estos datos permiten afirmar que, si bien su número es reducido, este tipo de empresas contribuye a diversificar tejido productivo y a

aumentar el grado de sofisticación de la estructura industrial. También se observa un mayor peso relativo, aunque mucho menos significativo, en todo sentido, del sector automotriz y de autopartes.

**GRÁFICO 32.** Porcentaje de empresas de rápido crecimiento según intensidad del uso de factores (comparación con el total de empresas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Como se indicó precedentemente, los servicios constituyen el espacio de negocios más significativo para las empresas de rápido crecimiento y, entre ellos, se destacan los servicios empresariales, cuya presencia, absoluta y relativa, ha tendido a crecer en el tiempo. Algo menos de la mitad del total de las empresas de rápido crecimiento se encuentra en dicho segmento de servicios a empresas. Este comportamiento podría estar relacionado con el dinamismo del sector empresarial como generador de oportunidades de negocios de rápido crecimiento.

Esta impresión se ratifica al constatar la importancia que tienen las empresas de este tipo en el sector de logística. Una de cada cinco de estas empresas está en la rama de transporte, almacenamiento y

comunicaciones. En total, las ramas de servicios empresariales y de logística representan más del 60% de las empresas de rápido crecimiento entre los servicios.

En rigor, salvo en el caso de los servicios financieros, en todos los segmentos se han registrado incrementos en la cantidad de este tipo de empresas a lo largo de la década. Inclusive algunas ramas de menor peso, como hotelería y restaurantes o servicios sociales y de salud, han registrado un aumento de su importancia relativa.

### ¿Cuál es el tamaño y la antigüedad de las empresas de rápido crecimiento?

En principio, las grandes empresas exhiben ventajas en distintas áreas, en comparación con las PyME. Por lo menos, suelen presentar condiciones más favorables en materia de economías de escala, acceso a mercados financieros, capacidad de atracción y retención de recursos humanos, estructura organizacional y presencia en mercados internacionales. Por lo tanto, su plataforma de recursos y capacidades para detectar y explotar las oportunidades asociadas al alto crecimiento debería ser también mayor.

Sin embargo, las que dominan ampliamente el paisaje de las empresas de rápido crecimiento argentinas son las PyME. Las firmas pequeñas son, inclusive, las de mayor protagonismo, dando cuenta por lo menos de dos tercios del total, en todos los sectores y en los distintos períodos. Ello se debe a su elevada participación,

**CUADRO 14.** Composición de las empresas de rápido crecimiento en la industria según intensidad del uso de los factores

	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje
Intensivas en ingeniería	85	19,9	346	28,8	184	29,2
Automotriz y autopartes	17	3,9	86	7,2	34	5,3
Industrias alimenticias	112	26,4	200	16,6	147	23,2
Intensivas en recursos naturales	80	18,8	243	20,2	96	15,3
Intensivas en mano de obra	132	31,0	327	27,2	171	27,0
Total	426	100,0	1.201	100,0	633	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.



**CUADRO 15.** Distribución de las empresas de rápido crecimiento en el sector servicios

	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje
Hotelería y restaurantes	51	6,4	130	9,0	133	9,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	163	20,5	333	23,0	284	20,4
Intermediación financiera y otros servicios financieros	66	8,2	69	4,7	56	4,0
Servicios empresariales e inmobiliarios	306	38,4	577	39,8	572	41,1
Servicios sociales y de salud	65	8,2	124	8,6	140	10,1
Servicios comunitarios, sociales y personales	146	18,3	217	15,0	207	14,8
<b>Total</b>	<b>798</b>	<b>100,0</b>	<b>1450</b>	<b>100,0</b>	<b>1391</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

superior al 80% en todos los casos, en las ramas industriales intensivas en ingeniería y en mano de obra y en servicios, como hoteles y restaurantes, servicios sociales y de salud y servicios comunitarios y personales.

Dentro del mundo de las PyME, las que mayor importancia tienden a ganar son las de menor tamaño. Esto se verifica en todos los sectores. Las empresas de rápido crecimiento más pequeñas pasan de ser algo más de un tercio a casi la mitad del total.

Este protagonismo creciente de las firmas de menor tamaño revela la existencia de un pequeño pero muy dinámico núcleo de PyME, en el que las capacidades empresariales han desempeñado un papel fundamental para aprovechar con flexibilidad las oportunidades de negocios, tanto a la salida de la convertibilidad como en los últimos tres años. Fruto de este crecimiento, hacia el final del período, su tamaño medio era de 120 empleados, lo que permite caracterizarlas como empresas medianas.

Según puede apreciarse en el cuadro 16, se trata principalmente de empresas jóvenes. Al inicio del trienio en el que revelaron su alto crecimiento, dos de cada tres de estas empresas tenían hasta 10 años y casi la mitad hasta cinco años, hecho que ratifica su perfil netamente emprendedor. En resumen, el mundo de las empresas de rápido crecimiento está dominado por PyME jóvenes.

## El empleo en las empresas de rápido crecimiento

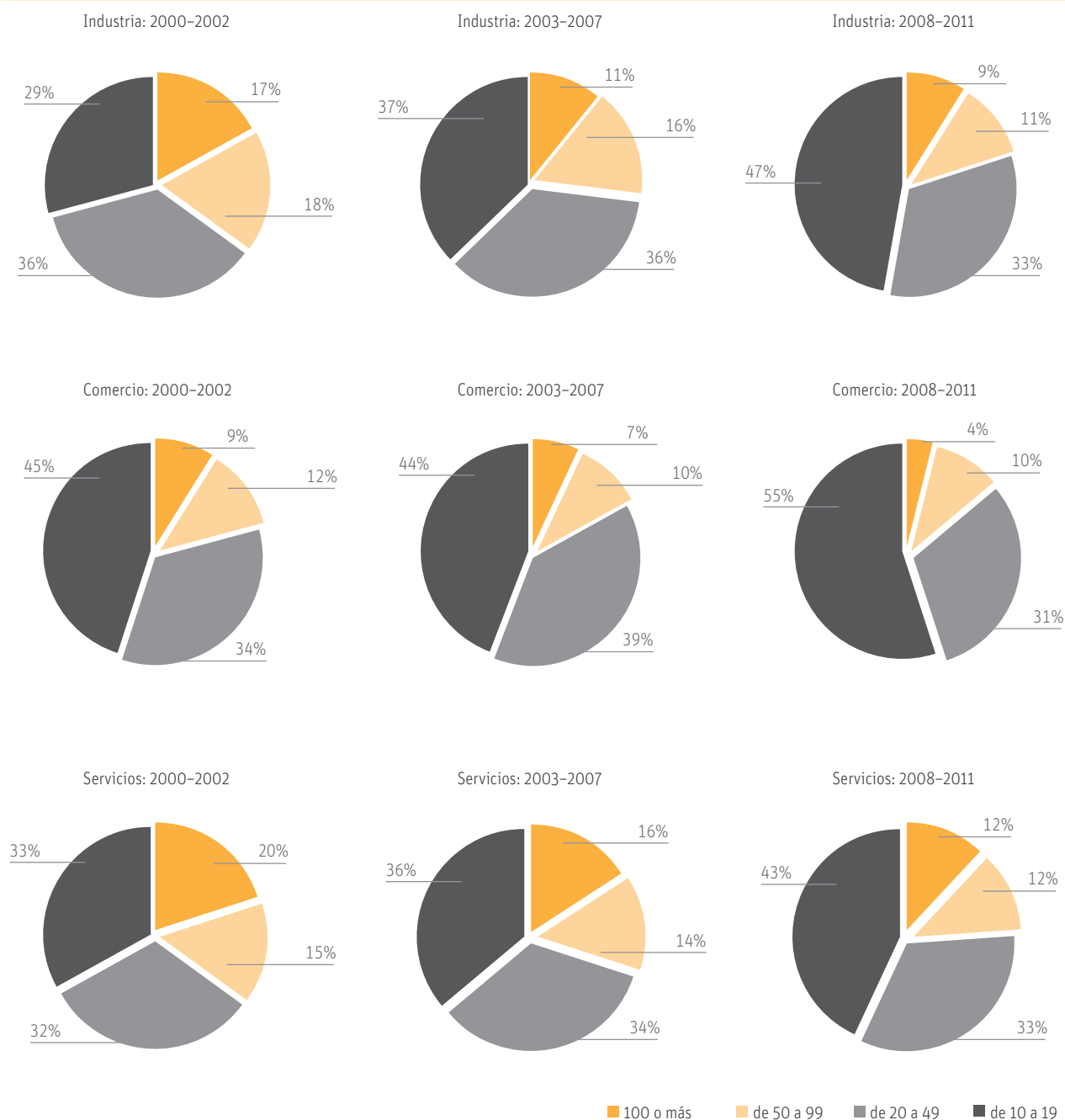
### Evolución y composición

Durante los últimos tres años las empresas de rápido crecimiento emplearon, en promedio, algo más de 300.000 trabajadores por año, de los cuales cerca de 200.000 corresponden al sector de servicios. En comparación con sus pares del período 2000–2002, el empleo promedio actual de estas firmas es un 50% superior.

El gráfico 35 permite observar de manera más pormenorizada la evolución del empleo de este segmento de empresas. Al igual que cuando se analizó el comportamiento en las cantidades de firmas, en este caso se puede observar también la existencia de tres subperíodos muy nítidos, que se corresponden con la etapa recesiva y de crisis de la convertibilidad, la salida y recuperación de la economía, y los últimos tres años, respectivamente.

Este crecimiento se explica fundamentalmente gracias a las empresas de servicios, dado que las industriales, si bien crecieron, no lograron sostener en el tiempo la fuerte expansión del empleo que verificaron en 2003–2007, y las comerciales tendieron a estancarse.

**GRÁFICO 33. Empresas de rápido crecimiento según tamaño inicial, por sector y período**



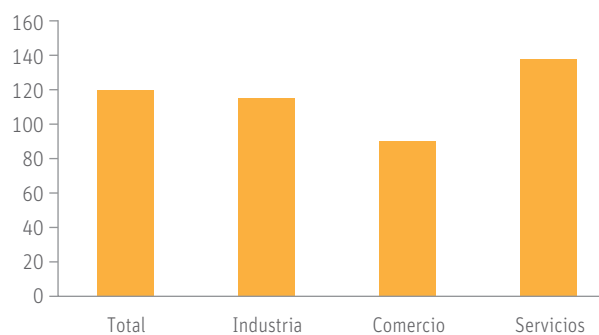
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

En este marco, el único cambio importante que se observa en la composición del empleo corresponde al período 2003-2007, en el que se aceleró la contribución de las empresas industriales de rápido crecimiento en medio de un escenario muy favorable para el sector. En estos años el empleo de estas empresas equivalía a

casi tres veces el del período base. Sin embargo, en los últimos tres años se verificó una caída muy significativa, lo que ya fue comentado al analizarse la evolución en el número de este tipo de empresas en la industria.

Por otra parte, el análisis comparado de la evolución del empleo y de la cantidad de empresas indica

**GRÁFICO 34.** Empleo medio en las empresas de rápido crecimiento, por sector



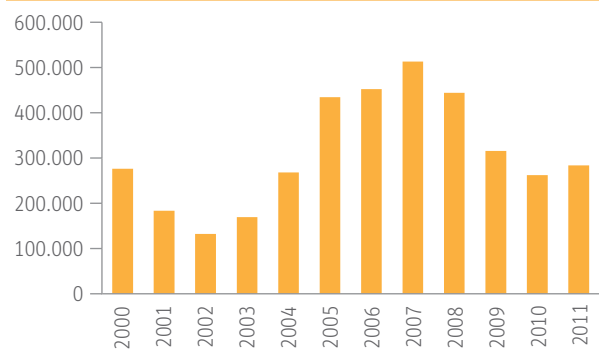
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 16.** Composición de las empresas de rápido crecimiento según su antigüedad

Antigüedad de las firmas (2007)	Porcentaje
1 a 3 años	34,5
4 a 5 años	12,4
6 a 10 años	19,3
Más de 10 años	33,8
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.

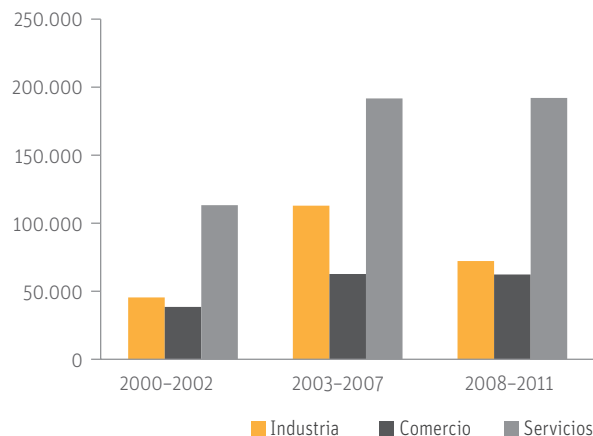
**GRÁFICO 35.** Evolución del empleo en las empresas de rápido crecimiento (2000–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

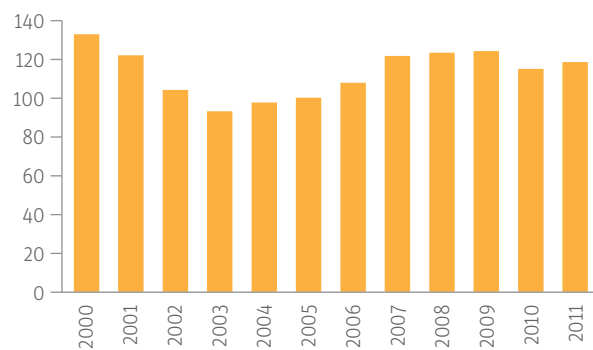
que esta última cayó más significativamente que el empleo durante la fase de recesión y crisis. Por otra parte, ya en la recuperación de la economía, el aumento en la cantidad de empresas se detuvo antes que el incremento de sus puestos trabajo. En el primer caso alcanzó su nivel máximo en 2005, mientras que el

**GRÁFICO 36.** El empleo en empresas de rápido crecimiento por grandes sectores económicos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 37.** Evolución del empleo medio en las empresas de rápido crecimiento (2000–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

empleo creció hasta llegar a su pico en 2008, cuando superó el medio millón de puestos. Si la cantidad de estas empresas cae o se detiene, el comportamiento más favorable del empleo en ellas solo puede deberse a la expansión del tamaño medio de las existentes.

Por otra parte, la expansión del empleo verificada desde 2005 se explica a partir del comportamiento registrado por las empresas del sector de servicios, dado que las de industria, por el contrario, comenzaron a perder empleo desde 2006 y las comerciales tendieron a estancarse antes de caer.

Dentro de la industria, las empresas productoras de alimentos son las que más puestos de trabajo han generado en los últimos tres años, siendo su peso relativo

## RECUADRO 7. ¿Qué características de las firmas contribuyen a su rápido crecimiento?

Algunos ejercicios econométricos permiten estimar en qué medida determinados aspectos específicos de las firmas (tales como su antigüedad, tamaño, comportamiento exportador o haber sido beneficiaria de programas públicos) contribuyen a la probabilidad de que sean de rápido crecimiento.

Para ello se estimó un modelo de regresión logística donde la variable dependiente asume el valor 1 si la empresa es catalogada como de rápido crecimiento, según la definición adoptada en este estudio (OCDE-Eurostat) y 0 en caso contrario. La base de datos utilizada es la del OEDE y los resultados corresponden al sector manufacturero. A fin de captar posibles diferencias según el ciclo económico, se estimaron dos modelos, uno para las empresas de rápido crecimiento del período 2004–2007 y otro para las del período 2008–2011. Las salidas completas de estos modelos se pueden consultar en el anexo al final del documento.

Los resultados para ambos períodos confirman, en primer lugar, la influencia negativa aunque no lineal de la antigüedad de la firma en la probabilidad de ser una empresa de rápido crecimiento. Es decir, la probabilidad de experimentar un rápido crecimiento va disminuyendo a medida que la empresa es más madura, aunque llegado un punto de madurez muy elevado la probabilidad de alto crecimiento vuelve a incrementarse.

El tamaño de la empresa influye de manera negativa. Es decir: tal como se desprendería de los cuadros anteriores, las empresas más pequeñas tienen mayores chances de ser empresas de rápido crecimiento, aunque esta relación solo

es estadísticamente significativa para el modelo correspondiente al período 2004–2007.

Por otra parte, aquellas empresas que se encontraban exportando al inicio del período bajo estudio tienen más chances de convertirse en empresas de rápido crecimiento tres años después. En otras palabras: la exposición temprana a mercados externos tendría un efecto positivo sobre el sendero de crecimiento que se exhibe más tarde.

Finalmente, resta señalar que las variables asociadas a la participación en programas como el Fontar o el PRE no muestran una relación estadísticamente significativa con la probabilidad de ser una empresa de rápido crecimiento en ninguno de los períodos. Sin embargo, es importante destacar que esto último no implica una evaluación respecto del impacto de tales programas (o causalidad), sino una medida de asociación temporal entre variables. Asimismo, dado que programas como el Fontar actúan sobre proyectos de innovación y desarrollo de más largo aliento, es posible que no se observen impactos suficientes en un período de tres años, sino más adelante en el tiempo. En el mismo sentido, los apoyos logrados a partir del PRE como, por ejemplo, certificaciones o consultorías organizacionales, pueden no tener un impacto directo sobre el crecimiento en el empleo sino sobre otras dimensiones del desempeño de la firma, tales como ventas o rentabilidad.

*Nota:* Dada la magnitud del coeficiente que acompaña a la variable antigüedad al cuadrado y los resultados de los análisis de los efectos marginales, se puede argumentar que esta reversión en la tendencia de la influencia de la antigüedad sobre la probabilidad de crecimiento se da con posterioridad a los 50 años, es decir, para empresas muy maduras.

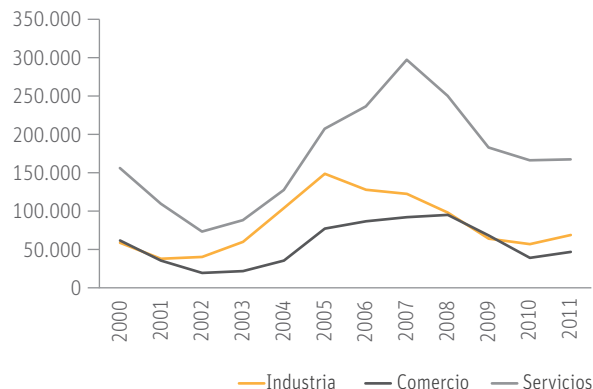
en la estructura de empleo similar al que tenían en el período inicial (32% vs. 33%). Le siguen en orden de importancia las firmas intensivas en ingeniería, que registraron un aumento en su peso relativo (23% vs. 16%). También es destacable el incremento que se verifica en la rama automotriz y de autopartes (15% vs. 2%), partiendo desde niveles iniciales muy bajos.

Por otro lado, las empresas intensivas en mano de obra perdieron gran parte del protagonismo que tenían en los inicios de la década (de 33% a 20%), algo que

también ocurrió, aunque de manera más atenuada, en el caso de las intensivas en recursos naturales (de 16% a 10%).

