

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar>

Universidad Nacional de Mar del Plata
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

TESIS DE GRADO

Licenciatura en Economía

**“Dinámica empresarial en el sector manufacturero
argentino. Análisis descriptivo a nivel regional
durante las etapas de convertibilidad, crisis y post
convertibilidad”**

Autor: Lautaro Daniel Rotta

Directora: Mg. Carla Daniela Calá

Mar del Plata
2013

**“Dinámica empresarial en el sector manufacturero
argentino. Análisis descriptivo a nivel regional
durante las etapas de convertibilidad, crisis y post
convertibilidad”**

Autor: Lautaro Daniel Rotta

Directora: Mg. Carla Daniela Calá

Comité evaluador:

Esp. Ana Julia Atucha

Mg. Fernando M. Graña

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo central describir la dinámica de empresas manufactureras en las distintas regiones argentinas, durante el período 1996-2009, en términos de entradas, salidas y su impacto neto en el *stock* de firmas. La fuente de información utilizada es la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE), que resulta la más adecuada para interpretar los procesos de dinámica de empresas por constituir un registro de firmas actualizado en forma permanente. A partir de la observación de los valores absolutos, se advierte que a nivel regional los fenómenos estudiados siguen la evolución nacional, en tanto que el análisis de los valores relativos (tasas) permite identificar regiones más o menos dinámicas en relación con la entrada y la salida de firmas. Los principales resultados muestran que las regiones con mejor desempeño relativo son: a) las que poseen menores capacidades territoriales e historia industrial; b) las que no se encuentran beneficiadas por regímenes de promoción industrial; c) las que tienen una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas de actividad con bajas barreras a la entrada o a ramas con buenas condiciones macroeconómicas para desarrollarse en cada etapa estudiada. No se encuentra evidencia que relacione el tamaño medio de las firmas entrantes con el desempeño de la dinámica empresarial a nivel regional.

Palabras clave: dinámica empresarial, demografía industrial, industria manufacturera argentina, desarrollo regional.

Abstract

This research aims to describe the manufacturing firm dynamics in different regions of Argentina, during the period 1996-2009, in terms of entries, exits and their net impact on the stock of companies. The information source used is the Database for Dynamic Analysis of Employment, which is the most appropriate to understand the dynamics of business processes as it represents a permanently updated record of firms. The observation of absolute values shows that the studied regional phenomena follow the national evolution, while the analysis of relative values (rates) allows to identify which regions are more or less dynamic, in relation to entry and exit of firms. The main results demonstrate that regions with a relatively better performance are: a) those ones with lower territorial capacities and industrial history, b) those ones that do not have industrial promotion benefits c) those ones with a higher proportion of entry firms, belonging to industries with low barriers to entry or industries with favorable macroeconomic conditions to develop in the studied stages. There is no evidence to link the average size of entry companies to regional performance of firm dynamics.

Key words: industrial demography, firm dynamics, Argentine manufacturing industry, regional development.

Agradecimientos

A mi directora, Daniela, por la confianza, dedicación y generosidad brindadas.

A la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la UNMdP, especialmente, a la Dra. Miriam Berges y al equipo del centro de documentación por la generosa ayuda brindada.

Al personal del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial de Argentina (OEDE), dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) de la Nación, por facilitarme el uso de la base de datos para el desarrollo de esta investigación.

A mi madre, Mónica, por el apoyo incondicional.

A mi novia, Andrea, por la paciencia y compañía.

A mi padre y hermanas, por sus consejos.

A mis amigos, por estar siempre presentes.

Índice

Resumen	2
<i>Abstract</i>	3
Índice	5
1. Introducción	7
2. Objetivos.....	10
3. Marco Teórico.....	11
3.1. La entrada de empresas.....	11
3.1.1. Antecedentes a la entrada de empresas.....	11
3.1.2. Nuevas teorías sobre la entrada de empresas	14
3.1.3. Hechos estilizados.....	15
3.2. La salida de empresas	16
3.3. Relación entre entradas y salidas	17
3.4. La dimensión territorial en la teoría económica	18
3.4.1. El análisis de las cuestiones territoriales y las economías externas	19
3.4.2. Elementos territoriales en las teorías de crecimiento económico.....	21
3.4.3. Aportes de las teorías espaciales.....	24
3.5. La dinámica empresarial y el territorio	26
3.6. Pregunta de investigación e hipótesis de trabajo	28
4. Metodología.....	31
4.1. Base de datos empleada.....	31
4.2. Medición de fenómenos de entrada y salida.....	33
4.3. Clasificaciones utilizadas.....	35
4.4. Características de la investigación.....	42
5. Caracterización del período (1996-2009)	44
5.1. La etapa de convertibilidad	44
5.2. La crisis de la convertibilidad	47
5.3. La etapa de post convertibilidad.....	48
6. Resultados.....	50
6.1. Los fenómenos de dinámica empresarial en valores absolutos	50
6.2. Comparaciones interregionales en términos de tasas.....	53
6.3. Contrastación de hipótesis	60
6.3.1. Capacidades e historia industrial de los territorios.....	60
6.3.2. Regímenes de promoción industrial	62
6.3.3. Ramas con mejores y peores condiciones para desarrollarse	64
6.3.4. Barreras a la entrada.....	65

6.3.5. Tamaño medio de entradas.....	69
7. Conclusiones	71
Bibliografía.....	74
Anexo 1: Producto bruto geográfico.....	79
Anexo 2: <i>Stock</i> de empresas a nivel regional.....	80
Anexo 3: Dinámica empresarial según regiones geográficas.....	81
Anexo 4: Dinámica empresarial según regiones por intensidad industrial.....	83

1. Introducción

Durante las últimas dos décadas, la estructura productiva argentina ha atravesado profundos cambios, especialmente en la industria manufacturera. En particular, las diferentes políticas y esquemas de incentivos implementados en las etapas de convertibilidad, crisis y post convertibilidad han condicionado la evolución de las actividades manufactureras tanto a nivel nacional como regional, ampliando o disminuyendo las disparidades existentes en el territorio argentino.

En este marco de transformaciones, resulta interesante analizar la dinámica empresarial, que estudia los procesos de entrada, salida y continuidad de firmas en los mercados. Estos fenómenos son importantes para la economía porque impulsan, en forma directa, el crecimiento del empleo y de la producción. Adicionalmente, en forma indirecta, producen efectos que favorecen la mejora en la eficiencia, el cambio estructural de las firmas, la creación de nuevos mercados, el desarrollo de innovaciones, la intensificación de la división del trabajo, entre otras cuestiones. Sin embargo, los temas sobre dinámica o demografía empresarial en Argentina, salvo excepciones (MTEySS, 2007; Katz y Bernat, 2011 y Calá y Rotondo, 2012), no suelen tratarse en las investigaciones sobre el desempeño industrial del país en los últimos años (véanse, por ejemplo, Bisang *et al.*, 1996; Schorr 2000; Azpiazu *et al.*, 2001; Kosacoff y Ramos, 2005; CENDA, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2007; Azpiazu, 2008; Arceo *et al.*, 2010; Herrera y Tavonanska, 2011; entre otros).

Por otra parte, cabe destacar que el desempeño industrial se encuentra condicionado por las características particulares de cada territorio, de manera que lo observado a nivel agregado no siempre se refleja a menor escala, ya sea regional o provincial. Esto obedece básicamente a las diferencias existentes en las estructuras productivas, las capacidades industriales territoriales y los niveles de competitividad y de desarrollo humano de cada jurisdicción. En este sentido, en la literatura internacional un gran número de investigaciones vinculan a la entrada y la salida de empresas con las características de los territorios, por ejemplo, con la evolución de la demanda regional, la estructura productiva de la zona, las capacidades territoriales o el mercado de trabajo local (Audretsch y Fritsch, 1994a; Garofoli, 1994; Sutaria y Hicks, 2004 y Nyström, 2007; entre otros). El análisis a nivel regional es particularmente importante para la Argentina debido a la heterogeneidad que se advierte en su extensa geografía, en cuanto a recursos naturales, clima, estructura productiva, desarrollo económico, historia industrial, capacidades y condiciones de vida de la población, entre otros. Sin embargo, a pesar de la relevancia de esta temática, sólo existen algunos trabajos que realizan un análisis del desempeño económico argentino a nivel regional, de manera desagregada (PNUD 2002; Gatto y Centrángolo, 2003; Gatto 2007 y Calá y Rotta, 2013).

La presente investigación se origina a partir de la idea de que en Argentina, a lo largo de las últimas dos décadas, las disparidades interregionales observadas en diversos aspectos socio-económicos, se manifiestan también en la órbita de la dinámica empresarial. Por esta razón, el objetivo central de este trabajo consiste en describir la dinámica de empresas manufactureras en las distintas regiones del país, durante el período 1996-2009, en términos de entradas, salidas y su impacto neto en el *stock* de firmas. Adicionalmente, se pretende relacionar el comportamiento de la dinámica empresarial con las políticas e incentivos de las distintas etapas macroeconómicas estudiadas y, a su vez, detectar particularidades de la industria manufacturera regional que no se observan a partir de un análisis agregado a nivel nacional. Por último, se procura identificar diferencias en la dinámica empresarial de las regiones y vincularlas con las características territoriales.

La pregunta que guía esta investigación es: ¿qué regiones tienen mejor desempeño en términos de dinámica empresarial y con qué características territoriales se vinculan estos desempeños diferenciales? A partir de este interrogante es posible plantear algunas respuestas que se presentan como hipótesis de trabajo. Las regiones con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial en la industria manufacturera argentina son las que: 1) cuentan con mayores capacidades territoriales e historia industrial, 2) están beneficiadas por regímenes de promoción industrial, 3) presentan una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas industriales con mejores condiciones para desarrollarse en cada etapa macroeconómica, 4) muestran una mayor cantidad relativa de firmas ingresantes pertenecientes a ramas industriales con bajas barreras a la entrada y 5) poseen un menor tamaño medio de firmas entrantes.

La metodología empleada en este trabajo es de tipo descriptiva. Se utilizan datos de entrada, salida y continuidad de empresas registradas de Capital Federal, los Partidos de GBA, el resto de la provincia de Buenos Aires y las otras veintidós provincias del país. La información proviene de la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE), que se conforma a partir de los registros fiscales vinculados al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), el cual exige a las firmas declarar mensualmente su personal a fin de abonar los aportes y las contribuciones patronales correspondientes. En este sentido, la BADE es la fuente más adecuada para analizar la dinámica empresarial porque ofrece un registro de empresas que se actualiza permanentemente (MTEySS, 2007).

El análisis se efectúa a partir de los datos provinciales agrupados en regiones de acuerdo con diferentes criterios. En primer lugar, se realiza una descripción de la dinámica de empresas a nivel nacional y regional en valores absolutos, es decir, en términos de cantidad de empresas. Esto permite conocer los patrones generales de comportamiento en cada etapa macroeconómica y detectar casos atípicos. En segundo lugar, a fin de establecer comparaciones interregionales, se examinan los fenómenos en términos de

tasas. De este modo, se pueden identificar diferencias en el desempeño subnacional y clasificar a las regiones en “ganadoras” o “perdedoras”. Finalmente, se vinculan las diferencias interregionales con las distintas características territoriales que en la literatura se presentan como determinantes de la entrada de empresas: capacidades e historia industrial de los territorios, regímenes de promoción industrial, preponderancia de ramas con buenas condiciones para desarrollarse en cada etapa macroeconómica, barreras a la entrada y tamaño medio de entrada.

La investigación realiza una contribución importante para el análisis de la industrialización a nivel regional en Argentina porque propone un planteo novedoso a una temática escasamente estudiada. Es por ello que presenta un aporte inicial al tratamiento de la cuestión en la literatura económica argentina, dejando algunas líneas que podrían ser abordadas en futuras investigaciones. Además, los resultados obtenidos pueden ser de utilidad para la definición de políticas (nacionales o subnacionales) de desarrollo industrial orientadas a fomentar la radicación de firmas y a evitar la salida o desaparición de las mismas.

El trabajo se estructura en cinco capítulos. En el primero se desarrolla el marco conceptual, integrando los conceptos de entrada y salida de empresas con las teorías económicas de crecimiento y desarrollo que consideran la dimensión territorial, lo cual sirve de marco para el planteamiento de las hipótesis de investigación. En el segundo capítulo, se presenta la metodología y la base de datos utilizada a lo largo de todo el estudio. En el tercer capítulo, se detallan las principales características de las etapas macroeconómicas estudiadas y sus repercusiones sobre la industria manufacturera argentina. En el cuarto, se contrastan las hipótesis y se desarrollan los resultados de la investigación. Finalmente, en el último capítulo se presentan las conclusiones del estudio.

2. Objetivos

Objetivo General:

Describir la dinámica de empresas manufactureras en las distintas regiones argentinas, durante el período 1996-2009, en términos de entrada, salida y su impacto neto en el *stock* de firmas.

Objetivos Específicos:

- 1) Relacionar el comportamiento de la dinámica de empresas con las políticas e incentivos de las distintas etapas macroeconómicas estudiadas.
- 2) Detectar características y particularidades de la dinámica empresarial de la industria manufacturera argentina a nivel regional.
- 3) Identificar diferencias en la dinámica empresarial de las regiones argentinas.
- 4) Vincular las diferencias interregionales con características propias de los territorios.

3. Marco Teórico

La creación, la supervivencia y la desaparición de empresas son fenómenos de suma importancia para las economías modernas. La movilidad de firmas tiene efectos directos sobre los mercados, asociados al aumento del empleo y de la producción. Al mismo tiempo, dicha movilidad produce efectos indirectos relacionados con la mejora de la eficiencia, el cambio estructural de las firmas, la creación de nuevos mercados, el fomento de la innovación, la intensificación de la división del trabajo, el impulso al desarrollo económico, entre otras cuestiones.

Los temas sobre el comportamiento de las firmas en los diferentes sectores forman parte del objeto de estudio de la dinámica o demografía empresarial. A grandes rasgos, este cuerpo teórico analiza los fenómenos de entrada, salida y continuidad de empresas en los diferentes sectores, investiga los efectos de la rotación empresarial sobre la estructura del mercado y, en última instancia, define los determinantes de los distintos procesos.

En este capítulo se presenta, en primer lugar, una breve síntesis de las teorías que explican la entrada de empresas y se mencionan algunos hechos estilizados sobre este fenómeno. En segundo lugar, se detallan las características de los procesos de salida y se muestran los diferentes planteos sobre la relación entre las entradas y las salidas. Posteriormente, se introducen los conceptos más importantes sobre las cuestiones territoriales tratadas en la teoría económica, para luego desarrollar cómo se incorporan estos conceptos al análisis de la dinámica empresarial. Por último, se plantea la pregunta que sirve de guía para la presente investigación y se formulan las hipótesis de trabajo.

3.1. La entrada de empresas

El fenómeno de demografía empresarial más estudiado por los investigadores es la entrada de empresas. Este proceso es fundamental en los mercados porque, entre otras cosas, permite la reasignación de recursos y la introducción de técnicas de producción innovadoras. A su vez, el ingreso de nuevas firmas puede provocar la desaparición de aquellas que no se adaptan a los cambios producidos en la industria.

3.1.1. Antecedentes a la entrada de empresas

Contribuciones de las teorías clásicas (1890-1950)

Los primeros trabajos económicos que estudian el comportamiento de las empresas en los mercados son desarrollados por Alfred Marshall y Joseph Schumpeter. Estos autores introducen una perspectiva dinámica para analizar el funcionamiento de los

mercados. Este enfoque considera que los agentes económicos influyen sobre las variables del mercado y que, a su vez, la evolución del mercado condiciona su comportamiento. Por un lado, Marshall (1890) subraya que el carácter dinámico de las actividades industriales depende de las características de cada industria, en tanto que, por otro lado, para Schumpeter (1939), el empresario innovador es quien dota de dinamismo a la industria, a partir de los procesos de “destrucción creadora” y “acumulación creadora”. Esta concepción dinámica que plantean los autores no despierta gran interés hasta la década de los setenta con la aparición de teorías dinámicas de la economía industrial.

Aportes de la organización industrial tradicional (1950-1970)

A mediados del siglo XX, surge la organización industrial, llamada también economía industrial, como un cuerpo teórico que se propone responder interrogantes que la teoría económica convencional no analiza, tales como ¿por qué se crea una firma?, ¿cuál es la estructura al interior de las mismas? o ¿qué procesos se desarrollan en su interior?

Esta rama de la economía recibe un fuerte impulso a partir de los aportes de economistas de la Escuela de Harvard como Edward Chamberlin, Edward Mason y Joe Bain. Los autores desarrollan el paradigma Estructura-Conducta-Resultados (ECR), un recurso analítico que utilizan para describir el funcionamiento de los mercados. Este esquema propone un análisis estático de cada elemento, teniendo en cuenta que la estructura condiciona el comportamiento de las firmas y éste, a su vez, define los resultados de las mismas.

Los primeros desarrollos del paradigma ECR examinan el proceso de entrada partiendo del análisis de las barreras que restringen el ingreso de firmas a los mercados. Bain (1956) inicia una serie de investigaciones sobre barreras de entrada con un estudio sobre el precio límite, al que define como el nivel en el que las empresas establecidas pueden, en el largo plazo, aumentar sus precios de venta por encima del precio de mercado sin atraer nuevos competidores. Esto es posible a causa de las barreras de entrada, que pueden originarse en la existencia de economías de escala, ventajas absolutas en costos o diferenciación del producto¹. Según estos planteos, las barreras aseguran a las firmas establecidas beneficios extraordinarios en el largo plazo, siempre y cuando superen los costos en los que se incurre por implementar dichas barreras².

En concreto, los economistas de Harvard consideran que la entrada de empresas depende de la naturaleza de las barreras de cada industria. A su vez, aseguran que dichas

¹ Trabajos posteriores al de Bain (1956) como los de Sylos Labini (1962), Orr (1974) o Porter (1980) identifican otras barreras de entrada, tales como gastos en publicidad, inversiones en I+D, costos hundidos, costos de clientes por cambios de proveedor, restricciones a los canales de distribución, etc.

² Entre ellos se incluyen los costos directos como gastos en publicidad o indirectos como el exceso de la capacidad productiva.

barreras determinan la existencia de poder monopólico, es decir, originan conductas no competitivas y, por ello, juegan un papel decisivo en la estructura de los mercados.

Posteriormente, economistas como Aaron Director y George Stigler, miembros de la escuela de Chicago, analizan las barreras de entrada bajo un enfoque diferente. Según estos autores, las barreras están relacionadas con los costos de producción y distribución de las nuevas empresas de un sector, no con los costos de las firmas ya establecidas. Además, afirman que el poder de mercado otorgado por las barreras es transitorio o de corto plazo porque las nuevas empresas, atraídas por los beneficios extraordinarios, se incorporan al mercado y ejercen presión hasta eliminar los privilegios existentes a través del mecanismo competitivo.

Los esquemas tradicionales de organización industrial pueden representarse analíticamente siguiendo el modelo de Geroski (1991). De acuerdo con este esquema, la tasa bruta de entrada (TBE)³, uno de los indicadores más utilizados para medir el ingreso de empresas en los mercados, es función de la diferencia entre la tasa de beneficios esperados por las empresas entrantes y los costos impuestos por las barreras de entrada en ese mercado, multiplicada por un factor relacionado con la velocidad de entrada. Esto puede expresarse de la siguiente manera:

$$TBE_{it} = \lambda (P_{it} - BARENT_i) + \mu_i$$

donde TBE_{it} es la tasa bruta de entrada de empresas del mercado i en el período t , λ un parámetro que representa la velocidad de respuesta, P_{it} el beneficio esperado por las entrantes, $BARENT_i$ el vector de variables del mercado i que crean barreras de entrada y μ_i una variable aleatoria que captura todos los otros factores no especificados que pueden influir en la función. De este modo, cuanto mayores son las expectativas de ganancia de las nuevas empresas por sobre los costos que imponen las barreras a la entrada y cuanto mayor es la velocidad de reacción de las nuevas firmas a estos beneficios por sobre las barreras, más alta es la tasa de entrada al mercado.

Interesa señalar que la organización industrial tradicional presenta algunas limitaciones para explicar la entrada y la salida de firmas en los mercados. Por un lado, se basa en mecanismos de análisis estáticos, ya sea por cuestiones metodológicas o por falta de datos, para explicar un proceso evidentemente dinámico (Segarra *et al.*, 2002). Por otro lado, parte del supuesto de “empresa representativa”⁴ basado en el concepto de homogeneidad de las firmas, cuando, en realidad, éstas muestran diferencias entre firmas

³ El método más habitual para calcular la TBE es dividir la cantidad de firmas entrantes por el número de empresas existentes en el período anterior.

⁴ Instrumento de análisis microeconómico propuesto por Marshall (1890) que consiste en identificar y sintetizar en unidades individuales las características típicas de una determinada industria o actividad.

de un mismo sector con respecto a tamaño, edad, tasa de crecimiento, nivel de inversión, entre otras variables (Nelson, 1991).

El enfoque dinámico de la organización industrial (1970-1980)

Durante la década de los setenta surgen nuevos estudios de organización industrial con una perspectiva diferente. La novedad del enfoque consiste en retomar parcialmente la dimensión dinámica propuesta por Marshall y Schumpeter e incorporar las asimetrías de la información (Tirole, 1990). Los nuevos desarrollos aplican la teoría de juegos para explicar las decisiones de las empresas de entrar, mantenerse o salir de los mercados. En general, están orientados a describir el comportamiento estratégico de las firmas en mercados no competitivos.

De todos modos, hasta este punto los desarrollos sobre entrada de empresas dedican poca atención a la conducta de las firmas luego de ingresar al mercado. Por esta razón, sus modelos tienen dificultades para explicar satisfactoriamente las consecuencias de las entradas sobre la estructura del mercado, los factores que determinan el crecimiento de las empresas o la existencia en los mercados de empresas que se diferencian en los parámetros fundamentales (Segarra *et al.*, 2008).

