

## CAPÍTULO 4

### Diferencias espaciales en la gestación de ideas empresariales en la Argentina

*Ana Gennero de Rearte, Fabiola Baltar y Natacha Liseras*

#### INTRODUCCIÓN

En el estudio de las primeras etapas de la creación de nuevas firmas, se han encontrado no sólo diferencias entre países sino también entre regiones al interior de cada país. La pregunta que surge se relaciona con las razones por las cuales se agregan procesos locales tan diversos y en los cuales los factores relacionados a la creación de nuevas firmas manifiestan profundas diferencias. Las características locales de la acumulación en pequeña escala, las diferencias económicas, políticas y culturales que inciden en las actitudes y modos de vida de cada espacio local explican tanto la cantidad de vocaciones empresariales como también el tipo de nuevos emprendimientos y su capacidad de contribuir al desarrollo económico de cada espacio territorial.

Los resultados del presente estudio muestran tasas de gestación de nuevas firmas independientes con importantes diferencias entre ciudades. Se analizan por tanto, las razones por las cuales algunas localidades generan mayor cantidad de ideas empresariales que otras. Se identifican las diferencias que presentan los factores vinculados a la gestación de nuevas firmas en las ciudades analizadas y se las relaciona con las respectivas tasas de gestación empresarial.

La estructura de este Capítulo es la siguiente: en primer lugar, se analizan los factores relacionados a la creación de empresas y sus particularida-

des en cada espacio local. Luego, se evalúa su relación con las tasas de gestación de ideas empresariales en las distintas localidades. Por último, se efectúa una reflexión acerca del rol de las políticas de fomento a la natalidad empresarial y la necesidad de un diseño específico en cada espacio local.

#### I. MARCO CONCEPTUAL

Los lineamientos teóricos tradicionales que tratan de explicar por qué se crean empresas se encuentran en la literatura económica relacionada a la organización industrial. Las decisiones de entrada a una industria están explicadas por niveles esperados de beneficios mayores a los normales, teniendo el ingreso de nuevas firmas un efecto restaurador del equilibrio en mercados competitivos (Audretsch, 1995; Storey, 1982).

A su vez, la entrada de nuevas firmas es afectada por la existencia de barreras tales como economías de escala, requerimientos iniciales de capital, ventaja absoluta de costos y/o diferenciación de productos, incorporando en los modelos empíricos de entrada variables que intentan medir dichas características del mercado (Bain, 1956; Sylos Labini, 1962; Orr, 1974). En este sentido, se presume que existen industrias con elevadas barreras a la entrada cuando las firmas existentes tienen posibilidades de realizar acuerdos para minimizar las posibilidades de entrada, o cuando los requerimientos de capital inicial y/o las capacidades tecnológicas acumuladas por las firmas del sector son elevadas (Breschi *et al.*, 2000). Estos modelos tienen como punto focal para explicar la entrada de empresas, las condiciones del mercado que afectan dicha decisión (*pull factors*)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Es conveniente aclarar que el concepto de “entrada” hace referencia al establecimiento de una “nueva” empresa que construye o incorpora nueva capacidad instalada productiva, la cual no era utilizada con anterioridad al establecimiento de esa firma. Se excluye del concepto de entrada: (a) la adquisición de una empresa existente por otra, lo cual constituye un cambio de propiedad; (b) la expansión de la capacidad instalada de una firma establecida; (c) la entrada cruzada (Bain, 1956).

Sin embargo, el nacimiento de firmas independientes difiere en cierta medida de las características de entrada propuestas por la literatura tradicional. En este caso, inciden factores relacionados a las personas que toman la decisión de iniciar una nueva actividad empresarial y al entorno local que impulsa o facilita dichas decisiones, los cuales no son contemplados en el enfoque derivado de la organización industrial. Ello implica cuestionar la idea tradicional de la existencia de una cola continua de entrantes esperando fuera de la industria hasta que observen la persistencia de los precios sobre los costos medios de largo plazo, es decir, que toman sus decisiones sobre beneficios esperados en el futuro. En el enfoque tradicional, las características personales del fundador de la empresa y del ambiente en el cual éste se desenvuelve no parecen actuar como impulsores o facilitadores de nuevas actividades emprendedoras.

En este sentido, focalizar el análisis en los factores del mercado oscurece el proceso de toma de decisiones a nivel individual (Vivarelli & Audretsch, 1998)<sup>2</sup>. A partir de estos cuestionamientos, se incorporan en el análisis de la creación de nuevas firmas independientes los enfoques desde el lado de la oferta que consideran otra serie de factores como los determinantes del fenómeno (*push factors*).

En primer lugar mencionaremos el enfoque del mercado de trabajo como complemento de la visión de la organización industrial, la cual trata de arrojar luz sobre las de decisiones individuales acerca del “empleo por cuenta propia” vs. la “entrada” al mercado (Knight, 1921). De este modo, los individuos

---

<sup>2</sup> Baumol (1968), en un clásico artículo en el tema del *entrepreneurship*, considera el hecho que en el análisis neoclásico o la programación lineal de la producción se investiga qué insumos deben ser usados en el proceso productivo, pero se asume que su oferta es determinada fuera del sistema. Aún cuando se tratara la incorporación de otros insumos en el proceso productivo, se definiría más claramente el rol del *entrepreneur* pero no se agregaría al análisis de los determinantes del nivel de oferta de *entrepreneurs*. Sin embargo, desde el punto de vista del diseñador de políticas públicas, el interés está justamente en qué determina la oferta de *entrepreneurs* y los medios que pueden ser usados para expandir dicha oferta.

económicamente activos pueden tomar decisiones de estar en uno de tres estados dentro del mercado de trabajo: desempleados, empleados bajo relación de dependencia o autoempleados, según los cambios en los precios relativos de cada una de las tres situaciones ocupacionales. Por lo tanto, un individuo desempleado, en un contexto de altas tasas de desempleo, optará por el autoempleo o por permanecer en su estado original.

Estos enfoques están orientados hacia la decisión ocupacional, considerando al cuentapropismo como una alternativa de trabajo u opción de carrera. Sin embargo, no consideran las características personales ni del entorno propias de cada espacio territorial como aspectos que pueden, ante situaciones similares, impulsar a los individuos a la toma de distintas decisiones.

Otras investigaciones en el campo del *entrepreneurship* (creación de organizaciones) se han centrado en el individuo o la persona del emprendedor, preguntándose por qué, bajo condiciones similares, algunos inician un negocio mientras otros no. Ello ha llevado a tomar al individuo como unidad de análisis y a las características de éste como factores explicativos de la creación de empresas –e.g., necesidad de logro, capacidad de controlar situaciones, autoconfianza, pensamiento intuitivo, necesidad de independencia y orientación a la acción– (McClelland, 1961; Litzinger, 1965; Mescon & Montanari, 1981)<sup>3</sup>.

Enfoques complementarios dentro del *entrepreneurship*, avanzan en el análisis y establecen que el individuo se desarrolla a través de su interacción social con otros individuos o grupos. Bendix (1956), considera que las

---

<sup>3</sup> McClelland, un psicólogo social pionero en la temática, presenta un interesante argumento derivado de resultados de pruebas lógicas aplicadas a una gran variedad de culturas. Muestra que los *entrepreneurs* están motivados por su necesidad de logro –*need of achievement*– y no por el deseo de dinero. Personas con elevada necesidad de logro no obtienen mejores resultados cuando se le ofrecen sumas importantes de dinero, mientras que personas con baja necesidad de logro se comportan mejor cuando tienen buenas ofertas monetarias. Sin embargo, aún cuando mejores niveles de ingreso no parecen estimular a los *n-achievers*, un aumento en los beneficios marginales sí los motiva para seguir adelante, ya que son vistos como el resultado de logros personales.

experiencias de las primeras etapas de la vida pueden ser formativas para la creación de ambiciones personales, pero también durante la edad adulta y en su relación con el medio se van a ir generando nuevas ideas y ambiciones. De allí que las ideas entrepreneuriales podrán estar influidas tanto por el grupo social de pertenencia y las características familiares o educacionales, como por las experiencias ocupacionales previas o el entorno en que la firma se mueve (externalidades derivadas de un ambiente facilitador).

Se entiende por entorno empresarial el entramado de empresas, instituciones, valores y actitudes sociales enraizados en una localidad que estimulan la gestación y concreción de procesos emprendedores (Rearte, Lanari y Alegre, 1998). Tanto el entorno institucional como la cultura empresarial de la región son elementos del entorno empresarial que tenderían a impulsar y viabilizar nuevas ideas de negocios surgidas en el seno de una localidad.

Ningún factor aislado social ni psicológico moldea las motivaciones individuales que pueden variar a través de las distintas etapas de la vida. Desde este punto de vista, Gibb & Ritchie (1982), consideran al proceso de creación de empresas como un proceso social llevado a cabo por individuos que se “hicieron” a través de las distintas relaciones e influencias sociales ocurridas a lo largo de su vida.

Estos enfoques del *entrepreneurship* reciben la influencia de las ideas schumpeterianas que, a diferencia del enfoque tradicional, toman en consideración al fundador en la decisión de iniciar una empresa, al individuo que de la nada crea una idea y/o es capaz de introducir nuevos procesos, productos o tecnologías, quien, en definitiva, es agente de cambio<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> *Entrepreneurship* y creación de nuevas empresas no son sinónimos desde que muchos tipos de nuevas empresas tienen pocas o ninguna característica entrepreneurial (Schumpeter, 1961, p. 66). Muchos nuevos fundadores de empresas son imitadores de tecnologías y prácticas existentes más que innovadores, es decir, tienen más en común con el concepto marshalliano de organizador de la producción que con el schumpeteriano creador de nuevos productos o procesos (O’Farrell & Crouchley, 1984).

El Cuadro 4-1 presenta esquemáticamente los factores a considerar en el análisis comparativo en las distintas ciudades.

En este trabajo se considerarán tanto los factores que activan (“tiran”) la demanda de nuevos emprendimientos, es decir, que generan nuevas oportunidades de negocios, como aquellos que impulsan la oferta de ideas empresariales. Se parte de la hipótesis que ambos grupos de factores están relacionados a la gestación de empresas.

