

Las Nuevas Empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la Post-Convertibilidad

Paula Attorresi^{*}, Victoria Castillo^{*}, Juan Federico[#], Hugo Kantis[#], Diego Rivas^{*}, Sofía Rojo Brizuela^{*} y Sebastián Rotondo^{*}

Introducción

La Argentina se encuentra en la actualidad atravesando un renacer emprendedor y de sus capacidades empresariales (Kantis y Federico, 2007). Prueba de esto es la reversión a partir de 2003 del signo negativo de la dinámica de creación y destrucción de empresas, luego de más de 5 años consecutivos de destrucción neta de empresas (Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, 2007). Si bien este incremento en la creación de nuevas firmas ha logrado compensar el proceso de destrucción previo, se abren nuevas expectativas con respecto a sus características y perspectivas futuras. En particular, resulta interesante investigar los fenómenos de crecimiento y supervivencia de estas nuevas empresas creadas con posterioridad a la crisis de la Convertibilidad.

Si bien la temática del crecimiento de las empresas ha venido siendo estudiada desde mediados de los '50s, fue recién en los '80s luego del trabajo pionero de D. Birch y a partir de la disponibilidad de bases de datos longitudinales (paneles) que el debate se hizo público y se comenzó a desarrollar un importante volumen de investigaciones empíricas sobre el fenómeno del nacimiento, crecimiento y supervivencia de empresas. Este grupo de trabajos empíricos, agrupados bajo la denominación de "estudios de dinámica industrial", buscan indagar en los determinantes de la supervivencia y crecimiento de las empresas focalizando, en principio, en la relación entre el tamaño inicial, la edad y su tasa de crecimiento¹. Como denominador común, estos modelos tienen un enfoque poblacional y adoptaban explicaciones de carácter más estructural de la demografía empresarial, incluyendo variables tales como las condiciones de demanda y costos de cada industria, la existencia de barreras a la entrada y costos hundidos, y el grado de concentración del mercado, entre otras (Dunne, Robert y Samuelson, 1988)².

Dentro de este conjunto de estudios de dinámica industrial, han ganado creciente atención aquellos orientados al estudio de una porción limitada de las empresas que nacen, las que concentran gran parte de los nuevos puestos de trabajo generados por las mismas. Por su dinamismo, estas empresas nuevas reciben nombres tales como gacelas,

^{*} Observatorio del Trabajo y el Empleo, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

[#] Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento

¹ Una referencia obligada para quienes están interesados en estos modelos es el Special Issue del *Journal of Industrial Organization*, vol 13, nro. 4 de 1995.

² Lo anterior no implica que los autores desconocen que existen otros factores determinantes del crecimiento de las empresas y que se vinculan con las características del equipo emprendedor y sus redes de contacto, el perfil de la oportunidad identificada, las características del proceso que llevó a la creación de la empresa y las estrategias adoptadas. Estos determinantes que operan a nivel de la firma no se incluyen en este paper ya que la información disponible surge de registros administrativos que no incluyen ese nivel de información. En una segunda etapa y a partir de un abordaje cualitativo se incluirán en el análisis estas dimensiones que operan a nivel de la firma y su equipo emprendedor.

empresas de rápido crecimiento o nuevas empresas dinámicas (Almus, 2002; Autio, 2005; Brüderl y Preisendörfer, 2000; Davidsson y Henrekson, 2002; Kantis y otros, 2002 y 2004). El interés creciente en este tipo de empresas no sólo es académico, sino también político, dada su importancia en cuanto a generadores de nuevas oportunidades laborales y como clientes potenciales de créditos y de servicios de asistencia (Storey, 1994).

En la Argentina, los estudios de demografía empresarial en general datan de fechas recientes, y la importancia del fenómeno de las empresas de rápido crecimiento, en particular es poco conocida³. Fue recién a partir de inicios de la década pasada que se comenzó a trabajar estos temas, luego de que se elaborara la Base para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) en el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. ⁴A partir de esta base de datos se diseñan, en el marco de esta investigación, un conjunto de indicadores inéditos sobre la demografía empresarial argentina y el fenómeno del crecimiento de las nuevas empresas. De esta manera, se obtiene por primera vez, información acerca de su importancia respecto del total de empresas en general, y sobre el total de las nuevas empresas, en particular⁵.

En el actual contexto económico argentino, el estudio de las nuevas empresas dinámicas tiene un carácter estratégico, por cuanto es fundamental comprender las variaciones en la estructura económica nacional tras la salida de la Convertibilidad, desde dos dimensiones: a) la dinámica empresarial de las nuevas firmas dinámicas considerada a un nivel agregado, esto es, la dimensión del fenómeno en el contexto post-Convertibilidad y b) las características particulares de las nuevas empresas dinámicas y los factores determinantes que han operado en ese proceso de rápido crecimiento. En este sentido, esta investigación propone consolidar una línea de trabajos que vienen realizando conjuntamente el Observatorio y el Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, aportando evidencias que contribuyan a entender no sólo la importancia del fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento en términos cuantitativos sino también algunas particularidades que este fenómeno adoptó en los últimos años. El objetivo general de este trabajo es entonces describir y dimensionar el fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento en Argentina en el período de la post-Convertibilidad, en particular analizando sus principales rasgos característicos (perfiles sectoriales, tamaño, antigüedad, distribución geográfica, etc.) y comparándolos con otros períodos similares.

Las próximas secciones se focalizarán en la descripción del marco conceptual empleado en este estudio, el planteo de las hipótesis de trabajo y el enfoque metodológico adoptado. Luego, se presentarán y discutirán, en términos de las hipótesis planteadas,

³ Uno de los pocos trabajos que se conoce sobre este tema en el país fue realizado unos 5 años atrás utilizando la misma base de datos (Kantis y otros, 2003, Rojo Brizuela y otros, 2003). Sin embargo, ese estudio ofrecía sólo una primera idea acerca del dimensionamiento de este fenómeno y sus características más importantes para el sector manufacturero y algunos servicios. De todas formas constituye un antecedente relevante para este estudio.

⁴ Esta base de datos, construida a partir de los datos del Registro Administrativo del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), constituye la única fuente de información en Argentina para trabajar los fenómenos de demografía industrial desde la perspectiva poblacional que utilizan los modelos de dinámica industrial.

⁵ Para el diseño de estos indicadores, se realizó una revisión de la literatura conceptual y metodológica, así como de las mejores prácticas internacionales en esta materia.

los resultados obtenidos y finalmente se dejará un espacio para algunos comentarios finales y la agenda de investigación que se abre a futuro.

1. Revisión de la literatura

A continuación se presenta un resumen de los principales aportes teóricos que han servido de base conceptual para el planteo de las hipótesis y el desarrollo de este trabajo. Esta presentación está organizada de la siguiente manera. En primer lugar, se focaliza sobre la importancia de las nuevas empresas de rápido crecimiento y su impacto sobre el resto de la economía y, en segundo lugar, sobre las características principales de estas empresas según estudios similares realizados en otros países.

1.1. La importancia de las nuevas empresas de rápido crecimiento

El estudio de las nuevas empresas y, en particular, el análisis de su importancia (impacto) para el resto de la economía recién aparece hace unas décadas. Si bien existen numerosos aportes teóricos anteriores, esta discusión pertenecía principalmente a los ámbitos académicos. Fue precisamente en 1981 con la publicación de D. Birch “*Who creates jobs?*” que la discusión acerca de la importancia de las nuevas (y pequeñas) empresas en la generación de empleo tomó carácter público.

Las contribuciones de Birch al estudio de la dinámica del empleo y las empresas se podrían resumir de la siguiente manera. En primer lugar, Birch fue el primero que utilizó bases de datos longitudinales para estudiar el nacimiento, muerte y crecimiento de empresas de distinto tamaño y antigüedad. En segundo lugar, y a partir de estas bases de datos, fue el primero que destacó el aporte de las nuevas (y pequeñas empresas) a la creación de empleo al concluir que “... de todos los puestos de trabajo creados entre 1969 y 1976, dos terceras partes fue creado por empresas con menos de 20 ocupados...” y que “... el 80% de los nuevos puestos de trabajo fueron creados por empresa con 4 años o menos...” (Birch, 1981:7-8). Finalmente, la tercera contribución de Birch fue su clasificación de las empresas de acuerdo a la edad y su impacto sobre el empleo. Esta clasificación, citada en algunos artículos como el “bestiario” de Birch, incluye a las empresas elefantes, los ratones y las gacelas. Precisamente, estas últimas, caracterizadas por ser empresas jóvenes que alcanzan importantes niveles de crecimiento en pocos años, eran según Birch las responsables de la mayor parte del aumento del empleo en las distintas regiones (Acs y Mueller, 2006).

Los aportes de Birch han generado un importante debate que oscila entre la total euforia acerca de la importancia de las nuevas empresas en la generación de empleo hasta el más duro escepticismo derivado de los estudios de dinámica industrial. Estos modelos, surgidos con mayor fuerza en los ‘80s, aportaron elementos cuantitativos para debatir acerca de la dinámica de la población de empresas, es decir, su natalidad, su mortalidad y la capacidad de supervivencia y crecimiento, así como su incidencia en el desempeño económico y en la estructura industrial. La imagen general que surge de estos estudios revela que año a año una importante cantidad de nuevas empresas ingresan al mercado, pero solo una limitada porción de ellas logra sobrevivir. En palabras de Geroski, una elevada proporción de las empresas que ingresan al tejido productivo son “más turistas que inmigrantes” (Geroski, 1991: 283).

Otro de los hechos estilizados de la dinámica empresarial es que aún aquellos entrantes exitosos requieren más de 10 años para alcanzar un tamaño comparable al de las existentes (Geroski, 1995). En efecto, es un hecho contrastado por evidencias en distintos contextos, que las empresas ingresan al mercado con un tamaño inicial reducido y, una vez en el mercado, deben comenzar una carrera acelerada para alcanzar el tamaño medio adecuado (Mata, Portugal y Guimaraes, 1995; Jovanovic, 1982). Baldwin y Rafiquzzaman (1995), explican este crecimiento acelerado de los primeros años indicando que las empresas ingresan al tejido productivo con escalas iniciales que implican desventajas de costos (“*liability of newness*”), que solo pueden ser corregidas con el crecimiento y con el logro de mayores tasas de productividad para contrarrestar las dificultades iniciales. Jovanovic (1982) por su parte, afirma que este crecimiento inicial de las empresas sobrevivientes obedece a un proceso de aprendizaje de la firma y reversión de las expectativas acerca de las propias capacidades.