De este modo, es posible concluir que ha existido una evolución positiva en la composición del empleo de las empresas de rápido crecimiento industriales, lo cual ha contribuido a la diversificación y sofisticación del tejido industrial. En el sector de servicios, la composición del empleo es bastante más estable que en la industria, lo que ratifica el liderazgo creciente de la

**GRÁFICO 38.** Evolución del empleo en las empresas de rápido crecimiento por sector (2000–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

rama de servicios empresariales y de logística. En estos sectores, el empleo al final del período era aproximadamente el doble que al inicio; esto representa una expansión muy superior a la verificada en el promedio de las empresas de rápido crecimiento de servicios (27%).

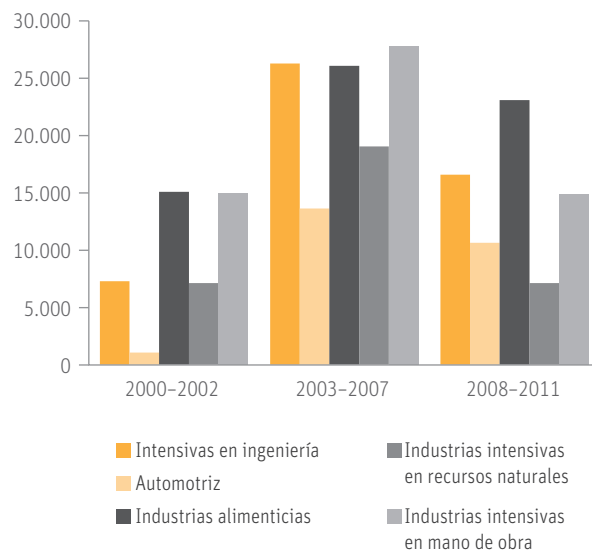
### Contribución de las empresas de rápido crecimiento al empleo

Una de las razones fundamentales por las que las empresas de rápido crecimiento han despertado tanto interés es porque se trata de un segmento muy pequeño de firmas, pero que posee una capacidad desproporcionada de generar empleos, esto es: muy por encima del peso que les corresponde en la cantidad de empresas.

El cuadro 17 permite confirmar, preliminarmente, su participación más que proporcional en la creación de puestos de trabajo. En función del período que se tome, se trata de un núcleo de empresas que no llega a representar el 1% de todas las firmas, pero su participación en el empleo total es entre siete y 11 veces superior a dicho porcentaje.

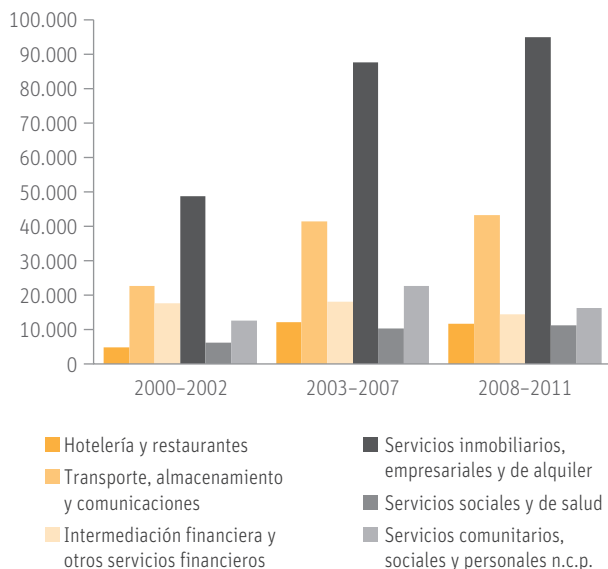
Si solo se toman en cuenta a las firmas con 10 empleados o más, es decir, dejando a un lado el mundo de la microempresa, según propone la OCDE, la contribución de las empresas de rápido crecimiento al empleo tiende a subir alrededor de dos puntos porcentuales, ubicándose entre algo menos del 10% y casi el 14%.

**GRÁFICO 39.** Evolución del empleo en las empresas de rápido crecimiento industriales según la intensidad del uso de factores



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 40.** Evolución del empleo en las empresas de servicios de rápido crecimiento, según actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

El peso de estas empresas en el empleo es más elevado en el sector de servicios.

En cuanto a la creación de empleo generada por estas empresas de rápido crecimiento, se observa un importante aumento hasta 2009, momento en el que se produce una caída, luego de la cual se recupera,

**CUADRO 17.** Participación de las empresas de rápido crecimiento en el empleo según sector de actividad (porcentaje sobre el total del empleo)

	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Industria	5,4	10,9	5,7
Comercio	6,1	7,6	5,9
Servicios	7,6	10,6	8,4
<b>Total</b>	<b>6,8</b>	<b>11,0</b>	<b>7,5</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 18.** Participación de las empresas de rápido crecimiento en el empleo según sector de actividad (porcentaje sobre empresas con más de 10 empleados)

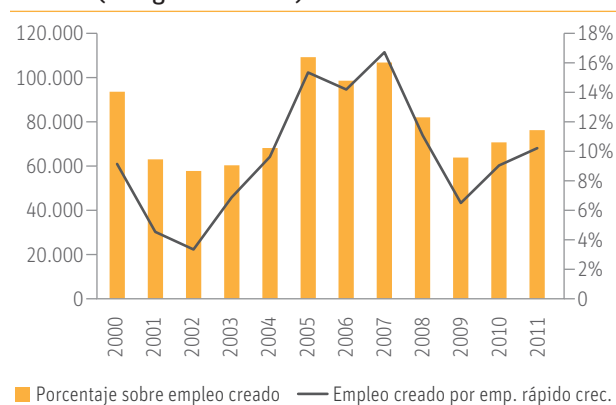
	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Industria	6,3	12,16	6,5
Comercio	9,1	11,1	8,75
Servicios	10,0	13,5	10,8
<b>Total</b>	<b>9,0</b>	<b>13,9</b>	<b>9,6</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

aunque en niveles inferiores a los exhibidos previamente. No obstante esta caída, el empleo creado por las empresas de rápido crecimiento representó en promedio un 12% del total del empleo creado por la economía argentina en cada año. Nuevamente se refuerza la idea del impacto que estas empresas tienen como generadoras de empleo. Se trata del 1% de las empresas, que representan el 12% del empleo bruto generado. En términos sectoriales, se observan algunos contrastes básicos. La relevancia de las empresas de rápido crecimiento en la creación de empleo es más notoria en la industria manufacturera (16%) que en el comercio (8%) y en servicios (12%). Si se tiene en cuenta la evolución en el número de empresas de rápido crecimiento por sector, se ve que las empresas industriales no constituyen la mayoría, pero tienen una notoriedad mayor como generadoras de empleo.

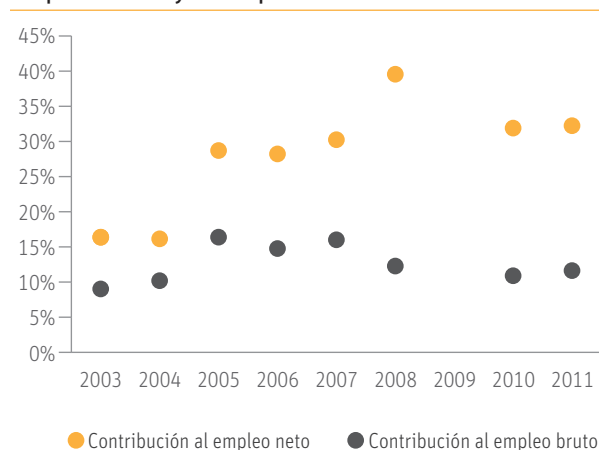
La importancia de estas empresas crece cuando se analiza su contribución al empleo neto generado por la economía (del 12% al 28% del total). En términos sectoriales, se vuelve a ver que es en el empleo

**GRÁFICO 41.** Evolución del empleo creado por las empresas de rápido crecimiento (margen izquierdo) y su porcentaje sobre el total del empleo creado (margen derecho)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**GRÁFICO 42.** Evolución del peso del empleo creado por las empresas de rápido crecimiento en el empleo bruto y el empleo neto



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Nota: Para facilitar la interpretación gráfica, solo se reportan aquellos años con creación neta de empleo positiva.

neto del sector manufacturero donde estas empresas de rápido crecimiento tienen mayor peso (36%).

Lamentablemente se carece de información internacional que permita comparar estas cifras. Sin embargo, aun cuando se ha podido confirmar que el peso de las empresas de rápido crecimiento en el empleo es muy superior al que le corresponde en el número de firmas, también es posible señalar que su contribución se ubica algo por debajo de las expectativas que existen a partir

**CUADRO 19.** Distribución del empleo de las empresas de rápido crecimiento por región, en porcentaje

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	14,6	15,4	15,7
Ciudad de Buenos Aires	41,2	33,2	38,3
Pampeana y centro	9,9	11,6	10,1
Córdoba	6,0	7,0	8,1
Santa Fe	6,1	7,2	5,4
Noreste argentino	2,9	4,2	3,8
Noroeste argentino	5,9	6,9	7,7
Cuyo	6,0	5,8	6,0
Patagonia	7,4	8,7	5,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

de la literatura especializada, por lo general, tomando en consideración definiciones menos restrictivas.

Por otra parte, el empleo de las empresas de rápido crecimiento se encuentra muy concentrado a nivel territorial. Al menos la mitad de los puestos de trabajo creados por las mismas se localiza en el AMBA y su concentración en la ciudad de Buenos Aires es aún mayor que la verificada en la estructura de empresas (22%). Evidentemente, se trata de firmas que en promedio son más grandes que en el resto del país. La situación opuesta se verifica en la región pampeana y en el centro, en Santa Fe y en la Patagonia, dado que participan menos en el empleo que en la cantidad de empresas. En otras palabras son, en promedio, firmas más pequeñas.

Cabe agregar que, luego de cierta tendencia a la descentralización geográfica registrada durante el período 2003–2007, en los últimos tres años el AMBA volvió a ganar peso, a expensas, fundamentalmente, de la Patagonia y de Santa Fe.

Por otra parte, es interesante notar que la importancia del empleo generado por este segmento de empresas no es idéntica en todas las regiones. Por ejemplo, su aporte en la Patagonia y la ciudad de Buenos Aires

**CUADRO 20.** Participación de las empresas de rápido crecimiento en el empleo por región, porcentaje sobre el empleo total

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	5,7	10,0	7,1
Ciudad de Buenos Aires	8,9	11,7	9,6
Pampeana y centro	4,4	8,1	5,0
Córdoba	5,7	10,1	7,6
Santa Fe	5,2	9,7	5,3
Noreste argentino	5,0	11,7	7,2
Noroeste argentino	6,4	12,0	8,7
Cuyo	7,0	10,6	7,8
Patagonia	9,2	14,7	6,5
<b>Total</b>	<b>6,8</b>	<b>11,0</b>	<b>7,5</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.

es superior al que tienen en la región pampeana y del centro y en Santa Fe, en todos los períodos.

Entre 2003 y 2007 la contribución de estas empresas al empleo creció en todas las regiones, llegando a representar —en casos como el de la Patagonia— cerca del 15% del empleo. Sin embargo, esta tendencia no logró sostenerse en el tiempo y todas perdieron importancia en los últimos tres años. En el presente, solo en la ciudad de Buenos Aires y en el NOA el peso de las empresas de rápido crecimiento sobre el empleo es mayor al promedio nacional. Las conclusiones no difieren cuando se toma como referencia a las empresas pequeñas y medianas, es decir, si se dejan de lado las microempresas.

### A modo de resumen

Las empresas de rápido crecimiento suelen ser un conjunto selecto y limitado de PyME jóvenes muy dinámicas. Este tipo de empresas existe en todas las regiones y en todos los sectores. Sin embargo, se encuentran muy concentradas a nivel territorial y la tendencia a la desconcentración, verificada entre 2003 y 2007, no

**CUADRO 21.** Participación de las empresas de rápido crecimiento en el empleo por región (porcentaje sobre el empleo en empresas con más de 10 empleados)

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	7,1	11,9	8,8
Ciudad de Buenos Aires	11,0	13,7	11,4
Pampeana y centro	6,6	11,6	7,3
Córdoba	8,2	13,6	10,3
Santa Fe	7,4	12,7	7,1
Noreste argentino	7,8	15,9	9,9
Noroeste argentino	8,4	14,9	11,0
Cuyo	9,9	13,9	10,3
Patagonia	12,2	18,1	8,4
<b>Total país</b>	<b>9,0</b>	<b>13,9</b>	<b>9,6</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.

logró sostenerse en el tiempo. El principal segmento de negocios donde puede encontrarse este tipo de firmas es el de los servicios, especialmente aquellos que están vinculados con las demandas de las empresas.

Este perfil ha tendido a reforzarse en el contexto de las altas tasas de crecimiento registradas por la economía. Dentro de la industria, el creciente peso de los segmentos intensivos en ingeniería, en estas firmas de rápido crecimiento, confirma su contribución a la diversificación y sofisticación del tejido productivo.

Aun cuando el nivel de empleo que generan es inferior al que se desprende de la literatura internacional, las empresas de rápido crecimiento crean un número desproporcionado de puestos de trabajo en relación con la cantidad de empresas que agrupan, tanto en términos de empleo bruto como de empleo neto. La cantidad de este tipo de empresas existentes en la economía y el empleo que generan tendió a crecer fuertemente luego de la salida de la convertibilidad, hasta alcanzar su valor máximo hacia la mitad de la década. Desde entonces, su número tendió a declinar, especialmente en el sector industrial, hasta estabilizarse en valores que de todos modos continúan siendo muy superiores a los de los duros años con los que se inició la década. Sin embargo, el empleo generado por este tipo de empresas continuó expandiéndose, como resultado del aumento del tamaño medio registrado por las empresas de rápido crecimiento existentes.



## El caso de las empresas de rápido crecimiento jóvenes (empresas gacela)

### Las empresas gacela en números

Una de cada cuatro empresas de rápido crecimiento tiene entre cuatro y cinco años de vida y, por lo tanto, entra en la categoría de firma gacela (24,8%).<sup>14</sup> Estas empresas jóvenes de rápido crecimiento representan un porcentaje muy pequeño dentro del total de firmas de su propia cohorte, por lo general en el entorno del 1%.<sup>15</sup> Esta cifra se mantiene en todos los sectores, con la excepción del período 2003–2007, en el que su importancia se duplicó, especialmente en el sector industrial.

El peso de las gacelas es más elevado entre las nuevas empresas manufactureras, siempre cerca de dos veces el valor promedio. Lo contrario se verifica en el caso del comercio. Por otra parte, su importancia a nivel territorial suele ser un poco más elevada en la ciudad de Buenos Aires y menor en la región pampeana y del centro, Córdoba y Santa Fe.

Se trata de empresas que tienen un ritmo de crecimiento muy elevado, tal como puede comprobarse en el cuadro 24. En todos los períodos y sectores, estas empresas han crecido a tasas medias superiores al 30% anual.

En promedio, las gacelas suelen ser firmas medianas. En especial, las del sector de servicios son las que alcanzan un mayor tamaño medio.

Sin embargo, en sus inicios la inmensa mayoría de las gacelas eran microempresas. Este perfil inicial tendió a acentuarse desde 2000–2002. En otros términos, se trata de un segmento de empresas que arrancan muy pequeñas pero que, fruto de su alto crecimiento, abandonan rápidamente el mundo de la microempresa.

Dentro de las gacelas industriales, el sector más dinámico es el de las industrias intensivas en ingeniería. Hacia el final del período su peso era muy superior al que tenían en los primeros años de la década (30% vs. 19%), y se acercaba al de las industrias intensivas en mano de obra (33%). Estas cifras permiten

<sup>14</sup> Recuérdese que se define como empresas de rápido crecimiento a aquellas que experimentan un crecimiento del empleo anual promedio del 20%, al menos, durante tres años seguidos, con un piso de 10 empleados, al inicio del período (OCDE-Eurostat, 2007).

<sup>15</sup> Las diferencias en los porcentajes de firmas gacela de industria y servicios deben tomarse con precaución, dado que las diferencias porcentuales de un punto refieren a una cantidad muy pequeña de empresas. Por lo tanto, no se comentan en el texto.

**CUADRO 22.** Empresas gacela por sector económico (porcentaje del total de empresas de cuatro o cinco años)

SECTOR	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje
Industria	85	1,6	161	3,4	151	1,8
Comercio	77	0,6	135	1,1	155	0,6
Servicios	227	0,9	320	1,7	363	1,2
<b>Total</b>	<b>390</b>	<b>0,9</b>	<b>616</b>	<b>1,8</b>	<b>669</b>	<b>1,2</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 23.** Empresas gacela por región (porcentaje del total de empresas de cuatro o cinco años)

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	1,0	2,1	1,1
Ciudad de Buenos Aires	1,2	2,5	1,8
Pampeana/ centro	0,5	1,2	0,7
Córdoba	0,6	1,2	0,8
Santa Fe	0,7	1,3	0,8
NEA	0,4	1,6	1,4
NOA	1,2	1,8	1,4
Cuyo	1,2	1,7	1,2
Patagonia	1,0	2,2	1,2
<b>Promedio país</b>	<b>0,9</b>	<b>1,8</b>	<b>1,2</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

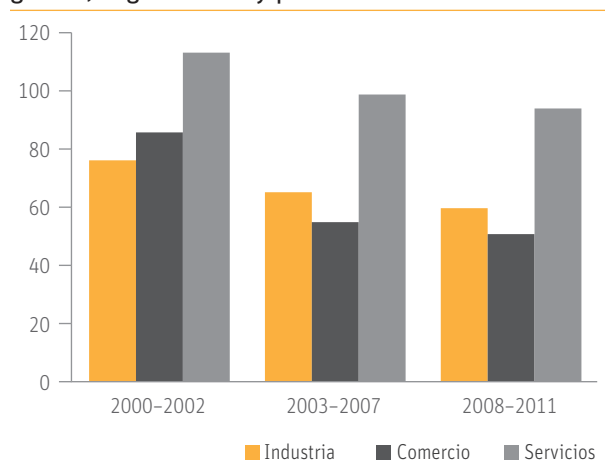
**CUADRO 24.** Tasa de crecimiento promedio de las empresas gacela por sector

Sector	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Industria	36,9	36,7	36,8
Comercio	37,6	36	32,5
Servicios	41,1	40,3	37,9
<b>TOTAL</b>	<b>40,4</b>	<b>39,6</b>	<b>37,2</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

confirmar que las gacelas contribuyen a la diversificación y sofisticación del tejido industrial argentino.