3.1.2. Nuevas teorías sobre la entrada de empresas

El comportamiento de las firmas una vez que entran al mercado es analizado por primera vez por Mansfield (1962), quien para ello abandona la idea neoclásica de “empresa representativa” y, por el contrario, asume el supuesto de heterogeneidad de las firmas que admite la existencia de diferencias entre ellas. Desde esta nueva perspectiva, mejora la comprensión de la dinámica de empresas y, al mismo tiempo, crece el interés de los investigadores por estudiar estos fenómenos (Segarra *et al.*, 2008).

Los estudios teóricos que utilizan el nuevo enfoque examinan la conducta de las empresas desde distintos ángulos: a) a partir del análisis de las capacidades de aprendizaje de cada firma, que facilita el proceso de adaptación y crecimiento de nuevas empresas en los mercados; b) según el tipo de régimen tecnológico de la industria, que determina si las innovaciones se llevan a cabo dentro de una firma existente o se generan en nuevas firmas que se incorporan al mercado, o c) de acuerdo con las etapas del ciclo de vida del producto de la industria en cuestión.

En primer lugar, las teorías de aprendizaje en la práctica (*learning by doing*) suponen que las empresas de un mismo mercado son heterogéneas y siguen distintas trayectorias de aprendizaje. Jovanovic (1982) propone un modelo de información incompleta, en el cual la empresa desconoce si es o no eficiente hasta que ingresa al mercado. Por ello, se incorpora al análisis el concepto de incertidumbre que permite comprender mejor los

procesos de entrada. En este contexto, las firmas aprenden a ser eficientes imitando las conductas de los agentes establecidos a medida que compiten en la industria.

En segundo lugar, Nelson y Winter (1982) distinguen dos regímenes tecnológicos: rutinarios y emprendedores. En industrias de regímenes rutinarios, donde gran parte del conocimiento es tácito⁵, la información no se transfiere fácilmente entre empresas, lo que impide la libre entrada de firmas al sector. En este caso, el desarrollo de nuevos bienes, servicios y procesos es llevado a cabo, principalmente, por las empresas existentes. En cambio, en las industrias de regímenes emprendedores, el conocimiento relevante es en su mayor parte explícito, lo que facilita su circulación por fuera de las empresas, estimulando la entrada y el establecimiento de firmas pequeñas y medianas.

Por último, las teorías del ciclo de vida del producto relacionan la fase del mismo en una determinada industria con sus respectivas entradas y salidas. Por lo general, en las etapas iniciales, las entradas son elevadas, mientras que tienden a disminuir a medida que el producto madura (Agarwal y Gort, 1996; Klepper, 1996).

Al mismo tiempo, la utilización de recursos econométricos complejos y el avance de los *softwares* de procesamiento de datos contribuyen a la proliferación de estudios empíricos sobre dinámica empresarial (Geroski, 1995). La mayoría de estos trabajos analiza los factores que condicionan la entrada de firmas desde una perspectiva sectorial. Por su parte, el tamaño de la empresa recibe menor atención, aunque la evidencia muestra que el número de empresas pequeñas que ingresan a mercados con elevadas barreras puede ser mayor de lo esperado (Segarra *et al.*, 2002). Finalmente, durante los años noventa, los determinantes geográficos de la entrada ganan interés entre los investigadores. Esto se explica por el acceso a nuevas bases de datos y por la relevancia que cobran los factores territoriales dentro de las ciencias económicas.

3.1.3. Hechos estilizados

Las numerosas investigaciones empíricas sobre dinámica empresarial en diferentes contextos (sectoriales, geográficos y de tiempo) permiten establecer un conjunto de regularidades o hechos estilizados (Geroski, 1995):

- En todos los sectores económicos, se registran altas tasas de entrada de nuevas empresas y bajas tasas de penetración⁶.

⁵ El conocimiento tácito es aquel que puede ser aprendido a través de la experiencia personal e involucra factores intangibles como las creencias, los valores y el criterio personal. Su naturaleza subjetiva e intuitiva dificulta el procesamiento o la transmisión de forma sistemática o lógica. Existe también otro tipo de conocimiento, el explícito, que no es personal sino que puede ser transmitido de un individuo a otro de manera más sencilla, a través del lenguaje formal (escrito) y en forma sistemática.

⁶ La tasa de penetración da cuenta del empleo o de la inversión que las nuevas empresas aportan a la industria. Se calcula generalmente dividiendo la cantidad de trabajadores de empresas entrantes por el número de trabajadores existentes en el periodo anterior.

- Las persistentes diferencias en las tasas de entrada y salida entre las diversas industrias están determinadas por el carácter estructural de sus respectivas barreras.
- Las tasas de entrada y salida están positivamente correlacionadas, en tanto que la tasa de cambio neto⁷ y la de penetración representan sólo una pequeña fracción de las tasas brutas de entrada y de penetración.
- La tasa de supervivencia de la mayoría de las entrantes es baja y, a su vez, aquellas entrantes que sobreviven tardan más de una década en alcanzar el tamaño medio de las firmas existentes en la industria.
- Las entradas de nuevas empresas (*de novo*) son más habituales pero tienen menos éxito que las entradas por diversificación⁸.
- Las tasas de entrada varían en forma oscilante a través del tiempo y con frecuencia alcanzan picos en los primeros años de vida de los mercados.
- Los costos de ajuste tienden a penalizar las firmas que ingresan con grandes escalas y que tienen rápidas tasas de penetración post entrada.

3.2. La salida de empresas

La salida de empresas causa impactos directos sobre las industrias que abandonan y también pueden influir sobre aspectos económicos, sociales y territoriales. Sin embargo, el número de trabajos dedicados a estudiar la salida es menor que aquellos que analizan la entrada de firmas. Los motivos se relacionan fundamentalmente con la dificultad de contar con bases de datos que indiquen con certeza el momento efectivo de salida del mercado, y con el tiempo que transcurre entre la decisión de salir y el momento efectivo del egreso, debido a la intención de recuperar las inversiones efectuadas.

A partir de investigaciones sobre este tema, se pueden enumerar algunos determinantes de la salida de empresas. En primer lugar, Markus (1967) afirma que las formas se retiran de un sector cuando sus ingresos no llegan a cubrir los costos variables, aunque la decisión de abandonar el mercado depende, en última instancia, de la posibilidad de recuperar sus inversiones. En segundo lugar, Frank (1988) agrega dos factores que inciden en la salida de una empresa: la capacidad de aprendizaje y la existencia de costos hundidos, es decir, costos fijos no recuperables. El autor plantea que la capacidad de aprendizaje de una empresa, que se relaciona en forma directa con su tamaño inicial y edad, le permite desarrollar estrategias exitosas para sobrevivir a la competencia. A su vez, señala que los costos hundidos actúan como barreras tanto a la

⁷ La tasa de cambio neto se define como la diferencia entre la tasa de entrada y la tasa de salida.

⁸ Se refiere a empresas que se expanden y diversifican sus actividades creando nuevas firmas. Este tipo de entradas se produce con un nivel de escala superior al promedio de las existentes, por ello, crecen más rápido y tienen menos problemas para sobrevivir que las *de novo*.

entrada como a la salida, reduciendo la rotación empresarial en las industrias. En tercer lugar, Caves y Porter (1976) afirman que cada barrera de entrada puede, a su vez, derivar en una barrera a la salida. En otras palabras, las economías de escala, los gastos en publicidad, las inversiones en I+D y los costos hundidos, entre otras barreras a la entrada, también se imponen como barreras a la salida.

3.3. Relación entre entradas y salidas

La literatura reciente sobre dinámica empresarial permite identificar tres posturas que describen la relación entre las entradas y las salidas: independencia, simetría y simultaneidad.

En primer lugar, de acuerdo con el supuesto de independencia, no existe vínculo entre los procesos de entrada y salida. Las firmas que deciden ingresar al mercado lo hacen en forma independiente de las que deciden retirarse, y viceversa. Esta hipótesis puede ser representada formalmente del siguiente modo:

$$TBE_{it} = f(BARENT_{it})$$

$$TBS_{it} = f(BARSAL_{it})$$

donde TBE_{it} es la tasa bruta de entrada y TBS_{it} la tasa bruta de salida⁹ del sector i en el período t , $BARENT_{it}$ y $BARSAL_{it}$ representan el conjunto de variables que determinan las barreras a la entrada y a la salida respectivamente. En consecuencia, la tasa de entrada depende sólo de las barreras a la entrada, así como la tasa de salida es función únicamente de aquellos factores que definen las barreras a la salida. Este supuesto está presente en forma implícita en los trabajos sobre entrada y salida de empresas de Bain (1956), Orr (1974) y otros autores del enfoque tradicional.

En segundo término, el supuesto de simetría desarrollado por Shapiro y Khemani (1987) reconoce que las barreras a la entrada son también barreras a la salida. Específicamente, establece que los procesos de entrada y salida están determinados por las mismas variables. Matemáticamente:

$$TBE_{it} = f(BARENT_{it}; BARSAL_{it})$$

$$TBS_{it} = f(BARENT_{it}; BARSAL_{it})$$

Por último, el supuesto de simultaneidad indica que los procesos de entradas dependen además de las salidas, y viceversa. Analíticamente, puede formularse como sigue a continuación:

⁹ Es el indicador que se suele utilizar para medir la salida de firmas de los mercados. Habitualmente se calcula dividiendo el número de firmas saliente por la cantidad de empresas existentes en el período anterior.

$$TBE_{it} = f (BARENT_{it}; BARSAL_{it}; TBS_{it})$$

$$TBS_{it} = f (BARENT_{it}; BARSAL_{it}; TBE_{it})$$

Esta relación de simultaneidad entre entradas y salidas ha sido interpretada de distintas maneras por los economistas a lo largo de la historia. En primer término, Marshall (1890) compara el fenómeno con un bosque en el que árboles jóvenes desplazan a los preexistentes (metáfora del bosque). Es decir, las entradas definen a mediano plazo el número aproximado de empresas salientes en períodos posteriores. Por otro lado, Audretsch (1995) describe un fenómeno particular llamado puerta giratoria (*revolving door*), según el cual las firmas entrantes que no son capaces de insertarse rápidamente en el sector, son empujadas por otras entrantes para que abandonen la industria en el corto plazo. En otras palabras, las empresas entrantes desplazan a otras firmas recién ingresadas que no logran adaptarse al mercado. A su vez, el mismo autor propone otro concepto denominado puerta giratoria cónica (*conical revolving door*), que sugiere una mayor velocidad de rotación entre empresas de menor tamaño, mientras que las firmas más grandes entran y salen del mercado con menor frecuencia. Finalmente, se pueden mencionar el efecto reemplazo (cuando las empresas que salen dejan nichos y demanda insatisfecha, incentivando la entrada) y el efecto desplazamiento (cuando las entrantes de hoy desplazan las empresas establecidas forzando su salida) (Audretsch, 1995).

Algunos trabajos empíricos plantean la existencia del supuesto de simultaneidad. Por ejemplo, Dunne y Roberts (1991) indican que, al aumentar las tasas de beneficios de una industria, se incrementa tanto la entrada como la salida de empresas. Esta evidencia demuestra la fragilidad de los modelos de rotación basados en análisis estáticos de la demografía empresarial dado que, como suponen que la tasa de beneficios es un determinante de la entrada de empresas, no logran explicar la entrada y salida simultánea de firmas en una industria que incrementa su tasa de ganancia. Asimismo, la elevada cantidad de entradas y salidas simultáneas dentro de una industria (en especial, en empresas pequeñas) es un indicio de que la entrada de firmas se relaciona más bien con la incapacidad de las entrantes de conocer *a priori* su rendimiento en el mercado que con elevadas tasas de beneficio de los sectores (Jovanovic, 1982).

3.4. La dimensión territorial en la teoría económica

En los últimos años, las variables territoriales y la geografía se han convertido en temas valiosos para la ciencia económica. El tardío interés de la teoría económica dominante por reconocer la importancia de estos temas suele atribuirse a la falta de instrumental analítico adecuado para abordar las cuestiones regionales (Krugman, 1991b). Sin embargo, desde hace tiempo, algunas ramas de la economía se dedican a estos

temas. A continuación, se realiza una breve revisión de los principales conceptos que permiten el abordaje de la dimensión territorial.

3.4.1. El análisis de las cuestiones territoriales y las economías externas

En la teoría económica, uno de los desarrollos conceptuales más influyentes sobre las cuestiones espaciales se concentra en el tema de las economías externas¹⁰. Marshall (1890) realiza el aporte inicial sobre esta idea al distinguir entre economías de escala internas y externas a la firma. Las primeras se refieren a la disminución del costo medio de una empresa al incrementar su producción, mientras que las segundas se manifiestan cuando el costo medio de una firma se reduce por un aumento del volumen de producción de la industria. En este punto, cabe aclarar que el término economías de aglomeración suele utilizarse como sinónimo de economías externas, si bien estas expresiones no significan exactamente lo mismo¹¹. De todos modos, en este trabajo se usarán ambos términos de manera indistinta a los efectos de simplificar la exposición.

A partir de las ideas expuestas, Marshall (1890) argumenta que los “distritos industriales” se forman porque en su interior se producen bienes a gran escala y se aprovechan economías externas. Es decir, las firmas se establecen allí para beneficiarse del tamaño de sus mercados y para utilizar recursos a menores costos (infraestructura, mano de obra calificada, conocimientos sobre nuevos procesos, etc.). Marshall (1920) propone una triple clasificación de las economías externas: las que provienen de un mercado de trabajo especializado, las que surgen de la disponibilidad de proveedores especializados, y las que resultan de la transmisión eficiente de información entre agentes localizados en un mismo espacio geográfico.

Asimismo, Hoover (1936 y 1937) plantea una clasificación diferente de las economías externas. Por un lado, las economías de localización que se relacionan con un sector industrial determinado y se manifiestan cuando una empresa obtiene beneficios derivados de su proximidad con otras firmas del mismo sector. Por ejemplo, el acceso a factores de producción especializados, el desarrollo del mercado de insumos o la organización del mercado de trabajo. Por otro lado, las economías de urbanización que benefician a todas las empresas que comparten una misma localización más allá del sector industrial al que pertenecen. Entre ellas, se puede señalar la existencia de servicios

¹⁰ Las economías externas se definen como efectos indirectos, positivos o negativos, sobre las actividades económicas que no son reflejados por el mercado (Varian, 1992).

¹¹ Aller *et al.* (2001) afirman que el concepto de economías de aglomeración es amplio y ambiguo, dado que comprende tanto a economías externas como internas. No obstante, tradicionalmente, se las reconoce como economías externas asociadas a la localización.

financieros y comerciales, el acceso a servicios públicos o la difusión y transferencia de conocimientos (*knowledge spillovers*)¹².

Por otra parte, Townroe (1969) presenta la noción de deseconomías de urbanización, que se refiere a los problemas que surgen cuando un área geográfica supera la dimensión eficiente, como por ejemplo, congestión, elevados precios de materias primas, problemas sociales, contaminación, entre otros. Este concepto explica en parte por qué no todas las actividades económicas se concentran en un único espacio geográfico, dado que se contrarrestan los efectos positivos de las economías de aglomeración.

En los últimos años, el concepto de economías externas adquiere mayor trascendencia como instrumento analítico que explica la localización de empresas (Segarra *et al.*, 2002). Así es como surgen nuevas formulaciones que incorporan un enfoque dinámico al análisis de este concepto, que relaciona la historia industrial del territorio con la productividad de las empresas allí localizadas. A partir de esta perspectiva, Glaeser *et al.* (1992) clasifican a las economías externas dinámicas en:

- Economías externas MAR (derivadas de los aportes de Marshall, Arrow y Romer): surgen del conocimiento acumulado a través del tiempo que se genera entre empresas de una misma industria. En estos contextos, las ideas e innovaciones pueden ser imitadas o mejoradas sin compensar a su creador. Por ello, la teoría MAR sostiene que la especialización local es mejor para el crecimiento que la competencia en el mercado, porque el primero restringe el flujo de ideas y, así, permite que las externalidades sean internalizadas por aquel que innova.
- Economías externas Jacobs: aparecen en contextos de alta diversidad productiva en donde el conocimiento acumulado se transfiere en forma eficiente. Mantienen la esencia de las economías de urbanización aunque, en este caso, se las plantea desde un punto de vista dinámico. Es decir, la presencia de un entorno históricamente diversificado puede impactar favorablemente en el ingreso de nuevas empresas.
- Economías externas Porter: suponen que la acumulación de conocimiento entre firmas especializadas en el mismo sector y localizadas en el mismo territorio, impulsa el crecimiento económico. A diferencia de las MAR, el contexto competitivo del mercado es el que permite una transferencia de conocimiento más eficaz que acelera la imitación y el mejoramiento de ideas innovadoras.

Asimismo, Henderson *et al.* (1995) parten de la misma clasificación, pero excluyen las economías externas Porter. Sostienen que los sectores industriales tecnológicamente más avanzados suelen depender de las economías de aglomeración MAR, mientras que

¹² Jacobs (1969) señala que la ciudad es el entorno ideal para que se genere este tipo de economía de urbanización, por la diversidad de actividades productivas que en ella tienen lugar.

los sectores industriales con tecnologías más tradicionales tienden a ser influenciados por las economías de aglomeración Jacobs. Los autores aseguran que este último tipo de externalidades¹³ es clave para la atracción inicial de nuevas industrias, aunque para retenerlas es indispensable la concentración previa de una industria propia.

Por otra parte, distintos elementos permiten identificar cuáles son los factores que afectan la intensidad de las economías de aglomeración. En primer lugar, se supone que las firmas jóvenes pueden aprovechar mejor los beneficios de las economías externas. En este sentido, la teoría de la incubadora (*incubator hypothesis*), planteada inicialmente por Hoover y Vernon (1962), alude al nacimiento de empresas en áreas centrales de grandes ciudades en donde encuentran un entorno adecuado para desarrollarse, pero con el paso del tiempo se trasladan hacia áreas periféricas. En segundo lugar, se cree que las economías de aglomeración son más ventajosas cuanto menor es el tamaño de la empresa. En general, las empresas más pequeñas cuentan con menor dotación de recursos y, por lo tanto, es mayor su dependencia hacia los beneficios que ofrecen las zonas en donde se encuentran ubicadas. En tercer término, la intensidad de los efectos señalados puede depender del sector industrial que se analiza. Por ejemplo, tal como lo indica la teoría del ciclo de vida de la industria, los intereses y las necesidades de las firmas están relacionados en algún punto con el nivel tecnológico del sector al cual pertenecen. A su vez, Ausdretsch y Fritsch (1999) advierten que el tipo de industria analizada y sus características (tamaño, competidores, rentabilidad, etc.) puede hacer variar la influencia de los factores territoriales.

3.4.2. Elementos territoriales en las teorías de crecimiento económico

La revalorización de la cuestión territorial no hubiera sido posible sin la contribución de las teorías de crecimiento económico. A medida que se reconoce la importancia del espacio geográfico como un concepto heterogéneo que incide sobre las posibilidades de desarrollo¹⁴, se profundiza el análisis de elementos que permiten el progreso de territorios subnacionales (regiones, provincias, municipios). A partir de las obras de Spiegel (1973), Arndt (1989), Cuadrado Roura (1995), Ray (1998), de Mattos (2000) Sala-i-Martín (2000) y Barro y Sala-i-Martín (2004), se describen los principales conceptos que tratan la cuestión regional en las teorías de crecimiento.

¹³ El término externalidades se utiliza como sinónimo de efectos o economías externas, más allá de que algunos autores consideran que son conceptos diferentes (Aller *et al.*, 2001).

¹⁴ A fin de simplificar la exposición, se considera el término desarrollo como sinónimo de crecimiento económico si bien no significan exactamente lo mismo. El primero es un concepto más amplio que, además de considerar el crecimiento económico (aumento de PBI), tiene en cuenta aspectos sociales y cualitativos, tales como el nivel de educación, la esperanza de vida, la distribución de la riqueza, la corrupción, entre otros.

Modelos de crecimiento desequilibrado

Los modelos de crecimiento desequilibrado desarrollan conceptos que facilitan la comprensión de las cuestiones territoriales y que han sido redescubiertas en los últimos años (Krugman, 1997). En primer lugar, la teoría de los polos de crecimiento de Perroux (1955), analiza los procesos de localización y aglomeración en torno a una industria líder e innovadora que atrae hacia ella otras industrias vinculadas y, de esta manera, impulsa el crecimiento de la economía. Asimismo, Boudeville (1968) resalta el carácter geográfico de esta teoría, manifestando que las industrias se localizan en un territorio determinado, lo cual permite, a través de los efectos de derrame, el desarrollo económico de la región circundante.

En segundo lugar, la teoría de causación acumulativa de Myrdal (1957) parte de suponer que el crecimiento económico se inicia en determinadas regiones donde diferentes fuerzas de aglomeración estimulan el proceso de inversiones, que amplía el tamaño del mercado interno y expande la demanda. Los efectos positivos de la aglomeración, sumados a la implementación de nuevas tecnologías, permiten aumentar la productividad y la competitividad, lo que atrae nuevos recursos y refuerza circularmente la expansión del mercado (Moncayo Jiménez, 2001). En contraste, existen regiones menos favorecidas que tienden a caer en un proceso acumulativo opuesto, evidenciando disminuciones de población, demanda interna e inversión (Cuadrado Roura, 1995).

Por último, Hirschman (1958) introduce el concepto de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante (*backward and forward linkages*). Los primeros son efectos indirectos de la producción sobre los proveedores de insumos, mientras que los segundos son efectos indirectos de la producción de una industria sobre el consumidor final (Cypher y Dietz, 1997). Según esta teoría, si una región brinda a las firmas la posibilidad de maximizar los beneficios derivados de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, es decir que cuenta con un gran número y variedad de proveedores y una demanda elevada y estable, atrae inversiones y aumenta sus posibilidades de desarrollarse.