Una consecuencia de los procesos de crecimiento acelerado de los primeros años de vida junto con la elevada mortalidad que se registra en ese período, es la creciente heterogeneidad en las trayectorias de crecimiento de las empresas y la concentración del empleo creado por estas cohortes de empresas. En efecto, cada vez más estudios confirman el hecho que del total de firmas que nacen en un período sólo una limitada porción de ellas logra sobrevivir y, de este total, un segmento reducido concentra una parte importante del empleo generado en nuevas empresas sobrevivientes. Evidencias de este tipo se encontraron para el caso del Reino Unido (Storey, 1994), Alemania (Brüderl y Preisendörfer, 2000), Finlandia (Autio y otros, 2000), Cataluña (Hernandez y otros, 2000), Francia, Italia, Holanda, España y Suecia (Schreyer, 2000). Estudios preliminares para el caso argentino también dan cuenta de este fenómeno (Kantis y otros, 2003, Rojo Brizuela y otros, 2003). Sobre esta base es posible plantear la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1. Las nuevas empresas de rápido crecimiento constituyen un fenómeno limitado dentro del universo total de nuevas empresas en Argentina.

En el caso argentino, es importante hacer también una consideración contingente, referida a la volatilidad del ciclo económico que se experimentó en los últimos 10 años y a las características del escenario económico. En efecto, luego de atravesar una de las recesiones más profundas de la historia económica reciente, la Argentina se encuentra en un proceso de recuperación muy importante que ya lleva casi 5 años, con tasas de crecimiento cercanas al 9% anual. Este contexto macroeconómico, impulsado principalmente por el crecimiento de la demanda interna, se difundió a todos los sectores y no solamente a aquellos favorecidos por el nuevo esquema de precios relativos. A la vez, la actividad empresarial se vio favorecida por la existencia de una amplia base de recursos productivos ociosos acumulados durante la etapa anterior que podían ser puestos en valor. En el período 2003-2007, prácticamente todos los indicadores macroeconómicos mostraron signos de mejoría respecto de la situación verificada en la segunda mitad de la década del 90 y la demografía empresarial no fue la excepción (Castillo y otros, 2006). Por otra parte, la orientación al crecimiento de las nuevas empresas podría haberse visto favorecida por una estructura de precios relativos que, en comparación con la vigente en la década del 90, abre nuevas oportunidades de negocios y ensancha su margen de rentabilidad. Asimismo, en el nuevo contexto, las PyMEs juegan un rol más protagónico ensanchando el espacio de demanda para los

nuevos proveedores locales. Finalmente, existen evidencias acerca de que una nueva camada de empresarios jóvenes, de edad intermedia estarían participando activamente del proceso emprendedor. Este contexto permite presentar las siguientes hipótesis:

Hipótesis 2. Las nuevas empresas de rápido crecimiento constituyen un fenómeno más extendido en el escenario posterior a la crisis de la convertibilidad que en la década del 90 como consecuencia del cambio en el contexto de oportunidades y los aprendizajes empresariales previos.

Hipótesis 3. El impacto de las nuevas empresas de rápido crecimiento sobre la creación de empleos es significativo y es mayor en el escenario posterior a la crisis de la Convertibilidad que en el escenario de los 90s.

1.2. Las características de las nuevas empresas de rápido crecimiento

Respecto del perfil sectorial de estas nuevas empresas de rápido crecimiento las evidencias que aporta la literatura están divididas. Por un lado existen acabadas pruebas de la presencia de factores microeconómicos que operan generando una fuerte asociación positiva entre el perfil de las nuevas empresas y la estructura industrial preexistente, como reflejo de los efectos de acumulación de capacidades empresariales (Storey 1994, Malizia y Winders, 1999) y de rasgos de cada rama de actividad que operan sobre las posibilidades de ingresar y de sobrevivir de las nuevas empresas (Burachick, 2002; Dunne, Roberts y Samuelson, 1989).⁶ De esta forma no cabría esperar que las nuevas empresas tengan un perfil diferente de la estructura existente.

Sin embargo, numerosos estudios realizados en países desarrollados, indican que el perfil típico de una empresa de rápido crecimiento se corresponde con el de un empresario que introduce innovaciones de producto o de proceso con un alto potencial de crecimiento, ya que se orienta a mercados grandes y no locales (Malizia y Winders, 1999; Moreno y Casillas, 2000). Un ejemplo son las “firmas glamorosas” de Kirchhoff (1994) altamente innovadoras y capaces de desplazar del mercado a firmas existentes. Otros estudios sostienen que los entornos altamente innovativos, caracterizados por entradas y salidas elevadas de empresas, son los más propicios para la constitución de firmas con elevado crecimiento. (Audrestch, 1995; Doms, Dunne y Roberts, 1995). En línea con lo anterior, un estudio de la OECD que incluye información sobre Suecia, Francia, Holanda, España y Alemania, señala también que es más frecuente encontrar empresas de este tipo en los sectores basados en el conocimiento y en algunas actividades de servicios de alto valor agregado (Schreyer, 2000).

En el caso argentino, por otra parte, el nuevo conjunto de precios relativos y de rentabilidades sectoriales derivado del nuevo régimen macroeconómico en Argentina, induciría a una mayor inversión en los sectores transables, intensivos en el factor trabajo (Frenkel, 2004, Wing Thye Woo, 2005). Es por ello que se postula la siguiente hipótesis:

⁶ Por ejemplo las barreras a la entrada, el grado de concentración del mercado, la importancia de los efectos del aprendizaje, las etapas del ciclo de vida de la industria, y el sentido del cambio técnico.

Hipótesis 4. El perfil sectorial de las nuevas empresas de rápido crecimiento en el escenario post convertibilidad se ha modificado favoreciendo la emergencia de nuevas actividades y sectores más diferenciados.

Un último aspecto a analizar en este trabajo tiene que ver con la localización geográfica de las nuevas empresas de rápido crecimiento. Al igual que en el caso anterior, los distintos estudios realizados en otros países sostienen que si bien es posible encontrar empresas de rápido crecimiento en las distintas regiones de un país, las mismas tienden a concentrarse en torno a las principales áreas metropolitanas, en especial, cerca de las ciudades capitales (Schreyer, 2000). Por otro lado, crecientemente y de la mano de la constitución de clusters emergentes, se observa que el patrón de concentración espacial de las nuevas empresas de rápido crecimiento responde a la consolidación de estos clusters. Este fenómeno es particularmente visible en los clusters tecnológicos, tales como el Silicon Valley o la Ruta 128 en Estados Unidos, el área de Cambridge en el Reino Unido.

Cualquiera sea el caso, el fenómeno de concentración geográfica de las empresas de rápido crecimiento, responde a determinantes microeconómicos que suelen ser estables en el tiempo, tales como el aprovechamiento de economías de aglomeración, acerbos de capacidades productivas locales, capacidades empresariales, disponibilidad de mano de obra con las calificaciones técnicas adecuadas, disponibilidad de financiamiento. (Malizia y Winders, 1999). De esta forma se justifica la siguiente hipótesis:

Hipótesis 5. La distribución geográfica de las nuevas empresas de rápido crecimiento presenta una fuerte asociación positiva con la correspondiente a la estructura industrial existente, reflejando la importancia de los efectos de acumulación de capacidades empresariales.

2. Enfoque metodológico

A pesar de la proliferación de estudios sobre gacelas en los últimos años, todavía se carece de una definición clara de qué es lo que se considera una empresa de rápido crecimiento. Si bien existe un consenso acerca de que características debe tener una empresa de ese tipo, todavía no hay coincidencias acerca de cómo medirlas. Esta sección pretende introducir algunos de los principales aspectos que forman parte de este debate que se da en la literatura acerca de la medición de este fenómeno.

2.1. Las dificultades en la medición de las empresas de rápido crecimiento

Una de las primeras cuestiones que genera aún hoy debate en la literatura es cómo operacionalizar el concepto de nueva empresa de rápido crecimiento. Existen diferentes variables a considerar cuando se quiere estimar el crecimiento de una empresa. Algunas de estas variables se relacionan con los inputs de la empresa, principalmente los empleados, otras con los activos y su evolución en el tiempo, y otras con los outputs de la empresa, incluyendo variables tales como ventas o beneficios (Rabetino, 2005).

Definir la variable sobre la cual medir el crecimiento es sólo la primer parte del problema. Luego, debe decidirse qué medida de la variable se utilizará. Entre las medidas usuales para determinar el crecimiento de las empresas se puede mencionar a las medidas de crecimiento relativo (tasas de crecimiento en relación con un tamaño inicial), a las medidas de crecimiento absoluto (el incremento absoluto en el número de empleados), y, por ultimo aquellas que combinan los anteriores como el “índice de Birch” o el “índice de Mustard” (Schreyer, 2000). La elección de la medida a utilizar afecta también los resultados. Mientras que las medidas absolutas tienden a sobrevalorar el crecimiento de las empresas más grandes, las medidas de crecimiento relativas tienen a exagerar el crecimiento de las empresas más pequeñas. Adicionalmente, debe señalarse que el indicador relativo es muy sensible a las condiciones iniciales, constituyendo un problema para las empresas más jóvenes y pequeñas (Rabetino, 2005).

Finalmente, y de particular interés para el caso de este trabajo, debe definirse que se entiende por rápido crecimiento. Al respecto, una de las definiciones más citadas es la de D. Storey que identifica como empresas de rápido crecimiento a aquellas empresas nuevas que en un horizonte de 10 años logran crecer hasta representar la mitad del empleo generado por las empresas de su misma cohorte (Storey, 1994). Otras definiciones son más exigentes en términos de establecer un mínimo de empleados alcanzados para determinado momento de la vida de la empresa (Malizia y Winders, 1999; Schreyer, 2000). Finalmente existen definiciones que utilizan variables como el crecimiento de las ventas (Eckhardt y otros, 2006, Parker y Storey, 2004), el nivel de beneficios o ganancias (Hernández y otros, 2000) y finalmente, otros que combinan crecimiento de ventas con empleo (Delmar, y Davidsson, 1998) o con el crecimiento de los salarios (Bager y Schött, 2002; Rumball, 2001).