Al igual que en el caso general de las empresas de rápido crecimiento, las empresas intensivas en

**GRÁFICO 43.** Empleo medio de las empresas gacela, según sector y período

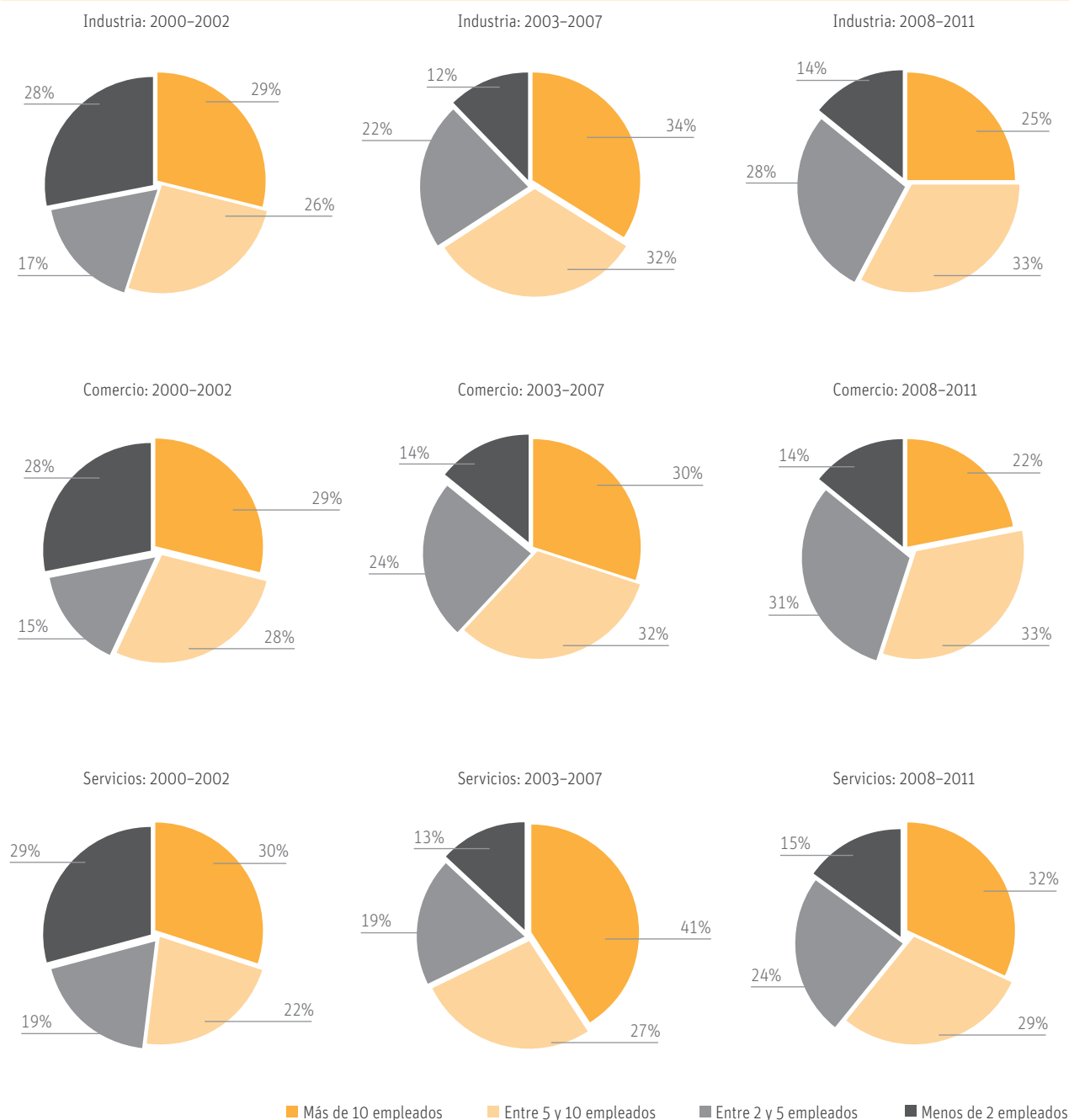
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

ingeniería están sobre-representadas entre las gacelas. En menor medida, lo mismo se observa entre las intensivas en mano de obra y las empresas del sector automotriz y de autopartes, tal como se ve a continuación.

Los servicios a las empresas son los que concentran el mayor número de gacelas del sector y los que más crecen, a lo largo del período, algo que ya había sido observado en el caso de las empresas de rápido crecimiento. También crece la importancia de las gacelas de hotelería y restaurantes, acompañando el dinamismo del sector turístico y los servicios sociales y de salud. Por otro lado, los servicios financieros tienden a declinar.

Existen gacelas en todas las regiones del país, pero su patrón de localización territorial está muy fuertemente concentrado. Aproximadamente la mitad se encuentra en el AMBA y, sumando la región pampeana/centro, se llega a dos tercios del total.

**GRÁFICO 44. Empresas gacela según tamaño inicial, sector y período**



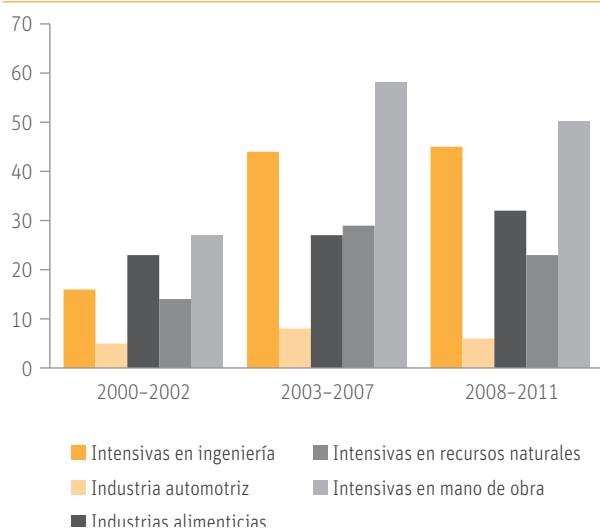
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

A lo largo de la década, la ciudad de Buenos Aires y en menor medida Córdoba se han vuelto más importantes para las gacelas, en tanto que el Gran Buenos Aires, Santa Fe y la región pampeana/centro perdieron peso relativo. Es interesante destacar que esto sucedía al mismo tiempo que caía la importancia de la

ciudad de Buenos Aires para el resto de las empresas de rápido crecimiento.

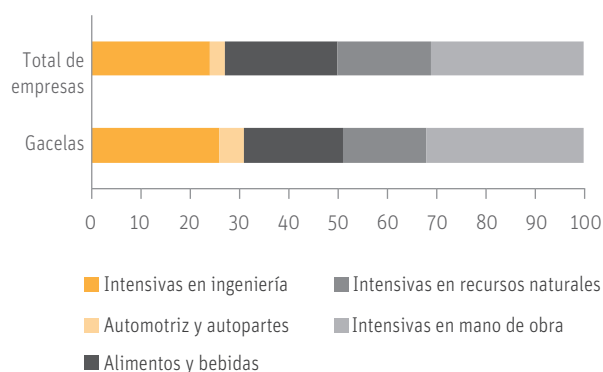
Entre los factores que ayudan a entender este comportamiento, cabe mencionar la presencia de un ecosistema emprendedor más potente, como consecuencia de la gran masa de graduados universitarios

**GRÁFICO 45.** Evolución de las empresas gacela industriales, según período y clasificación de intensidad de uso de factores



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

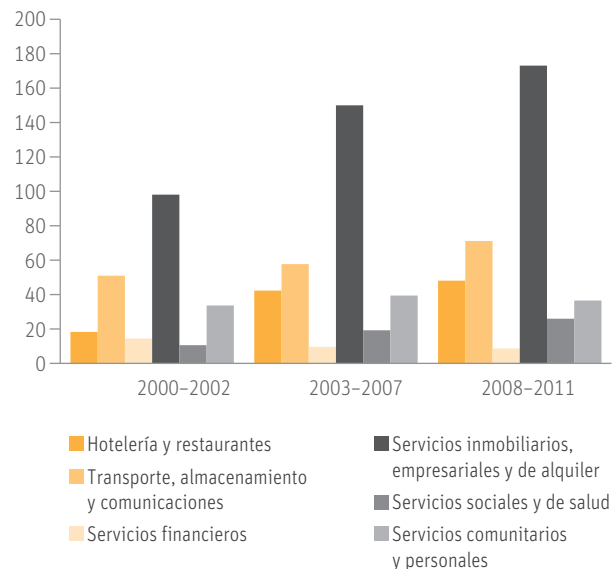
**GRÁFICO 46.** Empresas gacela según intensidad de uso de los factores (comparación con el total de empresas, en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

existentes, de un perfil poblacional más cosmopolita, con mayor peso de segmentos de clase media, más expuestos a modelos de rol empresarial y con un poder de compra muy superior como consecuencia de un PIB per cápita bastante más alto que el del resto del país. A ello se suma la concentración de instituciones de apoyo a emprendedores y posiblemente la implementación de programas gubernamentales de fomento al desarrollo del emprendimiento.<sup>16</sup>

**GRÁFICO 47.** Evolución de las empresas gacela de servicios, según período y tipo de actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 25.** Distribución regional de las empresas gacela (porcentaje)

Región	2000-2002	2003-2007	2008-2011
Partidos GBA	22,0	15,2	16,0
Ciudad de Buenos Aires	25,3	31,6	33,8
Pampeana y centro	16,3	13,8	12,5
Córdoba	4,7	7,0	7,5
Santa Fe	11,0	8,0	7,0
Noreste argentino	3,0	3,4	4,5
Noroeste argentino	7,0	7,4	6,3
Cuyo	5,7	6,8	6,3
Patagonia	4,3	6,6	6,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

<sup>16</sup> Por otra parte, es muy posible que, en la medida en que las gacelas abarcan un pequeño número del total de las firmas que nacen, existan ciertas economías de escala en la generación de gacelas y/o umbrales mínimos de creación de empresas, a partir de los cuales estas firmas tienden a generarse.

## Evolución de las gacelas a lo largo de la década

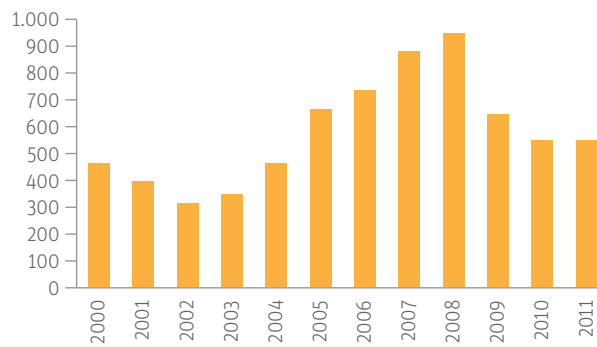
La cantidad de gacelas existentes cada año registró fuertes oscilaciones a lo largo del período, contrastando el número de casi 1.000 empresas que llegaron a existir en 2008 con las apenas 300 que había al final de la convertibilidad. Actualmente, luego de la declinación registrada desde 2009, esa cifra ha tendido a estabilizarse en torno a algo más de 500 firmas gacela.

Es interesante notar que, a diferencia de lo que sucede con el resto de las empresas de rápido crecimiento, cuyo número dejó de crecer en 2005, la cantidad de gacelas siguió aumentando hasta el año 2008 inclusive. Esta mayor persistencia observada en el crecimiento del número de gacelas con respecto a las compañías de rápido crecimiento maduras podría deberse a distintas causas. Una de ellas podría ser que, luego de un período de muy fuerte creación de empresas, y en un contexto de deterioro de los márgenes de rentabilidad empresarial, haya aumentado la cantidad de firmas que se vieron en la necesidad de crecer fuertemente, para ganar escalas y volverse más eficientes.

Otra explicación podría relacionarse con la existencia de diferentes lógicas de comportamiento a lo largo de la vida de las firmas. Por ejemplo, la etapa emprendedora suele estar fuertemente dominada por lo que en la literatura especializada se llama *locus of control*, es decir: el hecho de que en esta fase el emprendedor tiende a creer más en la fuerza de sus acciones que en el impacto de los factores ambientales. Por el contrario, las empresas tienden a volverse más cautelosas cuando tienen más trayectoria y patrimonio en juego. Especialmente, cuando observan que las expectativas empresariales tienden a desmejorar, como ocurrió desde 2008, como consecuencia, por ejemplo, de la crisis internacional y del deterioro de los márgenes de rentabilidad.

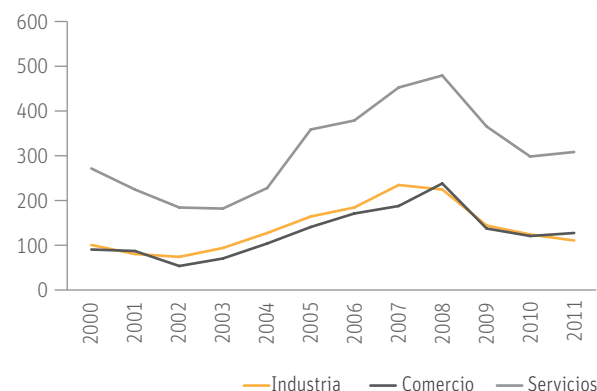
Tal como puede observarse en el gráfico 49, la evolución de las gacelas muestra tendencias muy similares en los grandes sectores de actividad, registrándose muy pequeños desfases temporales en los años en los que se alcanzan valores máximos y mínimos. El gráfico también permite visualizar que, al igual que ocurre con las empresas de rápido crecimiento, en general, el sector

**GRÁFICO 48.** Evolución de las empresas gacela (1996–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

**GRÁFICO 49.** Evolución de las empresas gacela, según sector económico (1996–2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

de servicios es el espacio de oportunidades más importante para las gacelas y también el que más ha crecido en el período ascendente verificado entre 2003 y 2008.

Sin embargo, tal como ocurre en los demás sectores, y al igual que sucede con las empresas de rápido crecimiento, en general, este crecimiento no logró sostenerse en los años siguientes. De todas formas, la cantidad de gacelas de servicios existentes en 2011 era ligeramente superior a la del año 2000. Otro tanto ocurre, aunque en menor medida, con las gacelas de comercio e industria.

El cuadro 26 permite observar la evolución que ha tenido la importancia relativa de los tres sectores en los distintos subperíodos. El crecimiento de las gacelas industriales, durante 2003–2007, tanto en

## CUADRO 26. Empresas gacela según sector económico

Sector	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje
Industria	85	21,9	161	26,1	151	22,5
Comercio	77	19,8	135	21,9	155	23,1
Servicios	227	58,3	320	52,0	363	54,3
<b>Total</b>	<b>390</b>	<b>100</b>	<b>616</b>	<b>100</b>	<b>669</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

cantidades absolutas como relativas, es muy marcado, aunque no logra sostenerse. Hacia el final del período, los servicios recuperan espacio y también se incrementa el peso de las gacelas comerciales.

### Las empresas gacela y el empleo

#### Importancia de las gacelas

Las gacelas suelen generar aproximadamente entre 40.000 y 50.000 puestos de trabajo al año, los cuales se concentran sobre todo en el sector de servicios, y más específicamente en el de servicios a las empresas, inmobiliarias y alquileres (dos de cada tres).

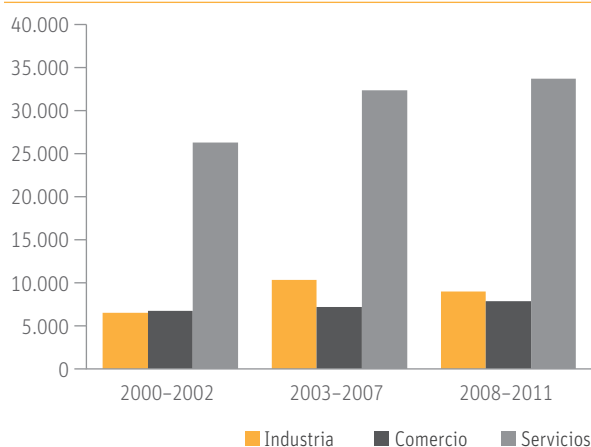
Estas empresas jóvenes de rápido crecimiento explican una cantidad de empleos desproporcionada en comparación con su peso en el total de empresas de su

misma cohorte. Según fuera comentado más arriba, representan alrededor del 1% de las firmas de su propia cohorte pero, como se observa en el cuadro 27, explican más del 10% del empleo. Su peso es ligeramente mayor en el sector de servicios y mucho menor en el del comercio.

El empleo de las gacelas se encuentra muy concentrado en el ámbito territorial, y el peso de la ciudad de Buenos Aires es inclusive mayor que el que se ha podido constatar al analizar la distribución de las empresas. Ello revela que su tamaño medio es mayor al del promedio. Es decir, no solo es posible encontrar más gacelas en la ciudad de Buenos Aires, sino que ellas son las que, en promedio, logran crecer más.

Además, el peso de las gacelas de la ciudad de Buenos Aires en el empleo de su propia cohorte es muy superior al que tienen en el promedio del país. Ello también ocurre en alguna medida con las provincias del norte y en la Patagonia. Por otro lado, su contribución al empleo en Santa Fe, región pampeana/centro y Gran Buenos Aires se ubica por debajo del promedio.

#### GRÁFICO 50. Evolución del empleo de las empresas gacela, según período y sector



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

#### CUADRO 27. Empleo de las empresas gacela como porcentaje del empleo en empresas de entre cuatro y cinco años

Sector	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Industria	12,1	17,4	11,2
Comercio	10,1	10,8	6,9
Servicios	15,9	20,8	16,7
<b>Total</b>	<b>13,1</b>	<b>18,3</b>	<b>13,7</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

**CUADRO 28.** Distribución del empleo de las gacelas por región (*en porcentaje*)

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	11,6	13,5	11,5
Ciudad de Buenos Aires	43,1	33,7	41,3
Pampeana y centro	9,8	12,1	10,7
Córdoba	8,9	8,8	7,3
Santa Fe	5,0	8,4	5,0
Noreste argentino	2,0	3,8	4,4
Noroeste argentino	6,9	7,4	9,0
Cuyo	7,0	4,5	5,0
Patagonia	5,8	7,7	5,8
<b>Total país</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.

**CUADRO 29.** Empleo de las empresas gacela por región (*como porcentaje del empleo en empresas de entre cuatro y cinco años*)

Región	2000–2002	2003–2007	2008–2011
Partidos GBA	9,1	16,9	9,2
Ciudad de Buenos Aires	18,3	20,8	20,6
Pampeana y centro	8,8	14,2	9,7
Córdoba	16,0	18,6	11,0
Santa Fe	8,8	17,5	9,1
Noreste argentino	5,9	18,0	14,6
Noroeste argentino	13,3	19,2	16,6
Cuyo	16,1	14,2	11,5
Patagonia	13,5	22,2	14,3
<b>Promedio país</b>	<b>13,1</b>	<b>18,3</b>	<b>13,7</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

### *Evolución del empleo de las firmas gacela*

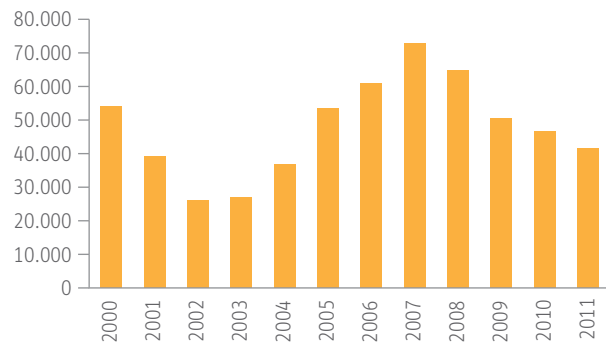
El empleo de las gacelas tendió a declinar durante los últimos años de la convertibilidad, y creció con posterioridad hasta el año 2007, momento a partir del cual volvió a caer, ubicándose inclusive por debajo de la cantidad de puestos de trabajo que generaba en el primer año de la década.