Sin embargo, y dado que la formación de nuevas firmas independientes es un proceso altamente localizado, se espera que dichos factores presenten diferencias entre ciudades. Por tanto, se trabaja sobre la hipótesis de que las diferencias existentes en la gestación de empresas entre ciudades se asocian a los factores que, tanto desde la oferta como de la demanda, se vinculan a la creación de empresas.

CUADRO 4-1

Factores relacionados al proceso de creación de empresas en espacios locales

Factores desde el lado de la Demanda ( <i>pull factors</i> )	Factores desde el lado de la Oferta ( <i>push factors</i> )
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Relacionados al mercado</i></li> </ul> Mercados de cada área: Estructura productiva sectorial Especialización productiva del área Barreras a la entrada: Economías de escala Concentración económica Beneficios esperados Tamaño de mercado local <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Relacionados al desempeño macroeconómico en relación a cada área</i></li> </ul> Evolución del desempleo Desempleo Apreciación de la situación económica Migraciones recientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Características individuales</i></li> </ul> Demográficas: Edad Migraciones Adquiridas: Experiencia ocupacional Educación <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Decisiones de ingreso</i></li> <li>• <i>Entorno de apoyo</i></li> </ul> Dinamismo institucional Cultura empresarial

Fuente: Elaboración propia.

De hecho, uno de los estudios de mayor cobertura geográfica realizado en la temática por Reynolds *et al.* (1994) en siete países desarrollados, encuentra que si bien las tasas promedio de natalidad entre los mismos son similares, se presentan importantes diferencias inter-regionales al interior de cada país, abonando la tesis de que el proceso de creación está relacionado a las características propias de cada espacio local.<sup>5</sup>

Similares resultados obtuvieron Tödting & Wanzenböck (2003) en un estudio que sostiene que las diferencias espaciales se reflejan no sólo en los niveles de actividad existentes en cada región, sino también en las características estructurales de las empresas establecidas. Tanto la estructura económica como los factores institucionales de cada región son considerados determinantes de las diferencias regionales en la creación de nuevas firmas.

## II. MODELO EMPÍRICO

En este apartado se diseña un modelo empírico que define una serie de variables e indicadores. Éstos están relacionados a los elementos de un esquema teórico que considera a los factores, tanto desde el lado de la demanda como de la oferta, ligados al proceso de creación de nuevas firmas.

### *A. Factores del lado de la demanda*

Dentro de los factores que desde la demanda generan oportunidades para el inicio de nuevos emprendimientos se identifican, en primer lugar, aquellos relacionados a las características y estructura del mercado. Las características del mercado de cada área geográfica determinan las oportunidades más tradicionales de nuevas firmas, asumiendo que los nuevos negocios vendrán en las ramas de actividad en las que cada ciudad se especialice o en actividades relacionadas a ellas.

---

<sup>5</sup> Aún con serias dificultades en la compatibilización de información entre países.

Se cree que las personas tienden a iniciar una actividad independiente dentro de la rama en la que se hallan empleadas y en las actividades en las cuales tienen experiencia. Ello les permite reconocer con mayor facilidad las oportunidades que se generen o crear nichos dentro la rama. Por ello, resulta relevante analizar las diferencias de las estructuras productivas entre las cinco ciudades. Se presentarán las estructuras productivas de los cinco partidos –a los que pertenecen las ciudades–, sobre la base de la participación de cada sector de actividad en el valor agregado total de cada partido.

Sin embargo, similares estructuras productivas con relación a los grandes sectores de actividad (primario, secundario y terciario) pueden presentar distintas oportunidades (Mason, 1997). Ello se puede deber a la especialización productiva del área, según la cual se analiza la existencia de un número muy reducido de ramas dominantes en la estructura económica local. La especialización productiva se mide a través de la participación de las cuatro primeras ramas en el Producto Bruto de cada ciudad.

Para estimar los efectos de la especialización productiva sobre la creación de nuevas empresas independientes en el área, es necesario tomar en cuenta la estructura de mercado de las ramas dominantes. Si las ramas en las que se especializa la ciudad responden a una organización de producción flexible, esto es, con reducido número de bienes producidos en una red de empresas subcontratistas y proveedoras de servicios locales, en principio se observarían niveles más reducidos de barreras a la entrada. Los resultados de un estudio realizado en el País Vasco indican que en los sectores donde se tiende más a la descentralización, por ejemplo por la vía de la subcontratación de actividades, se crean más empresas (Aranguren, 1998).

También es necesario considerar las barreras dadas por el tamaño mínimo eficiente requerido en las empresas del sector y por la concentración del insumo. Si existe una estructura productiva diversificada, pero la producción de cada rama de actividad está dominada por grandes empresas integradas que imponen barreras a la entrada de nuevas firmas, los costos de entrada serán más elevados.

En este sentido, las barreras a la entrada de cada rama de actividad son el elemento condicionante del ingreso de nuevas firmas al mercado. La existencia de economías de escala, el grado de integración de la producción e intensidad del capital, elevarán el costo de iniciar una nueva firma.

Un indicador utilizado en varios trabajos como *proxy* para medir la escala mínima eficiente de planta en una rama industrial, se construye como el tamaño medio de las plantas que son responsables del 50% del Producto de la rama (Comanor & Wilson, 1967; Caves & Porter, 1977; Audretsch, 1995). Otra medida utilizada es la determinación del tamaño de planta para el cual los costos medios son más bajos. Alternativamente, otros estudios han utilizado como indicador la participación del empleo en plantas de más 100 ocupados. Es decir, una elevada participación de la producción local en empresas de gran tamaño estaría mostrando un tamaño mínimo eficiente elevado y constituiría una barrera a la entrada, dado que la literatura muestra que el ingreso de nuevas firmas independientes es de reducido tamaño (O'Farrell & Crouchley, 1984). En ese caso, una ciudad impone barreras a las empresas de menor tamaño y, por lo tanto, se desalentará el ingreso de nuevas firmas. A su vez, este indicador es utilizado para medir la oferta de fundadores de empresas, ya que la experiencia ocupacional en plantas de mayor tamaño no genera habilidades entrepreneuriales ni el conocimiento del funcionamiento general del negocio.

En el caso de mercados altamente concentrados existe una barrera a la entrada dada por la posibilidad de reacción de las empresas existentes ante el ingreso de una nueva firma. Complementariamente, se puede utilizar un indicador de concentración productiva que mide la participación de las 4 (u 8) primeras empresas dentro del valor bruto de producción de cada rama, alcanzando niveles de concentración alta cuando el indicador es mayor al 75%, media-alta cuando toma valores entre 50 y 75%, media-baja entre el 25 y el 50% y baja si es menor al 25%.

Otra barrera frecuente a la entrada de nuevas firmas independientes es el desembolso de capital inicial que depende de la tecnología de la industria (capital vs. trabajo intensiva) y las dificultades para obtener el monto inicial de

capital requerido. Por ejemplo, Caves & Porter (1977), utilizan como indicador de intensidad del capital a la relación capital-trabajo. Dada la dificultad para medir el capital se incluye una medida *proxy* de los requerimientos de capital inicial dado por la sumatoria del pago por la retribución a la utilización del capital (intereses y amortizaciones) con relación al valor agregado en cada rama de especialización, ponderado por la participación del empleo de cada rama en el empleo total. De esta forma, a la vez que se presentan los requerimientos de capital de cada rama, se contempla el impacto que dicha barrera podría tener sobre la población de cada ciudad según la proporción de personal ocupado en la misma. Así, ciudades que están especializadas en ramas intensivas en capital, y con una baja participación en el empleo total, reducirán su impacto sobre los potenciales emprendedores<sup>6</sup>. Se espera que aquellas ciudades cuyas principales ramas de especialización sean capital-intensivas tengan una menor tasa de nuevos emprendimientos.

Como se mencionó en el punto anterior, los beneficios esperados luego de la entrada a una rama industrial no sólo son tenidos en cuenta en los enfoques del mercado de trabajo, sino que también son mencionados tradicionalmente como uno de los factores que generan atractivos para el ingreso al mercado, orientando las ideas de nuevos negocios hacia ramas con mayores beneficios esperados—la visión de los beneficios esperados por parte del nuevo emprendedor y de la magnitud de las barreras a la entrada pueden variar de una ciudad a otra—. El indicador utilizado para medir los beneficios esperados es la rentabilidad relativa de la rama, calculada como el promedio de los beneficios de la rama con relación al capital invertido de la misma. Dadas las dificultades que presenta la obtención de información respecto a esta última

---

<sup>6</sup> Bain (1956) mostró empíricamente que hay cinco industrias con importantes requerimientos de capital que actúan como barreras a la entrada: automotriz, acero, refinación de petróleo, tractores y cigarrillos. Ello es particularmente importante para este estudio, ya que Bain centró sus estudios en “nuevas” empresas. Indudablemente, para firmas ya establecidas o pertenecientes a conglomerados económicos, no serían dichos requerimientos un impedimento para la entrada a la rama.

variable, se construye un indicador con la participación del beneficio en el valor agregado de la rama.

Sin embargo, es importante considerar la relación entre beneficios esperados y barreras a la entrada. En mercados de competencia perfecta, beneficios mayores a los normales atraerán entrantes, lo que hará disminuir los beneficios y se desalentará la entrada. En mercados imperfectos, aún con beneficios altos, las barreras a la entrada impedirán la entrada.

Con relación al tamaño del mercado, es de esperar que ciudades de mayor tamaño presenten mayores tasas de gestación de empresas, dado que la creación de nuevas firmas independientes es un fenómeno de raigambre local, especialmente en cuanto al mercado inicial del nuevo negocio. Esta variable se mide a través de la población de cada localidad, esperándose que las ciudades con menor tamaño de mercado tengan una menor tasa de gestación empresarial.

Por otra parte, no puede ignorarse el impacto de las políticas macroeconómicas sobre el atractivo que puede presentar la actividad empresarial para los potenciales entrantes. Tal como señala Audretsch (1995), ningún sector industrial es inmune a las influencias de las fluctuaciones macroeconómicas, aunque el impacto varía considerablemente de un sector a otro y de una localidad a otra.