Una vez saldada la cuestión de la medición queda otra última discusión importante que existe en torno a la metodología, en especial en el caso de las definiciones como la citada de Storey, se relaciona con el supuesto implícito de que las empresas al momento de nacer tienen empleo nulo y que el comportamiento que evidencian en los años posteriores a su entrada es “crecimiento puro”. De esta manera al considerar como empresas de rápido crecimiento a aquellas que tienen mayor tamaño al final de un período, se podría estar incluyendo a empresas que efectivamente al inicio del período ya fueran grandes y que sólo hayan conservado o, peor aún, reducido su plantel, pero que al ser relativamente grandes todavía permanecen dentro del grupo de aquellas que más empleo tienen.

En síntesis, la operacionalización del concepto de nueva empresa de rápido crecimiento es todavía materia de debate. Entre las cuestiones más controvertidas se encuentran i) qué variable utilizar para medir el crecimiento; ii) cómo medir el crecimiento (en términos absolutos, relativos o un promedio de ambos); y iii) cómo medir el rápido crecimiento. Asimismo, este tipo de definiciones tiene el supuesto implícito de que el tamaño inicial de las nuevas empresas es cero, hecho que en general cuenta con soporte desde las investigaciones, aunque de todas formas obliga a chequear los datos para cada caso concreto. A modo de cierre de esta sección, y antes de pasar a las definiciones adoptadas en esta investigación, se presenta una cita que constituye una muy buena síntesis de todos estos problemas descriptos anteriormente y que afirma que “...*como es casi imposible descubrir en la práctica una medida de tamaño realmente satisfactoria, la elección debería depender de los propósitos de la investigación. No existe ninguna*

medida de crecimiento que no esté sujeta a objeciones conceptuales...” (Penrose, E. citado de Rabetino, 2005: 168).

2.2. Definiciones adoptadas en este estudio y base de datos utilizada

La variable que se utilizará en este caso para medir el crecimiento de las empresas, y así, caracterizar a las nuevas empresas de rápido crecimiento es el número de ocupados. La selección de esta variable obedece exclusivamente al hecho que la única base de datos disponible para este estudio – la BADE - cuenta sólo con información acerca de esta variable.

La definición de las empresas objetivo de este estudio se realizó adaptando un criterio similar al de D. Storey y que fue señalado precedentemente. Se define como **nueva empresa con alto crecimiento del empleo** (en adelante, **NACE**) al subconjunto de empresas nacidas durante 2003 y 2004 que, al 2º trimestre del 2006, concentran el 50% del total de empleo creado por esas cohortes⁷. La elección de las cohortes de nacimientos y el plazo considerado para analizar los cambios, son resultado de la disponibilidad de información al momento en que se realizó el estudio⁸.

A partir de la definición del grupo objetivo del estudio se eligió un grupo de comparación perteneciente al período de crecimiento económico más próximo en el tiempo. Este grupo de comparación está conformado por aquellas empresas nacidas entre los años 1996 y 1997, que al 2º trimestre del 1999, concentran el 50% del empleo creado por esas cohortes⁹.

La base de datos utilizada para testear las hipótesis es, como se anticipó, la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) elaborada por del Observatorio del Trabajo y el Empleo, de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social¹⁰. Esta base incluye información relativa a 1,2 millones de empresas privadas, tanto las existentes como las que desaparecieron, correspondientes a los sectores de industria, comercio y servicios, desde 1995.

3. Presentación y discusión de los resultados

Antes de pasar a la presentación y discusión de los resultados de esta investigación, resulta importante contextualizar los mismos, describiendo cuál fue la dinámica empresarial argentina en la última década, de manera de tener una visión más general de de las nuevas empresas para luego focalizar en aquellas más dinámicas.

⁷ Como surge de la definición, la antigüedad media de las empresas incluidas en el estudio es de 2,5 años, con un mínimo de 1,5 y un máximo de 3,5 años.

⁸ El 2º trimestre de 2006 se denominará en adelante “trimestre de referencia”.

⁹ Este grupo de comparación es meramente indicativo, no constituyendo un grupo de control en sentido estricto, debido a las importantes diferencias en los contextos macroeconómicos en los que se desarrolló cada uno de los grupos.

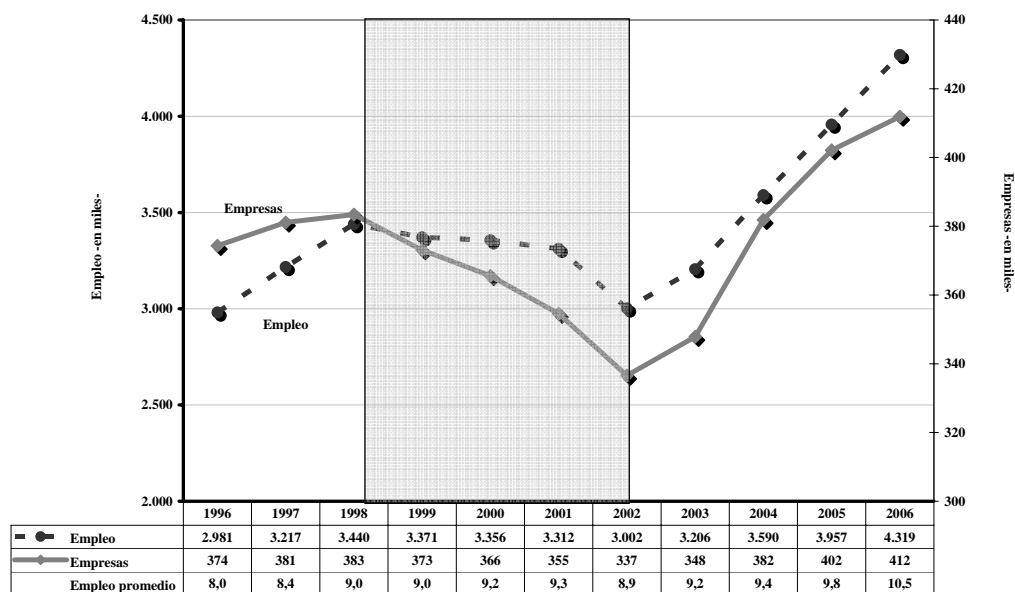
¹⁰ La BADE es un sistema de información que permite el monitoreo permanente de la demografía de empresas y del empleo asalariado registrado. Tiene como fuente la información fiscal que genera el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP). La unidad de análisis es la empresa, definida como una unidad legal independiente (en algunos casos corresponde a un grupo de plantas o de unidades de negocio, bajo un mismo control).

3.1. La dinámica empresarial argentina en la última década (1996-2006)

La base empresarial argentina se encuentra atravesando un período de fuerte recuperación, luego de un prolongado período de destrucción de empresas que siguió a la crisis de finales de 2001, volviendo a los niveles de mediados de la década pasada. En efecto, si se comparan las cantidades de empresas en 1996 y 2006 se observa que el parque empresarial nacional se ha incrementado un 10% en los últimos diez años, pasando de 374.000 a 412.000 empresas. De igual manera, el empleo creció en estos años aunque de una manera más significativa, pasando de casi 3 millones de ocupados en 1996 a 4,3 millones en 2006, es decir, una tasa de crecimiento del 40% aproximadamente.

Sin embargo, esta evolución del stock de empresas entre 1996 y 2006 no fue armónica sino que es el resultado de una dinámica de nacimientos y cierres de empresas que registra tres subperíodos bien diferenciados, acompañando en gran medida la evolución general de la economía doméstica. En efecto, el coeficiente de correlación entre la evolución del PBI y la evolución del stock de empresas es de 0,87, levemente superior al observado entre el PBI y la creación de empresas (0,83). A lo largo de estos diez años, se pueden distinguir un primer tramo corto de signo positivo que se extiende hasta 1998, un segundo período largo claramente negativo como consecuencia de la recesión y posterior crisis del modelo de convertibilidad que llega hasta 2002, y un tercer tramo de recuperación vigorosa desde 2003 hasta la actualidad.

Gráfico 1: Evolución de las empresas y empleo. Terceros Trimestres 1996-2006.
Industria, Comercio y Servicios – en miles



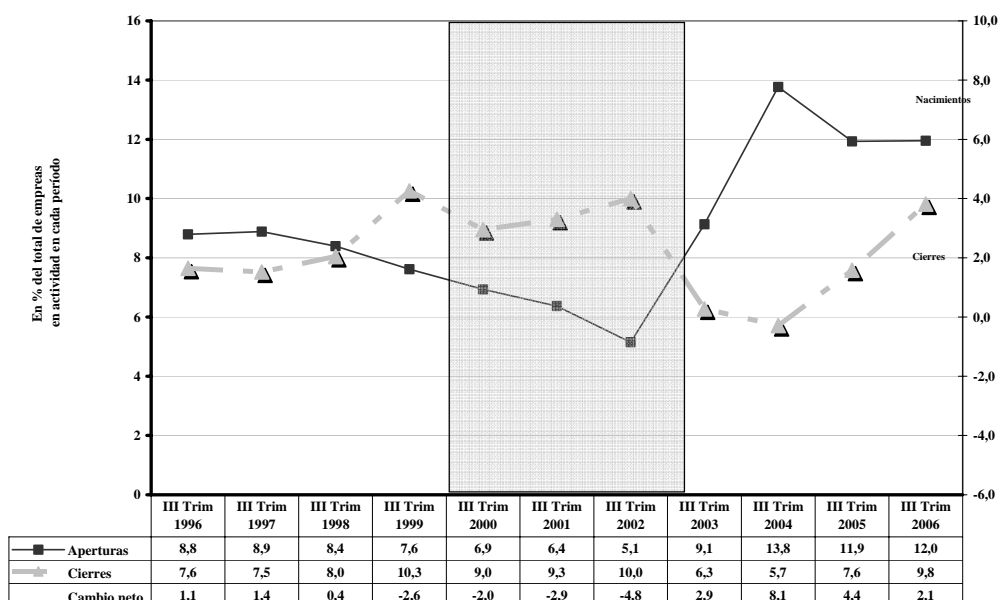
Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (en adelante Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS)

La primera de estas etapas coincide con la segunda fase de expansión del período de Convertibilidad, donde el PBI creció a tasas anuales cercanas al 6% promedio, motorizado en parte por un importante nivel de inversión que se aproximó al 20% del PBI y en parte por la respuesta del consumo al breve período recesivo de 1995. Sin

embargo, esta bonanza macroeconómica no se tradujo en un importante crecimiento del stock de empresas. Entre 1996 y 1998 el stock de firmas pasó de 374.000 a 383.000 empresas, un crecimiento del orden del 2%. A su vez, el empleo registrado en industria, comercio y servicios se expandió al 6,4% anual, pasando de cerca de 3 millones a 3,4 millones.