Esta evolución es fundamentalmente resultado del comportamiento observado en el sector de servicios, no solo porque es el que mayor peso tiene

en el total del empleo de las gacelas, sino porque es el que evidencia mayores niveles de variabilidad a lo largo de la década. Por su parte, la industria y el comercio se comportan en forma mucho más estable, tanto en las fases descendentes como en las ascendentes.

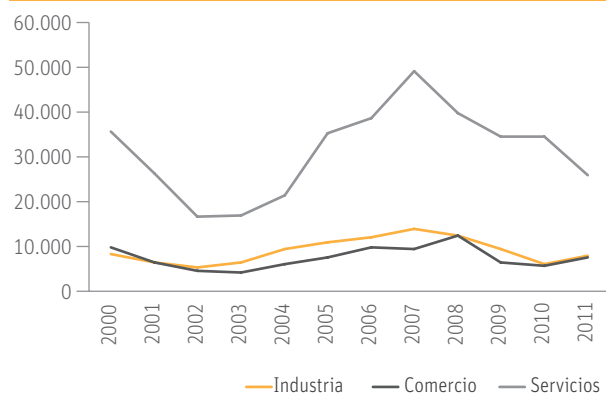
Así, el impacto sobre el empleo de las gacelas industriales y del sector comercial cambia más como resultado de las alteraciones en las cantidades de firmas gacela existentes que de las verificadas en el tamaño medio de las mismas.

**GRÁFICO 51.** Evolución del empleo de las empresas gacela



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

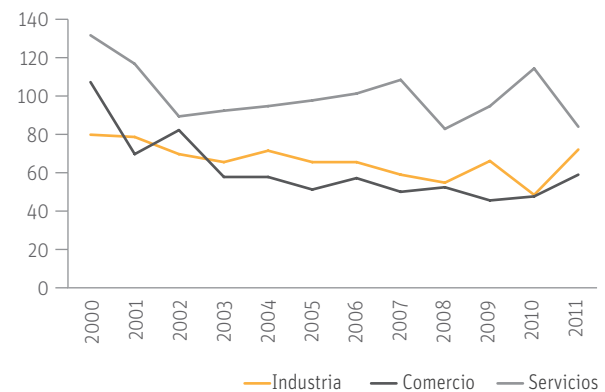
**GRÁFICO 52.** Evolución del empleo de las empresas gacela por sector económico



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Cuando se compara el empleo promedio de las gacelas industriales en distintos subperíodos, es posible

**GRÁFICO 53.** Evolución del tamaño de las empresas gacela por sector económico



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

apreciar el mayor peso de este tipo de compañías de sectores intensivos en mano de obra.

Por otra parte, el dinamismo que se manifiesta en la expansión del empleo de las gacelas intensivas en ingeniería es menor que el que se ha observado en la cantidad de estas empresas (menos de dos veces, versus más de tres veces). Es muy posible que, una vez en el mercado, estas firmas estén enfrentando grandes desafíos, por ejemplo para contratar recursos humanos calificados, para organizarse, e inclusive para seguir siendo competitivas, en un horizonte de costos crecientes en dólares. Es muy importante conocer más acerca de las limitaciones al crecimiento de estas empresas, para favorecer su expansión y conseguir, por esta vía, incrementos en los puestos de trabajo de mayor calidad.

**CUADRO 30.** Composición del empleo de las empresas gacela industriales, según período y clasificación de intensidad de uso de los factores

	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje
<b>Total industria</b>	<b>6.527</b>	<b>100,0</b>	<b>10.607</b>	<b>100,0</b>	<b>9.432</b>	<b>100,0</b>
Intensivas en ingeniería	1.638	25,1	2.722	25,6	2.385	25,3
Industria automotriz	233	3,5	772	7,3	442	4,4
Industrias alimenticias	2.271	34,8	2.478	23,3	2.672	26,7
Intensivas en recursos naturales	633	9,7	1.450	13,6	1.297	13,0
Intensivas en mano de obra	1.752	26,9	3.185	30,2	3.197	32,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.



**CUADRO 31.** Composición del empleo de las empresas gacela de servicios, según período y tipo de actividad

	2000–2002		2003–2007		2008–2011	
	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje	Núm.	Porcentaje
<b>Servicios</b>	<b>26.199</b>	<b>100,0</b>	<b>32.258</b>	<b>100,0</b>	<b>33.638</b>	<b>100,0</b>
Hotelería y restaurantes	1.346	5,1	2.636	8,2	2.720	8,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.050	23,1	6.478	20,0	4.528	13,5
Intermediación financiera y otros servicios financieros	4.532	17,3	1.240	3,8	466	1,4
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	11.466	43,8	17.182	53,3	21.855	65,0
Servicios sociales y de salud	682	2,6	1.376	4,3	2.030	6,0
Servicios comunitarios, sociales y personales	2.123	8,1	3.346	10,4	2.039	6,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

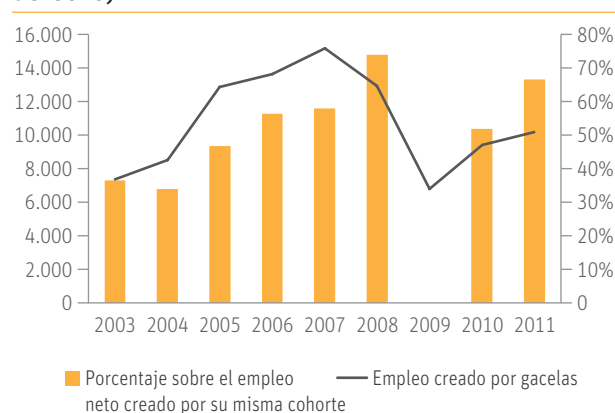
En el caso de las gacelas de servicios, la nota más saliente es la coexistencia del fuerte dinamismo registrado en el empleo del sector de servicios empresariales, inmobiliarios y de alquiler y, en menor medida, de hotelería y restaurantes, junto con la fuerte declinación verificada en el peso de las gacelas del sector de servicios financieros, transportes, almacenamiento y comunicaciones.

En cuanto al impacto de las empresas gacela sobre la generación de empleo, se observa que ha venido creciendo sostenidamente hasta 2007, momento en el cual alcanza su máximo nivel, superando los 14.000 puestos de trabajo al año (recuérdese que la cantidad de gacelas también alcanza un valor muy elevado ese año). Sin embargo, en los últimos años el empleo generado por las gacelas ha rondado los 10.000 puestos de trabajo por año.

En términos relativos a las empresas de su misma cohorte, se constata que el empleo generado es muy importante y que ha venido avanzando en el período analizado desde un 35% en 2003 a un valor cercano al 70% en 2011. En otras palabras, las empresas gacela constituyen un gran fenómeno dentro de la dinámica empresarial, no solo por su ritmo de expansión, sino también por su significativo impacto sobre el empleo. Según los datos detallados más

arriba, estas empresas constituyen un fenómeno limitado dentro de su cohorte (en general cercano al 1%), pero han llegado a representar cerca del 70% del empleo neto creado por las empresas de su misma cohorte. De esta manera, se comprueban las expectativas que surgen de la literatura internacional, en cuanto a la contribución que hacen las gacelas a la generación de empleo.

**GRÁFICO 54.** Evolución del empleo generado por las gacelas (margen izquierdo) y su peso sobre el total de empleo neto de su misma cohorte (margen derecho)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

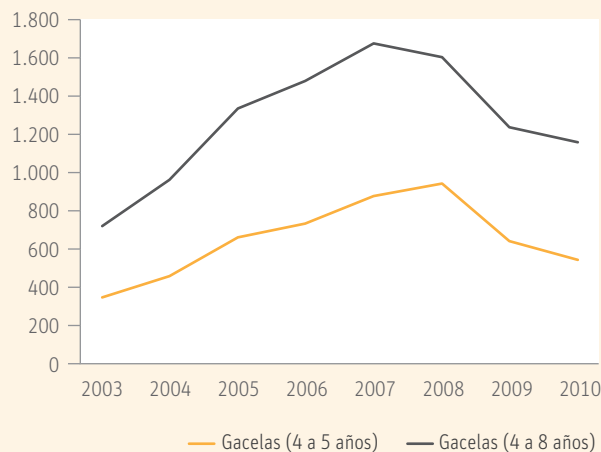
Nota: Para facilitar la interpretación gráfica, solo se reportan aquellos años en los que ha habido creación neta de empleo positiva.

## RECUADRO 8. Las firmas gacela según definiciones alternativas y la comparación con Brasil

Una medición alternativa del fenómeno de las gacelas es la que propone el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), institución que ajusta la definición de la OCDE, para incluir a las firmas que tienen entre cuatro y ocho años de vida y que, además, reúnen el resto de los requisitos: tener al menos 10 empleados al inicio del trienio de desempeño analizado y crecer en ese período por lo menos a un ritmo anual promedio del 20%.

Como consecuencia de esta ampliación de la antigüedad considerada en la definición, el número de gacelas aumenta significativamente. Por ejemplo, en 2003 pasa de algo menos de 400 a cerca de 700 e, inclusive, alcanza un valor máximo de casi 1.700 en 2007, cuando con la definición de la OCDE apenas superaba las 800.

### Evolución de las empresas gacela según las definiciones de la OCDE y del IBGE (2003–2010)



Fuente: Elaboración propia en base a las definiciones de OCDE e IBGE.

Por otra parte, pasan de ser alrededor del 1% del total de las firmas de su misma antigüedad al 2,5%, y de responder por el 10% del empleo de las firmas que tienen su misma cantidad de años a poco más del 15%.

A nivel sectorial, el peso de la industria es similar cualquiera sea la definición que se considere (22% vs. 23%), y el de las actividades intensivas en ingeniería no varía sensiblemente (del 28% al 26%). Tampoco los niveles de concentración geográfica se alteran. Por ejemplo, la

ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires pasan del 48% de acuerdo con la definición de la OCDE al 47,9% en el caso de la del IBGE. Y si se les suman Córdoba y Santa Fe el peso asciende al 62,7% cuando antes era de un 63%. Por último, el tamaño medio es apenas inferior según la definición del IBGE (alrededor de 75 empleados vs. 79 empleados promedio según la OCDE).

Otra forma de calcular la cantidad de gacelas surge de adaptar la definición de Storey (Kantis et al., 2011), tomando a las firmas de entre cuatro y cinco años de vida (igual que la OCDE), que por su mayor tamaño relativo logran explicar el 50% del empleo existente entre las empresas de la misma antigüedad. Por ejemplo, en 2008 existían 3.800 gacelas según esta definición, frente a menos de 1.000 según el IBGE y 1.600, con el método de la OCDE, y representaban el 3,6% de las empresas de su misma cohorte. A pesar de la ampliación del número de gacelas resultante de esta definición, su perfil sectorial no difiere del que surge de las otras definiciones: la industria y las ramas intensivas en ingeniería representan, en ambos casos, alrededor del 25% del total. El tamaño medio de las gacelas, en este caso, es de cerca de 50 empleados, es decir: inferior al que corresponde a las dos definiciones anteriores. Asimismo, utilizando esta definición se pudo comprobar que el fenómeno de las gacelas es más estable. Una de cada dos empresas de alto crecimiento, identificadas como tales en 2006 (con 2,5 años de vida promedio) logró mantenerse entre las gacelas hacia mediados de 2008 (con 4,5 años de vida de promedio).

En resumen, la definición de la OCDE es la más restrictiva de todas. Ampliando la cantidad de años como lo hace el IBGE y, en especial, tomando en cuenta las que mayor empleo tenían al momento de realizarse la estimación, es posible obtener un mayor espectro de empresas. Esta conclusión tiene implicaciones directas en la perspectiva de políticas, dado que, según una u otra definición, se amplía o estrecha la cantidad de potenciales beneficiarios de políticas. Pero, también, porque el mismo atractivo del fenómeno de las gacelas puede llegar a variar.

(continúa en la página siguiente)

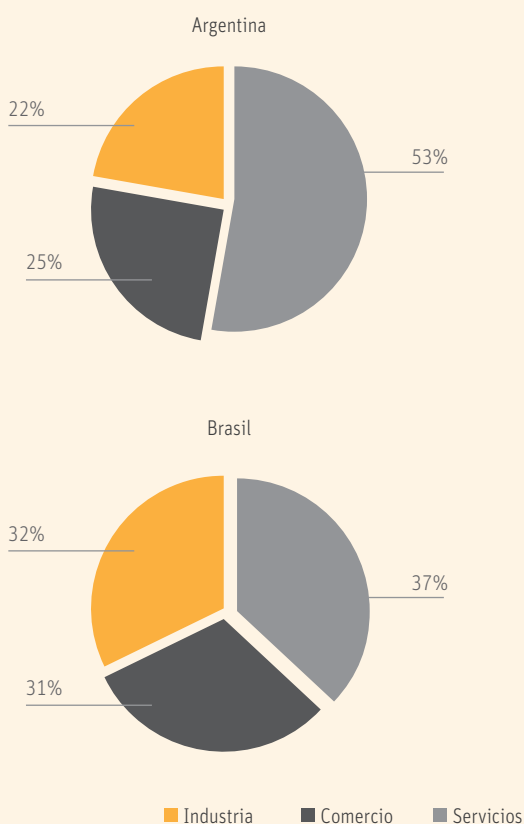
**RECUADRO 8. Las firmas gacela según definiciones alternativas y la comparación con Brasil**  
(continuación)

La definición del IBGE posibilita comparar las gacelas de Argentina con el país vecino. Tal como cabía esperar, en Brasil hay muchas más gacelas que en Argentina (casi siete veces más). Sin embargo, si se tiene en cuenta que la cantidad de empresas que nacen por año en Brasil es todavía mayor (alrededor de 10 veces), es posible estimar que las gacelas tienen mayor presencia entre las nuevas empresas de Argentina.

Otro dato de interés es que las gacelas del sector industrial tienen mayor peso en Brasil que en Argentina (32% vs. 22%).

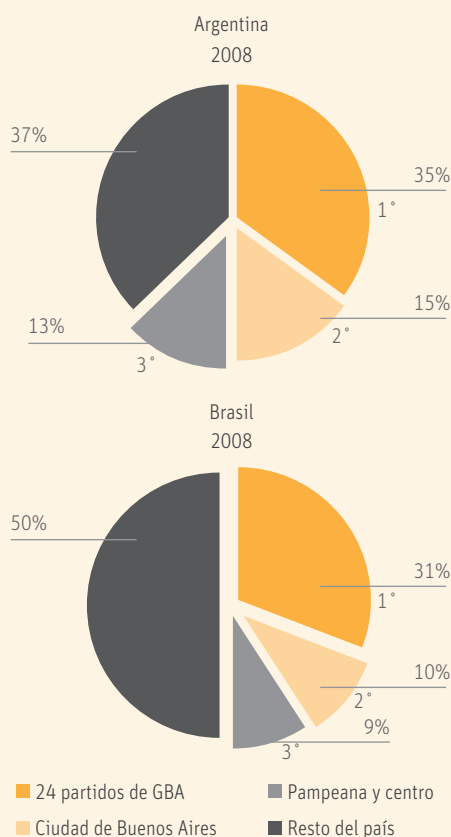
Por último, el grado de concentración geográfica es muy superior en Argentina. Por ejemplo, la ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires (AMBA) explican cerca de la mitad de las gacelas argentinas, mientras que las del Estado de São Paulo representan menos de un tercio de las brasileñas.

**Composición sectorial de las gacelas en Argentina y Brasil (2008)**



Fuente: Elaboración propia en base a las definiciones de OCDE e IBGE.

**Grado de concentración geográfica de las gacelas en Argentina y Brasil**



Fuente: Elaboración propia en base a las definiciones de OCDE e IBGE.

**A modo de resumen**

Una de cada cuatro empresas de rápido crecimiento tiene entre cuatro y cinco años de vida y, por lo tanto, puede considerarse como empresa gacela. Si bien

estas compañías representan un porcentaje muy pequeño, por lo general en el entorno del 1%, dentro del total de firmas de su propia cohorte, su impacto en el empleo es muy significativo. En este sentido, los resultados de este estudio muestran que estas empresas

concentran el 10% de los puestos de trabajo existentes en las firmas de su misma antigüedad y representan en promedio el 53% del empleo neto creado por su misma cohorte en el período 2003–2011.

Al igual que las empresas de rápido crecimiento, las gacelas se encuentran principalmente en el sector de servicios. No obstante ello, en el sector manufacturero el peso de las mismas ha tendido a crecer, en especial, durante el período posterior a la salida de la crisis. En promedio, las gacelas suelen ser firmas medianas, aunque al nacer la inmensa mayoría es una microempresa, segmento que abandonan muy rápidamente como fruto de su muy elevada tasa de crecimiento.

La concentración geográfica es una nota distintiva de las gacelas, al igual que entre las empresas de rápido crecimiento. Los resultados muestran que las firmas gacela se encuentran principalmente en el AMBA

(en especial en la ciudad de Buenos Aires) y en algunas pocas provincias, aquellas de mayor desarrollo relativo. En el caso de las gacelas, además, esta concentración territorial responde también a la presencia de un ecosistema emprendedor más potente, como consecuencia de la existencia de una demanda local más sofisticada, de una masa importante de graduados universitarios, de un perfil poblacional más cosmopolita, con mayor peso de segmentos de clase media, más expuestos a modelos de rol empresarial y con un poder de compra muy superior como consecuencia de un PIB per cápita bastante más elevado que el del resto del país. A ello se suma, en el caso de la ciudad de Buenos Aires y en menor medida algunas ciudades grandes del interior (Córdoba, Rosario, Santa Fe), la concentración de instituciones de apoyo a emprendedores y, posiblemente, la implementación de programas gubernamentales de fomento al desarrollo del emprendimiento.

## La estabilidad del fenómeno del crecimiento empresarial

Este tema es muy importante y tiene implicaciones directas en la política. Estabilidad en este contexto quiere decir, por ejemplo, que las empresas de rápido crecimiento de ayer sigan siendo las empresas de rápido crecimiento de mañana y que, por otro lado, el resto de las firmas que no lo son, tampoco lo sean en el futuro.

Por lo tanto, si el alto crecimiento fuera un fenómeno estable, significaría que existe un segmento cuyo comportamiento puede diferenciarse claramente del resto de las empresas y, al menos potencialmente, considerarse sujeto de políticas destinadas a potenciar su crecimiento, por ejemplo: con la intención de generar una nueva camada de firmas medianas e inclusive grandes.<sup>17</sup>

Algunos autores han comenzado a cuestionar que el fenómeno del alto crecimiento sea un fenómeno estable (Hamilton, 2012; Storey, 2011; Acs, Desai y Hessels, 2008), sosteniendo, por ejemplo, que luego de un período de elevado crecimiento las empresas suelen retornar a niveles medios de desempeño.<sup>18</sup>

Antes de concentrarnos en la estabilidad de las empresas de rápido crecimiento, es relevante analizar el marco general de desempeño de las empresas en el período de base (2004–2007).

El cuadro 32 permite obtener una visión panorámica sobre la composición de las empresas en función de su desempeño. En primer lugar, es posible observar que, en un contexto de fuerte recuperación de la economía, el mundo de las empresas que tenía al menos 10 empleados al inicio del trienio 2004–2007, y que creció durante dicho período, apenas representa el 7% de todas las empresas.