Modelos de crecimiento endógeno

Los modelos de crecimiento endógeno (MCE) presentan el crecimiento económico como un proceso endógeno que puede perdurar en el tiempo. Por lo general, ignoran las cuestiones territoriales, pero incorporan al análisis una serie de elementos que se relacionan directamente con las características de las áreas geográficas estudiadas. En primer lugar, utilizan un concepto de capital más amplio, en el cual incluyen también al capital humano¹⁵ y, por ello, admiten que la función de producción tenga rendimientos

¹⁵ Lucas (1988: 17) se refiere a este concepto como el nivel general de habilidad de un individuo.

crecientes a escala¹⁶ (Barro y Sala-i-Martin, 2004). En segundo lugar, consideran en sus estudios la existencia de externalidades, en particular, las generadas por los efectos difusores del conocimiento (*spillovers of knowledge*). En tercer lugar, los MCE destacan la importancia de los procesos de aprendizaje en la práctica (*learning by doing*) para la formación de capital humano. Finalmente, tienen en cuenta que la inversión de las empresas en investigación y desarrollo (I+D) impulsa el crecimiento en forma endógena.

La teoría evolucionista

Desde la perspectiva evolucionista se interpreta al crecimiento económico como un proceso de cambio acumulativo. Esta corriente tampoco considera en forma explícita al territorio pero aporta herramientas analíticas que permiten apreciar el desarrollo de una región a partir de las prácticas de los agentes que participan en ella.

Los autores que sostienen este enfoque suponen que los hábitos y las rutinas son clave para acumular el conocimiento que permite alcanzar el desarrollo de la economía. Al mismo tiempo, subrayan la importancia de un sendero previo transitado por las empresas (*path dependence*), según el cual el aprendizaje y la actividad del pasado condicionan el conocimiento y la habilidad del presente. Es decir que la historia industrial juega un papel importante porque las actividades industriales permiten formar procesos de aprendizaje y canales de difusión de conocimiento que facilitan el surgimiento de nuevos emprendimientos exitosos. Por último, reconocen la importancia de un Sistema Nacional de Innovación¹⁷, basado en el desarrollo de *clusters*¹⁸ y en el apoyo de instituciones, como el centro del proceso crecimiento y competitividad internacional del país o la región (Berumen, 2006).

Teoría del desarrollo endógeno

El desarrollo endógeno es una interpretación territorial de la dinámica económica y productiva, al tiempo que contribuye a definir y ejecutar políticas para mejorar la competitividad de organizaciones e instituciones (Vázquez Barquero, 1999). Concretamente, sostiene que el crecimiento es producto de la interacción entre diversos recursos: económicos, humanos, institucionales y/o culturales. Asimismo, entiende que el proceso de innovación, clave para alcanzar el crecimiento, surge de la participación de los actores que forman parte del sistema regional/local de innovación, a través de mecanismos de retroalimentación de tipo empresas-mercado, científicos-empresas,

¹⁶ Existen rendimientos crecientes a escala si ante un incremento proporcional de los factores productivos, la producción aumenta más que proporcionalmente (Pindyck y Rubinfeld, 2005).

¹⁷ El Sistema Nacional de Innovación puede ser definido como la red de instituciones en los sectores público y privado cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías (Freeman, 1987).

¹⁸ Los *clusters* son agrupaciones geográficas de empresas interrelacionadas por cadenas de insumo-producto, pero también capaces de desarrollar conocimientos, servicios, recursos, infraestructura, etc.

empresas-usuarios e internos a las empresas (Vázquez Barquero, 1999). En definitiva, la teoría del desarrollo endógeno comparte nociones de los MCE y de la teoría evolutiva pero, a diferencia de estas corrientes, considera explícitamente al territorio como un actor principal que sigue una senda de desarrollo definida por la trayectoria de sus empresas en materia productiva y tecnológica.

3.4.3. Aportes de las teorías espaciales

Contribuciones iniciales

Von Thünen (1826) es pionero en el tratamiento de la dimensión territorial. Desarrolla un modelo cuyo objetivo es determinar la localización óptima de cultivos en un espacio cercano a un centro de consumo, minimizando costos de producción y de transporte. La solución es que cada cultivo se localice en el sitio más adecuado de acuerdo con un sistema de anillos concéntricos. Posteriormente, Weber (1909) estudia los determinantes de la localización óptima de una industria en un espacio con recursos situados en un punto y con un mercado en otro punto. En este sentido, asegura que la decisión de localización de una firma se basa en la distancia respecto a los recursos naturales, procurando minimizar los costos de transporte.

Por otro lado, Christaller (1933) y Lösch (1939) desarrollan la teoría del área central (*central-place*) sobre la distribución y jerarquización de centros urbanos. Suponen la existencia de áreas con mayor jerarquía, que cuentan con más población y cantidad de actividades productivas, y otras áreas con menor jerarquía que poseen menos población y actividades productivas. Cada actividad se localiza en el o las “áreas centrales” más convenientes, teniendo en cuenta los costos y el alcance que ofrece cada jerarquía.

Otro aporte importante lo realiza Isard (1956), creando la ciencia regional (*Regional Science*), una construcción interdisciplinaria para estudiar las cuestiones regionales que la teoría económica convencional no permite abordar (Moncayo Jiménez, 2001). En el marco de esta disciplina se destaca el modelo del “mercado potencial” (*Market Potencial Analysis*), que explica la localización de empresas manufactureras a partir del mercado potencial ofrecida por cada región. También es reconocido el modelo del “multiplicador de base-exportación” (*Base-Multiplier Analysis*), el cual establece que las actividades exportadoras son la base económica de una región, mientras que el crecimiento o deterioro de las otras actividades depende del rendimiento de esta base.

La Nueva Geografía Económica

A pesar de las importantes contribuciones sobre las cuestiones territoriales hasta aquí detalladas, recién en los años noventa, con la aparición de la Nueva Geografía

Económica (NGE), la teoría económica convencional comienza a explorar estos temas¹⁹. Desde este enfoque se intenta explicar la creciente concentración (*clustering*) observada a nivel urbano, regional y mundial, de las actividades económicas y de la población (Fujita *et al.*, 1999).

La NGE se inicia con los aportes de Krugman (1991a), a partir de un modelo simple de aglomeración denominado “centro-periferia” (*core-periphery*), que muestra cómo las empresas industriales se establecen en territorios “centrales” industrializados, dejando de lado otros “periféricos”. En este marco, analiza la concentración geográfica de las firmas manufactureras, basándose en la interacción de las economías de escala, los costos de transporte y la participación de la industria en el producto nacional.

La literatura basada en la NGE postula que las empresas tienen incentivos para localizarse cerca de grandes mercados que les permitan, entre otras cosas, ahorrar costos de transporte y explotar economías de escala internas y externas. Asimismo, la población tiene incentivos para establecerse en lugares cercanos a estas regiones, ya que ofrecen mayores salarios reales, más variedad de productos y mejor calidad de vida en general. No obstante, la concentración territorial de actividades económicas y de personas depende de la tensión existente entre fuerzas centrípetas, que tienden a promover las aglomeraciones, y fuerzas centrífugas, que tienden a disiparlas.

Las fuerzas centrípetas se generan como resultado de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, grandes mercados laborales (los trabajadores tienden a permanecer cerca de los empleadores, y viceversa), economías de aglomeración, etc. Por otro lado, las fuerzas centrífugas surgen a partir de fenómenos como las deseconomías de aglomeración o la inmovilidad de las actividades económicas ligadas a recursos naturales (que tienden a localizarse cerca de los recursos), entre otros. Teniendo en cuenta lo anterior, en la medida en que las fuerzas centrípetas superen a las centrífugas, se producen incentivos a la aglomeración (Fujita *et al.*, 1999).

Siguiendo a Fujita y Krugman (2004), pueden destacarse al menos cuatro elementos clave que caracterizan a la NGE. En primer lugar, el equilibrio general utilizado en sus modelos de localización, que distingue este enfoque de otras teorías que estudian las cuestiones espaciales. En segundo lugar, los rendimientos crecientes que definen una estructura de mercado de competencia imperfecta. En este sentido, Krugman (1999) sostiene que los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta generan una revolución en la ciencia económica, impulsando el desarrollo de la Nueva Organización Industrial, la Nueva Teoría del Comercio, la Nueva Teoría del Crecimiento y la NGE, que

¹⁹ Fujita *et al.* (1999) indican que la principal razón por la cual el territorio no fue incorporado a la teoría es la falta de consistencia de los modelos que abordan estos temas. Es decir, de ellos se desprende que las aglomeraciones se forman por la existencia de aglomeraciones. Esta falla la atribuyen a la falta de herramientas analíticas adecuadas para estudiar las cuestiones espaciales (rendimientos crecientes y competencia imperfecta).

constituye la cuarta oleada. En tercer término, los costos de transporte, claves en la determinación de las decisiones de localización. Por último, el movimiento locacional de los factores que resulta importante para el estudio de las aglomeraciones. Cabe agregar como quinto elemento las condiciones históricas iniciales que, según Krugman (1991a), juegan un papel decisivo en la distribución geográfica de la economía. Es decir, las condiciones iniciales de cada territorio influyen en la localización geográfica de la producción y la población, autorreforzando la concentración en las regiones históricamente mejor posicionadas (causación acumulativa).

Existen, además, diversas opiniones críticas en torno a la NGE, en especial, referidas a los temas que trata, entendiendo que ya han sido estudiados por otras corrientes²⁰. No obstante, la NGE encara estos mismos temas desde una perspectiva distinta, en tanto tiene como meta discutir las cuestiones territoriales a partir de la construcción de modelos (Fujita y Krugman, 2004). En este sentido, Krugman (1997) asegura que la razón por la cual las antiguas nociones sobre geografía económica no ocuparon un lugar más importante en la economía ortodoxa obedece a la dificultad para expresarlas en términos de modelos.

3.5. La dinámica empresarial y el territorio

La literatura sobre entrada y salida de empresas, en general, no considera aspectos territoriales. Esto implica suponer que las características del espacio geográfico no inciden en la decisión de una firma de ingresar o abandonar una industria. Sin embargo, las particularidades de cada territorio, que se manifiestan en desigualdades geográficas, políticas, económicas, sociales o culturales, condicionan la creación y la supervivencia de los emprendimientos empresariales.

Es preciso subrayar que existe una serie de trabajos que constatan diferencias en los niveles de entrada a nivel regional (Ashcroft *et al.*, 1991; Audretsch y Fritsch, 1994a; Garofoli, 1994; Fotopoulos y Spence, 1999; Kangasharju, 2000; Segarra *et al.*, 2002; entre otros). A su vez, algunos estudios posteriores indagan sobre las causas que producen estas diferencias en la dinámica empresarial. En este sentido, Bosma *et al.* (2008) sintetizan los principales determinantes regionales y los clasifican en tres categorías: a) factores de oferta y demanda, b) efectos de la aglomeración y c) factores del entorno cultural o político.

En primer lugar, los determinantes de oferta y demanda del mercado inciden tanto en la atracción que las regiones ejercen sobre las firmas como también en el crecimiento potencial que puedan alcanzar estas últimas. Los factores más estudiados en esta categoría son: el tamaño del mercado (medido a través del número de habitantes), el nivel

²⁰ Véase al respecto Martin (1999), Moncayo Jiménez (2001) y Cuadrado Roura (2012).

de ingreso en este mercado, el nivel de producción y su tasa de crecimiento, el capital humano, el desempleo y su evolución y la composición de la industria, entre otros.

En segundo lugar, los efectos de la aglomeración, como se ha señalado anteriormente, son decisivos en la entrada y salida de firmas. Por un lado, existen efectos de aglomeración positivos como los que surgen de las economías de localización o urbanización y, por otro lado, efectos negativos (deseconomías de aglomeración) que pueden generar efectos como congestión y aumentos en los precios de la tierra y los salarios.

En tercer lugar, la influencia de los factores políticos y culturales en la dinámica empresarial no siempre se incorpora en los análisis empíricos, principalmente, debido a las dificultades que existen para medir sus efectos. Los autores recurren a variables *proxies*²¹ como el gasto público (especialmente, en infraestructura) o la cantidad de personas cuentapropistas (por ser potenciales creadores de empresas) para calcular el impacto de los determinantes políticos y culturales, respectivamente, sobre la entrada de firmas (Sutaria y Hicks, 2004; Garofoli, 1994).

Asimismo, a partir de una serie de trabajos empíricos que estudian este tema (Audretsch y Fritsch, 1994a; Garofoli, 1994; Guesnier, 1994; Sutaria y Hicks, 2004; Nyström, 2007; entre otros) se pueden enumerar algunos de los factores regionales que más inciden en la entrada de empresas manufactureras:

- Elementos del mercado de trabajo: tasa de desempleo (efecto positivo) y el cambio en la tasa de desempleo (positivo/negativo).
- Aglomeración: densidad de población (positivo), economías de localización (positivo), población en áreas urbanas (positivo).
- Demanda: crecimiento de la población (positivo), crecimiento del PBI (positivo), ingreso (positivo/negativo), depósitos bancarios (positivo).
- Estructura de las firmas: proporción de firmas pequeñas (positivo), índice de especialización industrial (positivo), tamaño del establecimiento (positivo/negativo).
- Vivienda: precios de las viviendas (positivo), porcentaje de dueños (positivo).
- Movilidad del mercado: tasas de entrada (positivo), tasas de salida (positivo).

Paralelamente, la dinámica de empresas también se ve condicionada por el nivel de desarrollo de cada país. En este sentido, algunos autores observan altos niveles de entrada en países menos desarrollados, y bajos niveles en los desarrollados (Wennekers et al., 2005). Asimismo, se pueden mencionar algunas características particulares en la dinámica empresarial de las economías en desarrollo. En primer término, las intensas variaciones macroeconómicas tienen una influencia decisiva en la entrada y la salida de

²¹ Se refiere a variables que se aproximan a la variable que es objeto del análisis.

firmas²². En segundo término, Fritsch *et al.* (2006) señala que la existencia de distorsiones en la estructura del mercado y en el funcionamiento de las instituciones tiene como resultado una dinámica de empresas menos racional en la que tienen mayor incidencia factores aleatorios²³. En tercer término, las políticas aplicadas tienden a defender las empresas existentes, creando artificialmente barreras a la entrada o generando mayor ritmo de salida de firmas en ciertas actividades²⁴. Por último, dado que las empresas tienden a innovar a partir de la imitación y la absorción de conocimiento desarrollado en los países centrales, la entrada de firmas innovadoras suele ser escasa en los países latinoamericanos (Burachik, 2000).

Sin embargo, no existe consenso sobre cuáles son los determinantes de entrada más importantes en los países en desarrollo. Esto se debe, en parte, a la escasa evidencia empírica sobre el tema, pero también, a las propias diferencias que se advierten entre estos países.

En lo que respecta a Argentina, son escasos los estudios que analizan la demografía de empresas. En general, son investigaciones empíricas, básicamente exploratorias o descriptivas, que examinan la dinámica de firmas a nivel nacional (Castillo *et al.*, 2002; Bartelsman *et al.*, 2004; Gennero *et al.*, 2004; MTEySS, 2007). No obstante, salvo excepciones (Calá y Rotondo, 2012), estos temas casi no han sido explorados desde una perspectiva regional. Por esta razón, el presente trabajo intenta contribuir al desarrollo de esta literatura, proponiéndose realizar una descripción de los fenómenos de dinámica de empresas, que pongan el foco en las posibles diferencias que surgen a escala regional.

3.6. Pregunta de investigación e hipótesis de trabajo

A partir de los conceptos desarrollados en este capítulo es posible formular algunas respuestas tentativas a la pregunta formulada al inicio de esta investigación: ¿qué regiones muestran un mejor desempeño en términos de demografía empresarial en el sector manufacturero argentino durante las etapas de convertibilidad, crisis y post convertibilidad y con qué características territoriales se vinculan estos desempeños diferenciales?

Hipótesis 1: Las regiones que muestran mejor desempeño en términos de demografía empresarial son las que cuentan con mayores capacidades territoriales e historia industrial.

²² MTEySS (2007) muestra que la entrada y la salida de firmas en Argentina tiene un comportamiento procíclico. Esto difiere de la evidencia sobre países desarrollados en donde no existe una relación entre estas variables (Mata *et al.*, 1995, en Portugal; Boeri y Bellmann, 1995, en Alemania).

²³ Los autores llegan a esta conclusión porque identifican menos factores estadísticamente significativos que explican la supervivencia de firmas en Alemania Oriental en comparación con Alemania Occidental. No obstante, estos resultados pueden obedecer a que algunas variables influyentes en países en desarrollo no son consideradas en el modelo.

²⁴ Los efectos de este tipo de distorsiones no son claros porque para algunos autores (Bartelsman *et al.*, 2004) deberían reducir la rotación de empresas, pero la evidencia empírica (Acs *et al.*, 2008) indica que las tasas de rotación son mayores en los países menos desarrollados.

Los MCE indican que el capital humano, los efectos difusores del conocimiento (*spillovers of knowledge*) y los procesos de aprendizaje en la práctica (*learning by doing*) juegan un papel importante en el proceso de crecimiento económico. Por consiguiente, las empresas prefieren localizarse en regiones en las que ya se encuentran desarrolladas diversas capacidades (humanas, técnicas, culturales, etc.) para internalizar los efectos positivos derivados de las mismas. Esto es así especialmente, en las empresas de menor tamaño que son más dependientes de las condiciones del entorno. Adicionalmente, los conceptos de economías externas dinámicas (MAR, Jacobs y Porter) destacan la importancia del conocimiento y las capacidades acumuladas a través del tiempo, lo cual puede relacionarse con la historia industrial de los territorios. Por su parte, la teoría de causación acumulativa de Myrdal, supone que el crecimiento económico inicial producido en determinadas regiones favorece la aglomeración de empresas en estos mismos territorios. Asimismo, el concepto de sendero previo transitado por una empresa (*path dependence*) sugiere que el desarrollo de actividades industriales en una región permite formar procesos de aprendizaje y canales de difusión de conocimiento que facilitan el surgimiento de nuevos emprendimientos exitosos. Finalmente, la NGE destaca que la historia de un territorio se refleja en la evolución geográfica de su economía y, por lo tanto, actúa como un factor de atracción de nuevas empresas.

Hipótesis 2: Las regiones con mejor desempeño en términos de demografía empresarial son las que están beneficiadas por regímenes de promoción industrial.

Los modelos de crecimiento desequilibrado, en particular, de polos de desarrollo, plantean la necesidad de la intervención directa o indirecta del Estado para promover el crecimiento económico, sostener la demanda y generar empleo. Al mismo tiempo, la teoría evolucionista reconoce la importancia de un Sistema Nacional de Innovación, basado en el desarrollo de *clusters* y el apoyo de instituciones, como el centro del proceso de crecimiento y competitividad internacional del país o la región. Por estos motivos, es de esperar que las empresas tiendan a establecerse en regiones con políticas públicas dirigidas a impulsar el desarrollo industrial.

Hipótesis 3: Las regiones con mejor desempeño en términos de demografía empresarial son las que presentan una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas industriales con mejores condiciones para desarrollarse en cada etapa macroeconómica.

Las teorías de entrada de empresas clásicas y de la organización industrial consideran que el carácter dinámico de las actividades industriales depende de las características de cada industria, en particular, de la posibilidad de obtener beneficios. Por tal motivo, es de esperar que las industrias que atraigan mayor número de empresas sean las que cuentan con mejores condiciones para desarrollarse en cada etapa. Este es un

punto particularmente relevante en el caso argentino, ya que las condiciones que determinan la rentabilidad empresarial (tasa de interés, tipo de cambio, política industrial, etc.) varían mucho de una etapa a otra. Ausdretsch y Fritsch (1999), además, sostienen que el tipo de industria determina el impacto que los factores territoriales poseen sobre la entrada de firmas.

Hipótesis 4: Las regiones con mejor desempeño en términos de demografía empresarial son las que muestran una mayor cantidad relativa de firmas ingresantes pertenecientes a ramas industriales con bajas barreras a la entrada.

Los teóricos de la organización industrial consideran que la entrada de empresas depende de la naturaleza de las barreras de cada industria. Ya sea que las barreras sean impuestas por las empresas existentes (escuela de Harvard), o bien, que dependan de los costos de producción y distribución de las nuevas empresas (escuela de Chicago), en ambos casos, las barreras obstaculizan la entrada/salida principalmente de firmas pequeñas.

Hipótesis 5: Las regiones con mejor desempeño en términos de demografía empresarial son las que tienen un menor tamaño medio de firmas entrantes.

La cantidad de empresas necesarias para satisfacer la demanda del mercado depende del tamaño de las mismas. Es decir, el abastecimiento de un determinado tamaño de mercado puede alcanzarse con el ingreso de una empresa mediana o varias micro. A su vez, el concepto de puerta giratoria cónica (*conical revolving door*) sugiere una mayor velocidad de rotación entre firmas de menor tamaño comparado con las más grandes. No obstante, el tamaño de la empresa recibe poca atención en las investigaciones empíricas, aunque la escasa evidencia muestra que el número de empresas pequeñas que ingresan a mercados con elevadas barreras puede ser mayor de lo esperado (Segarra *et al.*, 2002).

4. Metodología

4.1. Base de datos empleada

Los datos sobre entrada, salida y continuidad de empresas provienen de la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) elaborada por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial de Argentina (OEDE) que depende del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Esta base proporciona información de veinticinco jurisdicciones²⁵, que conforman el total país, y resulta la más adecuada para el estudio de la dinámica empresarial porque ofrece un registro de empresas que se actualiza permanentemente (MTEySS, 2007).

La BADE se conforma a partir de registros administrativos, principalmente, vinculados al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). De acuerdo con este régimen, todas las empresas deben declarar mensualmente la nómina completa de empleados en relación de dependencia para abonar los aportes y contribuciones patronales correspondientes. Esta base reconoce a la empresa²⁶ como la unidad de análisis y la identifica por el Código Único de Identificación Tributaria (CUIT). Presenta la evolución del *stock* de firmas privadas registradas, excluyendo a empresas que no declaran trabajo formal y a actividades del sector público e informal -servicio doméstico, asalariados no registrados, cuentapropistas, patrones y trabajo familiar- (MTEySS, 2005). Las empresas son clasificadas cada trimestre en altas, bajas o continuadoras según cuál sea su condición respecto del mismo período del año anterior.