En cuanto a la dinámica de nacimientos y cierres de empresas, la tasa de creación promedio fue cercana al 9% anual y la tasa de destrucción fue del 8% anual, resultando un crecimiento promedio neto del número de firmas del 1% anual, tal como se observa en el gráfico siguiente.

Gráfico 2: Evolución de los nacimientos y cierres de empresas. Terceros Trimestres 1996-2006. Industria, Comercio y Servicios – en porcentajes



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS

Hacia el año 1998, una nueva crisis financiera internacional impactó de forma negativa sobre la dinámica productiva local, dando inicio al período recesivo más profundo y prolongado de la historia económica reciente, que luego de la devaluación del peso, dio fin a la década de la Convertibilidad. Durante los cuatro años que siguieron a 1998 se registró una pérdida acumulada del 18% del PBI en términos reales (10% sólo en el año 2002) y la inversión se contrajo a un 16% del producto. En términos sectoriales, los sectores más afectados fueron aquellos con mayor elasticidad ingreso (construcción, comercio, industria y el sector financiero).

Tanto el empleo asalariado registrado como la población de empresas se contrajeron un 12% (3% anual). Mientras que el empleo cayó de 3,4 millones a 3 millones de personas, el stock de empresas se redujo de 383.000 en 1998 a 337.000 en 2002. La tasa de destrucción de empresas creció de un promedio de 8% del período anterior a una tasa cercana al 10%, mientras que la tasa de nacimientos se contrajo desde el 9% al 6%, posiblemente reflejando el agravamiento de las expectativas de los agentes económicos que influyen claramente sobre la constitución de nuevos negocios. El resultado neto de esta dinámica fue una destrucción neta de empresas del 3% (en 2002 la tasa de

destrucción neta fue del 4,8%). En términos sectoriales, el sector industrial fue uno de los más afectados. El stock de empresas industriales se redujo de 57.000 empresas en 1998 a 46.000 en 2002 (Kantis y Federico, 2007; Rojo Brizuela y otros, 2003).

Así como la profundidad de la crisis que llevó a la salida de la Convertibilidad no cuenta con antecedentes en la historia económica del país, tampoco lo tiene el fuerte período de recuperación que se inició hacia la segunda parte del año 2002. Hacia la segunda mitad del año 2002, se estabilizaron el tipo de cambio nominal y los índices inflacionarios y los depósitos bancarios comenzaron a crecer devolviendo liquidez a los bancos y reestableciendo del sistema de pagos. Esta situación junto con la expansión de la demanda agregada generó un proceso de sustitución de importaciones que incentivó la producción industrial, aún en el contexto de un mercado interno deprimido y de la ausencia de crédito.

A lo largo de estos últimos 5 años, el PBI registró un crecimiento anual promedio cercano al 9%, acumulando un crecimiento del 40%. A diferencia del período de crecimiento anterior, en este caso las condiciones macroeconómicas favorables sí se tradujeron en un aumento de la base empresarial, que pasó de 337.000 a 412.000, es decir un crecimiento del 22% (4% anual promedio). El empleo también registró una tendencia positiva de 3 millones de ocupados en 2002 a poco más de 4,3 millones en 2006 (un 43% de crecimiento), principalmente explicada por la expansión de las dotaciones de aquellas empresas que sobrevivieron a la crisis¹¹.

En términos de la dinámica de nacimientos y muertes de empresas, este período tuvo un importante saldo positivo. Luego de 4 años de destrucción neta de empresas, en 2003 se revierte el signo de la dinámica, alcanzando una tasa promedio anual de creación neta de empresas del 4%. La tasa de creación de empresas revierte su tendencia decreciente que registraba desde el año 1997, para estabilizarse en un nivel muy elevado en relación con la historia reciente del país (12% promedio anual). En esta evolución se destaca el año 2004, con una inusual tasa de entrada, que casi llegó al 14%, reflejando la puesta en marcha de proyectos postergados durante la recesión, la aparición de nuevas oportunidades de negocio producto del crecimiento económico, y la reversión de las expectativas de las personas al consolidarse la recuperación. Por su parte, la tasa de destrucción se mantuvo cerca del 10%, aunque con un mínimo cercano al 6% en 2004, el año con mayor creación neta de empresas del período.

Resumiendo, el estudio de la dinámica de nacimientos y muertes de empresas en los últimos 10 años muestra que, en sintonía con la evolución de la economía argentina, se pueden distinguir tres etapas. Un primer período corto de crecimiento neto entre 1996 y 1998, una segunda etapa de crisis donde se redujo significativamente el stock de empresas como consecuencia de la grave recesión que acompañó la salida del régimen

¹¹ La constitución de nuevas firmas fue una fuente secundaria de la expansión del empleo. Sin embargo, en los años siguientes, en la medida en que estas jóvenes empresas se consolidaron cobraron relevancia como agentes creadores de nuevo empleo. El aporte de las empresas jóvenes a la creación bruta de empleo tendría un comportamiento, en principio, contracíclico. En el período recesivo, la participación de las empresas jóvenes en la creación total de empleo tiende a aumentar porque se contrae la creación en las empresas más antiguas. Esto ocurre porque, para las empresas jóvenes el crecimiento es una necesidad, (ya que nacen con tamaños pequeños y deben crecer hasta alcanzar la escala eficiente) por lo que expanden su empleo incluso en contextos recesivos. Por el contrario, en los períodos expansivos, cuando la economía en su conjunto crea un mayor número de puestos, la participación de las jóvenes tiende a ser menor porque las empresas más antiguas se expanden más (Castillo y otros, 2006).

de convertibilidad, y un tercer período de fuerte recuperación que llega hasta el presente. El empleo, por su parte, también acompañó esta tendencia, aunque con una menor sensibilidad a los cambios en las condiciones económicas.

En este contexto de recuperación del empleo y del stock de empresas, y con una tasa de nacimientos inusualmente alta en comparación con los períodos previos, resulta interesante indagar acerca de las características de estas nuevas empresas nacidas con posterioridad a la Convertibilidad, en particular lo referido al crecimiento de estas empresas y su impacto sobre la generación de empleo. Ese será el objeto de la próxima sección.

3.2. Las nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en la post-Convertibilidad

Una vez revisados los principales resultados de la dinámica de creación de empresas en Argentina en la última década, es momento de avanzar sobre el análisis de las características de un segmento de estas nuevas empresas de especial interés, aquellas que exhibieron un desempeño más destacable en términos de crecimiento. En primer lugar se expondrán los resultados relacionados con la importancia de estas empresas para el caso de la Argentina y luego se presentarán sus características principales.

- Acerca de la importancia de las nuevas empresas de rápido crecimiento

Como se señaló precedentemente, el foco de este estudio estará puesto sobre las empresas creadas en el año 2003 y 2004¹². Según los datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, durante ese período nacieron unas 98.000 empresas en los sectores de industria, comercio y servicios, de las cuales unas 71.000 lograron sobrevivir en promedio 2,5 años hasta mediados del 2006, lo que representa una tasa de supervivencia del 72%¹³. Si se compara a esta cohorte con otra similar, también correspondiente a un período de crecimiento (1996-1997) se observa que no sólo la cantidad de empresas que nacieron es mayor (98 mil vs. 76 mil) sino que además fueron más las que lograron sobrevivir al menos 2,5 años en promedio (72% vs. 68%).

De las 98 mil empresas creadas en los años 2003 y 2004, se pudieron identificar unas 6.200 que no sólo habían logrado sobrevivir hasta mediados de 2006, sino que además son responsables de poco más de 163 mil puestos de trabajo, concentrando la mitad del empleo generado por toda la cohorte. En relación con el total de las firmas creadas en 2003 y 2004, estas nuevas empresas con alto crecimiento del empleo (NACE) constituyen un fenómeno limitado: representan el 6% del total de los nacimientos y el 9% de las sobrevivientes, un resultado comparable con estudios similares en otros países que, aún con definiciones distintas de rápido crecimiento, llegan a porcentajes de participación similares. De esta forma, los resultados obtenidos permitirían confirmar que, tal como se planteaba en la Hipótesis 1, las nuevas empresas de rápido crecimiento no son un fenómeno muy difundido dentro del total de la base empresaria, sino acotado a un número limitado de firmas.

¹² Recuérdese que la elección de las cohortes de nacimientos para estudiar y su grupo de comparación son consecuencia directa de la disponibilidad de información al momento en que se realizó el estudio.

¹³ Recuérdese que la antigüedad media de las empresas incluidas en el estudio es de 2,5 años, con un mínimo de 1,5 y un máximo de 3,5 años.

En relación a lo anterior, resulta llamativo que los resultados encontrados para Argentina sobre períodos muy cortos (2,5 años) son similares a los obtenidos en otros estudios que emplearon la misma metodología de medición pero en plazos más largos (10 años). Una posible interpretación de este resultado se podría vincular con la severidad del proceso de selección en contextos como el argentino, donde el hecho ya de superar los primeros años de vida es en sí mismo un indicador de crecimiento, ya que la rotación empresarial es particularmente intensa. De esta manera se haría más firme el postulado de “crecer o desaparecer”¹⁴. Otras investigaciones realizadas sobre nuevas empresas apuntarían también en esta dirección al sostener que ya al tercer año de vida de las empresas se puede distinguir de forma más o menos clara quien es quien (Kantis y otros, 2004). Los antecedentes y capacidades acumuladas en los emprendedores, y en menor medida, el perfil de la oportunidad identificada y la forma de gestionar el proyecto, son las variables que más contribuyen a explicar el desempeño diferencial entre las nuevas empresas en los países de América Latina (Kantis y Federico, 2007a).