Las variables que se consideran como explicativas del impacto diferencial de las políticas macroeconómicas en cada ciudad son el nivel de desempleo local relativo a la media nacional, la evolución del desempleo, la apreciación de la población acerca de las oportunidades de negocios que brinda la economía y, por último, la migración reciente como fenómeno que se acentúa en períodos recesivos.

Los indicadores utilizados son los siguientes: para medir el nivel de desempleo relativo a la media nacional se usa la razón entre la tasa de desempleo local y la tasa nacional. Un valor mayor a la unidad indicaría un desempeño de las actividades de la economía local menos satisfactorio que a nivel nacional y, por lo tanto, se espera un impacto negativo sobre los potenciales emprendedores de la ciudad. Sin embargo, desde la óptica de los modelos de *income choice*, implicaría una menor probabilidad de conseguir

empleo asalariado y un menor precio del trabajo asalariado en relación al precio del trabajo por cuenta propia. Desde este enfoque, se esperaría un impacto negativo sobre las actividades de gestación empresarial. En consecuencia, muchas veces la relación de esta variable a la tasa de gestación empresarial suele ser de difícil interpretación.

La evolución del desempleo se operacionaliza a través de un indicador que mide la variación de la tasa de desempleo en cada ciudad entre mayo de 1996 y mayo de 1998. Una mayor recuperación en los niveles de desempleo, o un menor incremento de los mismos en los últimos dos años, se espera que esté asociado a una mayor tasa de natalidad empresarial entre ciudades.

La apreciación que la población hace de las oportunidades de negocios que brinda la economía, se mide a través de una pregunta de opinión realizada en cada ciudad sobre una muestra poblacional. Se solicita opinión acerca de la existencia de buenas oportunidades de negocios en el mercado en los próximos meses. Se espera que ciudades en las que su población tenga una mejor apreciación del entorno macroeconómico de negocios contribuyan a un mayor número de ideas empresariales.

Finalmente, las migraciones recientes de cada ciudad son consideradas como un atractivo ejercido por la región debido a una situación económica favorable y se miden con un indicador que relaciona la población económicamente activa (PEA) migrante en los últimos dos años con la PEA total.

El Cuadro 4-2 resume las variables, indicadores e hipótesis formuladas sobre los factores que podrían activar la demanda de nuevas empresas en el mercado.

CUADRO 4-2

Factores relacionados a la demanda de nuevos emprendimientos:  
Variables, indicadores e hipótesis utilizados para su estimación

FACTORES DEL LADO DE LA DEMANDA		
RELATIVOS A LA ESTRUCTURA DEL MERCADO		
Mercados de cada área		
VARIABLES	INDICADORES	HIPÓTESIS
Estructura productiva sectorial	Participación de las actividades industriales en el Producto Bruto Geográfico (PBG) de cada ciudad.	En ciudades donde la participación de la producción de manufacturas en el PBG es menor, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Especialización productiva sectorial	Participación de la primera rama, según valor agregado (VA), en el VA de cada ciudad.	En ciudades donde el grado de especialización de las actividades económicas es menor, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Barreras a la entrada		
Economías de escala	Valor bruto de producción (VBP) promedio de plantas que producen el 50% del VBP de la rama ( $EE_1$ ).	En ciudades donde las ramas prioritarias tienen tamaños mínimos eficientes elevados, existe una menor tasa de gestación de firmas.
	Número de ocupados promedio en plantas que producen el 50% del VBP de la rama ( $EE_2$ ).	
Concentración económica	Participación de las cuatro y ocho primeras plantas en el VBP de cada rama.	En ciudades donde las ramas prioritarias están altamente concentradas, existe una menor tasa de gestación de firmas.
Otros		
Tamaño del mercado local	Población de cada ciudad.	En ciudades con mayor población, la tasa de gestación es mayor.

RELACIONADOS AL DESEMPEÑO MACROECONÓMICO		
Impacto local del desempeño macroeconómico		
Desempleo	Relación entre la tasa de desempleo local y la tasa de desempleo para el total del país, en el mismo período.	En ciudades con tasas de desempleo local relativamente menores a la media nacional, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Evolución del desempleo	Variación porcentual de la tasa de desempleo local.	En ciudades donde la tasa de desempleo local ha tenido una mayor disminución o menor crecimiento, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Apreciación de la situación económica	Porcentaje de respuestas positivas a la pregunta: “¿Cree que existen en el mercado buenas oportunidades de negocios?”	En ciudades donde hay una mejor evaluación de las condiciones de la economía, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Migración reciente	Proporción de individuos de la PEA migrante de los últimos dos años sobre la PEA total.	En ciudades donde la migración de los últimos años ha sido mayor, existe una mayor tasa de gestación de firmas.

Fuente: Elaboración propia.

### B. Factores del lado de la oferta

Las variables consideradas para explicar el comportamiento de los factores que afectan la oferta de fundadores de empresas son las características de la población de cada ciudad. Así, ciudades en cuya población prevalezcan las características personales –tanto innatas como adquiridas socialmente– necesarias para involucrarse en actividades económicas independientes, tendrán una mayor probabilidad de tener mayores tasas de gestación de ideas empresariales.

Dada la complejidad de la medición de rasgos innatos de la personalidad de los individuos, especialmente para toda la población, se trabaja sólo sobre variables demográficas y sobre las características de la población adquiridas en su experiencia ocupacional o en su educación formal.

La primera variable demográfica considerada es la importancia relativa de edades medias en la población de cada ciudad. Se mide a través de un indicador que relaciona los habitantes entre 25 y 44 años con el total de la población. La elección de este rango de edad responde a los resultados de estudios anteriores que lo señalan como prevaeciente entre los fundadores de empresas.

La segunda variable demográfica tomada en consideración es la migración, la cual refleja el crecimiento en la oferta de fundadores de empresas (Reynolds, 1994). Esta variable puede estar conectada a características individuales orientadas a la toma de riesgos y la capacidad de enfrentar nuevos desafíos; ambos rasgos son innatos y están habitualmente presentes en quienes inician nuevos emprendimientos. La variable se operacionaliza en un indicador que relaciona la cantidad de migrantes económicamente activos de cada ciudad con relación a la PEA.

Entre las variables que reflejan las características individuales adquiridas en la interacción social con otros individuos o instituciones, se consideran aquéllas relacionadas a la experiencia en el trabajo y a la educación formal. La experiencia ocupacional de la PEA es un importante factor a tener en cuenta en las probabilidades de una región de generar un mayor número de vocaciones empresariales. En este sentido, se utilizan dos indicadores: (a) el primero de ellos mide la participación de trabajadores por cuenta propia en el total de ocupados y estima la mayor experiencia de la población en actividades independientes; (b) el segundo indicador es la proporción de ocupados en plantas de hasta 25 trabajadores en el total de ocupados y mide la experiencia de la población en empresas de reducido tamaño en las que el empleado adquiere una visión del funcionamiento general del negocio y de las distintas áreas de la empresa.

En la medición de la educación formal de la población se utiliza un indicador que establece la participación de los individuos económicamente activos con secundaria completa y educación superior –terciaria o universitaria– completa o incompleta en el total de la población. Se espera que ciudades

con tasas más elevadas de individuos más educados tengan una mayor tasa de gestación de ideas empresariales.

En cuanto al incremento de la oferta de individuos con ideas de iniciar actividades independientes, provenientes de una decisión sobre ingresos comparados entre actividades en relación de dependencia, nivel de desempleo y actividades por cuenta propia, se utiliza un indicador que mide el salario medio de cada ciudad ponderado por la probabilidad de estar desocupado. Cuanto mayor es el salario medio ponderado de una ciudad, menor es la tasa de gestación empresarial esperada. Ante igualdad de salarios medios, una mayor tasa de desempleo o su evolución desfavorable, orientará las decisiones individuales hacia una actividad por cuenta propia.

Por último, se considera el entorno empresarial local como elemento impulsor de actividades emprendedoras. En este estudio se analizan en primer lugar el entorno institucional y posteriormente, la cultura empresarial de la región.

El entorno institucional se estudia a través de varios indicadores<sup>7</sup>. El primero de ellos mide la dotación institucional de cada ciudad con funciones específicas para apoyar al desarrollo empresarial y tecnológico. Éste relaciona la cantidad de instituciones que generan actividades de apoyo a la gestión empresarial y/o al desarrollo productivo-tecnológico de cada espacio local con el total de instituciones de la ciudad. Al respecto, un estudio efectuado en el País Vasco concluye que si bien el alto nivel tecnológico de un sector desincentiva la creación de unidades económicas, la mayor presencia de entidades externas a la empresa –tales como universidades o centros tecnológicos– que puedan cubrir sus necesidades tecnológicas, tiene un efecto favorable sobre la entrada de empresas en el sector (Aranguren, 1998).

El otro indicador mide el dinamismo institucional sobre la base del número de instituciones de creación reciente o con cambios radicales en sus

---

<sup>7</sup> Sólo se los pudo aplicar en las ciudades de Tandil y Rafaela por falta de información en el resto de las ciudades.

funciones habituales durante los últimos años. Éste permite captar la adecuación institucional a los cambios del entorno.

En segundo lugar, la cultura empresarial se refiere a la prevalencia de actitudes, valores y creencias de los individuos de una sociedad y define un contexto social donde las conductas empresariales son estimuladas (Mason, 1997; Johannisson, 1984). En este sentido, gran parte de las características de la población de una ciudad están íntimamente ligadas a su estructura y especialización productiva y ocupacional, a su dinamismo económico y a una serie de valores sociales. Ellos son los que han ido generando a través del tiempo distintos modos de vida y actitudes enraizadas en la población orientadas hacia las actividades emprendedoras (Illeris, 1986; Mason, 1991)<sup>8</sup>. Gran parte de los factores mencionados anteriormente contribuyen a generar una cultura particular en cada ciudad. Los efectos de todos esos factores sobre los comportamientos de los individuos en torno a las actividades empresariales se manifiestan justamente en las opiniones de la población de cada ciudad.