Las altas reflejan la entrada de empresas al mercado durante el período de tiempo especificado. Se computan en la base a partir del ingreso de una nueva firma al padrón de empleadores y la declaración de sus empleados en el SIPA. Con el fin de evitar la multiplicación de registros que genera la propia base²⁷ se toma en cuenta la recomendación del OEDE de utilizar sólo datos del 4º trimestre de cada año²⁸.

Las bajas se refieren a la salida de firmas y se definen en relación al mismo registro del trimestre del año anterior. Una empresa que no declara personal en los últimos seis meses se considera cerrada y su salida se computa en el primer trimestre en que la firma no registra empleados en el SIPA.

²⁵ Las jurisdicciones de la BADE son: el distrito de Capital Federal, los Partidos de GBA, el resto de la provincia de Buenos Aires y las otras veintidós provincias del país.

²⁶ La empresa está definida como una unidad legal independiente, ya sea una persona física o jurídica, constituida con el objetivo de ejercer en uno o varios lugares actividades de producción de bienes o servicios.

²⁷ Esto ocurre porque las nuevas altas, bajas y continuadoras se detectan al comparar en cada trimestre el registro de empresas del período actual y del mismo trimestre del año previo. Por esto, la entrada de una nueva empresa se repite en cuatro trimestres consecutivos antes de figurar como continuadora.

²⁸ Se asume el supuesto de no estacionalidad en la serie.

Cabe agregar que la BADE reconoce falsas altas y falsas bajas a partir de un sistema denominado “seguimiento del empleo”, que consiste en la detección de casos en que la nómina completa de empleados se transfiere de firmas “salientes” a firmas “entrantes”. Como esto no representa la creación o destrucción genuina de empresas sino simplemente una modificación en la razón social de una misma unidad productiva, la base coloca a estos casos en categorías específicas (MTEySS, 2005).

Las continuadoras son empresas inscriptas que ya han declarado personal en el mismo trimestre del año anterior. A su vez, en esta investigación también se consideran continuadoras el total de firmas de las categorías “falsas altas”²⁹ y “fusiones”, porque son firmas que cambian su código de identificación pero continúan con su actividad.

Cuadro 1. Definición de las variables utilizadas.

Categoría	Definición
Altas	Empresas que inician su actividad (ingresan al padrón de AFIP y declaran personal) durante el período de referencia.
Bajas	Empresas que se consideran cerradas (no declaran personal en los últimos seis meses) en el período de referencia.
Continuadoras	Empresas inscriptas que ya desarrollaban su actividad (y declaraban personal) en el mismo período un año atrás, más el total de empresas de las categorías de “falsas altas” y “fusiones”.

Fuente: Elaboración propia.

La base proporciona información adicional de las empresas de acuerdo con distintas clasificaciones. Por un lado, distingue firmas “locales” (que operan en la misma jurisdicción en la que declaran la mayoría del personal) y “no locales” (sucursales y sedes de empresas que operan en jurisdicciones distintas a aquella en la que declaran la mayoría del personal). Por otro lado, divide los registros según el sector económico (primario, industria manufacturera, servicios, comercio, electricidad, gas y agua y construcción) y la rama de actividad a la que pertenecen, en este último caso, desagregada a dos dígitos del código CIIU³⁰ revisión 3. Además, clasifica las firmas por tamaño (en grande, mediana, pequeña y micro). Cabe aclarar que todas las cifras que se utilizan en esta investigación se derivan de cálculos propios realizados en base a los registros de esta base.

Considerando los objetivos de este trabajo, sólo se analiza información referida a empresas manufactureras agrupadas en veintitrés ramas industriales (cuadro 2). A su vez, cabe precisar que únicamente se consideran los movimientos de empresas “locales”, es decir, las entradas y salida se contabilizan en la jurisdicción donde la firma declara la mayor cantidad de empleados³¹.

²⁹ Según el OEDE, se puede utilizar alternativamente el promedio del total de “falsas altas” y “falsas bajas”.

³⁰ La Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) tiene como objetivo de establecer una codificación armonizada de las actividades económicas a nivel mundial.

³¹ Se toma esta decisión por sugerencia del OEDE para evitar considerar como entrada la apertura de oficinas o sucursales con escaso personal por parte de empresas grandes establecidas en otras jurisdicciones. De esta manera, se obtienen datos más estables que permiten estudiar la dinámica de entrada y salida de empresas en

Cuadro 2. Clasificación de ramas industriales.

Código	Rama de Actividad
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas.
16	Elaboración de productos de tabaco.
17	Fabricación de productos textiles.
18	Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles.
19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano. Artículos de talabartería, guarnicionería, y calzado.
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables.
21	Fabricación de papel y de productos de papel.
22	Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.
23	Fabricación de productos del petróleo.
24	Fabricación de sustancias y productos químicos.
25	Fabricación de productos de caucho y plástico.
26	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.
27	Fabricación de metales comunes.
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
30	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.
33	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.
35	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte.
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.
37	Reciclamiento de desperdicios y desechos.

Fuente: Elaboración propia en base a CIIU revisión 3.

4.2. Medición de fenómenos de entrada y salida

La investigación se centra en la descripción de la dinámica empresarial a nivel regional. Concretamente, analiza los procesos de entrada y salida utilizando tasas que permiten medir y comparar el desempeño de las diferentes provincias que se encuentran agrupadas en regiones a fin de obtener resultados más consistentes.

Expresar las entradas y las salidas en términos absolutos dificulta la comparación entre jurisdicciones de diferente tamaño. Por ejemplo, Capital Federal registra, en promedio, el 23% de las entradas del total país, mientras que Catamarca no llega al 1%. La solución propuesta por la literatura (Fritsch, 1992; Audretsch y Fritsch, 1994a; Gaygisiz

forma más precisa. Asimismo, esta metodología mejora la estimación de la estructura económica local genuina, sobre todo, en regiones con poca historia industrial. Las firmas no locales representan alrededor del 16% de las empresas continuadoras y cerca del 22% de la cantidad total de entradas a lo largo de la serie.

y Köksal, 2003; entre otros) es utilizar tasas, es decir, estandarizar las entradas y salidas en las distintas provincias, dividiéndolas por alguna variable que dé cuenta de la dimensión absoluta de cada región.

Generalmente, las tasas se calculan a partir de alguno de los siguientes enfoques: a) perspectiva poblacional, b) perspectiva del mercado laboral, ó c) perspectiva ecológica. Audretsch y Fritsch (1994b) sostienen que los resultados de la investigación pueden variar en función de la metodología utilizada para calcular las tasas. Al mismo tiempo, aseguran que cada enfoque tiene su ventaja relativa y, por eso, recomiendan utilizar el que mejor se adapte a los objetivos de la investigación.

Los primeros dos enfoques están basados en la teoría de la opción empresarial, según la cual los individuos se enfrentan a la opción de trabajar en relación de dependencia o en forma autónoma³². Desde este punto de vista, son las personas quienes crean nuevas empresas y, por ello se utiliza la cantidad de habitantes (perspectiva poblacional) o el número de individuos que pertenecen a la población económicamente activa³³ (perspectiva del mercado laboral) para estandarizar las tasas.

La perspectiva ecológica es el enfoque más utilizado en los trabajos empíricos de organización industrial dedicados a estudiar la dinámica empresarial (Audretsch y Fritsch, 1994b). Supone que las empresas son creadas a partir de firmas ya existentes (continuadoras) o como resultado de ellas. Se basa en la idea de la teoría de organización industrial que concibe a los procesos de entrada y salida como mecanismos reguladores de precios y ganancias del mercado de productos.

Existen varios indicadores desarrollados en torno a la perspectiva ecológica que miden distintos aspectos de la dinámica empresarial. Entre ellos, se destacan la tasa bruta de entrada (TBE), la tasa bruta de salida (TBS), la tasa de cambio neto (TCN), la tasa de rotación (TR), la tasa de penetración (TP) y la tasa de volatilidad (TV).

$$TBE = \text{entradas} / \text{continuadoras}$$

$$TBS = \text{salidas} / \text{continuadoras}$$

$$TCN = (\text{entradas} - \text{salidas}) / \text{continuadoras}$$

$$TR = (\text{entradas} + \text{salidas}) / \text{continuadoras}$$

$$TP = \text{ventas de firmas entrantes} / \text{ventas de la industria}$$

$$TV = TR - |TCN|$$

Uno de los indicadores más utilizado es la tasa bruta de entrada que se define como el cambio en la cantidad total de firmas en relación con la cantidad de continuadoras. No

³² Véase Rees y Shah (1986), Evans y Jovanovic (1989) ó Audretsch (1995).

³³ El argumento central de este enfoque es que los individuos que crean nuevas empresas provienen del mercado de trabajo en donde adquieren experiencia previa como empleados (Audretsch y Fritsch, 1994b).

obstante, algunos autores (Ashcroft *et al.*, 1991; Garofoli, 1991 y Audretsch, 1995) critican esta medida porque, entre otras cosas, no tiene en cuenta diferencias en el tamaño, sector y región de las empresas, lo que puede llevar a cometer errores en la interpretación de los resultados.

En esta investigación se adopta la metodología propuesta por Mansfield (1962) que consiste en calcular la cantidad de entradas o salidas en proporción al número total de firmas. Por cierto, los indicadores utilizados en el presente trabajo son la tasa bruta de entrada (TBE), bruta de salida (TBS), de cambio neto (TCN) y de rotación (TR). Se calculan dividiendo el valor absoluto de las respectivas variables en el período actual sobre la cantidad de firmas continuadoras en el período previo.

El análisis a partir de tasas provinciales presenta algunos inconvenientes adicionales, en especial, en países en desarrollo como Argentina, en el que se observan marcadas diferencias regionales en el nivel de industrialización. Algunas jurisdicciones cuentan con un escaso número de empresas continuadoras, lo cual puede llevar a que se obtengan valores desproporcionadamente grandes en términos de tasas. Si bien este tema no se aborda específicamente en la literatura de demografía empresarial (centrada básicamente en países desarrollados), en esta investigación se decide agrupar los datos de provincias que comparten determinadas características según diferentes criterios lo cual permite aumentar la cantidad de datos y así calcular tasas con menor cantidad de valores extremos.

4.3. Clasificaciones utilizadas

A fin de contrastar las hipótesis planteadas es preciso agrupar las provincias, las ramas industriales y las empresas, de acuerdo a diferentes criterios. A continuación, se detallan cada una de las clasificaciones utilizadas.

Provincias

La primera clasificación agrupa a las provincias en siete regiones, según su competitividad territorial (PNUD, 2002 y Gatto y Centrángolo, 2003), a partir del análisis de las capacidades territoriales y la historia industrial de las jurisdicciones. En el cuadro 3 se presentan los grupos de provincias junto con algunos indicadores socio-económicos básicos, con el fin de mostrar los diferentes niveles de desarrollo de cada región y la mayor concentración de actividades industriales en ciertos territorios (grupos 1 y 2).

Cuadro 3. Indicadores socio-económicos por provincia y grupos de provincias según la clasificación de competitividad territorial.

Grupo	Provincia	Capacidades Territoriales					Historia Industrial		
		IDH _A	PEA	Educación	Financiamiento	Ciencia y tecnología	Participación en 1993		
							Firmas	Empleo	VAB
1. Economía urbana de Servicios	Capital Federal	0,867	53,1%	56%	83,6%	151	17,4%	18,7%	22,1%
	Total Grupo	0,867	53,1%	56%	83,6%	151	17,4%	18,7%	22,1%
2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas	Partidos de GBA	0,629	46,3%	20%	50,5%	34	26,8%	30,9%	35,5%
	Resto de Bs. As.		47,6%	34%	63,9%		12,2%	11,8%	11,5%
	Córdoba	0,685	43,4%	31%	71,7%	38	9,3%	7,8%	6,1%
	Santa Fe	0,634	44%	30%	67,9%	38	11,3%	9,6%	10,2%
	Mendoza	0,580	42,9%	30%	46,7%	28	4,6%	3,8%	4,4%
	Total Grupo	0,632	44,8%	29%	60,1%	34	64%	64%	64,3%
3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico	Catamarca	0,374	42,3%	27%	46,2%	36	0,5%	0,6%	0,5%
	San Luis	0,510	42,2%	25%	44,9%	103	1%	2,2%	2,8%
	Total Grupo	0,442	42,2%	26%	45,9%	69	1,5%	2,8%	3,2%
4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial	Corrientes	0,227	38,2%	25%	51,1%	22	1,0%	0,8%	1,3%
	Chaco	0,309	38,9%	28%	69,3%	8	1,6%	0,9%	0,4%
	Formosa	0,156	36,1%	22%	39,3%	9	0,8%	0,3%	0,1%
	La Rioja	0,402	42,4%	29%	49,2%	19	0,4%	0,7%	0,6%
	Sgo. del Estero	0,419	39,9%	24%	44,9%	10	0,8%	0,4%	0,2%
	Total Grupo	0,303	39,1%	25,6%	50,8%	14	4,5%	3,1%	2,6%
5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables	Chubut	0,515	43,4%	21%	55,5%	39	0,8%	1,1%	0,8%
	Neuquén	0,556	41,8%	29%	54,4%	40	0,9%	0,5%	0,4%
	Santa Cruz	0,603	38,4%	31%	51,9%	21	0,3%	0,2%	0,1%
	Tierra del Fuego	0,653	39,4%	29%	42,2%	75	0,3%	0,5%	0,9%
	Total Grupo	0,582	40,7%	27,5%	51%	44	2,2%	2,3%	2,2%
6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria	Entre Ríos	0,527	43,3%	27%	55,4%	16	2,3%	1,7%	1%
	La Pampa	0,632	44,4%	28%	52,3%	29	0,8%	0,5%	0,2%
	Rio Negro	0,457	44,5%	29%	57,2%	42	1,1%	0,7%	0,4%
	Salta	0,339	45,2%	32%	53,0%	22	1,3%	1%	0,6%
	Tucumán	0,400	41,1%	30%	54,4%	28	1,3%	1,9%	1,2%
	Total Grupo	0,471	43,7%	29,2%	54,5%	28	6,9%	5,8%	3,4%
7. De desarrollo intermedio con severas rigideces	Jujuy	0,187	39,9%	27%	56,6%	18	0,8%	0,8%	0,6%
	Misiones	0,339	36,3%	23%	59,2%	13	1,5%	1,2%	0,6%
	San Juan	0,444	45,2%	27%	48,2%	56	1,2%	1,2%	1%
	Total Grupo	0,323	40,5%	25,6%	54,7%	29	3,5%	3,3%	2,2%
Referencias	<p>IDH_A: Índice de Desarrollo Humano Ampliado (2002). PEA: Población Económicamente Activa (% de la población total) (2003). Educación: % de PEA con estudios universitarios (2003). Financiamiento: % del total de préstamos dirigidos a actividades productivas (2003). Ciencia y Tecnología: Gasto público (en pesos) por habitante en actividades de ciencia y tecnología (2001). Firmas: % de firmas industriales en el total país (1993). Empleo: % del empleo industrial en el total país (1993). VAB: % del Valor Agregado Bruto industrial en el total país (1993).</p>								

Fuente: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), Centro de Estudios para la Producción (CEP) y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Cabe aclarar que, a lo largo de este trabajo, se describe la dinámica empresarial a partir de la clasificación de competitividad territorial de las provincias. Adicionalmente, como un ejercicio de robustez, en los anexos se muestran resultados similares a los obtenidos en el capítulo 5, utilizando dos criterios alternativos para agrupar las jurisdicciones: según las regiones geográficas -clasificación empleada en

la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)- (cuadro 4) y según la intensidad industrial provincial -criterio utilizado por Calá y Rotondo (2012)- (cuadro 5). En los anexos se muestran los resultados análogos para estas dos clasificaciones alternativas.

Cuadro 4. Clasificación de provincias según regiones geográficas.

Región	Jurisdicción
Gran Bs. As.	Capital Federal y Partidos de GBA
Cuyo	Mendoza, San Juan y San Luis
Noreste	Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones
Noroeste	Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán
Pampeana	Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe
Patagónica	Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego

Fuente: EPH-INDEC.

Cuadro 5. Clasificación de provincias según intensidad industrial.

Intensidad Industrial	Jurisdicción
Alta	Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba, Mendoza, Partidos de GBA, San Luis, Santa Fe y Tierra del Fuego
Media	Catamarca, Chubut, Entre Ríos, Jujuy, La Rioja, Misiones, Río Negro, San Juan y Tucumán
Baja	Chaco, Corrientes, Formosa, La Pampa, Neuquén, Salta, Santa Cruz y Santiago del Estero

Fuente: Calá y Rotondo (2012).

Asimismo, a partir de los principales indicadores presentados en el cuadro 3, se elabora un agrupamiento propio de provincias, teniendo en cuenta el mayor o menor grado de desarrollo de las mismas (cuadro 6).

Cuadro 6. Clasificación de provincias según desarrollo socio-económico.

Grupos	Jurisdicción
Provincias desarrolladas	Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba, Mendoza, Partidos de GBA, San Luis y Santa Fe
Provincias Rezagadas	Catamarca, Chaco, Chubut, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Misiones, Neuquén, Río Negro, Salta, San Juan, Santa Cruz Santiago del Estero, Tierra del Fuego y Tucumán

Fuente: Elaboración propia.

Por último, se hace uso de una clasificación basada en el régimen de promoción industrial de carácter territorial (cuadro 7) que ofrecen exenciones arancelarias y beneficios tributarios para la industria (CENDA, 2007). Cabe agregar que estos regímenes están vigentes en algunas provincias argentinas, desde la década de los ochenta, fomentando las inversiones en el sector industrial (Donato, 2003).

Cuadro 7. Clasificación de provincias según existencia de regímenes de promoción industrial.

Grupos	Jurisdicción
Provincias beneficiadas por regímenes de promoción industrial	Catamarca, La Rioja, San Juan, San Luis y Tierra del Fuego
Provincias no beneficiadas por regímenes de promoción industrial	Buenos Aires, Capital Federal, Chaco, Chubut, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, Mendoza, Misiones, Neuquén, Partidos de GBA, Río Negro, Salta, Santiago del Estero, Santa Cruz, Santa Fe y Tucumán

Fuente: Elaboración propia.

Ramas manufactureras

Un segundo grupo de clasificaciones se basa en el agrupamiento de ramas industriales. En primer término, se replica con algunos ajustes el análisis realizado por Fernández Bugna y Porta (2007) para determinar el dinamismo de las mismas³⁴. El criterio utilizado se basa en la evolución del índice de volumen físico de producción (IVF), en las distintas etapas (cuadro 8). En los años de crecimiento de la convertibilidad (1993-1998), se considera que una rama cuenta con mejores/peores condiciones para desarrollarse cuando el IVF aumenta/disminuye. En la fase expansiva de la post convertibilidad (2003-2008), se supone que una rama cuenta con mejores/peores condiciones para desarrollarse cuando el IVF supera/no supera el máximo alcanzado en la etapa de convertibilidad.

³⁴ Los ajustes son: a) ampliación del período examinado en la post convertibilidad de 2003-2005 a 2003-2008; y b) incorporación de las ramas manufactureras (16. Tabaco, 17. Productos textiles, 18. Confecciones y 31. Aparatos eléctricos) que no son tenidas en cuenta en el trabajo original.

Cuadro 8. Ramas manufactureras según las condiciones para desarrollarse en las etapas macroeconómicas analizadas.

	Convertibilidad (1993-1998)		Post Convertibilidad (2003-2008)	
	Aumenta IVF	Disminuye IVF	Supera IVF de los 90	No supera IVF de los 90
	Mejores condiciones	Peores condiciones	Mejores condiciones	Peores condiciones
Ramas de Actividad	15. Alimentos	17. Productos textiles	15. Alimentos	17. Productos textiles
	16. Tabaco	18. Confecciones	16. Tabaco	18. Confecciones
	19. Cuero	23. Productos de petróleo	19. Cuero	28. Otros productos de metal
	20. Madera	28. Otros productos de metal	20. Madera	30. Maquinaria de oficina
	21. Papel	30. Maquinaria de oficina	21. Papel	31. Aparatos eléctricos
	22. Edición	31. Aparatos eléctricos	22. Edición	32. Radio y televisión
	24. Productos químicos	33. Instrumentos médicos	23. Productos de petróleo	35. Otros equipos de transporte
	25. Productos de caucho y plástico		24. Productos químicos	36. Muebles
	26. Otros minerales no metálicos		25. Productos de caucho y plástico	
	27. Metales comunes		26. Otros minerales no metálicos	
	29. Maquinaria y equipo		27. Metales comunes	
	32. Radio y televisión		29. Maquinaria y equipo	
	34. Automotores		33. Instrumentos médicos	
	35. Otros equipos de transporte		34. Automotores	
	36. Muebles			

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON.

Nota: La rama industrial 37 "Reciclamiento de desperdicios y desechos" no se incluye en el análisis.

Además, se toman en cuenta otras dos clasificaciones que distinguen las ramas por el tipo de barreras a la entrada de empresas. Por un lado, se utiliza el criterio de barreras según patrones de movilidad -empleado por el MTEySS (2007)- (cuadro 9), que agrupa las ramas de acuerdo a la intensidad simultánea de sus tasas de entrada y de salida, considerando que a mayores tasas se presentan menores barreras. Por otro lado, se apela al criterio clasificatorio de intensidad tecnológica de las ramas -utilizada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)- (cuadro 10), entendiéndose que aquellas con mayor intensidad tecnológica presentan mayores barreras.

Cuadro 9. Clasificación de ramas según barreras a la entrada (criterio de patrones de movilidad).