Si se comparan las firmas NACE creadas entre 2003 y 2004 (en adelante, NACE 2003-04) con un grupo similar que incluye a aquellas empresas NACE nacidas en 1996 y 1997 (en adelante, NACE 1996-97) se observa que el número de NACE de la post convertibilidad más que duplica - en términos absolutos - a las del período previo, reflejando una evolución similar a la cantidad de nacimientos y a la supervivencia. Sin embargo, si se comparan las participaciones relativas de las NACE 2003-04 y las NACE 1996-97, la diferencia es menos marcada (6% vs. 4% con respecto a los nacimientos y 9% vs. 5% respectos de las sobrevivientes). De todas formas, estos datos confirmarían la idea detrás de la Hipótesis 2, donde se postulaba que la presencia de empresas de rápido crecimiento sería mayor en el período posterior a la salida del régimen de convertibilidad como resultado de la recuperación de la economía, su tasa de crecimiento y la estabilización de las expectativas favorables de las personas.

**Tabla 1: Caracterización de las firmas NACE.
Comparación entre grupos**

	NACE 2003-04	NACE 1996-97
Cantidad	6.230	2.849
Porcentaje sobre total nacimientos	6%	4%
Porcentaje sobre total sobrevivientes	9%	5%
Empleo total	163.650	112.435

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

Otra cuestión relevante que interesa conocer de las firmas NACE es cuál es su impacto agregado. Uno de los primeros indicadores que se puede calcular al respecto es cuántos puestos de trabajo han generado estas nuevas empresas. Del cuadro anterior puede verse que las firmas NACE 2003-04 han generado mayor cantidad de puestos de trabajo (163 mil vs. 112 mil). Sin embargo, esta medición puede ser errónea ya que supone que todas las empresas nacen sin ocupados y, por lo tanto, todo el empleo generado fue consecuencia de su crecimiento. Para despejar las posibles dudas que este supuesto pudiese generar y obtener una medida más confiable del empleo efectivamente creado

¹⁴ Otra interpretación que podría aplicar en este caso refiere a la escasez de buenos proyectos de empresas respecto de otros países, observándose por lo tanto, desde el inicio un nivel de heterogeneidad similar al que en otros países tarda 10 años en desarrollarse.

por estas empresas, se calculó el empleo registrado al inicio de cada una de las cohortes, obteniéndose así por diferencia, el empleo generado como consecuencia de su crecimiento.

De esta manera se pudo comprobar que, si bien no era condición necesaria del método de selección empleado, las firmas NACE 2003-04 registran un significativo dinamismo posterior a la entrada. En forma agregada, las NACE 2003-2004 pasaron de 56 mil puestos en 2003-04 a 163 mil en el 2006, un crecimiento del 192% en sólo 2,5 años en promedio. Una intensidad de crecimiento inusual si se la compara con el resto de la cohorte que logro sobrevivir hasta 2006¹⁵.

Si se compara el desempeño de las NACE 2003-04 con el correspondiente a las NACE 1996-97 se destaca que el impacto agregado fue significativamente mayor en las primeras que en las segundas. Mientras que las firmas NACE 2003-04 crearon en forma conjunta unos 108 mil puestos de trabajo, el total de empleo creado por las firmas NACE 1996-97 fue de casi 70 mil puestos. Sin embargo, si se divide el total de empleo generado por cada una de las cohortes de firmas NACE, se observa que las NACE 2003-04 crearon en promedio unos 17 puestos nuevos por empresa, una cantidad menor que en el caso de las NACE 1996-97, aunque estas últimas exhibieron una dispersión más elevada.

**Tabla 2: Empleo generado por las firmas NACE.
Comparación entre grupos**

	NACE 2003-04	NACE 1996-97
Empleo inicial	56.003	43.071
Empleo final	163.650	112.435
Total empleo generado	107.647	69.364
Tasa de crecimiento	192%	161%
Empleo generado promedio	17	24
Desvío estándar	56	103
Coefficiente de variación	323%	424%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

En relación a las hipótesis planteadas, los datos presentados permitirían afirmar, por un lado, que efectivamente el impacto de las firmas NACE sobre la generación de nuevos puestos de trabajo (comparado con el resto de las nuevas empresas del mismo cohorte) es significativo, y por otro, que este impacto fue mucho más significativo en el período post-convertibilidad que en el periodo anterior. Sin embargo, si se las considera individualmente, las firmas NACE 2003-04 generaron una menor cantidad de puestos de trabajo que sus pares de la cohorte 1996-97. En consecuencia, la Hipótesis 3 sólo pudo ser comprobada parcialmente.

Resumiendo, los resultados relacionados con la importancia de las nuevas empresas de rápido crecimiento para el caso Argentino muestran que, al igual que en otros países, se trata de un fenómeno no muy extendido dentro de la base empresarial. A pesar de su presencia marginal dentro del total de la estructura empresarial, su pudo identificar un

¹⁵ Mientras que el 80% de las firmas NACE 2003-04 incorporó más de 5 ocupados entre el año inicial y el 2006, solamente el 1% del resto de las empresas sobrevivientes de la misma cohorte mostró un desempeño similar.

mayor número de empresas de este tipo en el período posterior a la salida de la convertibilidad, reflejando el cambio de contexto y la emergencia de nuevas oportunidades de negocios a partir de la recuperación económica. Finalmente, se pudo corroborar que se trata de un segmento de empresas con un importante impacto en la generación de empleo. En los párrafos siguientes se avanzará en la descripción de estas empresas, caracterizándolas según su perfil sectorial, tamaño y localización.

- Acerca de las características de las nuevas empresas de rápido crecimiento

A partir de la información disponible en la BADE es posible avanzar en una caracterización preliminar de estas firmas NACE. Concretamente se tomarán tres aspectos de las mismas: i) el tamaño; ii) el perfil sectorial; y iii) su localización geográfica.

En cuanto al tamaño, las firmas NACE 2003-04 son en general, empresas pequeñas. El tamaño medio en 2006 de estas firmas es de 26 ocupados, aunque con una importante heterogeneidad al interior de este conjunto. Mientras que las firmas más pequeñas cuentan con 11 ocupados, las más grandes superan los 62 ocupados. Por el contrario, las firmas NACE 1996-97, aunque también pequeñas, son un tanto más grandes (39 ocupados en promedio). Este relativo “enanismo” de las firmas NACE 2003-2004 obedece por un lado a una significativa mayor presencia de empresas de entre 10 y 24 ocupados y una menor presencia de empresas de más de 50 ocupados.

Tabla 3: Tamaño de las firmas NACE.
Comparación entre grupos (en cantidades y %)

	NACE 2003-04		NACE 1996-97	
100 o más ocupados	119	1,9%	155	5,4%
50 a 99	397	6,4%	291	10,2%
25 a 49	1.264	20,3%	804	28,2%
10 a 24	4.450	71,4%	1.599	56,1%
Total	6.230	100%	2.849	100%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

Respecto del perfil sectorial, varias son las cuestiones que interesa conocer. En primer lugar, en qué medida estas firmas NACE tienen un perfil sectorial diferente de la estructura existente y que promueve la emergencia de nuevas actividades o sectores, y, en segundo lugar, en qué medida la firmas NACE están asociadas a nuevas actividades, en especial, innovadoras o intensivas en conocimientos.

Para comenzar a responder estos interrogantes se realizó una primera caracterización general del perfil sectorial de las NACE. A partir de ella se pudo constatar que del total de firmas NACE 2003-04, una cuarta parte pertenecía a ramas industriales y el resto a sectores comerciales y de servicios. Si bien este dato parece no aportar mucho, si se lo compara con la distribución sectorial del total de la población de empresas en 2003, se observa que precisamente el sector industrial se encuentra sobre-representado (25% vs. 14% en el total de empresas) en tanto que los sectores de comercio y servicios se encuentran sub-representados (27% vs. 30% en comercio y 48% vs. 56% en

servicios)¹⁶. Por su parte, el empleo generado por las NACE se distribuye de manera más o menos similar a la distribución de las empresas, destacándose una ligera participación menor en el sector manufacturero.

**Tabla 4: Perfil sectorial de las firmas NACE y su empleo.
Comparación con la población inicial (en cantidades y %)**

	NACE 2003-04		Total empresas 2003		Diferencia (*)	NACE 2003-04		Total empresas 2003		Diferencia (*)
	Empresas	%	Empresas	%		Empleo	%	Empleo	%	
Industria	1.532	24,6	49.071	13,9	10,7	37.182	22,7	851.183	25,7	-2,9
Comercio	1.712	27,5	107.525	30,4	-2,9	38.085	23,3	656.252	19,8	3,5
Servicios	2.986	47,9	197.532	55,8	-7,9	88.383	54,0	1.809.599	54,6	-0,5
Total	6.230	100	354.128	100		163.650	100	3.317.034	100	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

(*) Diferencias significativas a un nivel de 0,05.

Otro dato que aporta en la misma línea resulta de comparar la importancia de las firmas NACE en cada uno de estos grandes sectores. En efecto, mientras que en la industria el total de firmas NACE equivale el 3% del total de firmas de esa rama en el 2003, el porcentaje de incidencia de las NACE, tanto en comercio como en servicios, ronda el 1,5%. En cuanto al tamaño medio, según sector, el sector industrial es el que menor brecha presenta entre las empresas NACE y el stock inicial. Mientras que el tamaño medio de las NACE 2003-04 industriales es de 24 ocupados, el correspondiente al stock de empresas industriales en 2003 era de 17, una diferencia de 7 ocupados (vs. 16 en el caso del sector comercio y 20 en el sector servicios).

En relación con las NACE 1996-97, el perfil sectorial de las NACE 2003-04 y su empleo muestra un aumento en la participación del sector manufacturero y comercial frente a los servicios, reflejando en alguna medida el cambio que operó en el contexto macroeconómico y en las rentabilidades sectoriales luego de la salida de la convertibilidad, a favor de los sectores productores de bienes transables.

**Tabla 5: Perfil sectorial de las NACE y su empleo.
Comparación entre grupos (en cantidades y %)**

	NACE 2003-04		NACE 1996-97		Diferencia (*)	NACE 2003-04		NACE 1996-97		Diferencia (*)
	Empresas	%	Empresas	%		Empleo	%	Empleo	%	
Industria	1.532	24,6	632	22,2	2,4	37.182	22,7	24.944	22,2	0,5
Comercio	1.712	27,5	678	23,8	3,7	38.085	23,3	20.185	18,0	5,3
Servicios	2.986	47,9	1.539	54,0	-6,1	88.383	54,0	67.306	59,9	-5,9
Total	6.230	100	2.849	100		163.650	100	112.435	100	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

(*) Las diferencias son significativas a un nivel de 0,05.