Aún cuando las investigaciones en el tema acuerdan en la complejidad de medición de la cultura empresarial de una región o ciudad, hay una serie de indicadores que intentan una aproximación a la misma. En este trabajo se construyen varios indicadores sobre la base de preguntas de opinión obtenidas de una muestra representativa de la población de cada localidad, acerca de su concepto sobre las actividades empresariales.

El primero de ellos es relativo a la existencia, en el entorno cercano de los individuos de una ciudad, de modelos de rol y de una visión de las actividades empresariales como alternativa válida y real de ocupación. El indicador se construye con las respuestas positivas a la pregunta si tiene amigos o familiares que sean empresarios.

---

<sup>8</sup> Tal el caso de los modos de vida habituales de la población de una ciudad, como la realización de actividades por cuenta propia, el predominio de pequeñas empresas en la estructura productiva y ocupacional, los niveles y el tipo de educación, etc.

El segundo indicador es acerca del respeto y reconocimiento de quienes realizan actividades empresariales. Está constituido con las respuestas afirmativas a la pregunta si los empresarios que conoce le merecen respeto y admiración.

El tercero avanza sobre el posible involucramiento de un familiar en actividades empresariales e implica un mayor compromiso acerca de la participación en actividades independientes. Se construye con las respuestas positivas a la pregunta: “si le gustaría que sus hijos o familiares cercanos se involucrasen en una nueva empresa”.

El último es relativo a su propio involucramiento en el pasado en actividades de gestación empresarial. Aborda una situación real para contrastar con las opiniones anteriores, reflejando el *gap* que se puede producir entre reconocimiento y generación de ideas y entre generación de ideas y acción. Se construye sobre el porcentaje de respuestas positivas a la pregunta si alguna vez consideró seriamente en iniciar un negocio. En definitiva, todos estos indicadores tratan de medir la cultura empresarial de una ciudad mediante:

- 1) el reconocimiento de las actividades empresariales;
- 2) la consideración de ideas de nuevos negocios por parte de la población;
- 3) el paso de las ideas a la acción.

CUADRO 4-3

Factores relacionados desde la oferta a la gestación empresarial:  
Variables, indicadores e hipótesis utilizados para su estimación

FACTORES DEL LADO DE LA OFERTA		
CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES		
Características demográficas		
Variables	Indicadores	Hipótesis
Edad	Proporción de individuos entre 25 y 44 años en el total de la población.	En ciudades donde una mayor proporción de la población tiene entre 25 y 44 años, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Migración	Total de individuos ocupados y desocupados migrantes sobre la población económicamente activa (PEA) total.	En ciudades donde una mayor proporción de la población es migrante, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Características adquiridas de la población		
Experiencia ocupacional	Proporción de los patrones y trabajadores por cuenta propia en el total de ocupados.	En ciudades donde una mayor proporción de la fuerza laboral se halla empleada en cargos relacionados con la toma de decisiones, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
	Proporción de ocupados en plantas de hasta 25 trabajadores en el total de ocupados.	En ciudades donde una mayor proporción de la fuerza laboral se halla ocupada en pequeñas plantas, existe una mayor tasa de gestación de firmas.
Educación	Proporción de individuos de la PEA con educación secundaria completa y terciaria o universitaria completa e incompleta, sobre la PEA total.	En ciudades donde una mayor proporción de la población posee educación media o superior, existe una mayor tasa de gestación de firmas.

ENTORNO DE APOYO		
Entorno Institucional		
Especificidad institucional	Proporción de instituciones que generan actividades de apoyo a la gestión empresarial y/o al desarrollo productivo-tecnológico con relación al total de instituciones de la ciudad.	En ciudades con mayor número relativo de instituciones relacionadas a funciones de apoyo productivo, tecnológico y/o empresarial, mayor será la gestación de empresas.
	Razón entre el número de instituciones en dos ciudades clasificadas según su función.	
Dinamismo institucional	Razón entre el número de instituciones creadas o con cambios radicales a partir de 1991, con relación al total de instituciones.	En ciudades con mayor número de instituciones de apoyo, mayor será la gestación de nuevas firmas.
Cultura empresarial	Porcentaje de respuestas afirmativas a la pregunta de si el individuo tiene amigos o familiares empresarios.	En ciudades con un mayor número de respuestas a cualquiera de los 4 ítems, se espera un mayor reconocimiento de las actividades empresariales y una mayor tasa de gestación.
	Porcentaje de respuestas afirmativas a la pregunta de si al individuo los empresarios que conoce le merecen respeto y admiración.	
	Porcentaje de respuestas afirmativas a la pregunta de si al individuo le gustaría que sus hijos o familiares cercanos se involucrasen en una nueva empresa.	
	Porcentaje de respuestas afirmativas a la pregunta de si el individuo alguna vez consideró seriamente iniciar un negocio.	

Fuente: Elaboración propia.

El Cuadro 4-3 resume las variables, indicadores e hipótesis formuladas sobre los factores que podrían impulsar la oferta de capacidades empresariales en el mercado.

Sobre la base de los indicadores especificados en el apartado anterior, se calcula el valor de las variables consideradas en el modelo empírico para cada

una de las cinco ciudades incluidas en el estudio<sup>9</sup>. A fin de detectar si existen diferencias significativas entre las ciudades, se realizan pruebas chi-cuadrado (Ver Anexo de Técnicas Estadísticas).

A partir de las variables –representativas de los factores asociados a la creación de firmas– que presentan diferencias estadísticamente significativas entre ciudades, se calculan coeficientes de correlación simple. De este modo se determina la magnitud y sentido de la relación entre dichas variables y las tasas de natalidad estimadas para cada una de las ciudades<sup>10</sup>.

### III. RESULTADOS OBTENIDOS

En el Cuadro 4-4 se presentan las tasas de gestación de nuevas empresas en las cinco ciudades bajo estudio.

CUADRO 4-4  
Tasas de gestación empresarial

Ciudades	Población entre 18 y 55 años y 1/5 > 55 años	Emprendedores Nacientes	Tasa de gestación
Córdoba	716616	23518	3,3%
Tandil	53892	1422	2,6%
Bahía Blanca	154147	3138	2,0%
Mar del Plata	310206	5645	1,8%
Rafaela	40482	384	0,9%
PROMEDIO			2.1%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

<sup>9</sup> En el caso de algunas variables, su estimación se hizo sólo para algunas de las ciudades en estudio debido a deficiencias o no disponibilidad de la información requerida.

<sup>10</sup> Las fuentes de información utilizadas son: Censo Nacional Económico 1994 (CNE-94) con información desagregada a dos dígitos y Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Las tasas de gestación promedio son bajas, si se las compara con las estimadas a nivel país, no sólo en Argentina sino en otros países. Estudios realizados por el *Global Entrepreneurship Monitor* (Arenius & Autio, 2000) en 21 países, con una metodología similar, estiman tasas mayores al 8% para EE.UU., Australia y Brasil; y menores al 2% para Suecia, Francia, Japón, Irlanda, Finlandia, Bélgica y Singapur. Para Argentina se obtiene una tasa del 6%, mostrando el elevado peso de lo que sucede en Capital Federal y el Gran Buenos Aires.

En este sentido, estudios realizados con diferente metodología por Reynolds (1994) en distintas regiones de varios países europeos y EE.UU., muestran que las tasas de creación de nuevas firmas presentan importantes variaciones entre regiones de un mismo país<sup>11</sup>. Similares resultados se obtuvieron en investigaciones realizadas por otros investigadores en diferentes países (Mason, 1991; O'Farrel & Crouchley, 1984; Davidsson, 1993; Hart & Gudgin, 1992).

Todos ellos se preguntan cuáles son las razones por las que se agregan injustificadamente procesos locales tan diversos y muchas veces contradictorios. Estos estudios concluyen que la característica eminentemente local de la acumulación en pequeña escala y las diferencias económicas, políticas, culturales de cada espacio local, que inciden en las actitudes y modos de vida de la población, explican las diferencias espaciales en las tasas de natalidad empresarial.

La investigación presentada en este Capítulo, en vez de estimar una tasa promedio de gestación empresarial para todo el país, se propone estudiar las diferencias espaciales en dichas tasas. A continuación se presentan los resultados obtenidos acerca de los factores que podrían estar relacionados a las diferencias en tasas de gestación de nuevas firmas.

<sup>11</sup> Las diferentes fuentes de información utilizadas en cada país, aún frente a los esfuerzos de armonización de los datos, dejan dudas en la comparación entre países. Sin embargo, las comparaciones entre regiones de un mismo país aparecen más confiables.

## A. Factores del lado de la demanda

Siguiendo el modelo empírico presentado en el apartado anterior, se presenta en el Cuadro 4-5 la estructura productiva de cada ciudad. Ésta permite conocer la participación de las grandes divisiones de actividad económica en el producto bruto geográfico (PBG)<sup>12</sup>.

CUADRO 4-5  
Estructura productiva sectorial  
–participación de las actividades sobre el PBG–

	Actividades Primarias	Actividades Secundarias	Comercio	Servicios
Mar del Plata	2,8%	27,0%	36,8%	33,4%
Córdoba	7,2%	41,4%	27,0%	24,4%
Bahía Blanca	2,3%	43,7%	31,6%	22,4%
Rafaela	29,5%	40,1%	19,4%	11,0%
Tandil	21,9%	31,1%	29,0%	18,0%

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNE-94 y CNA-88. Ver detalles en el Anexo al final de este Capítulo.

La ciudad de Mar del Plata tiene una estructura productiva basada en las actividades del sector terciario. Las ciudades de Córdoba, Bahía Blanca y Rafaela tienen una elevada participación relativa del sector manufacturero en el producto total (PBG) y, a su vez, Rafaela junto con Tandil poseen un

<sup>12</sup> La estimación del PBG de cada ciudad fue realizada excluyendo actividades en las que no es posible realizar emprendimientos independientes (administración pública, servicios financieros, electricidad, luz y agua). Ello permite la comparación con la estructura de los emprendimientos detectados en cada localidad, tratando de analizar en qué medida reproducen la estructura productiva existente (ver Capítulo 3).

importante sector primario, dedicado en ambos casos a la producción lechera, siendo ambas centro de importantes cuencas lecheras en su zona<sup>13</sup>.