De hecho, solo el 12% tenía al menos 10 empleados al inicio y tres de cada cuatro, dentro de este pequeño grupo, se contrajeron (34%) o bien crecieron poco (40%). Las de crecimiento moderado, es decir, aquellas que crecieron entre el 10% y el 20% anual, representaban el 15% de las empresas con al menos 10 empleados.

<sup>17</sup> Para ello sería necesario poder contar con elementos de juicio que permitan seleccionar este tipo de empresas, una discusión muy relevante pero que excede el alcance de este trabajo. Se asume que ello es factible.

<sup>18</sup> Otros más extremos, como Storey, proponen una nueva teoría denominada “optimismo y chance”, según la cual el comportamiento de las empresas es el resultado de la combinación del optimismo empresarial, los recursos disponibles al inicio de cada período y las chances de acertar con la apuesta, dado que el empresario solo tiene la posibilidad de aprender acerca de sus propias capacidades, pero dentro de entornos altamente inciertos.

**CUADRO 32. Empresas de rápido crecimiento: matriz de transición según su situación en 2004–2007 y en 2008–2011**

		Situación en el período 2008–2011						
		Alto crecimiento (tasa de crecimiento anual >= 20% entre 2008 y 2011 y 10 o más empleados en 2008)	Alto crecimiento (tasa de crecimiento anual >= 20% entre 2008 y 2011 y menos de 10 empleados en 2008)	Moderado crecimiento (tasa de crecimiento anual entre 10% y 20% entre 2008 y 2011)	Bajo crecimiento (tasa de crecimiento anual entre 0% y 10% entre 2008 y 2011)	Contracciones (redujeron sus puestos de trabajo entre 2008 y 2011)	Cerraron (adquiridas por otras empresas)	
<b>Período 2004–2007</b>		<b>Total</b>	46,2%	1,6%	10,7%	8,9%	12,5%	17,8%
Empresas con >= 10 empleados en 2004	12,2%	46,2%	1,6%	10,7%	8,9%	12,5%	17,8%	17,9%
Alto crecimiento (>= 20% anual entre 2004 y 2007)	1,2%	11,8%	0,0%	2,3%	0,9%	1,5%	0,1%	2,2%
Moderado crecimiento (entre 10% y 20% anual entre 2004 y 2007)	1,8%	9,5%	0,1%	2,8%	1,9%	2,2%	0,1%	3,2%
Bajo crecimiento (entre 1% y 10% entre 2004 y 2007)	4,2%	12,6%	0,1%	4,5%	4,5%	5,3%	0,4%	6,8%
Contracciones	5,0%	12,4%	1,4%	3,4%	2,5%	5,0%	17,3%	7,9%
Empresas con < 10 empleados en 2004	87,8%	53,8%	98,4%	89,3%	91,1%	87,5%	82,2%	82,1%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

El mismo cuadro también permite observar la composición de las firmas de distinto desempeño en el período 2008–2011, según su comportamiento en el trienio inmediato anterior (2004–2007). Un primer resultado de interés para el análisis de la estabilidad del fenómeno del crecimiento empresarial es que poco más de la mitad de las empresas de rápido crecimiento de 2011 tenía menos de 10 empleados en 2004–2007, un 70% de las cuales eran firmas jóvenes (de hasta cinco años).

Es decir que la composición interna de las empresas de rápido crecimiento se ve renovada por la llegada de nuevas firmas que, en el período previo, no formaban parte del grupo porque su tamaño era inferior al establecido por la OCDE, para considerarlas como firmas de alto crecimiento. Y una de cada cuatro venía de un período anterior de contracción o bajo crecimiento. Apenas algo más del 10% de las empresas de rápido crecimiento actuales lo eran en el período previo.

Estos resultados se ven reforzados al analizar el comportamiento de las empresas de rápido crecimiento del período 2004–2007 en los años 2008–2011. Apenas el 6% de estas empresas de 2004–2007 siguió siéndolo en el trienio subsiguiente. Las demás se dividen en dos grandes grupos: las que siguieron creciendo pero a tasas menores (es el caso de poco más del 40% de las empresas de alto crecimiento) y aquellas otras que directamente redujeron su dotación de personal (46%).<sup>19</sup>

El deterioro del desempeño también se verificó en el resto de las firmas. Las de moderado y bajo crecimiento tendieron a crecer menos o directamente a

contraerse, y las que se habían contraído en el trienio anterior siguieron haciéndolo o inclusive cerraron. En otros términos, en materia de empleo, la conducta del conjunto de las empresas fue mucho más cautelosa en el último trienio. Esta situación tiene lugar en un contexto de debilitamiento de la creación de puestos de trabajo en la economía. Cabe señalar que en los últimos tres años del período analizado la economía mantuvo un sendero de crecimiento, aunque menos estable y vigoroso que en el trienio anterior. En particular, la creación de empleo en la economía no siguió expandiéndose al mismo ritmo al que venía haciéndolo en los años previos, sino que lo hizo a una tasa declinante. En este contexto, al menos, el fenómeno del alto crecimiento empresarial se manifiesta como una conducta altamente inestable.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Dado que solo se conocen los datos de empleo de estas empresas, el análisis únicamente puede referenciarse en el desempeño de las firmas, medido a partir de dicha variable. Esto es una limitación del estudio, dado que no permite contemplar los casos de empresas que siguen creciendo fuertemente en ventas y reducen el empleo o tercerizan procesos.

<sup>20</sup> Es posible que los resultados de este análisis no sean idénticos, si el desempeño se mide en función de las ventas, variable acerca de la cual se carece, lamentablemente, de información. Otro tanto puede decirse con respecto a la utilización de otras definiciones de crecimiento, diferentes de la adoptada por la OCDE. Por ejemplo, en un trabajo previo se analizó la estabilidad de las gacelas, utilizando una definición adaptada de la propuesta por Storey (1994). Según esta definición, se incluye como gacelas a las firmas que concentran el 50% del empleo de la cohorte “*n*” años después de nacidas. Según esta definición, las gacelas representaban aproximadamente el 6% de las firmas de entre cuatro y cinco años de antigüedad en 2008, y una de cada dos de ellas ya habría sido considerada como gacela, si se las clasificaba a los 2,5 años de vida (Kantis et al., 2011).

**CUADRO 33. Empresas de rápido crecimiento: matriz de transición del año 2004–2007, según su situación en 2008–2011**

		Situación en 2008–2011						
		Alto crecimiento (tasa de crecimiento anual >= 20% entre 2008 y 2011 y 10 o más empleados en 2008)	Alto crecimiento (tasa de crecimiento anual >= 20% entre 2008 y 2011 y menos de 10 empleados en 2008)	Moderado crecimiento (tasa de crecimiento anual entre 10% y 20% entre 2008 y 2011)	Bajo crecimiento (tasa de crecimiento anual entre 0% y 10% entre 2008 y 2011)	Contracciones (redujeron sus puestos de trabajo entre 2008 y 2011)	Compradas (adquiridas por otras empresas)	
Período 2004–2007	Total							
Empresas con >= 10 empleados	100,0%	2,4%	0,8%	6,3%	31,0%	40,5%	14,8%	4,3%
Alto crecimiento (>= 20% anual)	100,0%	6,2%	0,2%	11,5%	29,9%	46,3%	0,8%	5,0%
Moderado crecimiento (entre 10% y 20% anual)	100,0%	3,2%	0,2%	9,1%	40,3%	41,7%	0,7%	4,6%
Bajo crecimiento (entre 1% y 10%)	100,0%	1,9%	0,2%	6,3%	41,7%	44,7%	1,0%	4,3%
Contracciones	100,0%	1,5%	1,7%	4,0%	18,8%	35,1%	34,7%	4,1%
Empresas con < 10 empleados	100,0%	0,4%	6,7%	6,0%	40,0%	35,0%	9,5%	2,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,6%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>38,9%</b>	<b>35,7%</b>	<b>10,1%</b>	<b>2,7%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.



# La evolución de la productividad en Argentina

## Introducción y marco conceptual

El interés en la productividad ha tendido a crecer en el tiempo, reavivándose dilemas y debates en torno al desarrollo económico, tanto desde lo teórico como desde el punto de vista empírico. Muestra de ello son dos importantes publicaciones aparecidas en los últimos años que discuten, entre sus puntos principales, la cuestión de la evolución de la productividad, en los países de América Latina: *La era de la productividad: cómo transformar la economía desde sus cimientos*, del Banco Interamericano de Desarrollo (Pagés [ed.], 2010) y *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*, editado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010).

Estas publicaciones vuelven a poner en el centro del debate dos rasgos distintivos de las estructuras productivas latinoamericanas que, según parece, no se han modificado significativamente durante estos últimos 20 años. El primero de ellos es la brecha de productividad existente entre los países de la región y los países más desarrollados. Si bien durante la década de 1990 esta brecha *externa* tendió a evolucionar positivamente, los datos del documento de la CEPAL muestran que esta reducción tuvo lugar principalmente en los sectores de mayor productividad relativa de la región en ese período (minería, electricidad

y servicios financieros). En promedio, la productividad de América Latina representaba apenas un 16% de la de Estados Unidos en 2008 (CEPAL, 2010). El segundo de los rasgos característicos de las economías latinoamericanas en materia de productividad es la conocida “heterogeneidad estructural”, es decir, la coexistencia de sectores con productividades muy diferentes y, aun dentro de ellos, de empresas con niveles cercanos a la frontera internacional, que conviven con empresas que tienen niveles muy bajos. Esta brecha *interna*, lejos de haberse cerrado en los últimos años de bonanza económica de la región, habría tendido a mantenerse o incluso a incrementarse en algunos sectores (CEPAL, 2010).

Entre las múltiples causas de estos bajos niveles de productividad de la región, comparados con los de otros países más desarrollados, algunos autores apuntan a la amplia proporción de micro y pequeñas empresas de baja productividad que caracterizan a nuestros países (Lora y Pagés, 2010), algo que se manifiesta con mayor intensidad que en contextos más desarrollados. Las principales razones detrás de esta brecha de productividad entre las empresas se dan, según algunos autores, debido a los diferentes grados de acceso a nuevas tecnologías que tienen unas y otras empresas, su comportamiento innovador, su distinta exposición al comercio internacional y su acceso al financiamiento, entre otros aspectos (Ibarrarán, Maffioli y Stucchi, 2009).

Del mismo modo, la productividad estaría positivamente asociada a la antigüedad de la empresa (Huergo y Jamandreu, 2004). Según el modelo de Jovanovic (1982), las nuevas empresas que ingresan al mercado no son del todo conscientes de su verdadero nivel de productividad y, por eso, optan por ingresar con tamaños menores a las escalas óptimas. A ello se suman, al menos en América Latina, fenómenos de reducción de escala de proyectos emprendedores y de ajuste hacia abajo del nivel tecnológico como consecuencia de la falta de financiamiento (Kantis, Moori-Koenig y Angelelli, 2004).

La existencia de estas brechas de productividad al interior de los sectores, entre empresas de diferente antigüedad y tamaño, ha sido la principal justificación para el diseño y la implementación de las políticas PyME. Por lo tanto, es necesario contar con más información acerca de las características de estas brechas de productividad.<sup>21</sup> En este contexto, se inserta el presente estudio, que busca aportar elementos para responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál ha sido la evolución de la productividad en empresas de distinto tamaño? En particular, ¿cuál ha sido la evolución de la brecha de productividad entre las PyME y las empresas más grandes?
- ¿Cuál ha sido la evolución de la productividad en empresas de diferente antigüedad? ¿Cómo ha evolucionado la brecha de productividad entre las empresas más jóvenes y sus pares más maduras?
- ¿Existen diferencias entre sectores en cuanto a la evolución de las brechas anteriormente mencionadas?

## Metodología de estimación de la productividad

A partir de un ejercicio econométrico se estimó una variable *proxy* de la productividad de las empresas como residuo de una estimación de salarios.<sup>22</sup> Existen diferentes teorías que explican las formas de determinación de los salarios, considerando factores específicos

de las empresas (sector de actividad, tamaño, productividad total de los factores, tipo de mercado, ubicación geográfica), aspectos particulares de los trabajadores (nivel educativo, calificación, experiencia, edad y sexo, y su productividad específica), el régimen institucional (convenios y sindicalización), la disponibilidad de la fuerza de trabajo, la evolución de los principales precios de la economía (por ejemplo, el tipo de cambio efectivo) y la capacidad de negociación de los sindicatos, entre otros elementos. Teniendo en cuenta este tipo de factores, se buscó estimar el salario promedio de las firmas, con el objeto de obtener un residuo que represente una *proxy* de la evolución de la productividad del trabajo en la empresa.

Como resultado de esta estimación, se obtuvo un residuo de la regresión, que muestra características coherentes con la evolución de la productividad de las medidas oficiales: es contracíclica y presenta las diferencias entre tamaños de empresa, entre sectores y entre exportadoras, consistentes con la evidencia empírica. Para la estimación se utilizó la base de datos de empresas del SIPA, que incluye el salario promedio anual de las firmas de industria, comercio y servicios, para el período 1996–2011.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> En Argentina el crecimiento registrado a la salida de la crisis de la convertibilidad se ha basado en una mayor utilización de la capacidad instalada. Coremberg (2012) muestra cómo la evolución de la productividad total de los factores (PTF), ajustada según el grado de utilización de los factores y la composición de la mano de obra, es apenas superior a la registrada en los años noventa. Lamentablemente, este análisis no se encuentra desagregado según el tamaño o la antigüedad de las empresas.

<sup>22</sup> Este trabajo es un ejercicio empírico desarrollado en el marco de las evaluaciones de impacto y de los estudios de demografía de empresas. Es un trabajo de carácter experimental y busca estimar, a partir del salario, una medida cercana a la evolución de la productividad, por lo cual no puede considerarse como una estimación oficial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Los datos utilizados surgen de Castillo et al. (2012), donde se detallan la metodología y sus limitaciones.

<sup>23</sup> La ecuación utilizada es:  $\log w_{it} = \alpha_e E_{it} + \alpha_I I_{it} + \alpha_R R_{it} + v_{it}$ ; donde  $\log w_{it}$  es el logaritmo del salario promedio de la empresa  $i$  en el período  $t$ .  $E_{it}$ ,  $I_{it}$ , y  $R_{it}$  son variables de empresa, industria (rama de actividad), y región, respectivamente. Por último,  $v_{it}$  es el residuo de la estimación, que no está explicado por ninguno de los factores individuales de la firma, estructurales de la rama de actividad ni es específico de los trabajadores controlados en la estimación. Las variables que se

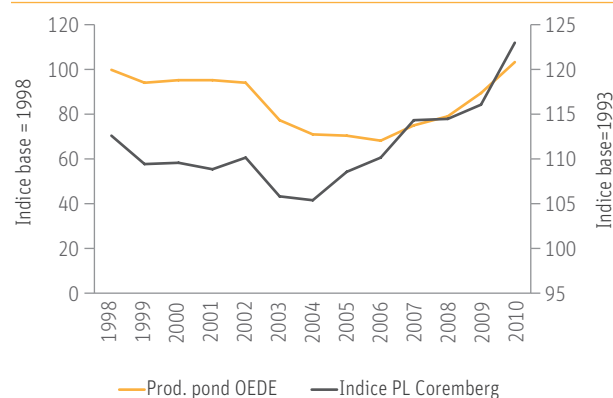
## Presentación y discusión de los resultados

La primera cuestión a analizar es la evolución total de este índice de productividad ponderada. La evolución observada es similar a la que se encuentra en otras mediciones de la productividad laboral en Argentina (Coremberg, 2012), tal como se ve en el gráfico 55.

Para entender la evolución de la productividad, se presenta el gráfico 56, donde se compara la evolución del empleo registrado y el PIB frente a nuestra medida de productividad.

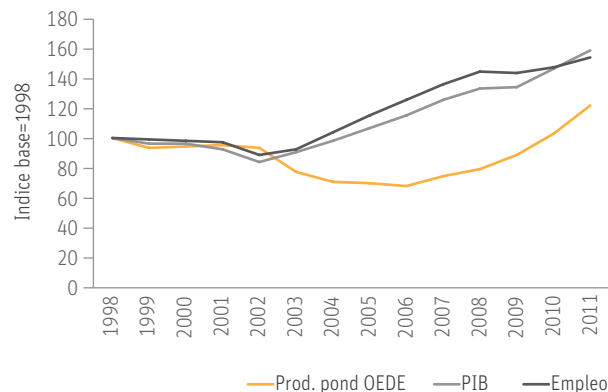
Durante la última mitad de la década de 1990 y hasta la crisis, las tres series co-evolucionaban de manera similar, con cierta estabilidad y una tendencia a la baja, aunque más pronunciada en el caso del PIB. Sin embargo, los comportamientos comenzaron a diferenciarse a partir de los años inmediatos posteriores a la salida de la crisis. Entre 2003 y 2006 se observan un importante crecimiento y una recuperación del producto y del empleo, al tiempo que la productividad permanece relativamente constante. Dado el fenomenal ajuste de dotaciones, que se verifica en los años previos, este crecimiento posterior a la crisis fue acompañado de una fuerte expansión de los puestos de trabajo, dando lugar a una alta elasticidad del empleo del producto (estimada habitualmente en un valor

**GRÁFICO 55.** Evolución del índice de productividad ponderada por empleo (comparación con índice de Coremberg, 2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE y de Coremberg (2012).

**GRÁFICO 56.** Comparación de la evolución de la productividad, el PIB y el empleo



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

Notas: Para la serie del PIB se utilizó la información del PIB a precios constantes de 1993, publicada por la Subsecretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

igual a 1). Se trata pues de una etapa en la cual la preocupación principal de los empresarios era aprovechar las oportunidades de recuperación y crecimiento que se abrían, contratando nuevo empleo y, en menor medida, realizando el “blanqueo” de empleo informal. Asimismo, podría conjeturarse que, en buena medida, se incorporaron trabajadores que no contaban con las capacidades requeridas, en muchos casos, por la pérdida previa de oficios, con su consiguiente incidencia sobre la productividad. De esta forma, se habrían compensado los aumentos relacionados con la mayor utilización de la capacidad instalada, lo cual se tradujo en el estancamiento relativo de la productividad.

incluyeron en la estimación son: antigüedad promedio de los trabajadores, porcentaje de mujeres, porcentaje de jóvenes, porcentaje de trabajadores sindicalizados, número de establecimientos, salarios de convenio, concentración del empleo, índice de precios, tipo de cambio real multilateral y tasa de desempleo provincial. La productividad laboral  $P_{it}$  en las firmas surge de calcular el residuo  $v_{it}$  de cada firma  $i$  en el momento  $t$ , como la diferencia entre el logaritmo del salario  $w_{it}$  y el salario en logaritmo estimado por el modelo  $\hat{w}_{it}$ , es decir:  $v_{it} = \log w_{it} - \log \hat{w}_{it}$ . Luego se calcula la productividad laboral para cada firma ( $P_{it}$ ), como la media móvil entre  $t$  y  $t-1$  del antilogaritmo del residuo más la constante del modelo ( $Pp_{it}$ ), es decir:  $Pp_{it} = 10^{(Constante + v_{it})}$  y

$$P_{it} = \left( \frac{Pp_{it}}{2} \right) + \left( \frac{Pp_{it-1}}{2} \right).$$

Para mayores detalles sobre la metodología de cálculo, véase Castillo et al. (2012).