En síntesis, una primera respuesta que desde la información disponible se puede realizar a las cuestiones referidas al perfil sectorial es que efectivamente las firmas NACE

¹⁶ Debe señalarse que todas estas diferencias son estadísticamente significativas. Para ello se aplicó, para cada caso, la prueba de hipótesis para diferencia de proporciones: $z^e = (\pi_1 - \pi_2) - 0 / \sqrt{\{[\pi_1(1 - \pi_1)/n_1] + [\pi_2(1 - \pi_2)/n_2]\}}$

registran algunas diferencias significativas con la estructura de firmas existente, destacándose una mayor participación del sector manufacturero. Asimismo, cuando se comparan las firmas NACE de un período y otro, se vuelve a verificar una mayor presencia de empresas industriales, en línea con lo postulado en la Hipótesis 4. Sin embargo, el grado de agregación no permitiría hacer afirmaciones acerca de la presencia de nuevas actividades o sectores. Es por ello que a continuación se profundizará en el estudio sólo del sector manufacturero con el objetivo de analizar en qué medida se registran diferencias entre los perfiles sectoriales, a favor del surgimiento de nuevas actividades o sectores¹⁷.

Si se toma la población de firmas industriales de 2003 y se lo compara con el conjunto de firmas NACE 2003-04, se observa que la distribución por ramas es más o menos similar, reflejando la preeminencia de los factores estructurales sobre la creación de nuevas empresas en general, y de nuevas empresas dinámicas en general. Sin embargo, el conjunto de firmas NACE presenta un menor grado de concentración sectorial. Mientras que las primeras 5 ramas que representan al 56% del total de firmas, son responsables del 60% de los nacimientos pero sólo agrupan al 49% de las NACE. Esta situación responde a que precisamente los sectores “más populosos” – en términos de empresas – son aquellos con menor incidencia de firmas NACE.

Tabla 6: Distribución sectorial de las firmas NACE – industria manufacturera. Comparación con la población inicial (en cantidades y %) según incidencia (en %)

	NACE 2003-04		Nacimientos 2003-04		Total empresas 2003		Incidencia NACE	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	s/ stock	s/ nacimientos
Alimentos y bebidas	257	16,9	2.170	20,9	11.444	23,4	2,2	11,8
Otros productos de metal	185	12,2	1.423	13,7	6.592	13,5	2,8	13,0
Confecciones	146	9,6	1.117	10,8	3.064	6,3	4,8	13,1
Productos textiles	105	6,9	573	5,5	2.552	5,2	4,1	18,3
Productos de caucho y plástico	90	5,9	478	4,6	2.737	5,6	3,3	18,8
Madera	87	5,7	780	7,5	2.868	5,9	3,0	11,2
Muebles	86	5,7	611	5,9	2.802	5,7	3,1	14,1
Maquinaria y equipo	86	5,7	558	5,4	2.759	5,6	3,1	15,4
Artículos de cuero	86	5,7	460	4,4	1.425	2,9	6,0	18,7
Productos químicos	73	4,8	158	1,5	2.284	4,7	3,2	46,2
Edición e impresión	64	4,2	694	6,7	3.437	7,0	1,9	9,2
Automotores	49	3,2	238	2,3	1.410	2,9	3,5	20,6
Metales comunes	44	2,9	220	2,1	1.082	2,2	4,1	20,0
Aparatos eléctricos	39	2,6	185	1,8	924	1,9	4,2	21,1
Minerales no metálicos	32	2,1	247	2,4	1.607	3,3	2,0	13,0
Papel	32	2,1	158	1,5	818	1,7	3,9	20,3
Equipos de transporte	25	1,6	102	1,0	390	0,8	6,4	24,5
Instrumentos médicos	11	0,7	95	0,9	427	0,9	2,6	11,6
Maquinaria de oficina	10	0,7	38	0,4	110	0,2	9,1	26,3

¹⁷ Desafortunadamente la información disponible para el sector manufacturero solo permite una desagregación a dos dígitos de la clasificación CIIU, razón por la cual gran parte de la heterogeneidad intra-sectorial a la que la Hipótesis planteada hace referencia permanecerá todavía oculta.

Equipos de radio y TV	9	0,6	34	0,3	130	0,3	6,9	26,5
Productos de petróleo	4	0,3	10	0,1	79	0,2	5,1	40,0
Productos de tabaco	2	0,1	9	0,1	28	0,1	7,1	22,2
Total	1.522	100	10.358	100	48.969	100		

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

Entre aquellas ramas que presentan una mayor incidencia de firmas NACE respecto del stock inicial de empresas, se destacan la fabricación de artículos de cuero, productos textiles y confecciones, la fabricación de equipos de transporte, aparatos eléctricos y metales comunes. Otros sectores donde se observan diferencias respecto del total de la población son la fabricación de productos de caucho y plástico, maquinaria de oficina y de equipos de radio y televisión. Si bien estos últimos sectores podrían relacionarse con actividades innovadoras, al ser de los “más pequeños” en términos de su cantidad de empresas, deben relativizarse este resultado ya que no constituyen un fenómeno extendido.

La comparación con las firmas NACE 1996-97 muestra una importante disminución en la presencia de empresas en el sector de alimentos y bebidas y, algo menor, en fabricación de automotores. Por otro lado, se incrementaron las participaciones de los sectores de confecciones, producción de madera y aparatos eléctricos, pero en un contexto general donde se observaron pocas diferencias significativas.

Tabla 7: Distribución sectorial de las firmas NACE – industria manufacturera. Comparación entre grupos (en cantidades y %)

	NACE 2003-04		NACE 1996-97		Diferencia (en %)
	Empresas	%	Empresas	%	
Alimentos y bebidas	257	16,9	142	22,5	-5,6*
Otros productos de metal	185	12,2	60	9,5	2,7
Confecciones	146	9,6	45	7,1	2,5*
Productos textiles	105	6,9	35	5,5	1,4
Productos de caucho y plástico	90	5,9	46	7,3	-1,4
Productos de madera	87	5,7	23	3,6	2,1*
Artículos de cuero	86	5,7	27	4,3	1,4
Maquinaria y equipo	86	5,7	30	4,7	0,9
Muebles	86	5,7	25	4,0	1,7
Productos químicos	73	4,8	44	7,0	-2,2
Edición e impresión	64	4,2	36	5,7	-1,5
Automotores	49	3,2	36	5,7	-2,5*
Metales comunes	44	2,9	18	2,8	0,0
Aparatos eléctricos	39	2,6	6	0,9	1,6*
Otros minerales no metálicos	32	2,1	16	2,5	-0,4
Papel	32	2,1	22	3,5	-1,4
Equipos de transporte	25	1,6	9	1,4	0,2
Instrumentos médicos	11	0,7	5	0,8	-0,1
Maquinaria de oficina	10	0,7	1	0,2	0,5*
Equipos de radio y TV	9	0,6	3	0,5	0,1

Productos de petróleo	4	0,3	2	0,3	-0,1
Productos de tabaco	2	0,1	1	0,2	0,0
Total	1.522	100	632	100	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

(*) Diferencias significativas a un nivel de 0,05.

En otras palabras, el análisis de la composición sectorial de las firmas NACE manufactureras muestra que la misma no presenta variaciones importantes ni respecto de la estructura de empresas existentes ni con los nacimientos. Sin embargo, al calcular la incidencia de las firmas NACE por sector aparecen algunos indicios de actividades que aún siendo marginales dentro de la estructura, tienen una importante presencia de firmas NACE. Del mismo modo, la comparación con el perfil de firmas NACE 1996-97 tampoco arroja diferencias muy sustantivas en la línea de la emergencia de nuevos sectores o actividades. De esta manera, no existirían evidencias concluyentes para afirmar que tal como se postulaba en la Hipótesis 4, el perfil sectorial de las nuevas empresas de rápido crecimiento en el escenario post convertibilidad se habría modificado en respuesta al nuevo contexto. Tampoco se podría afirmar que a partir del surgimiento de este tipo de nuevas empresas, se puede modificar la composición sectorial de la población,

Otra forma de analizar el perfil sectorial de las firmas NACE es agrupando las diferentes ramas según la intensidad en el uso de los factores (Katz y Stumpo, 2001). De acuerdo a esta clasificación, las ramas industriales se agruparían en intensivas en ingeniería, en mano de obra y en recursos naturales¹⁸. En especial interesa focalizar sobre las ramas intensivas en ingeniería ya que en el contexto de las economías latinoamericanas, constituyen una buena aproximación a las actividades basadas en conocimientos e innovaciones. De acuerdo a esta clasificación, aproximadamente la cuarta parte de las firmas NACE se encuentra en ramas intensivas en ingeniería, en tanto que si se suman las ramas intensivas en mano de obra, el porcentaje llega al 60%. Por su parte, si se compara el perfil de las NACE 2003-04 con el de la población total de firmas en 2003, no se observan diferencias significativas excepto por una menor presencia relativa de las ramas “elaboración de alimentos, bebidas y tabaco” y una mayor participación de las ramas intensivas en mano de obra.

¹⁸ Por su importancia relativa y por sus características sectoriales se separan de la clasificación general, las ramas vinculadas con la producción de automóviles y con la elaboración de alimentos y bebidas.

**Tabla 8: Distribución sectorial de las firmas NACE – industria manufacturera.
Según intensidad de uso de factores (en cantidades y %)**

	NACE 2003-04		Total empresas 2003	
	Empresas	%	Empresas	%
Intensivos en mano de obra	552	36,0	15.231	31,1
Intensivas en ingeniería	365	23,8	11.334	23,1
Intensivos en recursos naturales	307	20,0	9.522	19,4
Alimentos, bebidas y tabaco	259	16,9	11.472	23,4
Automóviles	49	3,2	1.410	2,9
Sub-total intensivos en ingeniería y mano de obra	917	59,9	26.565	54,2
Total	1.522	100	48.969	100

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

Nota: INTENSIVOS EN INGENIERIA (233; 281; 289; 291; 292; 293; 300; 311; 312; 313; 314; 315; 319; 321;322; 323; 331; 332; 333; 351; 352; 353; 359; 721; 722); AUTOMOVILIES (341; 342; 343); ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACOS (15; 16), INTENSIVOS EN RN (201; 202; 210; 231; 232; 241; 251; 261; 269; 271; 272; 273; 252; 371; 372; 371; 372); INTENSIVOS MANO DE OBRA (171; 172; 173; 181; 182; 191; 192; 221; 222; 361; 369; 223;242; 243)

En relación a la composición sectorial de las firmas NACE 1996-97 se observa que por un lado, y tal como surgía anteriormente, las ramas asociadas la elaboración de alimentos y bebidas han perdido participación, mientras que por otro lado, aumenta la participación de las ramas intensivas en ingeniería y en mano de obra (24% vs. 18% y 36% vs. 32%, respectivamente).