Barreras	Movilidad	Ramas de Actividad
Altas	Baja	24. Productos químicos
		25. Productos de caucho y plástico
		33. Instrumentos médicos
		34. Automotores
	Medio-baja	16. Tabaco
		21. Papel
		22. Edición
		27. Metales comunes
		28. Otros productos de metal
		29. Maquinaria y equipo
Medio-bajas	Media	15. Alimentos
		17. Productos textiles
		20. Madera
		23. Productos de petróleo
		26. Otros minerales no metálicos
		31. Aparatos eléctricos
		32. Radio y televisión
		35. Otros equipos de transporte
	36. Muebles	
	Medio-alta	18. Confecciones
		19. Cuero
	Alta	30. Maquinaria de oficina

Nota: La rama industrial 37 "Reciclamiento de desperdicios y desechos" no se incluye en la clasificación.
Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS (2007).

Cuadro 10. Clasificación de ramas según barreras a la entrada (criterio de intensidad tecnológica).

Barreras	Intensidad Tecnológica	Ramas de Actividad
Altas	Alta	30. Maquinaria de oficina
		32. Radio y televisión
		33. Instrumentos médicos
		35. Otros equipos de transporte
	Media-alta	24. Productos químicos
		29. Maquinaria y equipo
		31. Aparatos eléctricos
Bajas	Medio-baja	23. Productos de petróleo
		25. Productos de caucho y plástico
		26. Otros minerales no metálicos
		27. Metales comunes
		28. Otros productos de metal
	Baja	15. Alimentos
		16. Tabaco
		17. Productos textiles
		18. Confecciones
		19. Cuero
		20. Madera
		21. Papel
		22. Edición
		36. Muebles
		37. Reciclamiento de desperdicios y desechos

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE.

Tamaño de empresas

El tercer tipo de clasificación agrupa a las firmas por tamaño (en micro, pequeñas, medianas o grandes) de acuerdo con el número de empleados promedio registrados en dos trimestres de referencia³⁵. El rango utilizado para determinar el tamaño de una empresa varía según las características de las distintas ramas de actividad³⁶ (cuadro 11). En esta investigación se compara el comportamiento de firmas micro con el de otros tamaños (pequeñas, medianas y grandes).

Cuadro 11. Niveles máximos de cantidad de ocupados (clasificación por tamaño) de firmas según rama manufacturera.

Código	Rama de Actividad	Tamaño de empresa		
		Micro	Pequeña	Mediana
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas.	6	34	128
16	Elaboración de productos de tabaco.	5	30	118
17	Fabricación de productos textiles.	5	25	122
18	Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles.	4	21	202
19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano. Artículos de talabartería, guarnicionería, y calzado.	4	31	125
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables.	5	19	108
21	Fabricación de papel y de productos de papel.	5	26	74
22	Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.	4	20	69
23	Fabricación de productos del petróleo.	3	28	68
24	Fabricación de sustancias y productos químicos.	4	23	100
25	Fabricación de productos de caucho y plástico.	5	22	82
26	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.	7	28	96
27	Fabricación de metales comunes.	5	24	111
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	5	23	84
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	5	21	96
30	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.	3	16	50
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	4	23	63
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.	4	18	87
33	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.	6	23	84
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	7	28	82
35	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte.	4	19	56
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	5	26	96
37	Reciclamiento de desperdicios y desechos.	5	27	108

Fuente: MTEySS (2005).

³⁵ La cantidad de ocupados de cada empresa es clasificada según el empleo total de la empresa y no de acuerdo a cada local perteneciente a una misma firma.

³⁶ En particular, se tiene en cuenta la productividad media del trabajo y las pautas establecidas por el país para la aplicación de políticas orientadas a las pequeñas y medianas empresas (MTEySS, 2005).

4.4. Características de la investigación

La investigación que se desarrolla en esta tesis es de carácter descriptivo. En general, este tipo de análisis se propone identificar las principales características de un conjunto de fenómenos homogéneos, utilizando criterios sistemáticos para poner de manifiesto la configuración y el comportamiento de los mismos (Sabino, 1996). Por consiguiente, el presente trabajo analiza la dinámica empresarial de la industria manufacturera argentina, basándose en el comportamiento de los fenómenos a nivel regional durante el período 1996-2009.

En particular, el objetivo central consiste en describir la evolución de los procesos de entrada y salida de empresas manufactureras en las veinticinco jurisdicciones que conforman el total país. Con respecto a la base de datos, la fuente principal del estudio son datos poblacionales provenientes de la BADE. Cabe aclarar que, al no trabajar con una muestra sino con el total de los casos (datos poblacionales), no hace falta recurrir a un test de diferencia de medias para determinar la significación estadística de los resultados. Por su parte, el período de análisis del trabajo, comprendido entre 1996 y 2009 (primer y último año disponible de la BADE), permite comparar la dinámica empresarial entre etapas caracterizadas por diferentes condiciones macro: convertibilidad y post convertibilidad.

En el cuadro 12 se presentan las hipótesis formuladas al principio de este trabajo con sus respectivos métodos de contrastación. En las dos primeras se utilizan clasificaciones de provincias específicas (competitividad territorial y regímenes de promoción industrial) que permiten cotejar estas hipótesis. Las tres formulaciones siguientes se analizan a partir de clasificaciones de regiones con mejor desempeño relativo (ganadoras) y peor desempeño relativo (perdedoras) en términos de dinámica empresarial.

Cuadro 12. Resumen de las hipótesis y su método de contrastación.

Hipótesis: “Las regiones con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial en la industria manufacturera argentina son las que...	Método de Contrastación
1)...cuentan con mayores capacidades territoriales e historia industrial.”	Comparación de la media poblacional de las tasas de entrada (TBE), salida (TBS) y cambio neto (TCN) en regiones desarrolladas y rezagadas, de acuerdo con la clasificación de capacidades industriales.
2)...están beneficiadas por regímenes de promoción industrial.”	Comparación de la media poblacional de las tasas de entrada (TBE), salida (TBS) y cambio neto (TCN) por provincias agrupadas según si están o no beneficiadas por regímenes de promoción industrial.
3)...presentan una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas industriales con mejores condiciones para desarrollarse en cada etapa macroeconómica.”	Análisis de la composición del total de entradas por región según ramas con mejores o peores condiciones para desarrollarse en cada etapa.
4)...muestran una mayor cantidad relativa de firmas ingresantes pertenecientes a ramas industriales con bajas barreras a la entrada.”	Análisis de la composición del total de entradas regional según el patrón de movilidad de empresas por rama manufacturera.
	Análisis de la composición del total de entradas regional según la intensidad tecnológica de las diferentes ramas manufactureras.
5)...tienen un menor tamaño medio de firmas entrantes.”	Comparación de la participación de empresas por tamaño en el total de entradas de cada región.

Fuente: Elaboración propia.

5. Caracterización del período (1996-2009)

Desde mediados del siglo pasado, la industria argentina, ya sea por cuestiones internas del país o derivadas del escenario internacional, se desempeña en contextos cambiantes que generan incertidumbre y altos costos de transacción (Kosacoff, 2010). En este sentido, durante las dos últimas décadas el comportamiento de la industria manufacturera se encuentra ligado a los vaivenes de la economía durante las etapas de convertibilidad, crisis y post convertibilidad. A su vez, las diferentes políticas macroeconómicas implementadas en estos años condicionan la evolución de las actividades manufactureras a escala provincial, ampliando o disminuyendo las disparidades interregionales.

En esta sección se mencionan las principales características macro y algunas repercusiones a nivel micro y mesoeconómico de cada etapa. En especial, se describe la incidencia de las políticas e incentivos de macroeconómico sobre el sector de la industria manufacturera. Finalmente, se analiza el impacto de los diferentes regímenes de incentivos a nivel provincial.

5.1. La etapa de convertibilidad

La etapa de convertibilidad tiene lugar en Argentina durante la década de los noventa. Se caracteriza por la implementación de un conjunto de reformas políticas y económicas que generan profundas transformaciones en la estructura productiva del país, especialmente en el sector manufacturero. El programa de reformas consiste en la aplicación de una serie de medidas orientadas a modificar el esquema monetario y financiero, estabilizar precios, privatizar empresas públicas, impulsar la apertura comercial, renegociar la deuda externa, flexibilizar el régimen laboral, entre otras (Heymann, 2000).

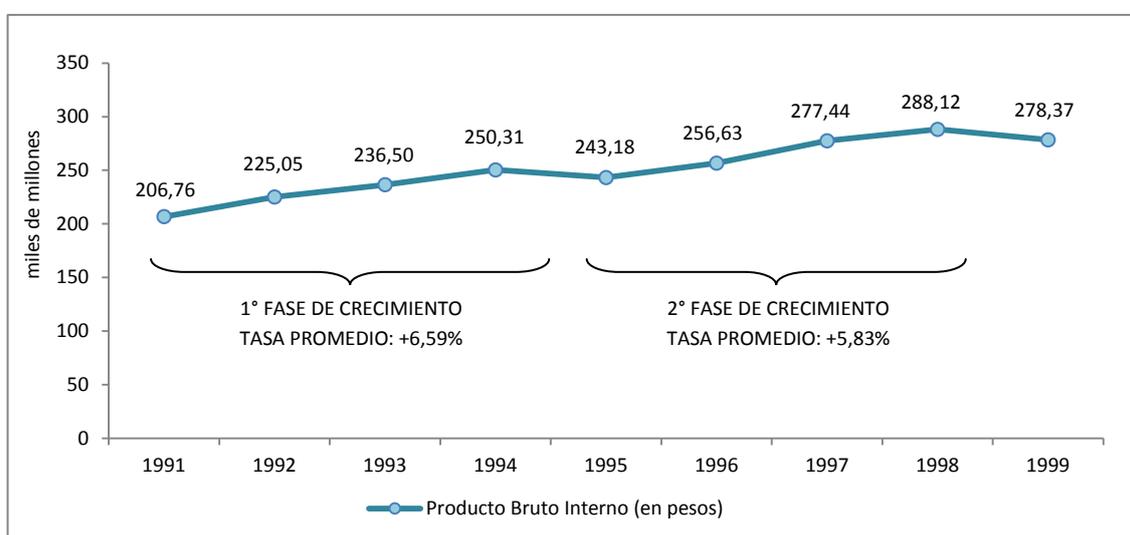
El principal rasgo distintivo de esta etapa es la fijación del tipo de cambio nominal de la moneda nacional con respecto al dólar estadounidense, a partir de la sanción de la ley de convertibilidad en 1991. Este nuevo régimen cambiario produce la apreciación de la moneda y la modificación de la estructura de precios relativos, que derivan en un sesgo a favor de las actividades productoras de bienes no transables y en contra de aquellas dedicadas a la producción de transables.

Otro rasgo importante es la estabilización de los precios, que representa una mejora notable con respecto al decenio de los ochenta, en el que la tasa de inflación alcanza niveles récord. Este descenso de la inflación aporta previsibilidad a la economía y genera confianza a los mercados financieros que progresivamente mejoraron las condiciones de acceso al crédito y la duración de los contratos (Fanelli, 2002). A su vez, los nuevos precios relativos, el incremento de la oferta de crédito interno y externo y la apertura

comercial provocan un encarecimiento relativo de la mano de obra local con respecto al capital. En este contexto, las inversiones se orientan fundamentalmente a las actividades ligadas a la explotación de recursos naturales, a servicios públicos y a servicios dirigidos al consumo de sectores de altos ingresos.

La economía argentina, medida en términos del PIB, presenta dos ciclos expansivos entre 1991-94 y entre 1995-98 (gráfico 1). El crecimiento en esta etapa se basa en un aumento de la demanda interna, sostenido por la abundante oferta de crédito, pero también en la incorporación de tecnología y estrategias de gestión y en mejoras de productividad por parte de las empresas. Sin embargo, este incremento del producto no se refleja en el nivel de empleo, sino por el contrario, se observa un aumento de la tasa de desempleo impulsada por la naturaleza de las reformas ejecutadas en la etapa.

Gráfico 1. Evolución del PBI en miles de millones de pesos a precios de 1993, período 1991-1999.



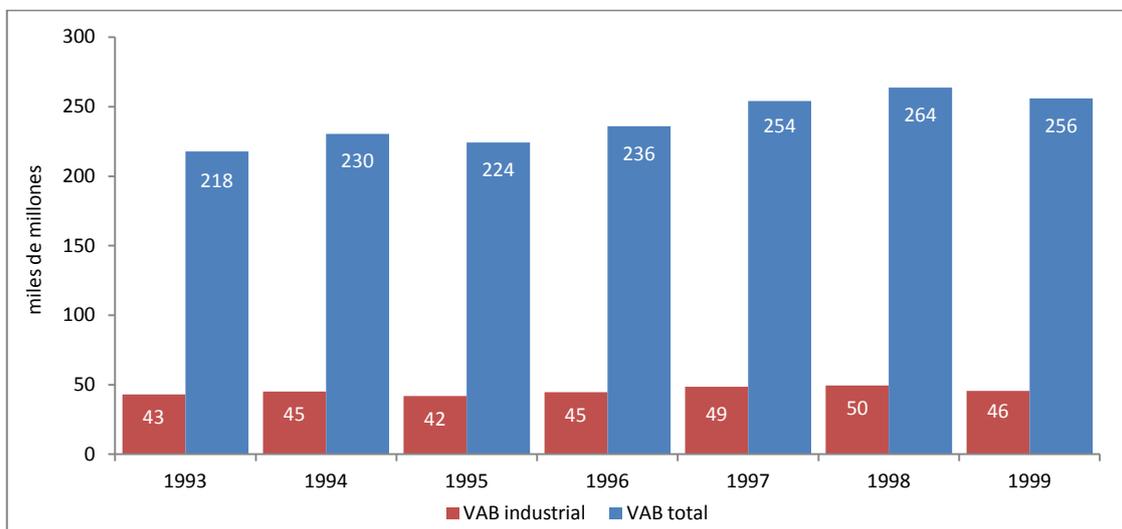
Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

La reestructuración del aparato productivo del país que plantea la convertibilidad genera una disminución del número de firmas, mayor competencia con los productos importados, tecnificación de una parte importante del aparato productivo, mayor concentración de la producción y extranjerización de la economía (Kosacoff, 2010). Al mismo tiempo, la apertura comercial obliga a las empresas a alcanzar mejoras en la productividad para poder competir con los productos importados. Las estrategias utilizadas son, en general, una combinación de medidas tales como la reducción de personal o la optimización del factor trabajo (precarizando la relación laboral), la aplicación de nuevos procesos organizacionales o de técnicas de gestión y la incorporación de tecnología que permite la renovación de equipos o la ampliación de la capacidad de producción, entre otras.

Con respecto a la industria manufacturera, se refuerza el proceso de desindustrialización iniciado con el quiebre del modelo de sustitución de importaciones a

mediados de la década de los setenta (Azpiazu *et al.*, 2001). El valor agregado bruto (VAB) de la industria se expande y contrae, siguiendo la evolución de la economía (gráfico 2), pero pierde participación en el producto nacional a lo largo del período pasando del 19,8% en 1993 al 17,8% en 1999.

Gráfico 2. Valor agregado bruto de la industria manufacturera y valor agregado bruto total a precios de productor en miles de millones de pesos a precios de 1993, período 1993-1999.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Más allá de la situación general del sector manufacturero, el desempeño de las ramas no es homogéneo³⁷. Las diferencias observadas pueden vincularse a la variedad de procesos productivos y sobre todo a las estrategias utilizadas por cada actividad para capitalizar los incentivos del régimen de convertibilidad. En general, se profundiza la concentración del sector en favor de actividades lideradas por un grupo reducido de empresas (Fernández Bugna y Porta, 2007).

A nivel provincial, existe una fuerte concentración territorial en la composición del producto bruto geográfico (PBG) provincial durante esta década, que, sin embargo, no es una característica única de esta etapa sino que se observa a lo largo de la historia argentina (Gatto y Centrángolo, 2003)³⁸. Las jurisdicciones que más crecen (en términos de su PBG) durante la convertibilidad son aquellas que poseen aparatos productivos vinculados a la explotación de ventajas naturales (minerales en Catamarca, petróleo en Santa Cruz y Neuquén y madera en Misiones) (Anexo 1).

Desde la misma perspectiva provincial, Gatto y Centrángolo (2003) afirman que las actividades primarias y manufactureras pierden participación en la composición de los PBG provinciales, siendo los territorios más rezagados los que ceden mayores porcentajes. Al mismo tiempo, señalan que el pobre desempeño productivo de estas

³⁷ Ver cuadro 3 en el capítulo de Metodología.

³⁸ Los autores analizan la participación del PBG provincial sobre el producto geográfico del total país en el año 2000 e indican que los resultados son semejantes a los del inicio de la década.

regiones puede explicarse por factores específicos: por un lado, la pérdida relativa de ventajas competitivas auténticas y el estancamiento del proceso de innovación tecnológico; por otro lado, las dificultades de los gobiernos provinciales para incidir sobre la estructura productiva y crear un clima de negocios favorable para explotar nuevas oportunidades.

5.2. La crisis de la convertibilidad

Hacia fines de 1998, la economía argentina inicia un ciclo recesivo que lleva a la ruptura del régimen de convertibilidad en el año 2002. Este desenlace tiene consecuencias no sólo económicas, sino también sociales y políticas que se ponen de manifiesto con las protestas y saqueos que causan la caída del gobierno en diciembre de 2001.

El modelo de crecimiento de la convertibilidad comienza a debilitarse por una combinación de desequilibrios internos y condiciones externas desfavorables. Los factores internos más influyentes son la falta de competitividad, la sobreexposición del modelo a la inestabilidad de mercados internacionales, el debilitamiento de las cuentas fiscales, entre otros (Fernandez Bugna y Porta, 2007). Por su parte, los factores externos más importantes son la caída de precios de los *commodities*, la reducción del flujo de capital privado, la apreciación del dólar estadounidense (y por ende, del peso argentino) y la depreciación del real brasileño (Kosacoff, 2010).

Durante el transcurso de la crisis, la economía argentina atraviesa una situación sumamente delicada. El producto bruto interno (a precios de 1993) se contrae casi 15% entre 1999 y 2002, la tasa de desocupación supera el 20% a principios de 2002 y los niveles de pobreza e indigencia se incrementan. Los problemas de competitividad derivan en despidos masivos, deflación de precios y salarios y cierre de empresas.

La industria manufacturera es el sector de la economía que más sufre el impacto de la crisis. Su participación en el PBI pasa de 17,8% en 1999 a 16,3% en 2002. El resultado es el aumento del desempleo, la destrucción de capital físico y la desaparición de gran cantidad de empresas, en su mayoría PyMEs (Fernández Bugna y Porta, 2007). Asimismo, el nivel de inversión se derrumba y muchos proyectos quedan postergados.

La mayoría de las ramas manufactureras tiene dificultades, aunque la crisis afecta menos a las empresas grandes vinculadas a la explotación de recursos naturales o a las actividades de servicios públicos. Por otro lado, las empresas que sobreviven se caracterizan por adoptar estrategias defensivas tales como la reducción de costos fijos y salarios.

A nivel provincial, el producto bruto geográfico muestra una tendencia negativa en casi todas las provincias, aunque se observan casos en los que el PBG crece (Catamarca

y La Pampa) (Anexo 1). Con respecto al sector manufacturero, el valor agregado industrial se contrae en la mayoría de las jurisdicciones (siendo excepción Chubut, La Pampa, Salta y Misiones) (Calá y Rotta, 2013).

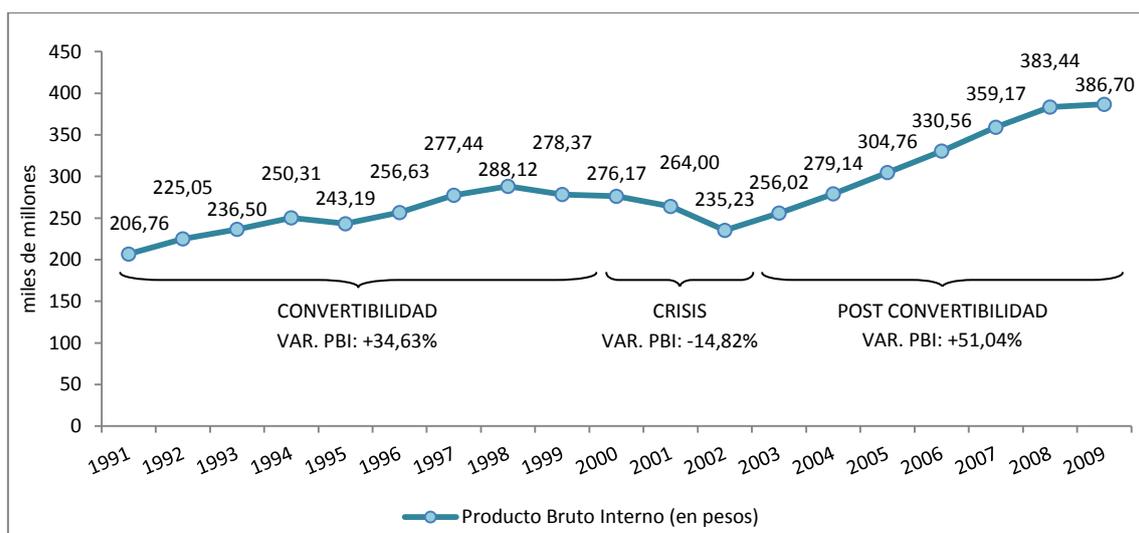
5.3. La etapa de post convertibilidad

La recuperación de la economía argentina luego de la crisis de la convertibilidad alcanza un dinamismo tan intenso como inesperado. En poco tiempo, el país revierte la evolución negativa de los principales indicadores y encauza su rumbo hacia un sendero de crecimiento sostenido durante el período.

El abandono del régimen de convertibilidad deriva en la adopción de un tipo de cambio flexible y competitivo que modifica la estructura de precios relativos. El nuevo esquema crea incentivos que impulsan el desarrollo de sectores relegados en la etapa de convertibilidad, principalmente, la producción local de bienes transables y las actividades intensivas en mano de obra (Fernández Bugna y Porta, 2007).