Los resultados de otros estudios (Reynolds *et al.*, 1994) que miden la natalidad empresarial en manufactura separadamente del resto de los sectores, estiman tasas mayores en estos últimos que en la industria manufacturera. Por lo tanto, se hipotetiza que Córdoba, Bahía Blanca y Rafaela deberían tener las menores tasas de gestación, dada la importancia relativa de sus actividades industriales. Sin embargo, los resultados muestran que no hay asociación entre tasas de gestación e importancia del sector secundario. A su vez, en Mar del Plata, con un fuerte sector terciario, se esperaba una elevada tasa de gestación respecto al resto de las ciudades y, por el contrario, los resultados muestran la tasa más baja después de Rafaela.

En este sentido, es importante analizar con más detenimiento las características de las principales ramas de actividad productiva en cada ciudad, tratando de encontrar aquellos aspectos que promueven o inhiben la generación de nuevos proyectos.

En el Cuadro 4-6 se presentan las ramas de especialización más importantes de cada ciudad, según su contribución al valor agregado. Estos son en todos los casos actividades manufactureras y presentan importantes diferencias entre ellas.

<sup>13</sup> Más detalles en el Capítulo 3.

CUADRO 4-6

Especialización productiva:

Participación de la principal rama de actividad en el PBG

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
Tasas de Gestión Empresarial	1,8	3,3	2,0	0,9	2,6
Principal Rama de Actividad	Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco (15,6%)	Maquinaria, equipo y vehículos automotor (26,1%)	Fabricación de productos químicos y derivados del petróleo (28,1%)	Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco (32,5%)	Maquinaria, equipo y vehículos automotor (22,1%)

() Participación en el PBG de cada ciudad.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNE-94.

En primer lugar se observa que la industria alimenticia tiene un mayor peso en la estructura económica de Rafaela que en la de Mar del Plata. Sin embargo, la primera presenta una menor tasa de gestión, no sólo a nivel ciudad sino en esta industria en particular<sup>14</sup>.

En este sentido, las características estructurales de la rama pueden ayudar a explicar dichas diferencias. Rafaela posee una elevada escala mínima eficiente y alta concentración en relación al resto de las ramas alimenticias de Tandil, Mar del Plata y Bahía Blanca (Cuadro 4-7). Además presenta una elevada participación en el empleo. Es decir, que en Rafaela hay en esta rama industrial, pocas empresas de gran tamaño que ocupan a una parte importante de la población. Ello, si bien generaría por un lado un mayor conocimiento en la población acerca de la tecnología de producción de la rama, por otro, el trabajo en relación de dependencia en empresas grandes no induciría el desarrollo de capacidades empresariales. Esta situación es particularmente

<sup>14</sup> Ver Capítulo 3 y Cuadro 4-7, para las tasas por rama de actividad.

clara en esta rama de actividad que, en general, recibe un elevado ingreso de nuevas firmas por sus débiles barreras a la entrada.

CUADRO 4-7

Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil	
% EN EL PBG	15,6%	7,1%	7,6%	32,5%	7,0%	
% EN EL EMPLEO TOTAL	12%	5%	9%	23%	6%	
Tamaño Medio de planta según ocupados	125	305	148	650	70	
Tamaño Mínimo Eficiente #	VBP medio de plantas que producen 50% VBP rama \$12 mill.	\$60 mill.	\$25 mill.	\$65 mill	\$8 mill.	
Concentración #	% 4 mayores empresas	19%	48%	37%	60%	67%
	% 8 mayores empresas	30%	64%	45%	89%	81%
% de Emprendedores en la rama dentro del sector industrial	36%	14%	0%	0%	25%	

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-2.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNE-94.

En Tandil y Mar del Plata, las firmas de la industria alimenticia poseen bajo tamaño mínimo, lo cual induciría a una mayor gestión de nuevas empresas. Dicha diferencia es particularmente importante entre Rafaela y Tandil, ya que ambas son ciudades de similar tamaño y sus diferencias en tamaño de las firmas estarían ligadas a sus distintos valores en tasas de gestión.

Si se compara la industria metalmecánica de las tres ciudades en las cuales es una rama importante de especialización (Córdoba, Rafaela y Tandil), se observa en el Cuadro 4-8 que los niveles de escala mínima eficiente y el

grado de concentración de Rafaela son considerablemente menores que los de Tandil y Córdoba. A su vez, tiene una elevada participación relativa de empresas subcontratistas, lo que incrementaría las oportunidades de aprendizaje tecnológico derivadas de las relaciones con la empresa principal. Sin embargo, no se presentan en Rafaela nuevos emprendimientos en esta actividad al momento de la detección, haciendo suponer la existencia de otros factores ligados a dicho resultado. Es de destacar la menor participación de la industria metalmeccánica en dicha ciudad y el hecho de que las actividades manufactureras y, especialmente la rama metalmeccánica, demandan un período de gestación prolongado lo que podría haber incidido en la posibilidad de captarlos en un punto en el tiempo.

CUADRO 4-8  
Fabricación de maquinaria, equipo y vehículo automotor

	Córdoba	Bahía Blanca*	Rafaela	Tandil	
% EN EL PBG	26,1%	28,1%	12,1%	22,1%	
% EN EL EMPLEO TOTAL	13%	5%	13%	14%	
Tamaño Mínimo Eficiente #	Tamaño medio de planta según ocupados	2.804	284	152	275
	VBP medio de plantas que producen 50% del VBP de la rama	\$600 mill.	\$250 mill.	\$6 mill.	\$22 mill.
Concentración #	% 4 mayores empresas	77%	80%	36%	80%
	% 8 mayores empresas	82%	90%	52%	89%
Tercerización	Producción tercerizada	1,8%	0%	3,5%	0,01%
% de Emprendedores	en la rama dentro del sector industrial	0%	0%	0%	16%

\*Refiere a la industria química. # Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-2.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNE-94.

En la generación de oportunidades de negocios no sólo influyen la estructura productiva de la ciudad y del mercado de cada rama de especialización, sino también el desempeño general de la economía. Sin embargo, el

impacto macroeconómico varía según la especialización y las características particulares de cada ciudad.

Los cuadros siguientes (4-9a y 4-9b) muestran los valores de los indicadores utilizados para medir dicho impacto, la diferencia entre ciudades y la correlación existente con las tasas de gestación empresarial.

CUADRO 4-9a  
Desempeño macroeconómico y tasas de gestación empresarial

	Tasa de gestación	Indicadores de desempeño macroeconómico #			
		Tasa de desempleo relativa*	Evolución del desempleo*	Apreciación de la situación económica	Migración < 2 años PEA
Mar del Plata	1,8%	1,17	-25,6%	28,1%	3,3%
Córdoba	3,3%	0,95	-27,3%	31,8%	4,6%
Bahía Blanca	2,0%	1,06	-31,7%	34,4%	5,7%
Rafaela	0,9%	0,61	-40,7%	43,0%	5,6%
Tandil	2,6%	0,48	S/D	43,5%	7,6%
Correlación		0,1	-0,72	-0,29	0,08

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-2.

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos y \*sobre datos del INDEC.

CUADRO 4-9b  
Apreciación de la situación económica #

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	28,3%	31,7%	34,4%	44,5%	44,1%
Córdoba	No				
Bahía Blanca	No	No			
Rafaela	Si **	Si ***	No		
Tandil	Si **	Si ***	No	No	

# % de respuestas afirmativas a la pregunta: "¿Cree que existen en el mercado buenas oportunidades de negocios?"

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

No se ha encontrado relación entre el desempeño macroeconómico y la tasa de gestación empresarial, lo que indica que la marcha general de la economía no tendría marcada incidencia en el nacimiento de ideas empresariales. El valor del indicador que tiene la mayor correlación (negativa) con la tasa de gestación es la evolución del desempleo. Ciudades con mayor disminución en la tasa de desempleo tienen una menor tasa de gestación.

Dicho indicador es comúnmente utilizado para medir la evolución favorable de la economía y, en este caso, pareciera tener el efecto contrario al esperado. Ello llevaría a pensar que las teorías del *income choice* inciden en las decisiones de los individuos de iniciar un negocio. Al disminuir el desempleo aumentan las oportunidades y el precio del trabajo en relación de dependencia –ya que tiene una ponderación positiva proveniente de la menor tasa de desempleo– y, por consiguiente, disminuye la motivación para involucrarse en el inicio de actividades empresariales independientes.

El único indicador que presenta diferencias estadísticamente significativas entre ciudades es la apreciación positiva de la población acerca de las oportunidades de negocio generadas por el mercado. Aún cuando existe una baja correlación con la tasa de gestación, se pueden realizar algunas interpretaciones. Tandil y Rafaela que tienen tasas muy diferentes de gestación, poseen similar valoración favorable acerca de la generación de oportunidades en el mercado, existiendo, por tanto, otros factores relacionados con actitudes diferentes hacia la acción. En el próximo apartado, se analizará la incidencia de la experiencia ocupacional y de la cultura empresarial local sobre la vocación empresarial existente en cada ciudad.

#### B. Factores del lado de la oferta

Se presentan a continuación los valores de los indicadores utilizados para estimar las características individuales predominantes en la población de cada ciudad (Cuadro 4-10). Las características demográficas –edades medias y población migrante–, que habitualmente son sugeridas como determinantes

de la mayor tasa de natalidad entre regiones, no aparecen correlacionadas en este estudio.

CUADRO 4-10

Características individuales predominantes de la población y coeficiente de correlación estimado #

	Tasa de gestación	Edad e/ 25 y 44	Migrantes PEA	Patrones y cuenta propia	Plantas < 25	Educación superior	Educación media y superior
Mar del Plata	1,8%	33,5%	60,7%	34,8%	67,6%	23,1%	40,3%
Córdoba	3,3%	36,3%	45,0%	32,0%	68,7%	32,6%	55,3%
Bahía Blanca	2,0%	36,2%	55,6%	28,4%	65,4%	24,7%	43,2%
Rafaela	0,9%	36,4%	41,4%	26,3%	56,3%	24,2%	50,4%
Tandil	2,6%	33,9%	44,0%	40,0%	70,4%	28,4%	50,8%
Coef. de Correlación		-0,07	-0,08	0,42	0,84	0,87	0,46

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-3.