Estos resultados serían consistentes con el escenario macroeconómico de la post convertibilidad, donde la reducción de los costos laborales en dólares habría sido propicia para el desarrollo de actividades intensivas en empleo, al tiempo que la mejora global de la competitividad, derivada de la devaluación con efectos reales, habría mejorado la rentabilidad de las actividades intensivas en ingeniería, tanto orientadas hacia el mercado externo como a la sustitución de importaciones.

**Tabla 9: Distribución sectorial de las firmas NACE – industria manufacturera.
Comparación entre grupos según intensidad de uso de factores (en cantidades y %)**

	NACE 2003-04		NACE 1996-97		Diferencia (en %)
	Empresas	%	Empresas	%	
Intensivos en mano de obra	552	36,0	202	32,0	4,1
Intensivas en ingeniería	365	23,8	115	18,2	5,6*
Intensivos en recursos naturales	307	20,0	136	21,5	-1,5
Alimentos, bebidas y tabaco	259	16,9	143	22,6	-5,7*
Automóviles	49	3,2	36	5,7	-2,5*
Sub-total intensivos en ingeniería y mano de obra	917	59,9	317	50,2	9,7*
Total	1.522	100	632	100	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

(*) Diferencias significativas a un nivel de 0,05.

Nota: INTENSIVOS EN INGENIERIA (233; 281; 289; 291; 292; 293; 300; 311; 312; 313; 314; 315; 319; 321;322; 323; 331; 332; 333; 351; 352; 353; 359; 721; 722); AUTOMOVILIES (341; 342; 343); ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACOS (15; 16), INTENSIVOS EN RN (201; 202; 210; 231; 232; 241; 251; 261; 269; 271; 272; 273; 252; 371; 372; 371; 372); INTENSIVOS MANO DE OBRA (171; 172; 173; 181; 182; 191; 192; 221; 222; 361; 369; 223;242; 243)

A diferencia de lo que se observaba en los cuadros anteriores donde se consideraban las ramas en términos individuales, al agrupar las ramas en torno a alguna clasificación, aparecen nuevas evidencias en cuanto al perfil sectorial de las NACE. En efecto, al considerar la clasificación según la intensidad de uso de los factores se observa que si bien el perfil de las NACE 2003-04 es similar a la población de empresas en 2003, presenta algunas diferencias significativas respecto del perfil de las NACE 1996-97, a favor de las actividades intensivas en ingeniería y en mano de obra, reflejando el cambio en los incentivos producto del nuevo contexto macroeconómico, permitiendo afirmar la segunda parte de la Hipótesis 4, donde se postulaba que el perfil sectorial de las NACE favorecería las actividades intensivas en conocimiento e innovación.

Otro resultado interesante surge de analizar la distribución de las firmas NACE en aquellos servicios considerados como dinámicos. Tanto cuando se lo compara con la estructura empresarial en general como con las NACE de la convertibilidad se aprecia el mayor protagonismo de hoteles y restaurantes (actividad ligada al consumo y al turismo) y de la informática, vinculada al desarrollo del sector de TICs.

Tabla 10: Distribución sectorial de las firmas NACE – servicios seleccionados. Comparación con la población inicial (en cantidades y %)

	NACE 2003-04		Total empresas 2003	
	Empresas	%	Empresas	%
Hoteles y restaurantes	638	21%	14.692	7%
Actividades de informática	141	5%	2.171	1%
Industrias culturales	98	3%	5887	3%
Total	2.986	100	197.247	100

Tabla 10a: Distribución sectorial de las firmas NACE – servicios seleccionados. Comparación entre grupos (en cantidades y %)

	NACE 2003-04		NACE 1996-97		Diferencia (en %)
	Empresas	%	Empresas	%	
Hoteles y restaurantes	638	21%	252	16%	5,0%*
Actividades de informática	141	5%	52	3%	1,3%*
Industrias culturales	98	3%	63	4%	-0,8%
Total	2.986	100	1.539	100	

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

(*) Diferencias significativas a un nivel de 0,05.

En síntesis, a lo largo de los párrafos anteriores se han utilizado diferentes aproximaciones para analizar el perfil sectorial de las firmas NACE 2003-04 y su comparación con las NACE 1996-97. La Hipótesis acerca del cambio del perfil sectorial de las nuevas empresas de rápido crecimiento en el escenario post convertibilidad se ha confirmado parcialmente ya que la composición por sectores en el escenario post-convertibilidad ha mostrado algunas diferencias significativas. Si bien no se trata de un fenómeno generalizado, se observan evidencias acerca de la presencia de nuevas actividades más orientadas a la innovación y a la diferenciación y de aquellas en las que los requerimientos de mano de obra, en general, y de recursos humanos calificados en particular, son más elevados.

El último aspecto que se analizará dentro de esta caracterización de las firmas NACE es su localización geográfica. Para ello, se examinará la distribución de las firmas NACE 2003-04 por provincia y se la comparará con la correspondiente a la población de firmas 2003 y con las NACE 1996-97. A partir de esta comparación se puede observar, en primer lugar, que las firmas NACE se encuentran más concentradas geográficamente que el stock de empresas y del nacimientos de 2003. Mientras que los 5 distritos más importantes (Ciudad de Buenos Aires, Partidos del Gran Bs.As., Resto provincia de Bs.As., Santa Fe y Córdoba) agrupan al 75% de las firmas en 2003 y al 76% de los nacimientos de ese año, representan el 79% de las firmas NACE. En particular, debe señalarse una mayor concentración en torno a la Ciudad de Buenos Aires¹⁹.

**Tabla 11: Distribución geográfica de las firmas NACE.
Comparación con la población inicial (en cantidades y %) según incidencia (en %)**

	NACE 2003-04		Nacimientos 2003-04		Total empresas 2003		Incidencia NACE	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	s/ stock	s/ nacimientos
Ciudad de Buenos Aires	2.088	33,5	16.006	15,8	108.329	27,3	1,9	13,0
Partidos del Gran Bs.As.	1.158	18,6	25.681	25,4	60.567	15,3	1,9	4,5
Resto provincia de Bs.As.	690	11,1	16.444	16,3	61.202	15,4	1,1	4,2
Córdoba	536	8,6	10.332	10,2	34.580	8,7	1,6	5,2
Santa Fé	443	7,1	8.889	8,8	35.080	8,8	1,3	5,0
Mendoza	244	3,9	3.578	3,5	14.755	3,7	1,7	6,8
Tucumán	108	1,7	1.749	1,7	7.056	1,8	1,5	6,2
Misiones	102	1,6	1.614	1,6	5.650	1,4	1,8	6,3
Río Negro	96	1,5	1.875	1,9	6.272	1,6	1,5	5,1
Entre Ríos	92	1,5	2.579	2,5	10.105	2,5	0,9	3,6
Neuquén	90	1,4	1.588	1,6	5.346	1,3	1,7	5,7
Salta	87	1,4	1.229	1,2	5.426	1,4	1,6	7,1
Chubut	75	1,2	1.568	1,6	5.809	1,5	1,3	4,8
Corrientes	54	0,9	1.027	1,0	4.826	1,2	1,1	5,3
San Juan	57	0,9	865	0,9	4.108	1,0	1,4	6,6
Chaco	48	0,8	956	0,9	5.127	1,3	0,9	5,0
Santa Cruz	47	0,8	691	0,7	2.352	0,6	2,0	6,8
San Luis	41	0,7	743	0,7	3.160	0,8	1,3	5,5
Tierra del Fuego	34	0,5	409	0,4	1.730	0,4	2,0	8,3
Jujuy	31	0,5	519	0,5	2.653	0,7	1,2	6,0
Santiago del Estero	27	0,4	706	0,7	3.206	0,8	0,8	3,8
Catamarca	22	0,4	479	0,5	2.055	0,5	1,1	4,6
La Pampa	22	0,4	880	0,9	3.935	1,0	0,6	2,5
Formosa	21	0,3	354	0,3	1.726	0,4	1,2	5,9
La Rioja	17	0,3	395	0,4	1.805	0,5	0,9	4,3
Total	6.230	100	101.156	100	396.680	100	1,6	6,1

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

¹⁹ Debe señalarse que si se compara la distribución geográfica de las NACE 2003-04 y se la compara con las NACE 1996-97 no se hallan diferencias significativas.

Sin embargo, si se analiza la incidencia de las NACE – definido como el cociente entre el total de firmas NACE sobre el total de firmas y el total de nacimientos – aparecen algunos resultados interesantes de destacar. Junto con la mencionada Ciudad de Buenos Aires, existen otras regiones que cuentan con una incidencia de NACE sobre nacimientos mayor que el promedio del país. Estas regiones son Tierra del Fuego, Salta, Mendoza, Santa Cruz y San Juan. Si bien estos cambios no alcanzan para contrarrestar la fuerte concentración geográfica tanto de la población de firmas como de las NACE, podrían evidenciar algún indicio en torno al relanzamiento, a partir de la emergencia de nuevas empresas dinámicas, de algunos espacios rezagados. De todas formas debe tenerse en cuenta que en ninguno de estos casos el porcentaje de incidencia supera el 10% (vs. 6% en el promedio nacional).

Finalmente, en relación a la Hipótesis 5 se debe señalar que la distribución geográfica de las empresas dinámicas reproduce en gran medida la correspondiente al stock de empresas existentes, reflejando la preeminencia de los determinantes microeconómicos en la decisión de localización, así como la presencia de economías de aglomeración.

4. Comentarios finales

A lo largo de estas páginas se han presentado los resultados de una investigación exploratoria acerca de las dimensiones y características del proceso de nacimiento de nuevas empresas con alto crecimiento en el empleo. La problemática de interés que orienta a esta investigación es la del crecimiento empresarial dentro del ámbito de las nuevas empresas y su impacto sobre la generación de puestos de trabajo. Dado el interés en comparar dos períodos caracterizados por escenarios económicos diferentes como son el de la convertibilidad y el de la salida de la crisis postdevaluación, fue necesario primero asumir una definición operativa capaz de sortear las limitaciones de la información disponible. Los resultados obtenidos permiten obtener algunas conclusiones relevantes.