En este contexto, la economía se recupera impulsada por el aumento del precio y la demanda de las exportaciones y por la sustitución de importaciones para la venta en el mercado interno. Esta mejora puede consolidarse por la presencia de algunos factores como el superávit fiscal, el estímulo a la demanda doméstica, la acumulación de reservas, la renegociación de parte de la deuda externa, entre otros. Como consecuencia, el producto bruto interno crece en promedio a una tasa del 8,42% entre 2003 y 2008 (gráfico 3). Asimismo, la tasa de desempleo cae de 21,5% en mayo del 2002 a 8,8% en el segundo trimestre del año 2009.

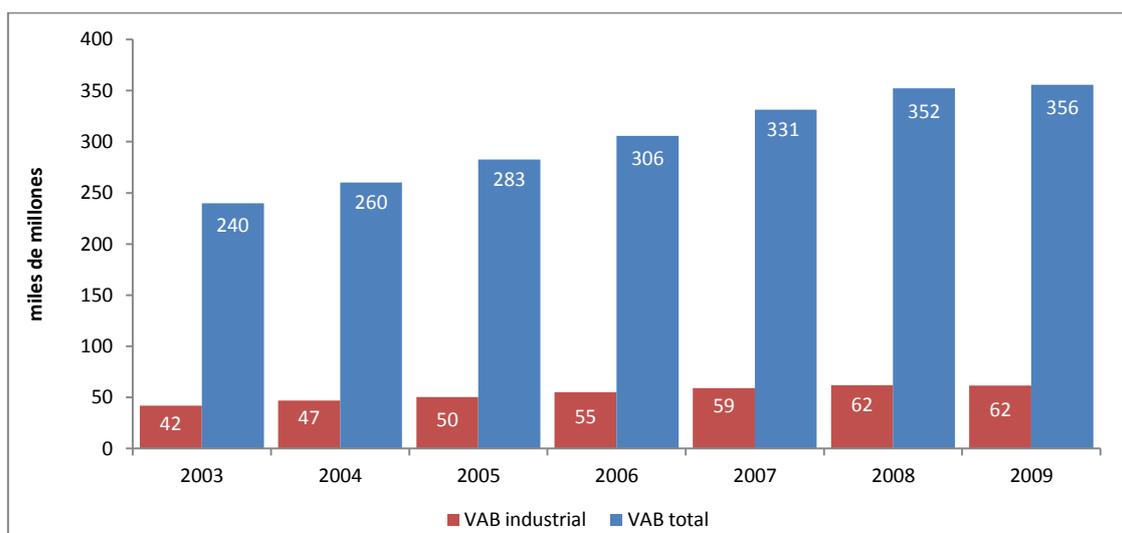
Gráfico 3. Evolución del PBI en miles de millones de pesos a precios de 1993, período 1991-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

La industria manufacturera muestra una recuperación inmediata y un crecimiento constante del producto a una tasa del 6,7%, acompañando la tendencia de la economía nacional (gráfico 4). Esta rápida recuperación es posible, entre otras cosas, por el alto nivel de capacidad ociosa existente en el sector tras la salida de la convertibilidad (Azpiazu y Schorr, 2011). Esto se refleja en la gran cantidad de asalariados que se incorporan al sector (el empleo formal crece 60,3% entre 2002 y 2008), siendo este último el que más impulsa la creación de puestos de trabajos a nivel nacional.

Gráfico 4. Valor Agregado Bruto de la industria manufacturera y Valor Agregado Bruto total a precios de productor en miles de millones de pesos a precios de 1993, período 2003-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Fernández Bugna y Porta (2007) sostienen que el nuevo régimen macroeconómico y el esquema de incentivos a favor de la industria no modifican la estructura del sector manufacturero en forma significativa. Esto puede verificarse al constatar que no existen grandes diferencias entre las ramas con mejor y peor desempeño de las etapas de convertibilidad y post convertibilidad³⁹.

Si bien el proceso de expansión del producto también se manifiesta a nivel provincial, no se desarrolla de igual forma en todas las jurisdicciones (Anexo 1). En todas las economías provinciales crece el producto bruto geográfico, no obstante, algunas muestran tasas muy superiores a las del total país (Catamarca y Chaco), en tanto que otras jurisdicciones presentan tasas muy inferiores a la media nacional (Santa Cruz, La Pampa y Neuquén).

A su vez, todas las regiones mejoran los indicadores industriales con respecto a 2002, aunque las de mejor desempeño son las que cuentan con mayores capacidades económicas, tecnológicas, institucionales y de infraestructura necesarias, las mejor dotadas de recursos o en aquellas que tienen capacidad ociosa (Calá y Rotta (2013).

³⁹ Ver cuadro 8 en el capítulo de Metodología.

6. Resultados

En este capítulo se describen las principales características y tendencias ligadas a la dinámica empresarial de la industria manufacturera argentina en el período 1996-2009. En primer lugar, se analiza la evolución en términos absolutos (cantidad de empresas) de los procesos de entrada, salida y cambio neto de firmas, tanto a nivel nacional como regional, con el fin de determinar los patrones de comportamiento y detectar casos atípicos. En segundo lugar, se establecen comparaciones sobre los fenómenos observados en las regiones medidos en términos de tasas (TBE, TBS, TCN y TR)⁴⁰, para verificar la existencia de diferencias territoriales. Por último, se analiza la incidencia de distintos factores (derivados de las hipótesis de esta investigación) sobre las disparidades interregionales observadas.

6.1. Los fenómenos de dinámica empresarial en valores absolutos

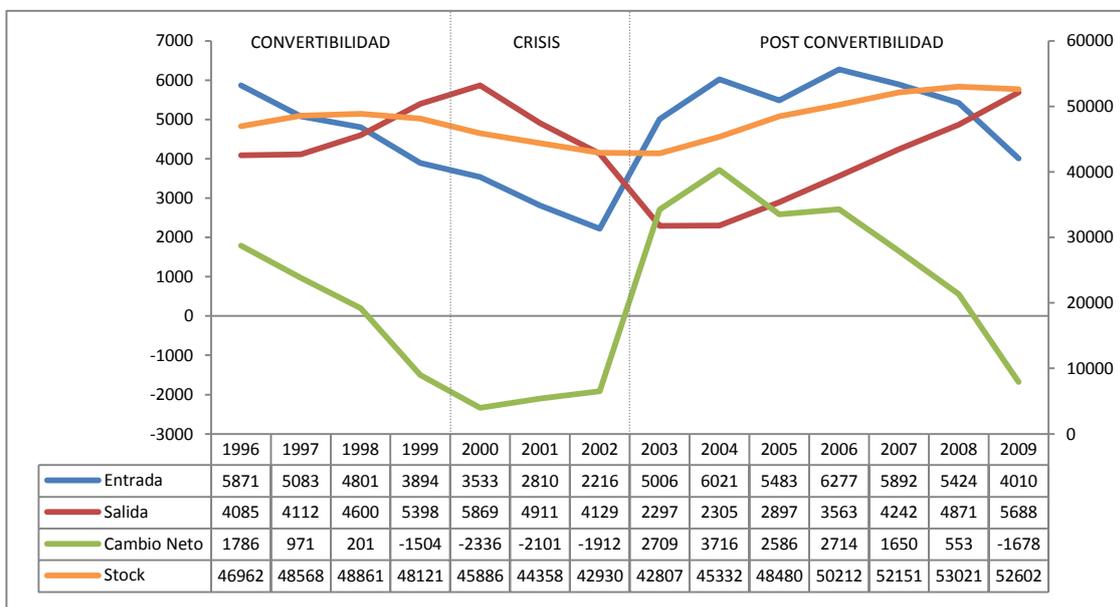
En el Gráfico 5 se muestran los valores absolutos de entrada, salida y cambio neto de empresas manufactureras del total país, en el período 1996-2009. Durante las etapas de convertibilidad y crisis el número total de entradas desciende en forma constante, registrando una caída acumulada del 62%, entre 1996 y 2002. Esta tendencia decreciente, sumada al incremento en la cantidad de salidas, hace que el *stock* total de empresas disminuya 9% (4.032 firmas) en este período. Cabe destacar que la etapa de crisis se caracteriza más bien por una disminución en la entrada de empresas que por un aumento de las salidas (a pesar de que el valor absoluto de estas últimas es alto y superior a la cantidad de entradas).

Luego de la devaluación, los procesos de dinámica empresarial mejoran de manera sustancial. En el año 2003, las entradas aumentan 126%, las salidas disminuyen 44% y, consecuentemente, por primera vez en cinco años, el *stock* aumenta (2709 empresas). Este incremento puede explicarse por el nuevo esquema macroeconómico que favorece el desarrollo del sector manufacturero (CENDA, 2007) y por la reanudación de proyectos que habían sido postergados en las etapas anteriores (MTEySS, 2007). A partir de este año, la cantidad de entradas se mantiene en niveles altos, aunque con una tendencia decreciente que se inicia en 2006. Por el contrario, las salidas aumentan en forma constante desde el año 2004, una conducta esperable teniendo en cuenta el elevado nivel de ingresos en los períodos anteriores (MTEySS, 2007). Como resultado, el cambio neto desciende hasta que, en el año 2009, el *stock* de empresas disminuye en una cantidad mayor a lo observado en 1999. A pesar de la ralentización en la intensidad de la entrada y el

⁴⁰ TBE: tasa bruta de entrada; TBS: tasa bruta de salida; TCN: tasa de cambio neto; y TR: tasa de rotación.

constante incremento en la mortalidad, el *stock* de firmas industriales en la post convertibilidad aumenta un 23%.

Gráfico 5. Entrada, salida, cambio neto y *stock* de empresas manufactureras (en valores absolutos) del total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

A modo de síntesis, en el cuadro 13 se esquematiza el patrón de comportamiento de los distintos procesos a nivel nacional durante el período estudiado.

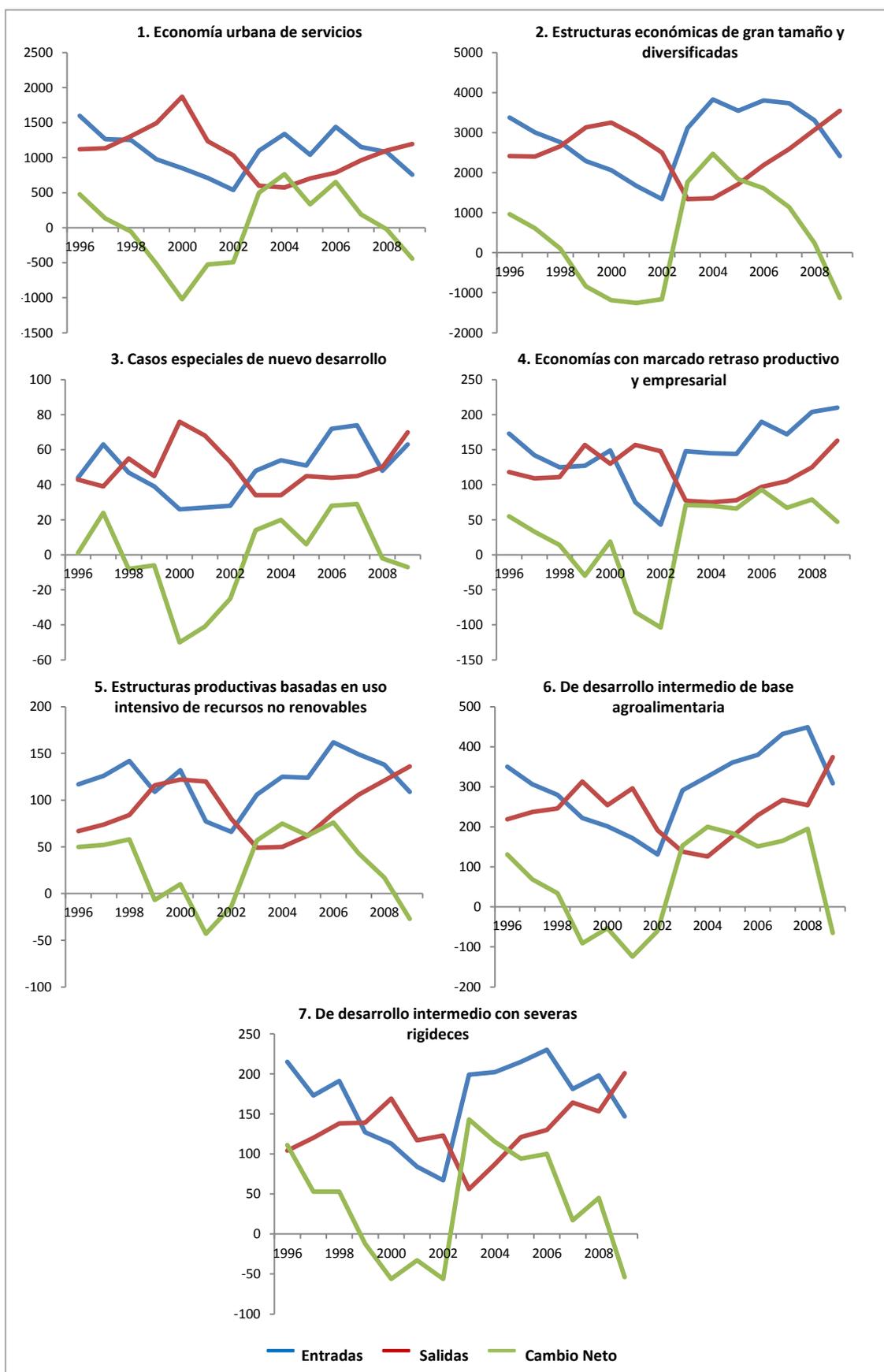
Cuadro 13. Patrón de comportamiento de entrada, salida, cambio neto y *stock* de empresas en el total país, período 1996-2009.

Procesos	Convertibilidad	Crisis	Post convertibilidad		
	1996-1999	2000-2002	2003-2004	2005-2006	2007-2009
Entrada	Disminuye		Aumenta	Estable	Disminuye
Salida	Aumenta	Disminuye	Estable	Aumenta	
Cambio Neto	Disminuye	Estable	Aumenta	Disminuye	
Stock	Estable	Disminuye	Aumenta		

Fuente: Elaboración propia.

A fin de analizar la demografía de empresas a escala regional, en el gráfico 6 se muestra la evolución de las variables estudiadas en las provincias agrupadas según su competitividad territorial (clasificación de PNUD, 2002 y Gatto y Centrángolo, 2003). En todas las regiones los fenómenos de dinámica empresarial tienen un comportamiento similar al del total país, lo cual evidencia la fuerte influencia del entorno macroeconómico nacional en la dinámica regional (MTEySS, 2007). No obstante, existen algunas particularidades en ciertos grupos que, si bien no son relevantes a nivel nacional, pueden ser importantes para las economías regionales.

Gráfico 6. Entrada, salida y cambio neto de firmas manufactureras por regiones clasificadas según competitividad territorial, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Durante la convertibilidad y la crisis, la entrada disminuye en todas las regiones, al igual que en el total país. Sin embargo, se registran aumentos puntuales en las provincias de nuevo desarrollo (impulsadas por la rama alimentos) en 1997 y en las jurisdicciones basadas en recursos no renovables (particularmente en edición y minerales no metálicos), y en las de desarrollo intermedio con rigideces (en madera y edición) en 1998. Por su parte, la salida de empresas crece en todas las regiones desde el inicio de la serie hasta 2000, y disminuye entre este año y 2002. Sin embargo, aún en 2000, que fue el peor año en términos de reducción del *stock* de empresas industriales a nivel nacional, algunos grupos (4 y 5) logran incrementar levemente su *stock* (impulsado por entradas en las ramas muebles y productos de caucho y plástico respectivamente).

En la post convertibilidad, la entrada a nivel regional aumenta y luego disminuye, aunque en las provincias de nuevo desarrollo y en las de base agroalimentaria la tendencia descendente comienza después, en tanto que en las jurisdicciones con retraso productivo la tendencia creciente se mantiene (como resultado del ingreso de empresas que fabrican productos de metal). Las salidas presentan un comportamiento homogéneo, por lo general creciente, mientras que el cambio neto se vuelve negativo en todas las regiones a partir del 2009.

Finalmente, en el anexo 1 se muestra la evolución de la cantidad total de empresas (*stock*) a nivel regional entre 1996 y 2009. En este caso, también se advierte una fuerte influencia de la tendencia nacional sobre la mayoría de los grupos, que incrementan el *stock* de firmas al ritmo del total país. Como excepciones, se destacan las caídas en el total empresas de la economía urbana de servicios y de las provincias de nuevo desarrollo del 1% y del 14% respectivamente.

6.2. Comparaciones interregionales en términos de tasas

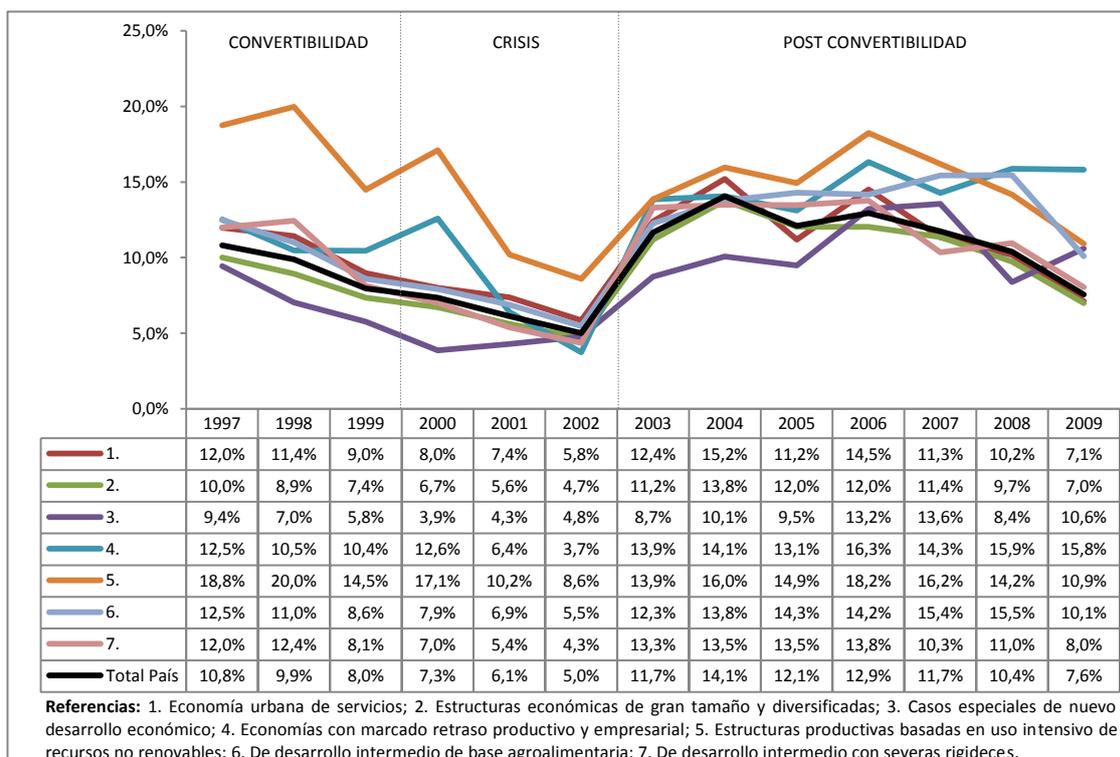
A partir del análisis precedente es posible determinar la tendencia de los fenómenos de dinámica empresarial, pero el mismo no permite comparar los resultados observados debido a las disparidades en la cantidad absoluta de empresas de las distintas regiones. A fin de establecer comparaciones inter-jurisdiccionales, en esta sección se presentan los fenómenos de dinámica empresarial en términos de tasas, como se recomienda habitualmente en este tipo de literatura (Fritsch 1992; Audretsch y Fritsch, 1994b; Gaygisiz y Köksal, 2003; entre otros). En particular, se examina si existen diferencias importantes en las tasas brutas de entrada (TBE), salida (TBS), rotación (TR) y cambio neto (TCN) regionales y, finalmente, se comparan los promedios de estas tasas en cada etapa.

En primer lugar, hay que señalar que los fenómenos de dinámica empresarial, medidos en términos de tasas, muestran tendencias similares a las observadas a partir de los valores absolutos. Asimismo, es preciso advertir que las tasas medias nacionales de

todos los procesos analizados son próximas a las tasas de las economías de gran tamaño y diversificadas, debido a la importancia relativa de esta región en el total país. Por el contrario, las regiones restantes muestran tasas con mayor variabilidad porque tienen estructuras industriales más pequeñas.

El gráfico 7 presenta la evolución de las tasas brutas de entrada (TBE) de los distintos grupos de jurisdicciones. A grandes rasgos, se observan regiones con procesos de entrada más dinámicos (grupos 1, 4, 5, 6 y 7) y otras con procesos menos dinámicos (grupos 2 y 3). Por cierto, este comportamiento se mantiene a lo largo de la serie, más allá de los cambios que se producen en la industria luego de la devaluación.

Gráfico 7. Evolución de la tasa bruta de entrada a nivel regional y total país, período 1996-2009.