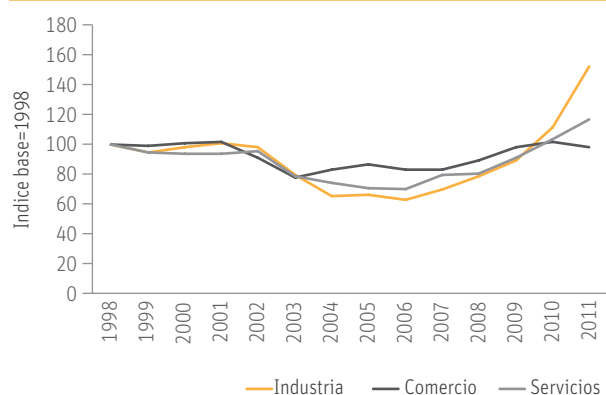
Luego de ese período, las tres series vuelven a mostrar comportamientos relativamente similares, con tendencia a la suba. Una de las principales hipótesis que se puede argumentar para explicar esta co-evolución es el conocido efecto Kaldor-Verdoorn, según el cual un incremento de la demanda influye positivamente en el crecimiento de la productividad. Más aún: si se compara el momento en el cual cada serie comienza a crecer, lo que se ve es que el PIB inicia su despegue un par de años antes que la productividad. Sin embargo, hacia el final del período, a partir de 2008, se observa cierto cambio en la tendencia. Por un lado, la evolución del producto y del empleo empiezan a diferenciarse, y la elasticidad del empleo con respecto al producto comienza a ser menor que en la etapa anterior. A su vez, la pérdida relativa de rentabilidad, producto de los incrementos de los costos, hace que la cuestión del incremento de la productividad comience a ser una preocupación entre las empresas.

En este contexto, el sector manufacturero fue el que primero registró las pérdidas más significativas de productividad, así como también una recuperación más importante hacia el final, tal como se ve en el gráfico 57.

### La evolución de la productividad según el tamaño y la antigüedad de la empresa

El gráfico 58 muestra la evolución del indicador de productividad de distintos segmentos de empresas, según

**GRÁFICO 57.** Evolución de la productividad ponderada por empleo según sector



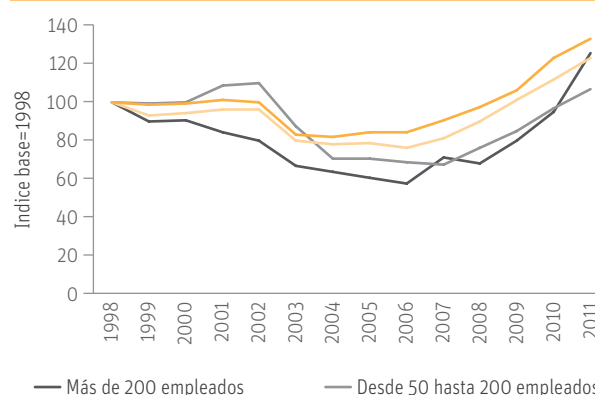
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

su tamaño, para la economía en general, lo cual permite apreciar que las empresas grandes y las medianas fueron las que presentaron mayores variaciones. Sus caídas fueron más pronunciadas y su recuperación llevó también un ritmo mayor (aunque comenzó un poco más tarde que el resto). La evolución de la productividad de las empresas más pequeñas, por su parte, muestra un incremento sostenido desde los años posteriores a la salida de la crisis, lo que indicaría que se redujo la brecha existente con las empresas de mayor tamaño, en especial en los últimos años. Los efectos positivos del crecimiento de la demanda interna, así como también la mayor preocupación de los empresarios por sus márgenes frente a los incrementos de los costos, explicarían este aumento de la productividad hacia el final del período para todos los segmentos de tamaño.

No se observan diferencias importantes entre sectores. En la industria se observa una caída más pronunciada de la productividad de las empresas medianas hasta 2004, y una más intensa recuperación al final del período en las empresas más grandes. Por su parte, en el sector de servicios la evolución es muy similar a la que se aprecia en general.

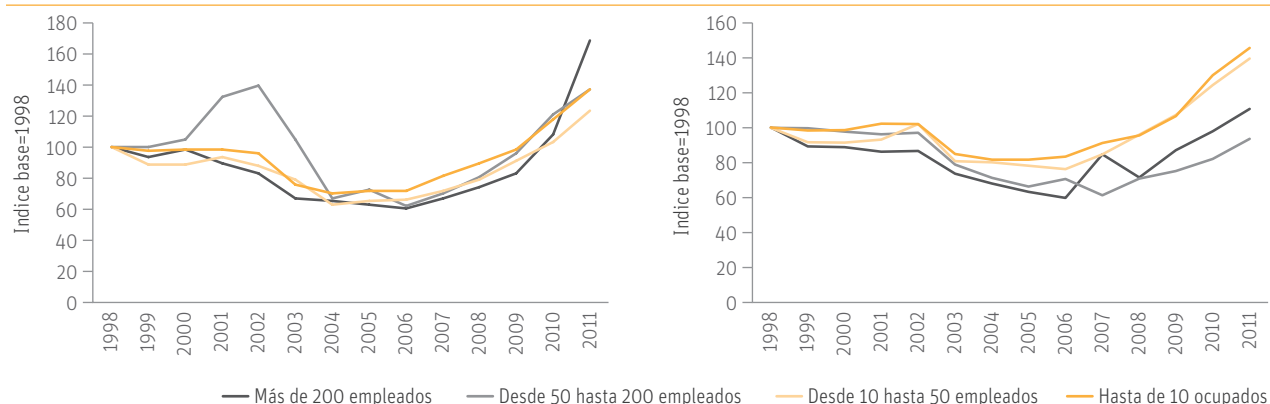
Por último, y dada la evolución que tuvo la productividad de las empresas más grandes, la brecha de productividad con el resto de las empresas se fue reduciendo, e incluso eliminando. En el caso de las empresas más pequeñas, la brecha pasa de un 65% en

**GRÁFICO 58.** Evolución de la productividad ponderada por empleo según el tamaño de las empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

**GRÁFICO 59.** Evolución de la productividad según tamaño: industria manufacturera (izquierda) y servicios (derecha)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

promedio en 2002, a un 74% en 2007–2011. La brecha con las PyME desaparece e incluso se revierte.

En el caso de la industria, la brecha que separa a las empresas más pequeñas de las más grandes es mucho mayor (46%) y, a diferencia de lo que sucede en el resto de los sectores, las PyME no han alcanzado todavía los estándares de productividad de las más grandes. Es más: en el caso de las empresas medianas, la brecha tendió a incrementarse con el paso del tiempo, como consecuencia del mayor crecimiento que tuvo la productividad de las empresas de mayor tamaño.

Por otra parte, el comportamiento de las firmas, según su antigüedad, muestra algunos contrastes. Las empresas jóvenes y maduras (de al menos seis años) logran mantener su productividad hasta la salida de la crisis, a diferencia de las que tienen hasta cinco años, que evolucionan negativamente, en ese período. A la salida de la crisis, las que más se recuperan son las firmas jóvenes (entre seis y 10 años).

Por otra parte, las empresas nacientes parten con niveles de productividad inferiores, y las que sobreviven luego de los primeros tres años consiguen alcanzar

**CUADRO 34.** Evolución de la brecha de productividad ponderada respecto de las grandes empresas

	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
<b>Total</b>				
1998–2002	65,6	93,2	121,35	100
2003–2006	78,1	108,4	122,9	100
2007–2011	74,1	101,2	103,1	100
<b>Industria</b>				
1998–2002	44,3	66,3	105,0	100
2003–2006	47,6	71,5	99,8	100
2007–2011	46,2	66,0	87,5	100
<b>Servicios</b>				
1998–2002	81,2	105,7	131,5	100
2003–2006	91,8	119,3	131,1	100
2007–2011	91,4	121,4	102,7	100

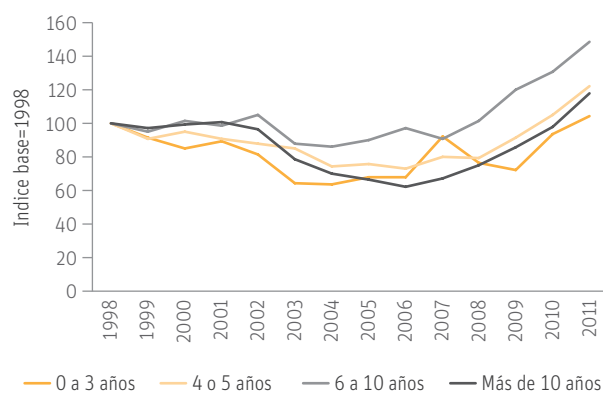
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OEDE.

### RECUADRO 9. La productividad de las empresas más pequeñas y el vacío intermedio (*missing middle*)

Varios autores señalan que parte de la explicación de la baja productividad que se observa en la región tiene que ver con la importante presencia de micro y pequeñas empresas de baja productividad, en comparación con los países más desarrollados. Un simple ejercicio de simulación muestra que si se cambia la estructura por tamaños de las empresas en Argentina, equiparándola con la de los Estados Unidos, por ejemplo, la productividad crecería un 12,3%. Es decir, manteniendo los actuales niveles de productividad, según tamaño, pero aumentando el peso relativo de las empresas medianas, en detrimento de las más pequeñas, se podrían obtener importantes ganancias de productividad. De esta manera se refuerza el argumento anterior y se pone en evidencia la importancia de contar con un tejido empresarial con mayor presencia de empresas medianas.

umbrales de productividad sin los cuales, seguramente, la competencia no les resultaría posible, ubicándose en niveles similares a los de las firmas maduras. En otras palabras, siguiendo la hipótesis de la desventaja de la novedad (*liability of newness*), es posible que las nuevas empresas puedan sobrevivir inicialmente, aun

### GRÁFICO 60. Evolución de la productividad según la antigüedad de las empresas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ODEE.

si son ineficientes respecto de sus pares más maduras, en base a sus activos hundidos y al exceso de optimismo de sus emprendedores (Storey, 2011). Sin embargo, una vez que avanzan hacia el “valle de la muerte”, sus probabilidades de subsistencia se ven amenazadas.

En efecto, como se puede apreciar en el cuadro 35, en general, las empresas de más de cuatro años tienden a tener niveles de productividad similares a los de las empresas de más de 10 años de vida, o incluso superiores, en algunos períodos, para algunos sectores.

En el caso de la industria, por ejemplo, las firmas jóvenes alcanzan niveles de productividad mayores que los de las empresas maduras durante la etapa de recesión y crisis. Ello puede obedecer, al menos parcialmente, a dos tipos de factores. Por un lado, es posible que las nuevas empresas manufactureras nacidas en la segunda mitad de los años noventa (las que tenían entre cuatro y 10 años entre 1998 y 2002), en un contexto de alta presión competitiva y precios relativos desfavorables para la industria, hayan tenido que partir de niveles de productividad muy elevados para poder nacer y sobrevivir. Por otro lado, también es posible que las firmas maduras hayan tenido menos flexibilidad que las jóvenes, para ajustar su dotación, en un contexto de recesión y crisis, con el consiguiente impacto sobre sus niveles de productividad laboral. A la salida de la convertibilidad, ya en un contexto de recuperación y expansión posterior, la brecha de productividad tendió a favorecer a las empresas maduras. Sin embargo, estas tendencias contrastan con las observadas en el sector de servicios, en donde la brecha de productividad evolucionó a favor de las firmas jóvenes. Es interesante notar que, al final del período, tanto las firmas nacientes como las jóvenes presentan niveles de productividad superiores a los de las empresas con más de 10 años de vida.

### Contribución de los distintos patrones de crecimiento a la evolución de la productividad

En un último ejercicio se buscó indagar sobre la contribución al incremento de la productividad de las empresas de rápido crecimiento y de las gacelas. El ejercicio

**CUADRO 35.** Evolución de la brecha de productividad ponderada respecto de las empresas más maduras (más de 10 años)

	De 0 a 3 años	Entre 4 y 5 años	Entre 6 y 10 años	Más de 10 años
<b>Total</b>				
1998–2002	78,7	86,6	78,8	100
2003–2006	83,4	103,0	102,7	100
2007–2011	87,8	99,9	104,0	100
<b>Industria</b>				
1998–2002	108,1	133,4	121,4	100
2003–2006	72,9	94,5	125,5	100
2007–2011	75,7	85,5	89,8	100
<b>Servicios</b>				
1998–2002	69,3	71,3	62,2	100
2003–2006	90,7	108,9	103,8	100
2007–2011	110,5	121,6	121,6	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del OEDE.

consistió en estimar distintos modelos de regresiones de panel inspirados en las especificaciones de Foster, Haltiwanger y Krizan (2001).<sup>24</sup>

Los resultados de los modelos muestran que las empresas con diferentes patrones de crecimiento contribuyeron positivamente al aumento de la productividad, aunque, en particular, han sido las empresas de crecimiento moderado las que más contribuyeron, incluso más que las de rápido crecimiento. Tal como se viera en el caso de las matrices de transición, los resultados de estos ejercicios destacan las contribuciones positivas de este segmento de empresas, a veces dejadas de lado, frente al mayor atractivo de sus pares de “rápido crecimiento” desde otros puntos de vista, como el empleo y/o la innovación. Finalmente, el coeficiente que acompaña a la variable *tam* muestra que el tamaño de la empresa contribuye positiva y significativamente al crecimiento de la productividad, fundamentalmente, entre las más pequeñas y las medianas-grandes, como se vio en la sección anterior. Otro tanto puede decirse cuando se compara a las gacelas con las firmas jóvenes de crecimiento moderado.

El rápido crecimiento suele traer aparejado, muchas veces, expansiones en las dotaciones asociadas

con las expectativas de explotar muy interesantes oportunidades de negocios, aún a costa de sacrificar algún grado de productividad.<sup>25</sup>

En resumen, se ha constatado una reducción de la brecha de productividad entre las empresas más

<sup>24</sup>  $\Delta p_{it} = \alpha + \beta_1 high_{it} + \beta_2 med_{it} + \beta_3 low_{it} + \delta tam_{it} + \phi tam \times high_{it} + \sum \delta_i Sector_i + \lambda_i Año + \epsilon_{it}$  donde  $\Delta p_{it}$  es la evolución de la productividad en el período 2008 y 2011, expresada a partir de logaritmos de la productividad, en cada año anterior para cada empresa; *high* es una variable dicotómica (=1) para aquellas empresas cuyo crecimiento en 2008–11 es mayor a 20% anual; *med* es una variable dicotómica (=1) para las empresas con crecimiento en 2008–11 entre 10% y 20% anual; *low* es una variable dicotómica para empresas con crecimiento entre 0% y 10% anual. La categoría de referencia es una variable dicotómica (=1), para aquellas empresas que destruyeron empleo y *tam* es una variable dicotómica para las empresas con empleo mayor o igual a 10 en 2008. Después, se incluye la interacción entre *high* y *tam* para identificar la definición de la OCDE (es decir, empresas con más de 10 empleados y un ritmo de crecimiento superior al 20% anual). Se incluye una serie de variables dicotómicas para cada sector y una variable dicotómica para los años. La estimación de estos modelos se hizo utilizando regresiones de panel con efectos aleatorios.

<sup>25</sup> De todas maneras, tal como se advirtió al inicio, dada la naturaleza exploratoria de la variable de productividad que se está utilizando, es importante tener cierta cautela al intentar generalizar o interpretar estos resultados.

**CUADRO 36. Resultados regresiones Modelo I (empresas de rápido crecimiento) y Modelo II (gacelas)**

	Modelo I	Modelo II
High	0,0227*** (0,0019)	0,0349*** (0,0026)
Med	0,0779*** (0,0028)	0,0868*** (0,0050)
Low	0,0081*** (0,0017)	0,0139*** (0,0027)
Tam	0,1751*** (0,0019)	0,1506*** (0,0039)
High x Tam	0,0138*** (0,0040)	0,0151** (0,0071)

Nota: \*\*\* = significativo al 1%, \*\* = significativo al 5%. Entre paréntesis se presentan los errores estándares robustos para controlar por heteroscedasticidad. Se incluyen en la estimación las *dummies* del sector y tiempo, pero no se reportan (véase el anexo con las salidas de las regresiones completas).

pequeñas (micro y pequeñas) y las más grandes (incluidas las medianas), y que el crecimiento de la productividad, en los últimos años, estuvo relacionado con el crecimiento de las empresas, aunque han sido aquellas que aumentaron su nivel de actividad a un ritmo moderado las que mayor contribución han tenido.

### A modo de resumen

El análisis de la evolución de la productividad ponderada muestra, claramente, varias etapas a lo largo del período analizado. La primera, que abarca desde la última mitad de la década de 1990 hasta la crisis, tiene como rasgo característico una co-evolución entre el empleo, el PIB y la productividad, con cierta estabilidad y una tendencia a la baja, aunque más pronunciada en el caso del PIB. La segunda etapa coincide con los años inmediatamente posteriores a la salida de la crisis y llega hasta 2006. A lo largo de esta etapa se observa un importante crecimiento y una recuperación del producto y del empleo, al tiempo que la productividad permanece relativamente constante. En otros términos, el entorno macroeconómico de la post-convertibilidad

permitió que los empresarios aprovecharan las oportunidades de crecimiento y recuperación, contratando nuevo empleo y utilizando cada vez más el *stock* de capacidad ociosa que había quedado tras la crisis. De esta manera, se explicaría, en parte, el estancamiento relativo de la productividad. Pasado este período de recuperación, las tres series vuelven a co-evolucionar, pero con una tendencia alcista, quizá como reflejo de la hipótesis de Kaldor-Verdoorn, de acuerdo con la cual el crecimiento de la productividad respondería a un efecto empuje del lado de la demanda.

Finalmente, a partir de 2008 se observa cierto cambio en la tendencia. Por un lado, la evolución del producto y del empleo comienza a diferenciarse. A su vez, la pérdida relativa de rentabilidad, resultado del incremento de los costos, hace que la cuestión del aumento de la productividad comience a ser una preocupación entre las empresas. Este escenario se confirma al descomponer la productividad total, en un término que refleje la evolución de la “firma promedio” y un término que refleja la eficiencia en la asignación de recursos de la economía. Tal como muestran los resultados de este ejercicio, en los últimos años el componente correspondiente a la eficiencia crece en un contexto de encarecimiento de los costos en dólares, y de crecimiento de la mortalidad empresarial, lo que produce la salida de las empresas menos productivas.

En este contexto general, las brechas de productividad entre las empresas más pequeñas y las más grandes tendió a reducirse. En particular, se destacó la importancia del segmento de empresas medianas (con entre 50 y 200 empleados), que exhibieron niveles de productividad incluso mayores a los observados en las empresas más grandes. Del mismo modo, a lo largo del período de estudio, disminuyó la brecha entre las empresas maduras y las más jóvenes. En general, una vez superados los primeros años de vida, las empresas jóvenes sobrevivientes tienden a tener niveles de productividad similares a los de las empresas más maduras o incluso superiores, en función del período que se considere.