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

Mar del Plata tiene una diferencia significativa con respecto a la mayoría de las ciudades en la participación de los migrantes, exhibiendo un mayor porcentaje de dichos individuos en la Población Económicamente Activa (PEA). Sin embargo, ello no parece incidir en una mayor tasa de natalidad empresarial en esta ciudad.

En cuanto a las características adquiridas socialmente, como el nivel de educación formal, surgen importantes diferencias entre ciudades y elevadas correlaciones positivas con la tasa de gestación empresarial.

Con relación a la experiencia ocupacional, hay evidencia de que las ciudades con mayor participación de patrones y trabajadores por cuenta propia en el total de ocupados, tienen mayores tasas de gestación. Aún cuando el grado de correlación es de 42%, este indicador presenta una importante diferencia entre ciudades. Tal el caso de Tandil y Rafaela –que hasta ahora tenían indicadores muy similares en la mayoría de las variables–, donde sólo

el 56% de la población se ocupa en plantas pequeñas (<a 25 ocupados) versus 70% en Tandil. A su vez, hay un 26% de patrones y cuentapropistas versus un 40% en Tandil (Cuadro 4-10). Existe una elevada escala mínima de las actividades productivas de Rafaela, con una fuerte concentración del empleo en plantas de gran tamaño. Es decir, estamos frente a una ciudad con una cultura local de trabajo en relación de dependencia, con bajas tasa de desempleo y con un dinamismo productivo importante que se manifiesta en una elevada tasa de disminución del desempleo (Cuadro 4-9a). Por lo tanto, el precio del empleo en relación de dependencia pasa a ser elevado y se generan relativamente pocas vocaciones empresariales.

Ello se condice con la menor participación de ocupados –respecto al total de ocupados– en establecimientos pequeños (de menos de 25 trabajadores) que tiene la ciudad de Rafaela en relación con Tandil. Ésta presenta el valor más alto en este indicador, lo que refleja una mayor experiencia ocupacional en el funcionamiento general de los negocios propio de las pequeñas plantas y un nivel menor de salarios relativos al empleo asalariado en plantas grandes. Esta situación influiría en la decisión que se toma al comparar el ingreso esperado proveniente de futuros beneficios versus los salarios que pueden obtenerse en el mercado según el modelo de *income choice* (Knight, 1921). De este modo, la mayor participación de plantas pequeñas en una rama industrial refleja una mayor oferta de individuos dispuestos a iniciar actividades empresariales.

En cuanto a las características de la población adquiridas en el relacionamiento social, la educación es una de las variables frecuentemente mencionadas en la literatura como ligadas a la creación de nuevas firmas y a un ambiente más creativo e innovador. En las ciudades analizadas, tanto la participación de personas con educación formal media-alta o alta en el total de la población, está correlacionado con mayores tasas de gestación empresarial. En este sentido, Córdoba tiene niveles educacionales y tasas de gestación significativamente más altos que Mar del Plata y Bahía Blanca.

CUADRO 4-11

Diferencias en características predominantes en la población.

## a) Migración

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	60,7%	45,0%	55,6%	41,4%	44,0%
Córdoba	Si **				
Bahía Blanca	No	No			
Rafaela	Si *	No	Si **		
Tandil	Si **	No	No	No	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

## b) Experiencia ocupacional

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	34,8%	32,0%	28,4%	26,3%	40,0%
Córdoba	No				
Bahía Blanca	No	No			
Rafaela	No	No	No		
Tandil	No	No	Si **	Si ***	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

## c) Experiencia ocupacional

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	67,6%	68,7%	65,4%	56,3%	70,4%
Córdoba	No				
Bahía Blanca	No	No			
Rafaela	Si ***	Si ***	No		
Tandil	No	No	No	Si **	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

d) Educación media y superior

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	40,3%	55,3%	43,2%	50,4%	50,8%
Córdoba	Si **				
Bahía Blanca	No	Si **			
Rafaela	No	No	No		
Tandil	No	No	No	No	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

Se estudian, por último, las condiciones del entorno empresarial de cada ciudad en su función de soporte e impulso al desarrollo empresarial y a la implementación de nuevas ideas de negocios. En principio, se analizan los valores del indicador que estima el desarrollo del entorno institucional. Debido a restricciones de información, sólo se contemplan los casos de Tandil y Rafaela, que al ser ciudades de similar tamaño y distintas tasas de gestación, permiten analizar el impacto de los diferentes grados de desarrollo de su sistema institucional ligado a las actividades empresariales (D'annunzio y Rábago, 1999; Pairetti y Gor, 1998).

El primer indicador de especificidad institucional muestra el número de organizaciones con funciones de apoyo a la gestión empresarial y al desarrollo productivo y/o tecnológico con relación al total de instituciones de cada ciudad. Se parte de un mayor número de instituciones en Rafaela que en Tandil, en una relación de 17/13.

La relación Tandil/Rafaela es mayor a 1 en las instituciones con funciones prioritariamente gremiales, igual a 1 en las instituciones educativas y menor a 1 en las instituciones de apoyo a la gestión empresarial y tecnológica/productiva (Cuadro 4-12a), siendo la relación instituciones de “apoyo específico al desarrollo empresarial” sobre el total de instituciones, más baja en Tandil que en Rafaela (Cuadro 4-12b).

CUADRO 4-12a

Especificidad institucional #

Funciones	Gremiales	Gestión	Tecnológicas	Educativas
Relación Tandil/Rafaela	2,00	0,17	0,80	1,00

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-3.

Fuente: Elaboración propia. Ver detalles en el Anexo al final de este Capítulo.

CUADRO 4-12b

Especificidad institucional #

Ciudades	Tandil	Rafaela
Razón	0,385	0,647

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-3.

Fuente: Elaboración propia. Ver detalles en el Anexo al final de este Capítulo.

Por otra parte, el indicador de dinamismo institucional es más bajo en Tandil que en Rafaela, mostrando la mayor creación en los últimos años de nuevas instituciones de apoyo al desarrollo empresarial en esta última ciudad.

CUADRO 4-13

Dinamismo Institucional #

Ciudades	Tandil	Rafaela
Razón	0,31	0,47

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-3.

Fuente: Elaboración propia. Ver detalles en el Anexo al final de este Capítulo.

Los valores obtenidos permiten tener una primera evaluación del grado relativo de desarrollo institucional de ambas ciudades. Si bien Rafaela parece mostrar una mayor solidez en sus instituciones directamente relacionadas al desarrollo empresarial y un mayor dinamismo en la permanente renovación de sus funciones de apoyo, el impacto sobre la gestación de ideas empresariales es relativamente reducido.

La falta de programas específicos de apoyo al nacimiento de empresas muestra que no es un punto relevante en la agenda institucional de Rafaela. El buen desempeño de las empresas de la ciudad pareciera orientar las acciones hacia el fortalecimiento de la base empresarial existente. Una interesante discusión presentan Reynolds *et al.* (1994) sobre la disyuntiva de los diseñadores de política respecto a la decisión de apoyar las firmas existentes con potencial de crecimiento o, conjunta o alternativamente, fomentar nuevos emprendimientos. En este último caso nuevamente se debe decidir si se realiza un fomento selectivo o de más amplio alcance. Sin duda, una decisión de distribución de recursos escasos es siempre conflictiva. Sin embargo, los autores concluyen que es necesario analizar la situación de cada territorio. En ciudades con elevado potencial de la base empresarial y dinamismo productivo, el apoyo a las empresas ya existentes y a las nuevas firmas con alto potencial de crecimiento es una estrategia más efectiva en costos y más acorde con los objetivos de desarrollo local. Por el contrario, en regiones sin crecimiento económico y sin una base empresarial sólida, la mejor opción será el fomento general a todos los potenciales emprendedores.

Tandil, que presenta por una parte una base empresarial menos desarrollada y menores tasas de crecimiento, tiene, por otro lado, algunos programas específicos de apoyo a la gestación empresarial. Aún cuando dichos programas requieren un seguimiento y evaluación de su alcance y calidad, parecen tener un efecto importante sobre la gestación de nuevas ideas de negocio. Se abre aquí nuevamente la discusión, sobre la efectividad en costos de los programas generales de fomento emprendedor versus los “selectivos de ganadores”, es decir selectivos de aquellos proyectos con mayor potencialidad de crecimiento. Aquí también, la contribución de los programas generales al desarrollo de áreas periféricas y a la generación de empleo resulta valiosa, no siendo ése el caso para aquellas áreas con mayor dinamismo productivo.

Si se analizan, por otra parte, los impulsores autónomos de la gestación empresarial –no inducidos por programas específicos de fomento–, surgen como relevantes las actitudes y valoraciones de la población de una localidad con relación al involucramiento en actividades independientes. Las especifici-

dades de cada ciudad están ligadas al desarrollo de una cultura empresarial que favorezca o impida la creación de nuevas firmas. En este sentido, buena parte de los factores que se han analizado en este trabajo contribuyen a formar esa característica “emprendedora” de un espacio local.

Se presentan a continuación los indicadores que miden la prevalencia en la población de una cultura empresarial que favorezca la natalidad empresarial. Tal como se puede observar en el Cuadro 4-14, existe una baja correlación entre la cultura empresarial de la ciudad y su tasa de gestación, siendo en algunos casos de signo negativo. Los coeficientes de correlación son casi nulos para las dos primeras preguntas y algo más elevados en las dos últimas, pero con el signo opuesto al esperado.