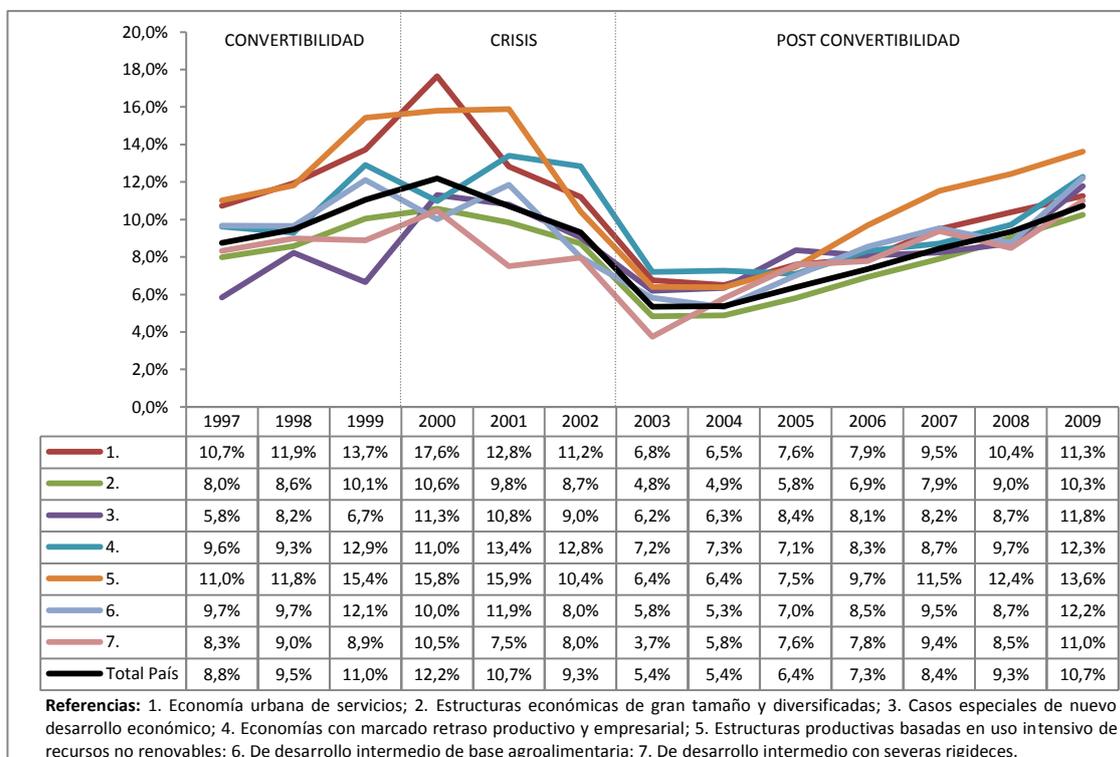


Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Entre las regiones más dinámicas, se destacan las provincias basadas en recursos no renovables que alcanzan elevadas TBE en toda la serie, con picos de 20% (explicados por las ramas edición, minerales no metálicos y madera) y 18% (alimentos y madera) en los años 1998 y 2006 respectivamente. Al mismo tiempo, las jurisdicciones con retraso productivo y empresarial muestran siempre tasas superiores al promedio, aunque alternan importantes ascensos (como en 2000 liderados por minerales no metálicos) y descensos (como en 2002 con predominio de alimentos). Por otro lado, las provincias de nuevo desarrollo muestran la menor TBE y en particular durante la crisis la cantidad anual de entradas no supera el 5% de su stock de firmas.

Por su parte, las tasas brutas de salida (TBS) regionales presentan un marcado contraste entre el período de convertibilidad y crisis (donde muestran importantes oscilaciones) y la etapa de post convertibilidad (donde las TBS son estables pero crecientes) (gráfico 8). En el primer período, se advierten TBS más elevadas en algunas regiones (grupos 1, 4, 5 y 6). De acuerdo con el concepto de puerta giratoria⁴¹, este comportamiento puede estar relacionado con una mayor tasa de entrada en estas mismas regiones. Además, cabe destacar la intensidad de las salidas en la economía urbana de servicios, posiblemente producida por los efectos de las diseconomías de aglomeración⁴². Por otro lado, las menores tasas se observan en regiones con pobre desempeño relativo en términos de entrada (grupos 2 y 3) y en las provincias de desarrollo intermedio con rigideces (grupo 7).

Gráfico 8. Evolución de la tasa bruta de salida a nivel regional y total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

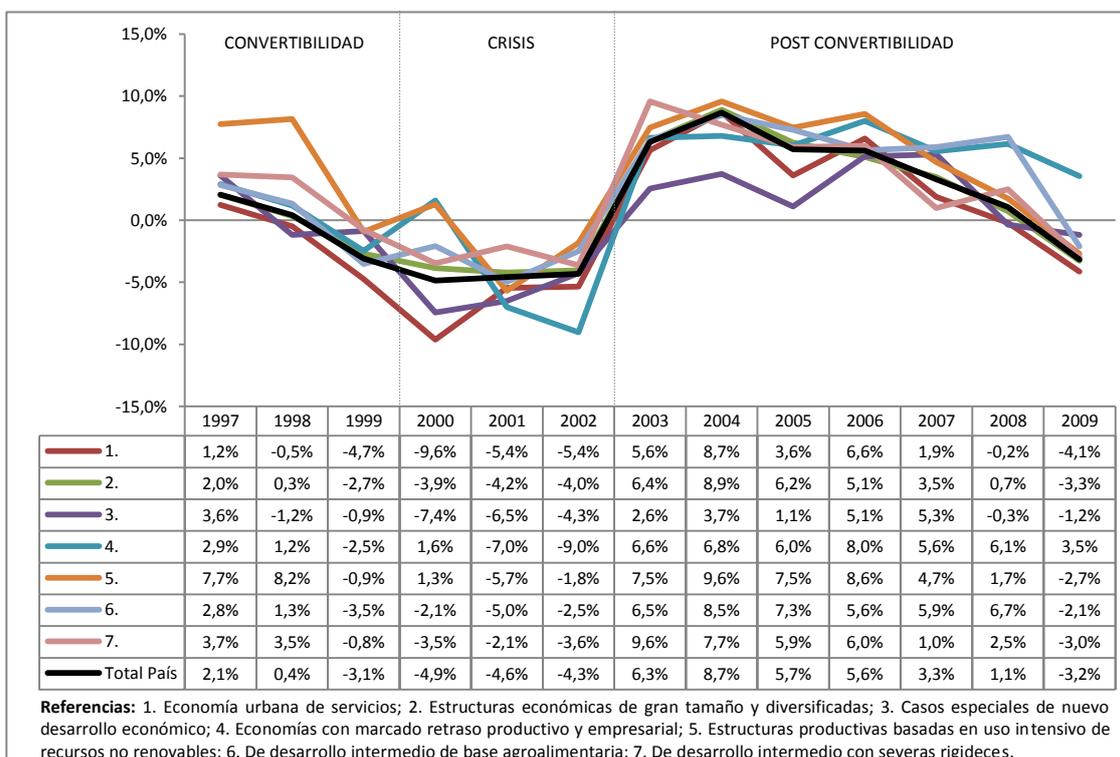
Después de la crisis, la mayoría de las regiones muestra procesos de salida más estables y crecientes. Entre ellas, las provincias basadas en recursos no renovables, registran las mayores TBS, posiblemente como consecuencia de las altas tasas de entrada en este período. En tanto que únicamente las economías de gran tamaño y diversificadas presentan tasas inferiores al promedio.

⁴¹ El concepto de puerta giratoria desarrollado por Audretsch (1995) supone que el grueso de las entrantes reemplazan a empresas muy jóvenes que no logran adaptarse al mercado.

⁴² Esto deriva en la desindustrialización de la economía urbana de servicios, que se manifiesta desde 1973 en términos de diferentes indicadores de desarrollo industrial (Azpiazu y Schorr, 2011; Calá y Rotta, 2013).

El gráfico 9 muestra las tasas de cambio neto (TCN) de las distintas regiones estudiadas. Se puede señalar que, durante toda la serie, los grupos 4, 5, 6 y 7 son los que aumentan su *stock* de empresas en mayor proporción. En particular, se destaca el desempeño de las regiones 4 y 5, cuyas altas TBS se compensan con el dinamismo de las entradas. Nuevamente, los grupos 1, 2 y 3 muestran un patrón menos dinámico por tener menores tasas de entrada (grupo 2 y 3) o mayores tasas de salida (grupo 1).

Gráfico 9. Evolución de la tasa de cambio neto a nivel regional y total país, período 1996-2009



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

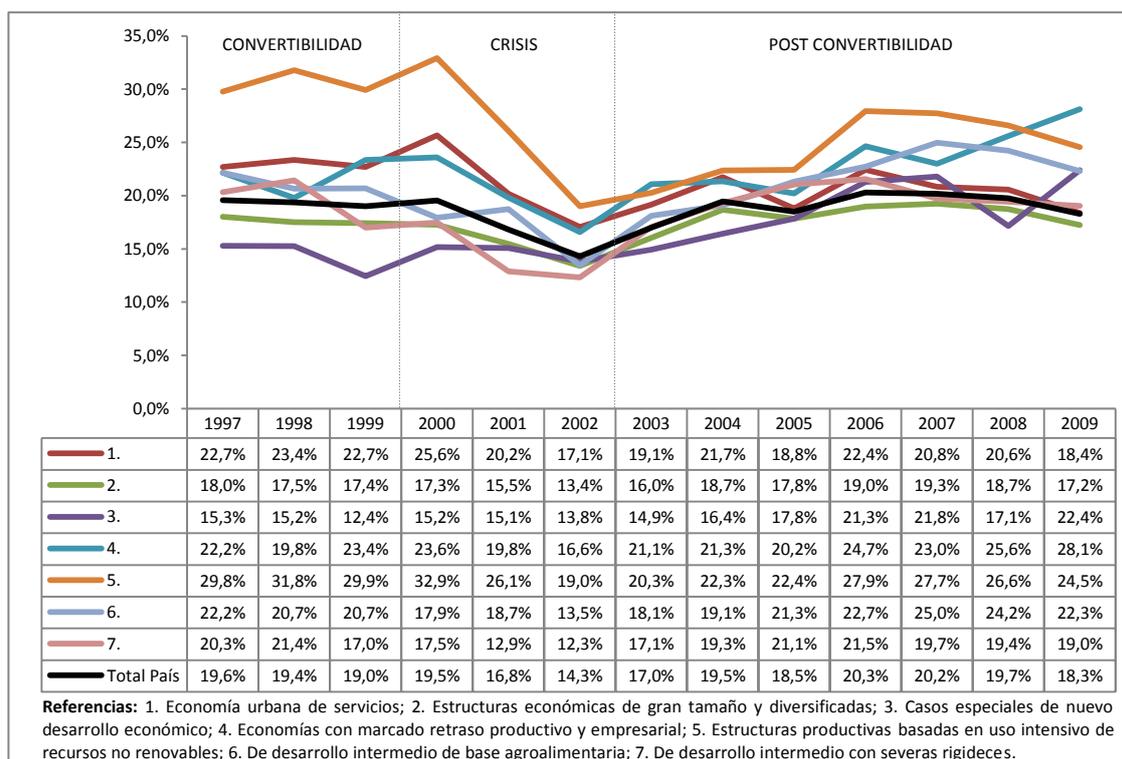
Durante la convertibilidad, en todas las regiones se reduce en forma progresiva la estructura industrial. En particular, la economía urbana de servicios es la región que sufre la mayor pérdida neta de empresas, con una TCN mínima de -9,6% en 2000 (explicada por la contracción de las ramas alimentos y otros productos de metal). Las provincias basadas en uso de recursos no renovables constituyen una excepción, al presentar una TCN relativamente alta de 8,2% (impulsada por edición, minerales no metálicos y madera) en el año 1998, que luego disminuye en forma oscilante.

En la etapa de post convertibilidad, todas las regiones experimentan una importante recuperación en el *stock* neto de firmas. Los grupos que más incrementan la estructura industrial son el conjunto de provincias de base agroalimentaria, las basadas en recursos no renovables y, a partir del año 2005, las de retraso productivo y empresarial (por el crecimiento de la rama muebles). Por su parte, los casos de nuevo desarrollo mantienen

un ritmo menos dinámico⁴³ hasta que mejoran su desempeño, recién en el año 2007 (especialmente por la producción de textiles).

Finalmente, el gráfico 10 presenta la evolución de las tasas de rotación (TR) a nivel regional. A simple vista, se observan importantes diferencias entre regiones que por lo general se mantienen lo largo de la serie. Es decir, los territorios más dinámicos en términos de rotación (grupos 1, 4, 5 y 6), son los mismos, tanto en la convertibilidad como en la post convertibilidad, mientras que las regiones menos dinámicas (grupos 2 y 3) también son las mismas en las dos etapas.

Gráfico 10. Evolución de la tasa de rotación a nivel regional y total país, período 1996-2009



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Durante la convertibilidad, las reformas políticas y económicas implementadas modifican la estructura del aparato productivo del país y generan gran inestabilidad en el sector manufacturero. Por esta razón, la dinámica de rotación de la etapa se ve afectada por la gran cantidad de salidas producidas en las diferentes regiones. El nivel más alto de rotación corresponde a las provincias basadas en recursos no renovables, en las cuales se renueva más del 30% del total de empresas entre 1997 y 2000. En cambio, los casos de nuevo desarrollo tienen el nivel más bajo de rotación, que se ubica en 12,4% en 1999. Las diferencias interregionales en la dinámica de rotación se reducen durante la crisis. Esto se debe a la sostenida caída de las entradas, pero también al particular descenso de las

⁴³ Esto se explica, por un lado, por la pérdida de peso de los regímenes de promoción industrial de estas provincias, dado que la mayoría de los proyectos han finalizado o están cerca de hacerlo (CENDA, 2007) y, por otro lado, porque no se han desarrollado otras ventajas en estas provincias más allá de los incentivos fiscales (Donato, 2003).

salidas vinculado (según el concepto de la puerta giratoria) con el menor número de entradas en períodos anteriores.

En la etapa de post convertibilidad, los incentivos proporcionados por el cambio del régimen macroeconómico generan una reactivación de la actividad industrial que se refleja en el fuerte aumento de la entrada de firmas al sector. De esta manera, los niveles de rotación de empresas crecen progresivamente, impulsados por el incremento de la entrada que, a su vez, estimula las salidas en períodos siguientes. El grupo de provincias basadas en el uso de recursos no renovables continúa siendo el más dinámico, mientras que las regiones menos dinámicas son el conjunto de jurisdicciones de gran tamaño y diversificadas y las provincias de nuevo desarrollo económico.

Con el propósito de sintetizar la descripción anterior, en el cuadro 14 se presentan las tasas promedio de los principales procesos estudiados en las diferentes etapas macroeconómicas y se distinguen regiones ganadoras y perdedoras, según su desempeño. Las regiones ganadoras son la de retraso productivo y empresarial, la basada en uso de recursos no renovables, la de base agroalimentaria y la de desarrollo intermedio con rigideces. En ellas, la TBE es mayor a la media nacional y se compensa sólo parcialmente con la elevada TBS. Por este motivo, la TCN se encuentra por encima del promedio en todas las etapas consideradas.

Cuadro 14. Promedios de TBE, TBS y TCN regional y total país en cada etapa macroeconómica.

Región	Convertibilidad			Crisis			Post convertibilidad			
	TBE	TBS	TCN	TBE	TBS	TCN	TBE	TBS	TCN	
Perdedoras	1.	10,8%	12,1%	-1,3%	7,1%	13,9%	-6,8%	11,7%	8,6%	3,1%
	2.	8,8%	8,9%	-0,1%	5,7%	9,7%	-4,0%	11,0%	7,1%	3,9%
	3.	7,4%	6,9%	0,5%	4,3%	10,4%	-6,1%	10,6%	8,2%	2,3%
Ganadoras	4.	11,2%	10,6%	0,5%	7,6%	12,4%	-4,8%	14,8%	8,7%	6,1%
	5.	17,7%	12,8%	5,0%	12,0%	14,0%	-2,1%	14,9%	9,6%	5,3%
	6.	10,7%	10,5%	0,2%	6,8%	9,9%	-3,2%	13,6%	8,2%	5,5%
	7.	10,9%	8,7%	2,1%	5,6%	8,6%	-3,1%	11,9%	7,7%	4,2%
Total País	9,6%	9,8%	-0,2%	6,2%	10,7%	-4,6%	11,5%	7,6%	3,9%	

Nota: con azul oscuro se indican situaciones positivas con respecto a la media y en azul claro situaciones negativas con respecto a la media.
Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces.

Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Las regiones perdedoras (grupo 1, 2 y 3) presentan una evolución menos dinámica que se refleja sobre todo en los bajos niveles de TCN. La región urbana de servicios se ve afectada por diseconomías de aglomeración y ausencia de beneficios promocionales que incentivan la relocalización de empresas hacia otros territorios. Por su parte, las economías de gran tamaño y diversificadas suelen mostrar menores tasas por el mayor

volumen de sus estructuras. Por último, los casos de nuevo desarrollo económico evidencian la pérdida de impacto de los regímenes industriales por la finalización de la mayoría de los proyectos impulsados.

De esta manera, se advierte que las regiones ganadoras (con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial) son las de menor desarrollo socio-económico, mientras que las perdedoras son aquellas que tienen mejores indicadores de desarrollo e historia industrial⁴⁴. Asimismo, este resultado se mantiene al utilizar diferentes clasificaciones de provincias. En el Anexo 3 se muestra la evolución de los mismos indicadores analizados en grupos de provincias alternativos, clasificados por regiones geográficas (EPH) y por intensidad industrial (Calá y Rotondo, 2012).

Es preciso subrayar la importancia del resultado anterior porque se diferencia de las conclusiones derivadas de otros indicadores de desarrollo industrial. En este sentido, Calá y Rotta (2013) analizan el desempeño de la industria argentina a nivel provincial a partir de distintas variables: empleo registrado, valor agregado, anuncios de inversión privada y exportaciones. En este caso, los autores muestran que las regiones con mejor desempeño son, contrariamente a lo observado en la dinámica de empresas, las que cuentan con mayores capacidades económicas, tecnológicas, institucionales y de infraestructura. Es decir que la entrada de empresas como indicador de crecimiento o dinamismo regional se comporta en forma inversa a otros indicadores frecuentemente utilizados (empleo, valor agregado, inversión o exportaciones).

En síntesis, en esta sección se han identificado diferencias interregionales en la dinámica de empresas manufactureras a partir de analizar tasas de entrada, salida, cambio neto y rotación. De esta manera, se cumple con el objetivo de demostrar la existencia de disparidades territoriales que, si bien pueden tener un gran impacto en la estructura industrial local, no se detectan al examinar el agregado nacional. Adicionalmente, se alcanzan las siguientes conclusiones que se mantienen a lo largo de todo el período analizado: en primer lugar, pese a que todos los fenómenos de dinámica empresarial observados siguen la tendencia nacional, se advierten particularidades regionales; en segundo lugar, las regiones más dinámicas son las menos desarrolladas o las que tienen menos intensidad industrial; en tercer lugar, las regiones menos dinámicas son las más desarrolladas, con mayor intensidad industrial o las que evidencian un impacto decreciente de regímenes de promoción industrial.

A partir de este punto, el principal desafío de la investigación consiste en determinar las causas de las diferencias interregionales observadas. Para ello, se analizan distintos factores que puedan haber influido positiva o negativamente en el desempeño (en términos de dinámica empresarial) de algunas provincias durante el período estudiado.

⁴⁴ Ver cuadro 3 en el capítulo de Metodología.

6.3. Contratación de hipótesis

En las secciones anteriores se describe la evolución de los fenómenos de dinámica empresarial a nivel regional y se ponen de manifiesto las diferencias inter jurisdiccionales. Sin embargo, no se examinan las causas que generan estas conductas. Por lo tanto, en esta sección se analiza la influencia de distintos factores (derivados de las hipótesis) sobre las disparidades interregionales observadas en las distintas etapas.

6.3.1. Capacidades e historia industrial de los territorios

La primera hipótesis plantea que las regiones con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial son aquellas que cuentan con mayores capacidades territoriales e historia industrial. Esta hipótesis puede ser contrastada comparando la evolución de las tasas estudiadas en las jurisdicciones clasificadas, según la competitividad territorial, en desarrolladas y rezagadas ⁴⁵. Siguiendo este criterio, en el gráfico 11 se muestra la media poblacional de las tasas de entrada (TBE), salida (TBS) y cambio neto (TCN) de las distintas provincias divididas en estos dos grupos, junto con la media del total país.

Con respecto a la entrada, se advierte que las jurisdicciones rezagadas son más dinámicas que las desarrolladas a lo largo de la serie. La salida también es más intensa en las provincias rezagadas, pero aun así las tasas de cambio neto son superiores a las de las provincias desarrolladas a lo largo de todo el período. Por lo tanto, los resultados observados van en la dirección contraria a los esperados de acuerdo con la primera hipótesis de trabajo y, al mismo tiempo, como se ha mencionado anteriormente, difieren de otros indicadores de desarrollo industrial que son más favorables en las regiones más desarrolladas (Calá y Rotta, 2013).