En primer lugar fue posible confirmar que, también en Argentina, el crecimiento empresarial es un fenómeno concentrado en un segmento relativamente pequeño dentro del más amplio universo de empresas que se crean cada año. Apenas unas 3000 nuevas empresas cada año, el 6% de las mismas, explican más del 50% del empleo generado por empresas que tienen en promedio algo menos de 3 años de vida. Visto desde otro ángulo, se trata del grupo de nuevas empresas que consiguen crear al menos 10 puestos de trabajo en un período corto de vida, es decir, aquellas que van a engrosar el mundo de la pequeña y mediana empresa. Este grupo de empresas que además de sobrevivir logra crecer es cuantitativamente mucho más importante en la actualidad que en la época de la convertibilidad, tanto en términos relativos como absolutos, generando una cantidad de puestos de trabajo más significativa.

Las NACE se distribuyen a lo largo de distintas actividades productivas, es decir, que no se trata de un fenómeno sectorialmente limitado. Se las puede encontrar en los servicios, en el comercio y en la industria y, dentro de esta última, en ramas de alimentos, de la metalmecánica, de las confecciones o de la madera y sus productos. Sin embargo, es posible destacar un sesgo más industrial entre aquellas que han nacido después de la salida de la convertibilidad, revirtiendo el perfil más concentrado en servicios observado en los noventa. Otro tanto puede decirse con relación a las

actividades intensivas en ingeniería y en mano de obra. En otros términos, no sólo están expandiéndose nuevas empresas en actividades fuertemente demandantes de mano de obra, en general, sino también de ingenieros y profesionales. De esta forma, las NACE estarían contribuyendo a la sofisticación del tejido productivo de manera más significativa que en el período de la convertibilidad.

Por último, un resultado destacable que debería ser profundizado es el de la fuerte concentración geográfica de las NACE en las áreas más populosas del país, también las de mayor desarrollo empresarial. Más del 70% de las mismas se ubica en ciudad de Bs.As y Provincia de Bs.As., Córdoba y Santa Fé. La Ciudad de Buenos Aires es sin lugar a dudas la más destacada dado que pesa más del doble en el total de NACE que en el total de nacimientos de empresas. Una de cada tres NACE están localizadas en la CABA. Del otro lado, en la mayor parte de las provincias este segmento de nuevas empresas no supera las 100 en el bienio analizado, es decir, un promedio de 50 por año. Estos resultados estarían indicando que el contexto emprendedor es especialmente más favorable para el crecimiento de las nuevas empresas en unas pocas áreas, pero de fuerte peso en la estructura nacional. Un conjunto de factores contribuye a explicar que ello sea así, entre los cuales cabe resaltar la cercanía a mercados de mayor tamaño y sofisticación, la mayor presencia de una clase media que alberga segmentos con formación universitaria o terciaria, es decir, portadora de conocimiento técnico relevante para crear una empresa basada en la diferenciación y una cultura menos jerárquica que en otras provincias, lo cual favorece la construcción de capital social.

Sobre la base de este estudio, se abren hacia el futuro nuevas preguntas de investigación. Algunas de ellas podrán ser encaradas en base a una profundización del análisis de la base de datos utilizada, otras requerirán de estudios cualitativos. Por ejemplo, la cuestión espacial merece una mirada atenta dado que es muy relevante mejorar el contexto para el desarrollo emprendedor en el interior del país. La limitada cantidad de nuevas empresas con alto crecimiento del empleo que se registra en cada provincia facilitaría, por ejemplo, su identificación y la realización de estudios de caso acerca de los factores que posibilitaron estas historias poco frecuentes. Pero existen además otras preguntas relevantes, como por ejemplo, en qué medida la mayor presencia de NACE respecto del período de la convertibilidad constituye un fenómeno inherente al nuevo contexto económico, es decir, perdurable en el tiempo, o si se trata de un fenómeno acentuado a la salida de la crisis. Otro tema de interés que surgió de la investigación es que existe una importante heterogeneidad al interior del grupo de nuevas empresas con alto impacto sobre el empleo. Por lo tanto sería interesante poder analizar las bases subyacentes en esta heterogeneidad, por ejemplo en términos de su vinculación con los comportamientos empresariales y de los perfiles de negocios. Finalmente, el estudio permitió comprobar que el crecimiento empresarial, como fenómeno concentrado y distintivo de un núcleo de nuevas empresas se verifica ya desde la temprana infancia de las empresas. Si bien se carece de estadísticas perfectamente comparables con las de otros países, parece ser que en otros contextos este fenómeno es resultado de un período más largo. En consecuencia cabría preguntarse acerca de las características del escenario argentino (y/o de las nuevas empresas) que llevan a que la concentración del crecimiento opere en forma más acelerada. A modo de cierre es posible dejar planteada como hipótesis que se trata de una manifestación más de la fuerte heterogeneidad estructural (social y productiva) que caracteriza al mundo emprendedor en países como Argentina en comparación con otros

contextos más desarrollados. Sin dudas, el tema del crecimiento de las nuevas empresas abre una agenda de investigación bien interesante y que recién comienza a recorrerse.

Bibliografía

- Acs, Z. y Mueller, P. (2006): "Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants". Max Planck Institute of Economics Discussion Paper 23
- Almus, M. (2002): "What characterizes a fast-growing firm?" *Applied Economics*, 34: 1497 – 1508.
- Audretsch D. (1995): "Innovation, growth and survival". *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 13, N° 4.
- Autio, E. (2005): "Report on High-Expectation Entrepreneurship". Global Entrepreneurship Monitor Report.
- Autio, E. Arenius, P. y Wallenius, H. (2000); "Economic impact of gazelle firms in Finland" Institute of Strategy and International Business Helsinki University of Technology. Working paper 3 (2000)
- Bager, T. y Schøtt, T. (2002): "Growth of young firms. Determinants revealed by analysis of registries in Denmark". Paper prepared to the LOK Research Conference, December 2002.
- Baldwin, J. y Rafiquzzaman, M. (1995); "Selection versus evolutionary adaptation: Learning and post-entry performance". *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13 pp. 501-522
- Birch, D. (1981); "Who Creates Jobs?. *The Public Interest* 65, 3-14.
- Brüderl, J., y Preisendörfer, P. (2000): "Fast growing businesses: Empirical evidence from a German study". *International Journal of Sociology*, 30: 45-70.
- Burachik, G. (2002); "Supervivencia de nuevas empresas industriales: una reseña de la literatura". *Revista Desarrollo Económico* vol. 42, abril-junio
- Castillo y otros, 2006
- Davidsson P. y Henrekson M. (2002): "Determinants of the Prevalance of Start-ups and High-Growth Firms". *Small Business Economics* 19(2): 81-104.
- Delmar, F. y Davidsson, P. (1998): "A taxonomy of High-growth firms". *Frontiers of Entrepreneurship research*
- Doms, M., Roberts, M. y Dunne, T. (1995): "The role of technology use in the survival and growth of manufacturing plants". *Internacional Journal of Industrial Organization*, vol 13, No 4.
- Dunne, T., Roberts, M. y Samuelson, L. (1989): "The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants". *The Quarterly Journal of Economics*, vol 104, No. 4, pp. 671-698.
- Eckhardt, J. y Shane, S. (2006): "Innovation and Small Firms Performance: Examing the relationship between technological Innovation and the within –industry distributions of fast growth firms. SBA Small Business Research Summary No 272
- Frenkel 2004
- Geroski, P. (1991); *Market dynamics and entry*. Oxford: Blackwell.
- Geroski, P. (1995); "What do we know about entry?" *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13 pp.421-440.

- Hernandez, J., Fontrodona, J., Fontana, I. y Amat, O. (2000): “La empresa gacela en Cataluña. Un estudio centrado en el trienio 1995-1997. Economía Industrial, Nro. 234.
- Jovanovic, B. (1982); “Selection and the evolution of industry”. *Econometrica* vol. 50, 649-670.
- Kantis, H. Angelelli, P. y Moori-Koenig, V.(2004); *Desarrollo Emprendedor. América latina y el Contexto Internacional*. Editorial Nomos (Colombia) Editorial Temas (Argentina).
- Kantis, H. Ishida, M. y Komori, M. (2002); *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Kantis, H. y Federico, J. (2007): “Crisis y Renacimiento Emprendedor en Argentina: Evidencias y Algunos Interrogantes”. *Boletín Informativo Techint*, N°
- Kantis, H. y Federico, J. (2007a): “Los determinantes del surgimiento de nuevas empresas altamente dinámicas. Una comparación internacional”. Instituto de Industria (mimeo).
- Kantis, H. y otros. (2003); *Estudios sobre el Desarrollo Empresarial en la República Argentina. La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional*. Agencia de Cooperación Internacional Japonesa y UNGS. Buenos Aires.
- Katz y Stumpo, 2001
- Kirchhoff 1994
- Malizia, E. y Winders, R. (1999); “The prospects of High-growth enterprises: A retrospective analysis of Georgia-based firms” TVA Rural Studies Programm contractor paper 99-6.
- Mata, J. Portugal, P. y Guimaraes, P. (1995); “The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post- Entry Evolution”. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13 pp. 459-481.
- Moreno, A. y Casillas, J. (2000); “High-growth enterprises (Gazelles): An conceptual framework” Departamento de Administración y Marketing, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla
- Parker, S. y Storey, D. (2004): “What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy”
- Rabetino, R. (2005); “Factores determinantes del crecimiento en el empleo de las nuevas empresas en Latinoamérica”, trabajo de investigación, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía y Empresa.
- Rojo Brizuela, S., Castillo, V., Schlessler, D., Ferlan, E. y Phillip, A. (2003): “Estudio de la dinámica e creación y mortandad de empresas” en Kantis, H. y otros. (Ed.); *Estudios sobre el Desarrollo Empresarial en la República Argentina. La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional*. Agencia de Cooperación Internacional Japonesa y UNGS. Buenos Aires.
- Rumball, D. (2001): *Dynamics of growth. Is high-growth sustainable? Leading Growth Form Series. Ministry of Economic Development and Trade, Ontario Canada*
- Schreyer, P. (2000): “High-growth firms and employment” OECD STI WORKING PAPERS 2000/3.
- Storey, D. (1994): “Understanding the Small Business Sector”, London: Routledge.
- Wing Thy Woo, 2005