CUADRO 4-14  
Cultura empresarial #

	Tasa de gestación	Pregunta a)	Pregunta b)	Pregunta c)	Pregunta d)
Mar del Plata	1,8%	44,3%	97,5%	77,4%	44,1%
Córdoba	3,3%	33,6%	98,1%	57,6%	30,0%
Bahía Blanca	2,0%	44,4%	97,3%	79,6%	31,0%
Rafaela	0,9%	37,9%	96,6%	82,1%	35,4%
Tandil	2,6%	56,4%	93,2%	88,4%	39,1%
Coef. Correlación		0,03	-0,03	-0,58	-0,33

# Ver definición de indicadores en el Cuadro 4-3.

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

a) ¿Tiene amigos o familiares que sean empresarios?

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	44,3%	33,6%	44,4%	37,9%	56,4%
Córdoba	No				
Bahía Blanca	No	No			
Rafaela	No	No	No		
Tandil	Si ***	Si *	Si ***	Si *	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

## b) ¿Los empresarios le merecen su respeto o admiración?

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	97,5%	98,1%	97,3%	96,6%	93,2%
Córdoba	No				
Bahía Blanca	No	No			
Rafaela	No	No	No		
Tandil	No	Si ***	No	No	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

## c) ¿Le gustaría que sus hijos o familiares cercanos se involucraran en una nueva empresa?

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	77,4%	57,6%	79,6%	82,1%	88,4%
Córdoba	Si *				
Bahía Blanca	No	Si *			
Rafaela	No	Si *	No		
Tandil	Si **	Si *	Si ***	No	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

## d) ¿Alguna vez pensó en iniciar un negocio?

	Mar del Plata	Córdoba	Bahía Blanca	Rafaela	Tandil
	44,1%	30,0%	31,0%	35,4%	39,1%
Córdoba	Si **				
Bahía Blanca	Si ***	No			
Rafaela	No	No	No		
Tandil	No	No	No	No	

\*Dif. significativa al 1%; \*\*Dif. significativa al 5%; \*\*\*Dif. significativa al 10%

Fuente: Elaboración propia sobre valores muestrales expandidos.

Los cuadros anteriores muestran que la percepción acerca de los modelos de rol y de la actividad empresarial como creíble y real (Pregunta a) no está relacionada a una mayor gestación empresarial. Al observar la tabla de diferencias entre ciudades, Tandil presenta la mayor proporción de respuestas

afirmativas siendo significativamente diferente del resto de las ciudades, especialmente de Córdoba y Rafaela. La diferencia entre Rafaela y Tandil podría ser explicada por la considerable diferencia en la relación cuentapropistas/total de ocupados (28/40), disminuyendo el número de allegados que realicen actividades independientes y el efecto demostración que ellos pudieran tener.

Sin embargo, en la diferencia Córdoba/Tandil, no pareciera tener incidencia la relación anterior. A su vez, si se observa la diferencia significativa entre estas ciudades a la pregunta “le gustaría que sus hijos se involucraran en actividades empresarias” (Pregunta c), Córdoba tiene la menor proporción de respuestas afirmativas y la mayor tasa de gestación empresarial. Ello confirmaría los resultados de otros trabajos (Boscherini, López y Yoguel, 1999; Yoguel y Kweitel, 1999) que proponen que el mayor tamaño de la ciudad disminuye la influencia del entorno cercano en las actividades empresariales y, en este caso, en la gestación de nuevas firmas. En esta pregunta, Rafaela y Tandil tienen apreciaciones similares, mostrando que en la primera de ellas, aún con menos incidencia de modelos de rol, las actividades empresariales son evaluadas positivamente. Ello deja espacio a la acción política para el fomento de la generación de ideas de negocios.

## C. Síntesis de resultados

A continuación se presentan los principales resultados:

- ✓ Las ciudades que cuentan en su estructura productiva con *mayor producción de bienes* relativa a la producción de servicios, tienen una menor tasa de gestación de empresas.
- ✓ En las ciudades en las que las actividades *industriales tienen mayores barreras* a la entrada, la tasa de gestación empresarial es menor.
- ✓ La diferencia en los indicadores locales de *desempeño macroeconómico no aparecen correlacionados* con las distintas tasas de gestación empresarial:
  - Similares *apreciaciones de las oportunidades de mercado* (Tandil y Rafaela) se traducen en diferentes tasas de gestación.

- La evolución favorable en la tasa de desempleo (aumenta la probabilidad de conseguir empleo en relación de dependencia en vez de mostrar mayor dinamismo productivo), disminuye la ocupación en actividades independientes.
- ✓ En las ciudades en cuya población ocupada prevalecen las siguientes características, las tasas de gestación de empresas son mayores;
  - Hay mayor participación *de trabajadores por cuenta propia* en su población ocupada.
  - Hay mayor participación *de ocupados en plantas pequeñas (<25 ocupados)*
  - Hay individuos con *más años de educación formal* en su población económicamente activa.
- ✓ *El mayor dinamismo institucional y la mayor cantidad de instituciones de apoyo empresarial*, no aparecen asociados a mayores tasas de natalidad.
- ✓ No existe correlación entre *la cultura empresarial* de una ciudad (en su aspecto de reconocimiento a las actividades empresariales) y la gestación empresarial.

En definitiva, la gestación de empresas en la ciudades argentinas analizadas sigue los siguientes patrones:

- ✓ *Es un fenómeno asociado a las características productivas de cada espacio local.*
- ✓ *El desempeño macroeconómico local no aparece asociado a tasas de gestación diferenciales entre ciudades.*
- ✓ *Las características socialmente adquiridas de la población de cada ciudad –mayor experiencia en actividades productivas por cuenta propia, mayor proporción de empleados en empresas pequeñas y de población económicamente activa más educada– están altamente asociadas a tasas diferenciales de gestación.*
- ✓ *El entorno institucional y el reconocimiento de las actividades empresariales no contribuyen a explicar las diferencias espaciales en las tasas de gestación empresarial.*

#### IV. REFLEXIONES FINALES

A partir de los resultados obtenidos en este trabajo se puede pensar en una serie de factores que, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda de nuevos emprendimientos, han contribuido a impulsar distintas tasas de gestación de ideas empresariales.

En algunas ciudades se producen efectos contrapuestos provenientes de los distintos factores y, por lo tanto, resulta difícil evaluar los resultados finales sobre la gestación empresarial. En otras ciudades surge una serie de factores con efectos en el mismo sentido que parecen potenciar su incidencia. Tal sería el caso de la ciudad de Rafaela donde se conjuga un conjunto de elementos asociados a las bajas tasas de gestación empresarial.

En este sentido, se observa que la mayor participación de empleo asalariado en relación al cuentapropismo y la experiencia ocupacional en empresas de mayor tamaño, junto a las barreras a la entrada de las principales ramas de especialización, generarían una suma de factores inhibidores de los procesos de gestación empresarial. Tal es el caso de Rafaela en términos relativos al resto de las ciudades.

En segundo lugar, las evidencias que señalan que las nuevas empresas tienden a reproducir la estructura productiva local de aquellas ramas de especialización con bajas barreras a la entrada, induciría a pensar que las nuevas firmas no van a permitir orientar el desarrollo económico local hacia la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado. Por lo tanto, la experiencia ocupacional –importante para reproducir el saber hacer en una nueva empresa–, sólo se aprovecharía en las industrias de menor desarrollo tecnológico, donde el aporte de los nuevos emprendimientos disminuiría su capacidad de contribuir a elevar el nivel productivo local.

Aquí sería necesario analizar el rol de las políticas de apoyo para la generación de emprendimientos que tiendan a orientar la estructura productiva hacia ramas de mayor valor agregado y que pudieran, de esa forma, romper el circuito que automáticamente pareciera perpetuarse. Ello implica una política activa de alto impacto, con desarrollo de mercados inexistentes como el de la

financiación de los nuevos emprendimientos, con la creación o fortalecimiento de agentes de Investigación y Desarrollo externos a las firmas que permitan la obtención de economías externas para las pequeñas y medianas empresas y con el desarrollo de ambientes favorables específicamente orientados a la gestación de nuevas ideas empresariales.

Finalmente, es importante pensar acerca de la importancia de la creación de empresas en economías locales en crecimiento y con una sólida base empresarial. Tal vez, en estos casos las políticas de apoyo a la creación de nuevas empresas independientes sería ineficiente en costos, cuando la selección de aquellas con potencial de crecimiento daría un más eficiente uso de los fondos públicos (Reynolds, 1994; Davidsson *et al.*, 1993). Sin embargo, políticas orientadas a utilizar las capacidades acumuladas, por ejemplo a través del fomento de la descentralización productiva o la incubación de proyectos de base tecnológica, sería una estrategia selectiva de creación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aranguren, M. (1998), *Creación de empresas: factores determinantes. La industria de la CAPV*. San Sebastián: Universidad de Deusto.
- Arenius, P. & Autio, E. (2000), *G.E.M. Global Entrepreneurship Monitor, 2000 Executive Report*. Finland: Helsinki University of Technology Research Reports.
- Audretsch, D. (1995), *Innovation and industry evolution*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bain, J. (1956), *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Baumol, W. (1968), "Entrepreneurship in economic theory". *American economic review* (Papers and proceeding), 58: 64-71.
- Bendix, R. (1956), *Work and authority in industry: Ideologies of management in the course of industrialization*. New York: Wiley.
- Berenson, M. y Levine, D. (1996), *Estadística básica en administración*. 6ª ed., México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Bissang, R.; Burachik, G. y Katz, J. (1996), *Impacto de la política macroeconómica sobre la estructura y comportamiento del sector manufacturero argentino. Cambios en la organización argentina*. Buenos Aires: Alianza.
- Boscherini, F.; López, M. y Yoguel, G. (1999), "Sistemas locales de innovación y el desarrollo de la capacidad innovativa de las firmas: un instrumento de captación aplicado al caso de Rafaela". En: Cassiolato, J. y Lastres, H. (eds.) *Globalização & Inovação Localizada, Experiências de sistemas locais no Mercosul*. Brasília: IBICT/MCT.
- Breschi, S.; Malerba, F. & Orsenigo, L. (2000), "Technological regimes and the shumpeterian patterns of innovation". *The Economic Journal*, 110 (463): 388-411.
- Caves, R. & Porter, M. (1977), "From entry barriers to mobility barriers: Conjectural decisions and contrived deterrence to new competition". *Quarterly Journal of Economics*, 91: 241-261.