## RECUADRO 10. La descomposición de la productividad y la eficiencia en la asignación de recursos

En su trabajo, Olley y Pakes (1996) proponen descomponer la productividad total en un término que refleje la evolución de la “firma promedio” y un término que refleja la eficiencia en la asignación de recursos de la economía, en tanto que el empleo (o porción de mercado) se dirigiría hacia las empresas más productivas. La productividad será entonces:

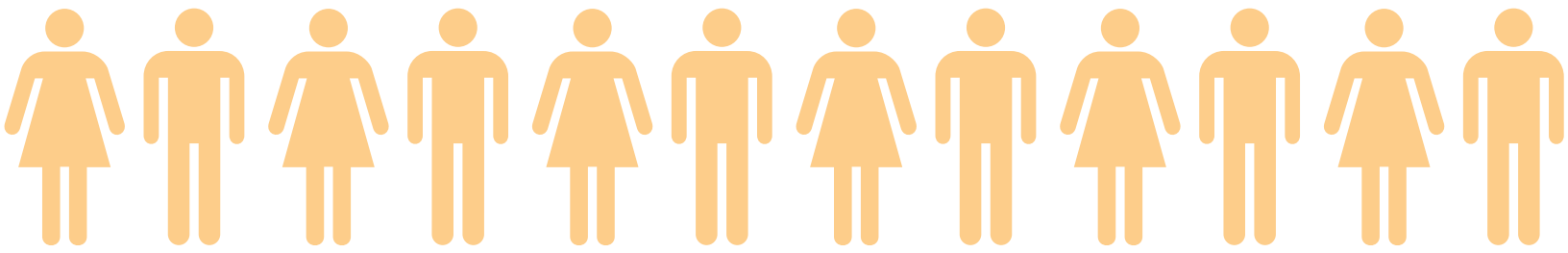
$$P_{it} = (1/N_t) \sum_i P_{it} + \sum_i (\theta_{it} - \bar{\theta}_t) (P_{it} - \bar{P}_t)$$

En el caso argentino el componente de eficiencia en la asignación promedia un valor cercano al 20%, lo cual coincide en gran medida con los resultados de Arnold, Nicoletti y Scarpetta (2008), para un conjunto de países de la OCDE.

Por otra parte, hasta el momento de la crisis, el componente de eficiencia se ha mantenido relativamente

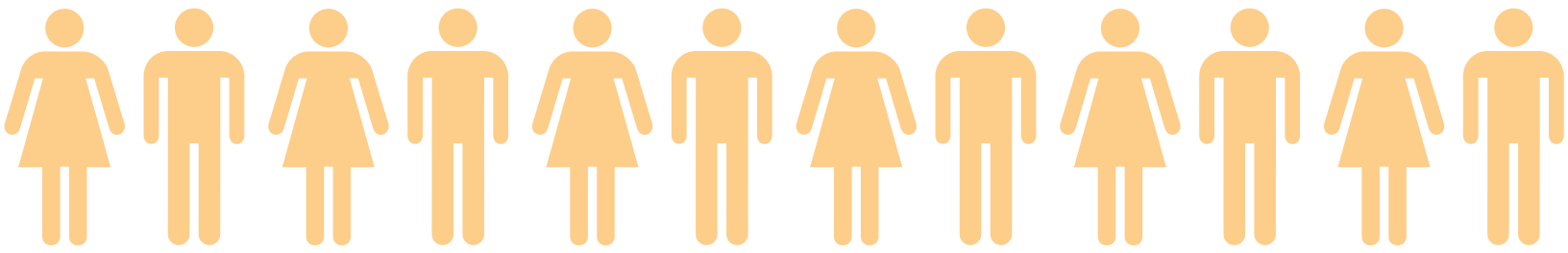
estable y con tendencia alcista, por efecto de la elevada destrucción de empresas, en principio, las menos productivas. En el período expansivo 2003–2006, un entorno más benévolo y la ampliación de la base empresarial permitieron el ingreso y la supervivencia de firmas con diferentes niveles de productividad, lo que se tradujo en caídas en el componente de eficiencia. Durante este período expansivo, la mejora de la productividad obedeció más a las ganancias de las firmas promedio que a la asignación eficiente de los recursos. Durante los últimos años del período de estudio, la productividad y la eficiencia vuelven a estar entre las preocupaciones de los empresarios, en un contexto de encarecimiento de los costos en dólares, y el crecimiento de la mortalidad empresarial produce la salida de las empresas menos productivas. Por lo tanto, el componente de eficiencia vuelve a niveles superiores al 20%.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pit	77%	76%	76%	76%	76%	79%	83%	83%	83%	82%	81%	82%	78%	78%
Efic	23%	24%	24%	24%	24%	21%	17%	17%	17%	18%	19%	18%	22%	22%



## **Parte III.**

Principales resultados  
e implicancias de políticas



# 10

## La dinámica de apertura y cierre de empresas en Argentina

---

En la última década, Argentina ha mostrado una recuperación de su plataforma de firmas, como producto de una notable mejora en sus indicadores de demografía empresarial (nacimientos, supervivencia y mortalidad). La estructura PyME de Argentina está dominada por empresas jóvenes.

Sin embargo, tanto la densidad empresarial PyME como la fertilidad empresarial se encuentran por debajo de los niveles correspondientes a otros países de la región, como Brasil, y a los países más desarrollados, lo cual indica que todavía hay un camino importante por recorrer en la promoción de la empresarialidad. A su vez, la densidad y fertilidad empresarial se hallan fuertemente concentradas a nivel geográfico, lo cual señala la existencia de fuertes brechas y obstáculos entre distintos territorios.

Desde la salida de la crisis y hasta 2007 Argentina experimentó un fuerte incremento en la creación de nuevas empresas, lo cual acompañó a la recuperación de la economía, como consecuencia del creciente dinamismo del mercado interno, de los cambios en los precios relativos, de los aumentos en los márgenes de rentabilidad y de los cambios favorables en las expectativas de la población. En paralelo, y como contracara de estos indicadores, las tasas de cierres de empresas declinaron y se mantuvieron en niveles relativamente bajos, todo lo

cual se tradujo en una recuperación y en el incremento neto de la base empresarial argentina. Pero la creación de empresas no es solo consecuencia del ciclo económico, sino que también fue posible por el reciclado de capacidades empresariales acumuladas y la puesta en valor de una nueva camada de emprendedores.

Por otra parte, si bien los fenómenos de nacimientos de empresas suelen estar afectados por la estructura productiva previa, durante los años posteriores a la salida de la crisis de 2001, se observó una recuperación importante de la industria manufacturera, así como también un aumento en la participación de algunos sectores ligados a los servicios empresariales, turismo y logística. En particular, se destaca la emergencia de algunos nuevos sectores, como los vinculados a las TIC y las industrias culturales.

Del mismo modo, de la mano de la revitalización de los procesos de creación de empresas, se observa una relativa desconcentración geográfica desde el AMBA (especialmente la ciudad de Buenos Aires) hacia el interior. Sin embargo, el efecto distribuido de esta tendencia no se ha plasmado en un cambio significativo del peso de las provincias en el total de las nuevas empresas creadas en el período.

Ello es así, fundamentalmente, debido a dos procesos que tuvieron lugar conjuntamente. Por un lado, en

algunas provincias, como las patagónicas, la alta creación de firmas estuvo también acompañada de una alta mortalidad, lo que no ha contribuido a revertir su limitado peso relativo en la estructura productiva ni su bajo grado de densidad empresarial. Por otra parte, existen otras provincias como las del NOA, donde el proceso de recuperación de la natalidad no se ha logrado mantener en el tiempo, y donde, en general, casi no ha habido cambios en los indicadores de densidad o fertilidad empresarial, producto de los fenómenos demográficos. Sin lugar a dudas, la dimensión territorial de los fenómenos demográficos merece un estudio más profundo que abarque sus causas y factores determinantes.

Sin embargo, con el tiempo, la evolución de los fenómenos de demografía tendió a perder vigor. Si bien el nivel de actividad económica desde 2007 continuó creciendo (aunque a ritmos menores que en el período anterior), la creación de empresas se fue desacelerando y luego disminuyendo. Y la mortalidad de empresas, por otro lado, se fue incrementando. Ello sucedió en un contexto de caída de los márgenes de rentabilidad, de aumento de los costos en dólares y de mayor inestabilidad en el comportamiento de la demanda.

Desde la perspectiva del capital humano emprendedor, este escenario implicó un deterioro de las expectativas para crear una empresa, a la vez que se elevaba el costo de oportunidad de ser emprendedor (*vis-à-vis* ser empleado). De esta manera, fue disminuyendo el flujo de potenciales emprendedores año a año. Del mismo modo, cabe pensar que el efecto positivo asociado al reciclado de capacidades empresariales acumuladas (re-emprendimiento) se fue agotando con el tiempo, tal como sucedió con el nivel de capacidad ociosa en el caso de los activos fijos.

Aun así, las nuevas empresas constituyeron una importante fuente de empleo, a lo largo de todo el período de estudio. Ellas contribuyeron de manera fundamental al total del empleo creado por toda la economía, tanto en términos brutos como netos. A su vez, la creación de empleo por parte de las nuevas empresas más que compensó la destrucción de empleo provocada por el cierre de empresas (tanto de las nuevas

como de las jóvenes y de las maduras). Incluso más: en los períodos en los cuales se verificó un proceso de destrucción neta de empleo en la economía, como lo fue 2009, la creación de empleo en las nuevas empresas logró, aunque con mayor dificultad, compensar la destrucción de empleo generada por los cierres, revelando un menor impacto de las variaciones negativas coyunturales de la actividad económica.

## El crecimiento empresarial

Las empresas de rápido crecimiento, definidas como aquellas que crecen a un ritmo superior al 20% anual durante tres años consecutivos y que parten de tener más de 10 empleados al inicio del período de análisis, constituyen un fenómeno limitado dentro de la estructura empresarial. Sin embargo, tienen una participación más que proporcional en la creación de puestos de trabajo. Abarcan solo el 1% de las firmas, pero representan el 12% del empleo bruto generado (y el 28% del empleo neto creado).

Si bien estas empresas de rápido crecimiento desarrollan sus actividades en distintos sectores, se encuentran más frecuentemente entre los servicios, y especialmente en los servicios empresariales. A su vez, entre las compañías manufactureras, las empresas de rápido crecimiento se hallan sobre-representadas en las industrias intensivas en ingeniería.

Las empresas de rápido crecimiento suelen ser empresas pequeñas y jóvenes. Dos de cada tres tienen hasta 10 años y casi la mitad hasta cinco años, hecho que ratifica su perfil netamente emprendedor. Por lo tanto, dentro del conjunto de empresas de rápido crecimiento, despiertan particular interés las más jóvenes.

Una de cada cuatro empresas de rápido crecimiento tiene entre cuatro y cinco años de vida y, por lo tanto, entra en la categoría de firma gacela, según la definición de la OCDE. Estas empresas gacela representan un porcentaje muy pequeño dentro del total de firmas de su propia cohorte, por lo general en el entorno del 1%, pero impactan en el empleo de su misma generación de manera desproporcionada: concentran el 10% de los puestos de trabajo existentes en

las firmas de su misma antigüedad y representan, en promedio, el 53% del empleo neto creado por su misma cohorte en el período 2003–2011.

Al igual que sucede con las empresas de rápido crecimiento en general, las gacelas se encuentran principalmente en el sector de servicios. Sin embargo, en el sector manufacturero, el peso de las mismas ha tendido a crecer, en especial durante el período posterior a la salida de la crisis. En promedio, suelen ser firmas medianas. Sin embargo, la inmensa mayoría eran microempresas al nacer, segmento que abandonaron muy rápidamente, como fruto de su muy elevada tasa de crecimiento.

Tanto las gacelas como las empresas de rápido crecimiento en general se encuentran fuertemente concentradas en torno al AMBA, en especial en la ciudad de Buenos Aires, en algunas pocas provincias de mayor desarrollo relativo. Estos resultados implican reconocer la influencia de las economías de aglomeración (mercados de factores, acceso al financiamiento, entorno institucional, etc.) en los fenómenos de rápido crecimiento y también, muy posiblemente, la existencia de cierta masa crítica de la cantidad de empresas localizadas en dichos espacios, por su rol potencial como clientes, así como también por su papel de escuelas de emprendedores y también como organizaciones incubadoras de nuevas empresas. Sin embargo, no hay evidencia acerca de su vinculación con cadenas de valor específicas, cuyo dinamismo haya arrastrado, desde la demanda, el surgimiento de estas empresas.

En el caso de las gacelas, esta concentración territorial puede verse también desde la perspectiva de los ecosistemas, debido a la existencia de una demanda local más sofisticada, de una masa importante de graduados universitarios, de un perfil poblacional más cosmopolita, con mayor peso de segmentos de clase media, más expuestos a modelos de rol empresarial y con un poder de compra muy superior al del resto del país. A ello se suma, en el caso de la ciudad de Buenos Aires y en menor medida de algunas ciudades grandes del interior (Córdoba, Rosario, Santa Fe), la concentración de instituciones de apoyo a emprendedores

y, posiblemente, la implementación de programas gubernamentales de fomento al desarrollo del emprendimiento. Por otra parte, los resultados de este estudio confirman los obtenidos en otras investigaciones que muestran que el crecimiento empresarial es un fenómeno inestable, es decir: que las empresas de rápido crecimiento de hoy no necesariamente son las de mañana y viceversa.

Asimismo, ha sido muy importante poder comprobar que ciertas definiciones alternativas del fenómeno de las empresas jóvenes de rápido crecimiento (gacelas), como las comentadas (Storey, 2011; IBGE, 2008), logran dar cuenta de una proporción más amplia y estable del fenómeno y de su impacto. Por lo tanto, si bien el fenómeno de las empresas de rápido crecimiento en general, y de las firmas gacela en particular, ha despertado creciente interés como objetivo de políticas, los resultados de este estudio permiten recomendar la necesidad de evitar definiciones operativas muy restrictivas del ritmo de crecimiento exigido a los potenciales beneficiarios de las políticas y programas.

En otras palabras, adoptar tales definiciones encierra un alto riesgo de imponer restricciones adicionales de origen metodológico a las limitaciones que tiene, ya de por sí, el universo de los emprendimientos que logran crecer y proyectarse sobre bases sólidas. De esta forma, se estaría obstaculizando innecesariamente el tamaño de la población emprendedora de interés. Por el contrario, se recomienda contar con “brújulas y cartas de navegación” que permitan orientar las políticas, en un terreno que es inevitablemente nebuloso, debido al grado de incertidumbre que rodea a los fenómenos de creación y crecimiento empresarial. Esta es una cuestión especialmente delicada, cuando se trabaja con políticas descentralizadas a nivel territorial, y en tales casos se requiere tomar en consideración las características particulares de los entornos locales.

## La evolución de la productividad

La evolución de la productividad, medida como productividad laboral ponderada, también registró tres subperíodos bien marcados. En primer lugar, se

observó una etapa de relativa estabilidad, con tendencia a la baja hacia el final, producto de la crisis que representó el cierre de la etapa de la convertibilidad. La segunda etapa corresponde a los años inmediatamente posteriores a la salida de la crisis, en cuyo caso también se registra una marcada estabilidad, pero en niveles de productividad más bajos. Finalmente, a partir de 2006, se inaugura un tercer período de tendencia claramente positiva, como respuesta a la obtención de ganancias de eficiencia a partir de una mayor escala y modernización de procesos, en un contexto de crecimiento de la demanda agregada, de acuerdo con la hipótesis de Kaldor-Verdoorn.

En este contexto general, las brechas de productividad entre las empresas más pequeñas y las más grandes tendieron a reducirse. Incluso más: las empresas medianas (con entre 50 y 200 empleados) exhibieron niveles de productividad por encima de los observados en las empresas grandes, a lo largo del período de estudio, lo cual señala la importancia de este segmento de empresas para la economía. En la misma línea, un ejercicio de simulación confirmó que la productividad agregada podría incrementarse con solo expandir el segmento de empresas medianas, aun manteniendo constantes sus niveles de productividad ponderada.

También disminuyó la brecha de productividad entre las empresas maduras y las más jóvenes. En general, una vez superados los primeros años de vida, las empresas jóvenes sobrevivientes tienden a tener niveles de productividad similares a los de las empresas más maduras o incluso superiores, de acuerdo con el período que se considere. Asimismo, se pudo comprobar que el crecimiento empresarial, independientemente de su ritmo, contribuyó al incremento de la productividad de las firmas. Es muy posible que ello haya sucedido como consecuencia, además, de la mejoría de las condiciones del entorno y sus efectos sobre el crecimiento empresarial.

Sin embargo, estas ganancias observadas de productividad no lograron consolidarse en los últimos años, verificándose una reversión de las mejoras anteriores. De esta manera, se justifica la importancia de continuar con políticas que alienten mejoras

sostenibles en la productividad de las empresas más jóvenes y pequeñas, para que la reducción de las brechas no dependa tanto de las condiciones de la demanda agregada, sino de los esfuerzos de innovación y de los cambios organizacionales de las empresas.

Desde el punto de vista de las políticas, los resultados confirman la importancia de alentar la ampliación del espacio de las empresas medianas, como vía para incrementar la productividad agregada. Esto implicaría no solo promover el surgimiento de nuevas empresas con potencial de crecimiento, sino también potenciar los procesos de expansión de las nuevas PyME con proyección de seguir creciendo y de convertirse, en el futuro, en empresas medianas.

### Implicancias de políticas

Una política de desarrollo emprendedor debe tener una visión clara del tipo de emprendimientos que se busca generar y apoyar. En tal sentido, el estudio confirma la importancia de definir como objetivo la creación y el desarrollo de nuevas empresas con capacidad de convertirse en PyME competitivas, con potencial de crecer y de contribuir a la diversificación y al rejuvenecimiento de la estructura productiva y a la generación de puestos de trabajo.

La menor densidad empresarial relativa, la amplitud de la base de PyME y la fertilidad emprendedora, en comparación con otros países más desarrollados, así lo indican. El estudio confirma que hay que ensanchar el tejido de las PyME, en particular de las firmas medianas que se destacan por sus niveles de productividad. Por lo tanto, promover la creación y el desarrollo de un segmento de nuevas firmas, que logren crecer en forma significativa y convertirse en empresas medianas, permitiría avanzar en esta dirección. El grueso de las empresas de rápido crecimiento abarca, de hecho, firmas jóvenes.