- Comanor, W. & Wilson, T. (1967), "Advertising market structure and performance" *Review of Economics and Statistics*, 49: 423-440.
- D' Annunzio, C. y Rábago, L. (1999), "Iniciativa de desarrollo económico local. La articulación y las interacciones entre instituciones. El caso de Tandil" (mimeo).
- Davidsson, P.; Lindmark, L. & Olofsson, C. (1993), "Business dynamics and the Swedish economy: A regional perspective". Working paper. Umea Business School, Sweden.
- Gerosky, P. & Schwzlbach, J. (1991), *Entry and Market contestability: an international comparison*. Oxford: Basil Blackwell.
- Gerosky, P. (1997), *Market dynamics and entry*. Oxford: Basil Blackwell.
- Gibb, A. & Ritchie, J. (1982), "Understanding the process of starting small businesses". *European Small Business Journal*, 1 (1): 26-46.
- Gudgin, G. (1978), *Industrial location processes and regional employment growth*. Farnborough, Hants: Saxoon House.
- Hart, M. & Gudgin, G. (1992), "Spatial variation in new firm formation in the Republic of Ireland". Working paper, Northern Ireland Economic Research Centre, Belfast.
- Illeris, S. (1986), "New firm creation in Denmark: the importance of the cultural background". In: D. Keeble y E. Weber (ed), *New Firms and Regional Development in Europe*. Beckenham: Croom Helm.
- Johannisson, B. (1984), "A cultural perspective on small business-local climate". *International Small Business Journal*, 2 (2): 32-43.
- Knight, F. (1921), *Risk, uncertainty and profit*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Litzinger, W. (1965), "The motel entrepreneur and the motel manager". *Academic of Management Journal*, 8 (4): 268-281.
- Margulis, M. (1988), *Cultura y reproducción social*. Mexico: INAH.
- Mason, C. (1991), "Spatial variations in enterprise: the geography of new firm formation". In: R. Burrows (ed) *Deciphering the Entrepreneurial Culture*, pp. 74-106. London: Routledge.

- Mason, C. (1997), Apunte de cátedra de la Maestría en Economía y Desarrollo Industrial con Especialización en Pymes.
- McClelland, D. (1961), *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Mescon, T. & Montanari, J. (1981), "The personalities of independent and franchise entrepreneurs: An empirical analysis of concepts". *Journal of Enterprise Management*, 3 (2): 69-81.
- O'Farrell, P. & Crouchley, R. (1984), "An industrial and spatial analysis of new firm formation in Ireland". *Regional Studies*, 18 (3): 221-236.
- Orr, D. (1974), "The determinants of entry: A study of the canadian manufacturing industries". *Review of Economics and Statistics*, 58: 58-66.
- Pairetti, S. y Gor, E. (1998), "Articulación e interacción entre instituciones de soporte técnico al desarrollo empresarial en Rafaela y su región. Análisis preliminar de los resultados del trabajo de campo" (mimeo).
- Rearte, A.; Lanari, E. y Alegre, P. (1998), "La capacidad innovativa de núcleos impulsores de firmas en entornos territoriales dinámicos: el caso de Mar del Plata, Argentina". En: Cassiolato, J. y Lastres, H. (eds.) *Globalização & Inovação Localizada, Experiências de sistemas locais no Mercosul*. Brasília: IBICT/MCT.
- Reynolds, P.; Storey, D. & Westhead, P. (1994), "Cross national comparisons of variation in new firm formation rates". *Regional Studies*, 28 (4): 443-456.
- Reynolds, P. & White, S. (1997a), *The Entrepreneurial Process. Economic Growth, Men, Women and Minorities*. Westport, USA: Quorum Books.
- Reynolds, P. (1997b), "Who starts New Firms? Preliminary Explorations of Firms in Gestation". *Small Business Economics*, 9: 449-462.
- Schumpeter, J. [1961], *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Folio, 1996. Publicado originalmente por Harper & Brothers.
- Storey, D. (1982), *Entrepreneurship and the new firm*. London: Croom Helm.
- Storey, D. & Jones, A. (1987), "New firm foundation. A labor market approach to industrial entry". *Scottish Journal of Political Economy*, 34: 37-51.

- Storey, D. (ed.) (1994), *Regional Studies*, 28 (4). Special Issue.
- Sylos Labini, P. (1962), *Oligopoly and technical progress*. Harvard University Press.
- Tödting, F. & Wanzenböck, H. (2003), "Regional differences in structural characteristics of start-ups". *Entrepreneurship & Regional Development*, 15, October-December: 351-370.
- Vivarelli, M. & Audretsch, D. (1998), *The link between the entry decision and post-entry performance: evidence from Italy*. Oxford University Press.
- Yoguel, G. y Kweitel, M. (1999), "El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas medianas argentinas y el rol del ambiente". Ponencia presentada en el Seminario Sistemas locales de Innovación. Río de Janeiro, diciembre 1998.

## A N E X O

### 1) Participación de las actividades en el PBG:

$$EPS_1 = \frac{VAB_{ind}}{VAB} \cdot 100$$

EPS<sub>1</sub> = especialización productiva según la participación de las actividades en el PBG

VAB ind = valor agregado bruto para el sector industrial

VAB = valor agregado bruto de la ciudad

El porcentaje de participación del sector secundario y terciario se obtiene de datos secundarios extraídos del CNE 1994. El mismo corresponde al total de valor agregado generado por la industria, comercio y servicios, clasificado por Partido. Para el cálculo del valor agregado del sector agrícola, la metodología seguida es:

1. Se determina la superficie total sembrada en la provincia y la superficie total destinada a ganadería con datos del CNA 1988 (en EAPS).
2. Se calculan las superficies correspondientes a cada ciudad.
3. Se calcula el porcentaje que la superficie de la ciudad representa en el total de la provincia.
4. El VAB provincial se obtiene de la publicación del Sistema de Cuentas Nacionales Argentinas, año base 1993.
5. El PBG provincial primario se obtiene de multiplicar el PBG provincial total por un coeficiente de participación calculado como el total del rubro A sobre el total provincial depurado.

2) Economías de escala: Tamaño medio de plantas que producen el 50% del VBP:

$$\sum_1^n \text{VBP}_r = 0,5 \text{VBP}_r$$

$$\text{EE}_1 = \sum_1^n \frac{\text{VBP}_r}{N_r}$$

$$\text{EE}_2 = \sum_1^n \frac{\text{NO}_r}{N_r}$$

$\text{EE}_1$  = economía de escala según el valor bruto de producción de la rama.

$\text{EE}_2$  = economía de escala según el número de ocupados de la rama.

$\text{VBP}_r$  = valor bruto de producción de la rama.

$\text{NO}_r$  = número de ocupados de la rama.

$N_r$  = número de empresas de la rama.

Del ranking de empresas elaborado se suman todas aquellas que contribuyen al 50% del VBP de cada rama industrial seleccionada. Se calcula el tamaño medio de planta dividiendo el 50% del VBP total por el número de empresas que explican dicho 50%. Para ello se utilizan datos proporcionados por el CNE 1994 que corresponden al VBP total de las cuatro y ocho primeras empresas por rama y el VBP total de la rama. La información se trabajó a dos dígitos, tal como se observa en el indicador  $\text{EE}_1$ . Asimismo, se calcula el número promedio de ocupados de plantas que producen el 50% del VBP de la rama ( $\text{EE}_2$ ).

3) Especificidad institucional:

Mediante el siguiente indicador se busca identificar la orientación que tienen las instituciones a la prestación de determinados servicios con relación a lo que se observa en la otra ciudad a fin de hacer un análisis comparativo entre ciudades de las prioridades que definen las instituciones. Considerando sólo las ciudades de Rafaela y Tandil, los indicadores son:

$$\text{EI}_1 = \frac{\text{NG}_R}{\text{NG}_T}$$

$\text{EI}_1$  = especificidad institucional con relación a las instituciones gremiales.

$\text{NG}_R$  = número de instituciones gremiales de Rafaela.

$\text{NG}_T$  = número de instituciones gremiales de Tandil.

$$\text{EI}_2 = \frac{\text{NP}_R}{\text{NP}_T}$$

$\text{EI}_2$  = especificidad institucional según las instituciones productivo-tecnológicas.

$\text{NP}_R$  = número de instituciones productivo-tecnológicas de Rafaela.

$\text{NP}_T$  = número de instituciones productivo-tecnológicas de Tandil.

$$\text{EI}_3 = \frac{\text{NE}_R}{\text{NE}_T}$$

$\text{EI}_3$  = especificidad institucional según las instituciones educativas.

$\text{NE}_R$  = número de instituciones educativas de Rafaela.

$\text{NE}_T$  = número de instituciones educativas de Tandil.

$$EI_4 = \frac{NGe_R}{NGe_T}$$

$EI_4$  = especificidad institucional según las instituciones destinadas a gestión.

$NGe_R$  = número de instituciones destinadas a gestión en Rafaela.

$NGe_T$  = número de instituciones destinadas a gestión en Tandil.

4) *Dinamismo institucional:*

Este indicador permite captar la adecuación institucional a los cambios del entorno.

$$DI_1 = \frac{NI_{R>1990}}{NI_R}$$

$DI_1$  = dinamismo institucional con relación a Rafaela.

$NI_{R>1990}$  = número de instituciones creadas o con cambios radicales a partir de 1991 en Rafaela.

$NI_R$  = número de instituciones en Rafaela.

$$DI_2 = \frac{NI_{T>1990}}{NI_T}$$

$DI_2$  = dinamismo institucional con relación a Tandil.

$NI_{T>1990}$  = número de instituciones creadas o con cambios radicales a partir de 1991 en Tandil.

$NI_T$  = número de instituciones en Tandil.

En los indicadores 3) y 4) se trabaja con publicaciones de la CEPAL para el caso de Tandil (D'Annunzio y Rábago, 1999) y del ICEDEL para Rafaela (Pairetti y Gor, 1998).