El estudio también remarca el valor de evitar, a la hora de diseñar políticas de promoción del emprendimiento, definiciones operativas rígidas sobre el perfil de los proyectos a apoyar, priorizando, en su lugar, el objetivo último y el concepto que se persigue con



estas políticas. En tal sentido, por ejemplo, sería recomendable adoptar una imagen objetivo clara de las empresas que se busca generar, como resultado de estas políticas. Por ejemplo, una imagen objetivo de empresa que ayudaría a aterrizar estas políticas sería la que apunta a los emprendimientos que al cabo de cierto tiempo (a los cuatro, cinco años de vida de la nueva empresa) crecen y logran convertirse en PyME competitivas, con potencial para seguir desarrollándose, apoyadas en proyectos basados en la diferenciación o la innovación y el liderazgo de un equipo emprendedor potente. De esta forma, se estará trabajando en pos del fortalecimiento de la base PyME, a la vez que se pondrá especial énfasis en el ensanchamiento de los segmentos de empresas medianas.<sup>26</sup>

En otro orden de cosas, el caso argentino también exhibe, luego de una etapa de recuperación de mucho dinamismo, la necesidad de promover la generación de más y mejores empresas (más empresas únicamente no es necesariamente lo deseable) y ampliar las dotaciones de capital humano emprendedor, para alimentar el surgimiento de nuevas empresas en el futuro. Este *stock* de capital humano emprendedor es un activo que se va forjando en el tiempo y depende, críticamente, de un conjunto de factores sistémicos, sociales, económicos y culturales. Por tal motivo, debe haber políticas que tiendan a modificar sustantivamente estas condiciones, para el surgimiento de nuevas vocaciones emprendedoras, así como también para la formación de personas con motivaciones y capacidades para hacerlo.

En concreto, se requieren políticas que, con una perspectiva de largo plazo, busquen promover el ensanchamiento de la base de potenciales emprendedores, especialmente de aquellos con ambición de crecer (por ejemplo, políticas sobre los sistemas educativos). Sin embargo, estas políticas no serán suficientes, por sí solas, sin la implementación de otras, como aquellas que buscan desarrollar el mercado de capital emprendedor y el acceso al financiamiento, en general, o fortalecer capacidades y proyectos a través de tutorías y del desarrollo de redes. Estas políticas deben contemplar también el papel de los incentivos y

regulaciones sobre la creación y evolución de las nuevas empresas, temas clave que exceden el alcance de este estudio.

A su vez, estas políticas deben tener en cuenta las diferentes necesidades que enfrentan las empresas en sus distintas etapas de desarrollo organizacional (proyecto, empresa naciente, empresa joven). Es clave apoyar la creación pero también el escalamiento de empresas jóvenes, y eso requiere instrumentos específicos. No solo es importante generar nuevas firmas con desempeño dinámico, sino también apalancarse sobre ellas para potenciarlas y ensanchar el segmento de firmas medianas.

Desde el punto de vista sectorial, el estudio no permite obtener definiciones contundentes, y en tal sentido se recomienda asumir una posición cautelosa. Las nuevas empresas gacela se distribuyen en buena parte del abanico de actividades y si bien algunas actividades, como las intensivas en ingeniería, pueden resultar de especial interés, en función de la amplitud del objetivo de las políticas, por ejemplo, generar empleo, pueden hacer recomendable eludir definiciones restrictivas también en este sentido. Se trata de una proporción reducida, tal como ya se dijo, del espectro de las nuevas firmas y, por ende, puede ser conveniente segmentar instrumentos y programas, según objetivos y perfiles, por ejemplo, entre diferentes ámbitos institucionales, antes que establecer definiciones que a priori puedan resultar excluyentes.

Por otra parte, la política de desarrollo emprendedor debe incluir el objetivo de descentralización geográfica y de contribución a la diversificación de los tejidos productivos, dado que la creación de empresas con potencial de convertirse en PyME está fuertemente concentrada. Para ello es fundamental adoptar una mirada basada en la emergencia y el fortalecimiento de los ecosistemas emprendedores locales, promoviendo

---

<sup>26</sup> Si bien, a efectos de monitorear periódicamente la situación de los emprendimientos de este tipo, es recomendable realizar un estudio que permita consolidar una definición basada en criterios cuantitativos más precisos, la definición de criterios de selección deberá utilizar, necesariamente, variables adicionales como las señaladas.

no solo la creación de empresas, sino también el escalamiento y la atracción de empresas existentes, en especial, las jóvenes. De manera especial, resulta esencial vincular estos ecosistemas emprendedores con los sectores dinamizadores de la economía y los

*clusters* locales. Finalmente, la preponderancia de los factores locales, tanto para la creación como para el crecimiento posterior de las empresas jóvenes, hace que sea aún más relevante analizar las condiciones de partida de cada área geográfica.

# Referencias bibliográficas

---

- Acs, Z., B. Carlsson y C. Karlsson (eds.). 1999. *Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Acs, Z., S. Desai y J. Hessels. 2008. "Entrepreneurship, Economic Development and Institutions." *Small Business Economics*, 31(3):219-34.
- Acs, Z. y P. Mueller. 2006. "Employment Effects of Business Dynamics: Mice, Gazelles and Elephants". *Small Business Economics*, 30(1):85-100.
- Acs, Z., E. Autio y L. Szerb. 2012. "National Systems of Entrepreneurship: Measurement Issues and Policy Implications." GMU School of Public Policy Research Paper Núm. 2012-08.
- Ahmad, N. 2006. "A Proposed Framework for Business Demographic Statistics". *OECD Statistics Working Paper Series STD/DOC3*. París: OCDE.
- Anlló, G., B. Kosacoff y A. Ramos. 2008. "Introducción". En: B. Kosacoff (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Buenos Aires: CEPAL.
- Arnold, J., G. Nicoletti y S. Scarpetta. 2008. "Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm-Level Evidence." Documento de trabajo del Departamento de Economía de la OCDE Núm. 616. Disponible en doi: 10.1787/241447806226.
- Audretsch, D. 1995. *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D. y R. Thurik. 2000. "What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economy." ERIM Report Series. *Research in Management*, ERS-2000-45-STR.
- . 2001. "Linking Entrepreneurship to Growth." *OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper 2001/2*. París: OCDE.
- Audretsch, D., R. Thurik, I. Verheul y S. Wennekers. 2002. *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Londres: Kluwer.
- Bureau of Labor Statistics. 2011. *Longitudinal Business Database*. Washington, D.C.: Bureau of Labor Statistics. Disponible en [www.bls.gov](http://www.bls.gov) (consultado por última vez el 25 de junio de 2013).
- Birch, D. 1987. *Job Creation in America: How our Smallest Companies Put the Most People to Work*. Nueva York: The Free Press.
- Capelleras, J. L. y H. Kantis. 2009. *Nuevas empresas en América Latina: factores que favorecen su rápido crecimiento*. Barcelona: Universidad Autónoma

- de Barcelona, Universidad Nacional de General Sarmiento y Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.
- Carree, M., A. van Stel, R. Thurik, y S. Wennekers. 2002. "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996." *Small Business Economics*, 19(3):271–290.
- Casaburi, G. y P. Angelelli. 1999. *Estrategias de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa*. Buenos Aires: IERAL/Fundación Mediterránea.
- Castillo, V. et al. 2002. "Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los años noventa". *Estudios y Perspectivas*, 9 (julio). Buenos Aires: CEPAL.
- . 2003. "Dinámica de nacimientos y muertes de empresas". En: H. Kantis (ed.), *La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional*. Buenos Aires: Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), Universidad Nacional de General Sarmiento, Instituto de Industria, y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Castillo V., A. Maffioli, S. Rojo, R. Stucchi y L. Tumini. 2012. "Medición de productividad utilizando datos de salarios". (Documento mimeografiado.)
- Castillo V., D. Rivas, S. Rojo y S. Rotondo. 2006. "Trabajo, ocupación y empleo. Salarios, empresas y empleo 2003–2006". *Serie Estudios* Núm. 5 (septiembre). Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2010. *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Coremberg, A. 2012. "THE ARKLEMS+LAND Database. Measuring Productivity in Unstable and Natural Resources Dependent Economies: Argentina." Trabajo presentado en The II World KLEMS Conference at Harvard University (agosto).
- Delmar, F., P. Davidsson y W. Gartner. 2003. "Arriving at the High-growth Firm." *Journal of Business Venturing*, 18(2):189–216.
- Federico, J., R. Rabetino y H. Kantis. 2012. "Comparing Young SMEs' Growth Determinants from Contrasting Regions." *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Ferraro, C. y G. Stumpo. 2010. *Políticas de apoyo a las PyMEs en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Fölster, S. 2000. "Do Entrepreneurs Create Jobs?" *Small Business Economics*, 14:137–148.
- Foster, L., J. Haltiwanger y C. J. Krizan. 2001. "Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence." En: E. Dean, M. Harper y C. Hulten (eds.), *New Developments in Productivity Analysis*, pp. 303–63. Chicago: University of Chicago Press.
- Fundación Observatorio PyME. 2011. "Informe especial: Perspectivas del desempeño productivo de las PyME industriales en 2011". Buenos Aires: Fundación Observatorio PyME.
- . 2012. "Informe especial: Expectativas sobre el desempeño productivo de las PyME industriales en 2012". Buenos Aires: Fundación Observatorio PyME.
- Garnsey, E., E. Stam y P. Hefferman. 2006. "New Firm Growth: Exploring Processes and Paths." *Industry and Innovation*, 13(1):1–20.
- Gartner, W. 1985. "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation." *Academy of Management Review*, 10(4):696–706.
- Gatto, F. 1999. "Desafíos competitivos del Mercosur a las pequeñas y medianas empresas industriales". *Revista CEPAL* Núm. 68:61-77. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/19214/gattoesp.pdf>.
- Gatto, F. y O. Cetrángolo. 2004. "Marcos regulatorios y políticas de incentivos, apoyo financiero y no financiero a pequeñas y medianas empresas". Documento de Proyecto. Buenos Aires: CEPAL.
- Gatto, F. y C. Ferraro. 1997. "Consecuencias iniciales de los comportamiento Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina". Documento de trabajo Núm. 79. Buenos Aires: CEPAL.

- Gatto, F. y G. Yoguel. 1994. "Las PyMEs argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica". En: Kosacoff (ed.), *El Desafío de la competitividad*. Buenos Aires: Editorial Alianza.
- Geroski P. 1995. "What Do We Know about Entry?" *International Journal of Industrial Organization*, 13(4):421-40.
- Geroski, P. 1991. *Market Dynamics and Entry*. Oxford: Basil Blackwell.
- Haltiwanger, J., R. Jarmin y J. Miranda. 2011. "Historically Large Decline in Job Creation from Startup and Existing Firms in the 2008-2009 Recession." *Business Dynamics Statistics Report*. Washington, D.C.: U.S. Census Bureau.
- Hamilton, R. 2012. "How Firms Grow and the Influence of Size and Age." *International Small Business Journal*, 30(6):611-21.
- Henrekson, M. y D. Johansson. 2010. "Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence". *Small Business Economics*, 35(2):227-44.
- Huergo, E. y J. Jaumandreu. 2004. "Firms' Age, Process Innovation and Productivity Growth". *International Journal of Industrial Organisation*, 22:541-59.
- Ibarrarán, P., A. Maffioli y R. Stucchi. 2009. "SME Policy and Firms' Productivity in Latin America." Documento de discusión del IZA Núm. 4.486. Disponible en: <http://ftp.iza.org/dp4486.pdf>.
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). 2008. "Demografia das Empresa 2008". Serie de Estudos e Pesquisas Núm. 14. Rio de Janeiro, Brasil: IBGE.
- Jovanovic, B. 1982. "Selection and Evolution of Industry." *Econometrica*, 50:649-70.
- Kantis, H. y S. Drucaroff. 2011. "Corriendo fronteras para crear y potenciar empresas. Con las experiencias de innovadores dinámicos latinoamericanos". Buenos Aires: Editorial Granica.
- Kantis, H. y J. Federico. 2007. "Crisis y renacimiento Emprendedor en Argentina: evidencias y algunos interrogantes". *Boletín Informativo Techint* 322 (enero-abril).
- Kantis, H. y G. Yoguel. 1989. "Eslabonamientos productivos y restricciones para el desarrollo de las PyMEs metalmecánicas del Gran Buenos Aires". Documento de Trabajo Núm. 22, Programa CFI-CEPAL. Buenos Aires: CEPAL.
- Kantis, H., J. Federico, S. Rotondo. S. Rojo Brizuela, y S. Ducaroff. 2011. "Radiografía de las nuevas empresas de rápido crecimiento en la Argentina". *Boletín Informativo Techint*, Núm. 335.
- Kantis, H., V. Moori-Koening y P. Angelelli. 2004. "Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional". Washington, D.C.: BID.
- Klapper, L. e I. Love. 2010. "The Impact of the Financial Crisis on New Firm Creation." Washington, D.C.: Banco Mundial. (Documento sin publicar.)
- Klepper, S. 1996. "Entry, Exit, Growth and Innovation over the Product Life Cycle." *American Economic Review*, 86(3):562-83.
- Kosacoff, B. y A. Ramos. 2005. "Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina". *Boletín informativo Techint*, pp. 73-104 (septiembre-diciembre).
- Lora, E. y C. Pagés. 2010. "Introducción". En: C. Pagés (ed.), *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Washington, D.C.: BID.
- Marsili, O. 2000. "Technological Regimes and Sources of Entrepreneurship." Documento de trabajo 00.10. North Brabant, Países Bajos: ECIS.
- Mason, C. y R. Brown. 2010. "High-Growth Firms in Scotland." Informe final. Glasgow: Scottish Enterprise.
- Neumark, D., B. Wall y J. Zhang. 2009. "Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series." *The Review of Economics and Statistics*, 93(1):16-29.
- Nyström, K. 2008. "Is Entrepreneurship the Salvation for Enhanced Economic Growth?" *CESIS Electronic Working Paper Series* Núm. 143.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 1999. *Fostering Entrepreneurship*. París: OCDE.
- \_\_\_\_\_. 2000. *A New economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*. París: OCDE.

- \_\_\_\_\_. 2001. *Entrepreneurship, Growth and Policy*. París: OCDE.
- OCDE-Eurostat. 2007. *Manual on Business Demography Statistics*. París: OCDE.
- Olley, G. S. y A. Pakes. 1996. "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry." *Econometrica*, 64(6):1263-97.
- Pagés, C. (ed.). 2010. *La era de la productividad. Como transformar las economías desde sus cimientos*. Washington, D.C.: BID.
- Penrose, E. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell.
- Rabetino, R. 2007. "Factores determinantes del crecimiento en el empleo de las nuevas empresas en Latinoamérica". Tesis de Doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía y Empresa.
- Schreyer, P. 2000. "High-growth Firms and Employment." Documento de trabajo de la OCDE Núm. 8(72). París: OCDE.
- Storey, D. 1994. *Understanding the Small Business Sector*. Londres: Routledge.
- \_\_\_\_\_. 2011. "Optimism and Chance: The Elephants in the Entrepreneurship Room." *International Small Business Journal*, 29 (4):303-21.
- Thurik, R. y S. Wennekers. 2001. "A Note on Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth." *Erasmus Research Institute of Management Report Series ERS 2001-60-STR*. Rotterdam: ERIM.
- Van Praag, M. y P. Versloot. 2007. "What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research." *Small Business Economics*, 29(4):351-82.
- Verheul, I., S. Wennekers, D. Audretsch y R. Thurik. 2001. "An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture." *Tinbergen Institute Discussion Paper TI2001-030/3*.
- Wiklund, J., F. Delmar, y P. Davidsson. 2003. "What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-value Approach to Small Business Managers' Attitudes toward Growth." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(3):247-70.
- Yoguel, G. y V. Moori Koenig (eds.) 1999. *Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas*. Documento de FUNDES-UNGS. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Yoguel, G. 1998. "El ajuste empresarial frente a la apertura: La heterogeneidad de las respuestas de las PyMEs". *Desarrollo Económico*, 38:177-98.

# Anexo: Modelos de crecimiento y de productividad

## Modelos Logit sobre empresas de rápido crecimiento

Variable dependiente (Pr=1 — Empresa de rápido crecimiento t+3)	Modelo I (período 2004–2007)	Modelo I (período 2008–2011)
Monto de exportaciones en t (en logs)	0,0367***	0,0165*
FONTAR	0,0826	-0,4593
PRE	-0,3339	0,2844
Empleo	-0,0013***	0,0007
Empleo2	0,0000	-0,000
Edad	-0,0584***	-0,0563***
Edad2	0,0005***	0,0004***
Alimentos y bebidas	0,2765***	0,0441
Automotriz y autopartes	0,9516***	-0,0780
Intensivas en ingeniería	-0,1890*	0,2700**
Intensivas en recursos naturales	-0,0666	-0,3633**
Partidos del GBA	0,0508	-0,0441
NOA	0,5804***	0,3775
NEA	-0,1012	0,1635
Centro	0,0998	-0,0827
Patagonia	0,6282***	0,3414
CUYO	-0,1390	0,2347
FJURIDICA2	0,4480***	0,3177**
FJURIDICA3	-0,5908**	-0,7405*
FJURIDICA4	0,9460**	0,4367
Constante	-2,3625***	-3,3304***
N	13.756	18.082
LR test	387,90***	153,01***

Nota: \*\*\* = significativo al 1%, \*\* = significativo al 5%, \* = significativo al 10%. Intensivas en mano de obra, ciudad de Bs. As. y Forma Jurídica 1 son categorías de referencia, por eso se omiten.

Modelos de productividad		
	Modelo I (empresas de rápido crecimiento)	Modelo II (empresas gacela)
<b>High</b>	0,0227*** (0,0019)	0,0349*** (0,0026)
<b>Med</b>	0,0779*** (0,0028)	0,0868*** (0,0050)
<b>Low</b>	0,0081*** (0,0017)	0,0139*** (0,0027)
<b>Tam</b>	0,1751*** (0,0019)	0,1506*** (0,0039)
<b>High x Tam</b>	0,0138*** (0,0040)	0,0151** (0,0071)
<b>INDUSTRIA</b>	0,0190*** (0,0020)	0,0464*** (0,0031)
<b>SERVICIOS</b>	-0,1193*** (0,0014)	-0,1183*** (0,0022)
<b>2009</b>	0,0510*** (0,003)	0,0525*** (0,0005)
<b>2010</b>	0,0717*** (0,0003)	0,0672*** (0,006)
<b>2011</b>	0,0938*** (0,0004)	0,0829*** (0,006)
<b>Constante</b>	3,8759*** (0,0016)	3,8528*** (0,0024)
<b>N</b>	1.363.149	617.252
<b>Wald <math>\chi^2</math></b>	87.077***	24.931***

Nota: \*\*\* = significativo al 1%, \*\* = significativo al 5%. Entre paréntesis se presentan los errores estándares robustos para controlar por heteroscedasticidad. Las *dummies* del sector y tiempo se incluyen en la estimación pero no se reportan.



En el presente estudio se caracterizan y analizan los principales indicadores de dinámica empresarial (nacimientos, muerte y supervivencia de empresas) en Argentina en el período 1996–2011, evaluando no solo su evolución en el tiempo sino también su contribución en términos de generación de empleo. Se dedica un espacio destacado a la identificación, el dimensionamiento y la caracterización del fenómeno de las empresas de rápido crecimiento y, en particular, a las llamadas empresas gacela. Finalmente, en base a un nuevo indicador de productividad laboral ponderada, se analiza la evolución reciente de la productividad en Argentina, así como también su relación con los fenómenos de dinámica empresarial.

\* \* \*

El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** es una institución internacional creada en 1959 para promover el desarrollo económico y social en América Latina y el Caribe.



Instituciones para la gente