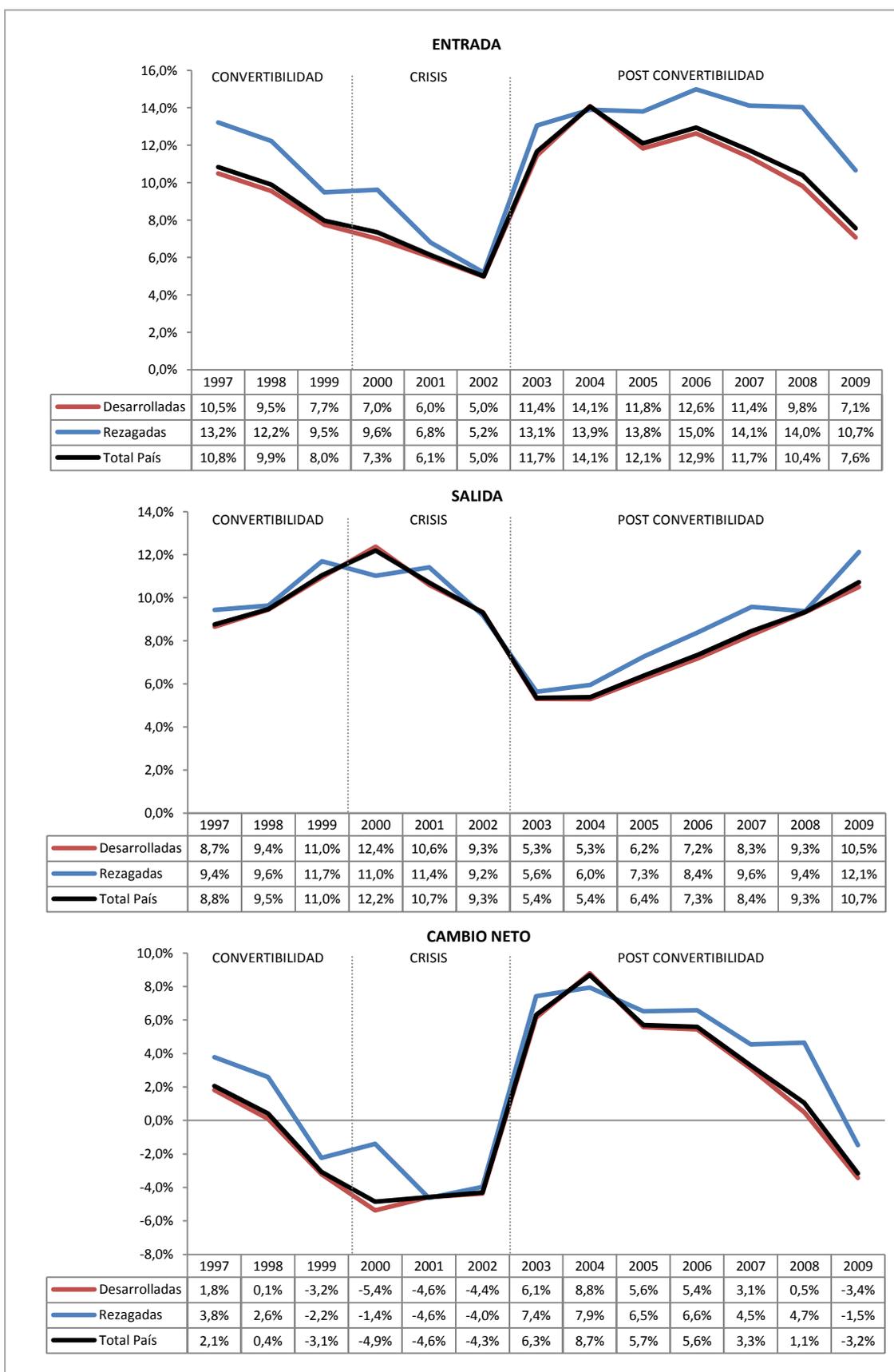
El mejor desempeño del grupo de rezagadas puede ser explicado por los menores niveles de competencia (producto de una menor densidad de empresas industriales) que pueden traducirse en mayores beneficios para las firmas de estos territorios⁴⁶. De esta manera, se podría sostener que las restricciones y limitaciones que presentan las provincias rezagadas son compensadas por la ventaja que supone establecerse en regiones con menores niveles de competencia. A pesar de que esta explicación tiene fundamentos desde el punto de vista teórico⁴⁷, en la presente investigación no se contrasta esta afirmación porque supera los límites del análisis descriptivo que se desarrolla.

⁴⁵ En el capítulo de Metodología se describe el criterio y la forma en que está compuesto cada grupo.

⁴⁶ Esta idea surge de la organización industrial tradicional (autores de la Escuela de Chicago). De acuerdo con este planteo, las regiones con baja densidad de firmas tienen precios superiores a los de equilibrio por más tiempo (esto acelera el ritmo de entrada de empresas) porque el mecanismo competitivo que restablece los niveles de precios tiene una reacción más lenta.

⁴⁷ Además, existe evidencia empírica (a partir de datos agregados) que muestra altas tasas de entrada en territorios menos desarrollados y bajas tasas de entrada en los más desarrollados (Wennekers et al., 2005).

Gráfico 11. Evolución de TBE, TBS y TCN en grupos de provincias desarrolladas y rezagadas y en el total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

6.3.2. Regímenes de promoción industrial

La segunda hipótesis supone que las regiones con mejor desempeño en términos de demografía empresarial son aquellas que están beneficiadas por regímenes de promoción industrial. Esta hipótesis puede contrastarse a partir de la comparación de la dinámica de firmas en provincias agrupadas según si cuentan o no con promoción industrial⁴⁸. En el gráfico 12 se muestra la evolución de la media poblacional de las tasas de entrada (TBE), salida (TBS) y cambio neto (TCN) del total país y de los grupos de provincias beneficiadas y no beneficiadas por regímenes industriales.

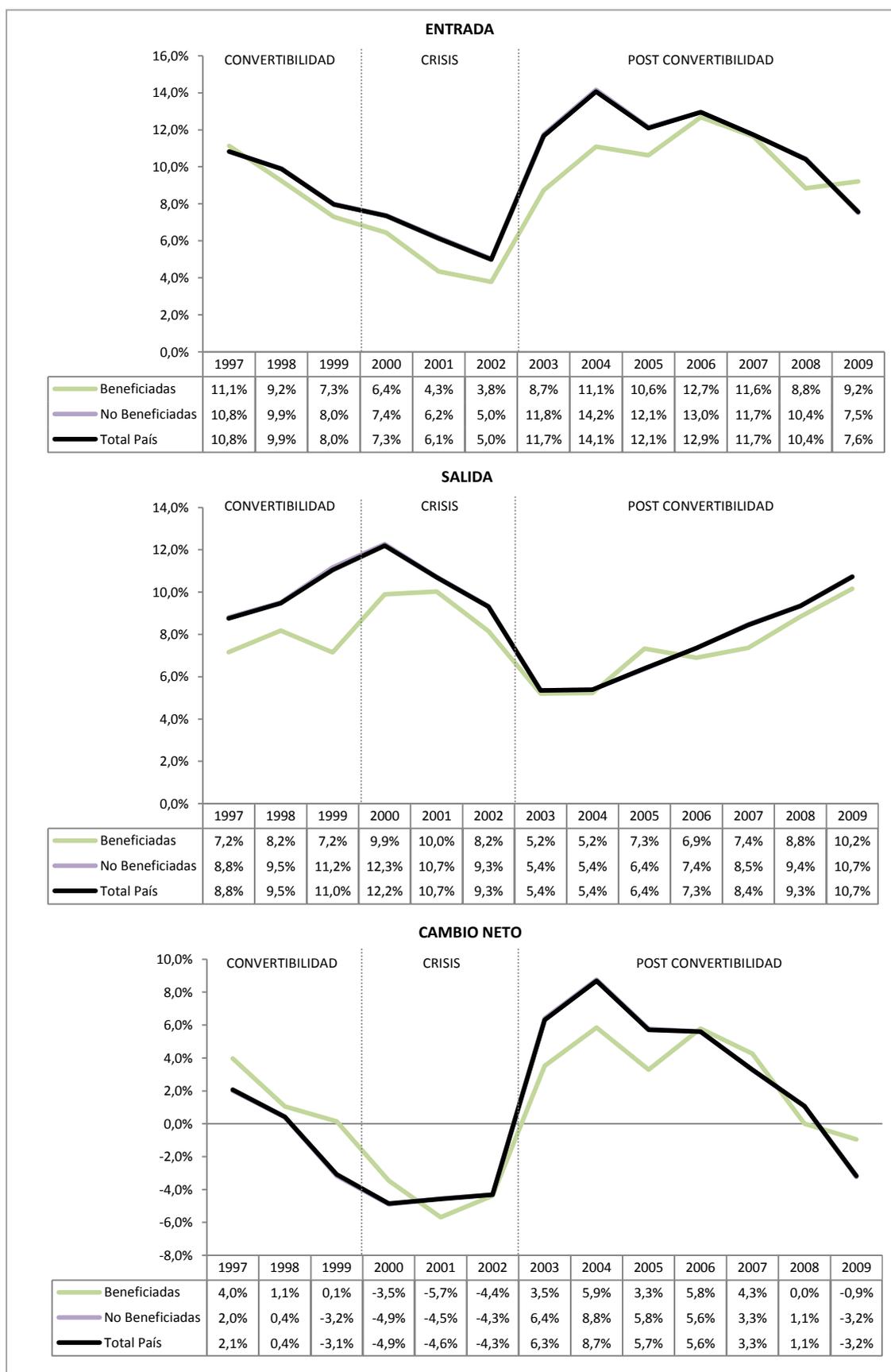
Dado que la mayor parte de las provincias del país no cuentan con regímenes industriales, a fin de simplificar el análisis, a continuación sólo se establecen comparaciones entre el grupo de beneficiadas y el total país. En primer lugar, se observa que la dinámica empresarial de provincias beneficiadas por regímenes industriales, en general, acompaña la evolución de la media nacional. Es decir que la existencia de los regímenes en estos territorios no logra desligarlos del entorno económico del país en cada etapa. En términos de entrada, las provincias con regímenes industriales muestran tasas inferiores al promedio nacional durante la mayor parte de la serie. Asimismo, las tasas de salida de este grupo de provincias también son menores a la media nacional, por lo cual el cambio neto muestra un comportamiento más estable en las jurisdicciones beneficiadas con variaciones menos pronunciadas que las del total país.

En base a lo anterior, puede afirmarse que la segunda hipótesis no se verifica sino que se observa lo contrario, es decir, mejor desempeño en regiones no beneficiadas. Este resultado podría ser explicado por varios motivos⁴⁹: a) las provincias beneficiadas con promoción industrial son territorios periféricos del interior del país, cuyas dificultades estructurales para atraer actividades industriales no se compensan con los beneficios otorgados a las empresas (Donato, 2003); b) la lógica misma de la promoción industrial argentina tiende a concentrarse en la protección de empresas existentes antes que en la planificación de estrategias para fomentar el ingreso de nuevas firmas (CENDA, 2007); c) la pérdida de peso de los regímenes de promoción industrial de estas provincias, dado que la mayoría de los proyectos han finalizado o están cerca de hacerlo (CENDA, 2007); y d) no se han desarrollado otras ventajas en estas provincias más allá de los incentivos fiscales (Donato, 2003). Por esta razón, se puede afirmar que los regímenes de promoción industrial logran estabilizar los fenómenos de dinámica empresarial de las regiones beneficiadas, pero no alcanzan a revertir en forma completa las carencias y limitaciones de estos territorios para atraer empresas.

⁴⁸ En el capítulo de Metodología se describe el criterio y la forma en que se compone cada grupo.

⁴⁹ Existe una explicación adicional relacionada con la entrada de firmas con mayor cantidad de ocupados (mayor tamaño). Sin embargo, esto no sucede en el caso analizado porque el empleo industrial también crece menos que el promedio nacional en las regiones con promoción industrial (Calá y Rotta, 2013).

Gráfico 12. Evolución de TBE, TBS y TCN del total país y por grupos de provincias beneficiadas y no beneficiadas por regímenes de promoción industrial, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

6.3.3. Ramas con mejores y peores condiciones para desarrollarse

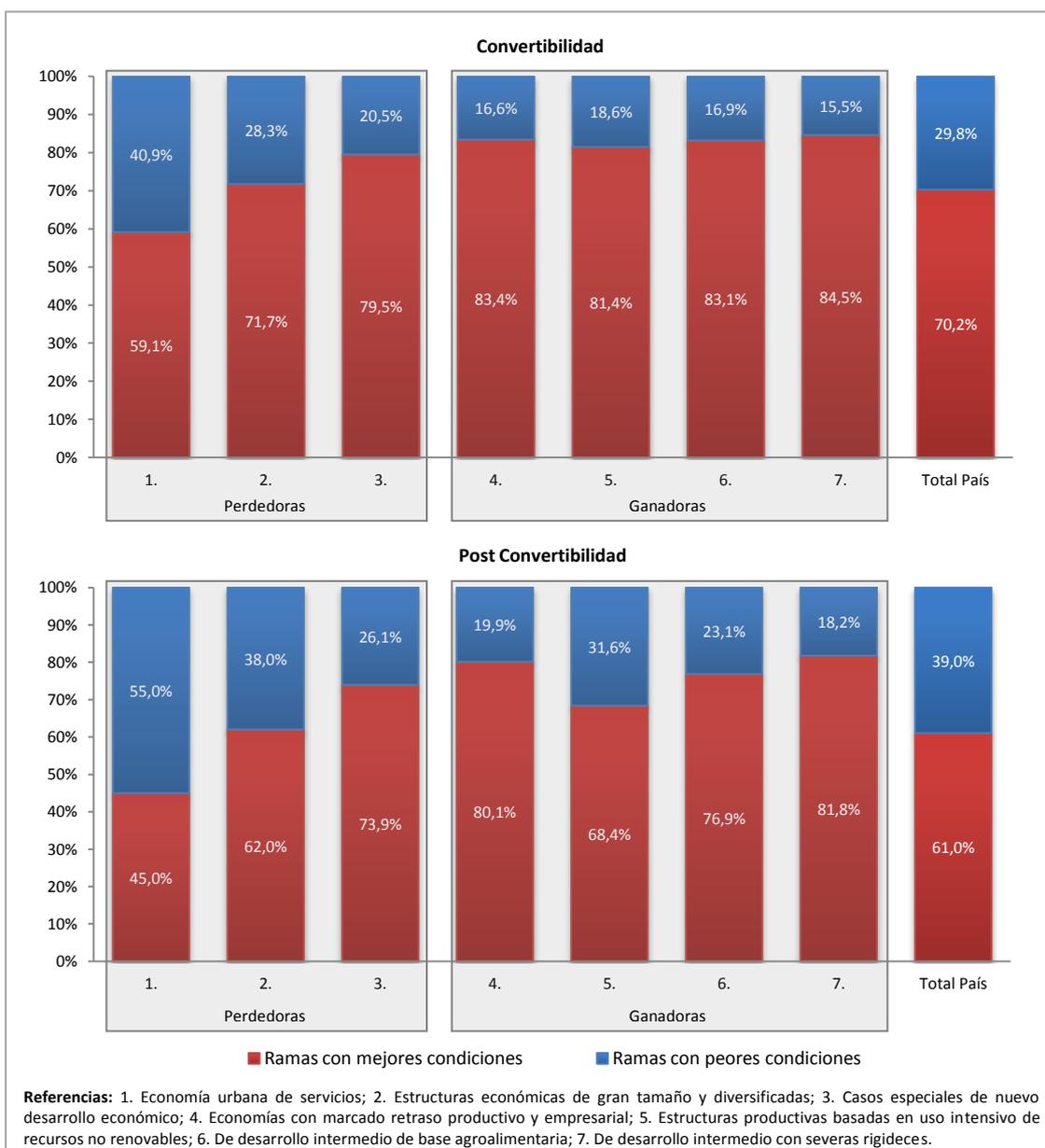
La tercera hipótesis propone que las regiones con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial son aquellas que presentan una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas que cuentan con mejores condiciones para desarrollarse en cada régimen macroeconómico⁵⁰. Esta afirmación puede ser probada examinando la composición del total de entradas por región en cada etapa.

En este apartado se retoman los resultados de la sección 5.2. que permiten distinguir regiones menos dinámicas o perdedoras (grupos 1, 2 y 3) y regiones más dinámicas o ganadoras (grupos 4, 5, 6 y 7). El gráfico 13 muestra la estructura de las entradas de las diferentes regiones. En general, en todas ellas la mayor parte de los ingresos corresponden a firmas de ramas manufactureras que cuentan con buenas condiciones para desarrollarse en ambas etapas. Esto se debe a que de, acuerdo a las ventajas comparativas de nuestro país, la principal actividad industrial (alimentos) ha sido una de las más beneficiadas en ambos períodos.

Durante la convertibilidad, el 70% de las entradas a nivel nacional pertenece a ramas con buenas condiciones para desarrollarse. En particular, las regiones clasificadas como ganadoras superan ampliamente este porcentaje, mientras que en las provincias perdedoras la proporción de entradas en las ramas con mayores ventajas es sustancialmente inferior (entre 59% y 80%). Luego de la convertibilidad, a nivel nacional el 61% de las entradas pertenece a ramas con buenas condiciones para desarrollarse. Esto representa una disminución significativa de la participación de este tipo de ramas, que puede ser consecuencia de la rigidez de la estructura productiva argentina, que no logra adaptarse completamente a los nuevos incentivos y continúa con el patrón productivo de la etapa anterior (Fernández Bugna y Porta, 2007). Una vez más, la proporción de entradas en ramas con mejores condiciones es mayor en las regiones ganadoras que en las perdedoras (con la excepción del grupo 5). Es así que el análisis precedente aporta evidencia a favor de la tercera hipótesis de trabajo.

⁵⁰ En el capítulo de Metodología se describe el criterio y la forma en que se compone cada grupo de ramas manufactureras en la convertibilidad y en la post convertibilidad.

Gráfico 13. Composición del total de entradas a nivel regional y total país por ramas según sus condiciones para desarrollarse en la convertibilidad y la post convertibilidad.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

6.3.4. Barreras a la entrada

La cuarta hipótesis establece que las regiones más dinámicas muestran una mayor cantidad relativa de firmas ingresantes pertenecientes a ramas industriales con bajas barreras a la entrada. Nuevamente, la contrastación de esta hipótesis se realiza mediante el análisis de la composición del total de entradas por rama, según posea barreras altas o bajas.

El concepto teórico de barrera a la entrada definido en el capítulo 2 presenta dificultades para su operacionalización, en especial con el elevado nivel de agregación

utilizado en este trabajo (CIIU a 2 dígitos). Por tal motivo, se emplean dos conceptos operativos de barrera a la entrada⁵¹: a) la clasificación de actividades según el nivel de movilidad propuesta por MTEySS y b) la clasificación de actividades por intensidad tecnológica planteada por OCDE.

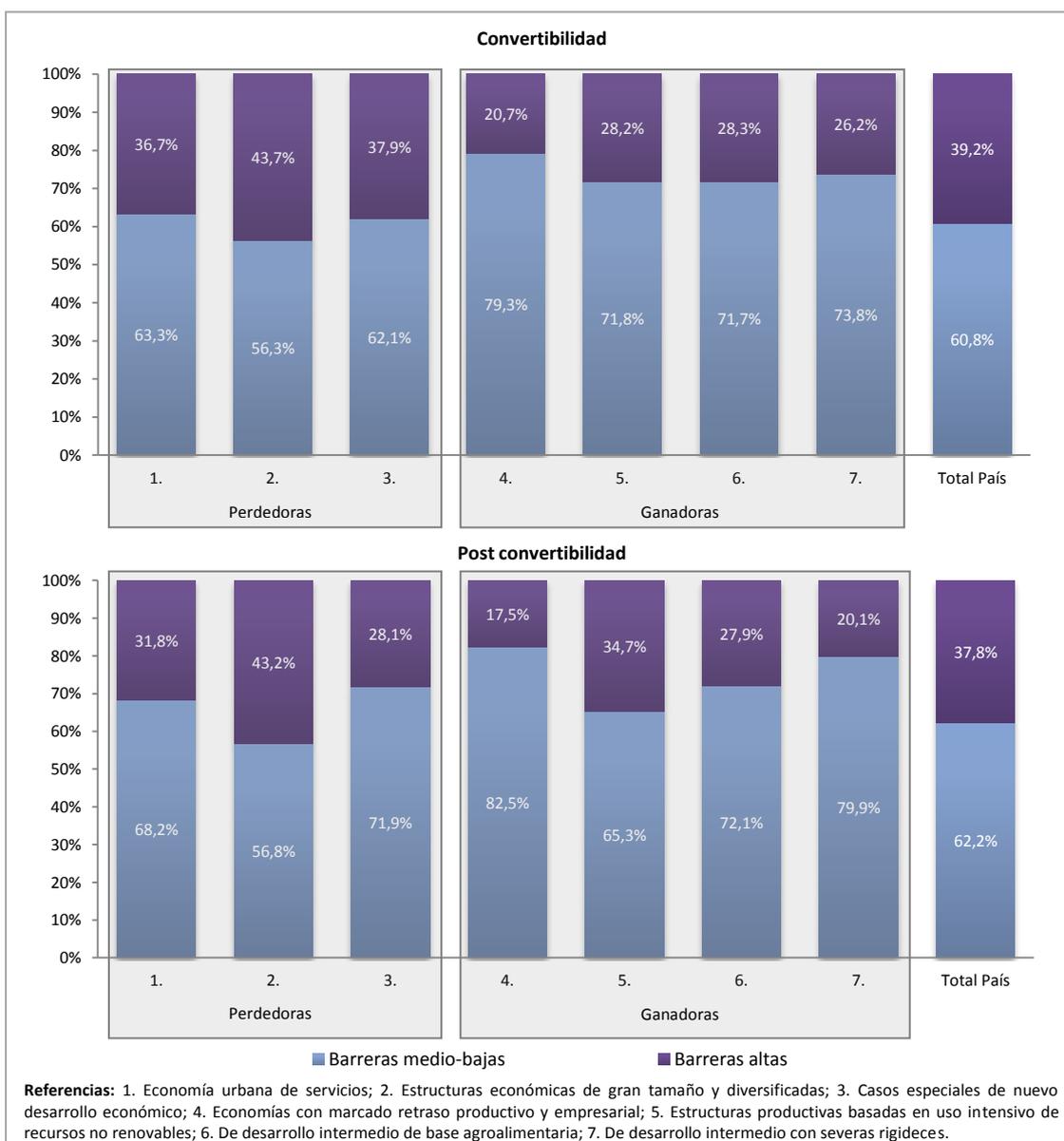
El gráfico 14 presenta la conformación del total de entradas en las diferentes regiones por rama, según el tipo de barrera (a partir de la movilidad de las empresas). De acuerdo con este criterio, se asume que las ramas con movilidad alta y media-alta tienen barreras a la entrada medio-bajas, mientras que las de movilidad baja y media-baja poseen barreras altas.

En las dos etapas analizadas, el ingreso de nuevas empresas posee una estructura dominada por ramas con barreras medio-bajas. En la etapa de convertibilidad, más del 60% de las firmas entrantes en el total país son de ramas con barreras medio-bajas, mientras que el resto pertenece a ramas con barreras altas. A nivel regional, los grupos de provincias ganadoras muestran una estructura de entradas que se asienta en mayor medida sobre ramas con bajas barreras.

Durante la post convertibilidad, la composición del total de entradas en todas las regiones mantiene proporciones similares a las de la etapa anterior, aunque en general las ramas con menores barreras ganan participación. De nuevo, las regiones ganadoras (excepto el grupo 5) poseen los mayores porcentajes de entradas en ramas con barreras medio-bajas, mientras que las regiones perdedoras (excepto el grupo 3) mantienen los menores porcentajes de este tipo de entradas.

⁵¹ En el capítulo de Metodología se describe la forma en que se define el tipo de barrera de cada rama según estos dos criterios.

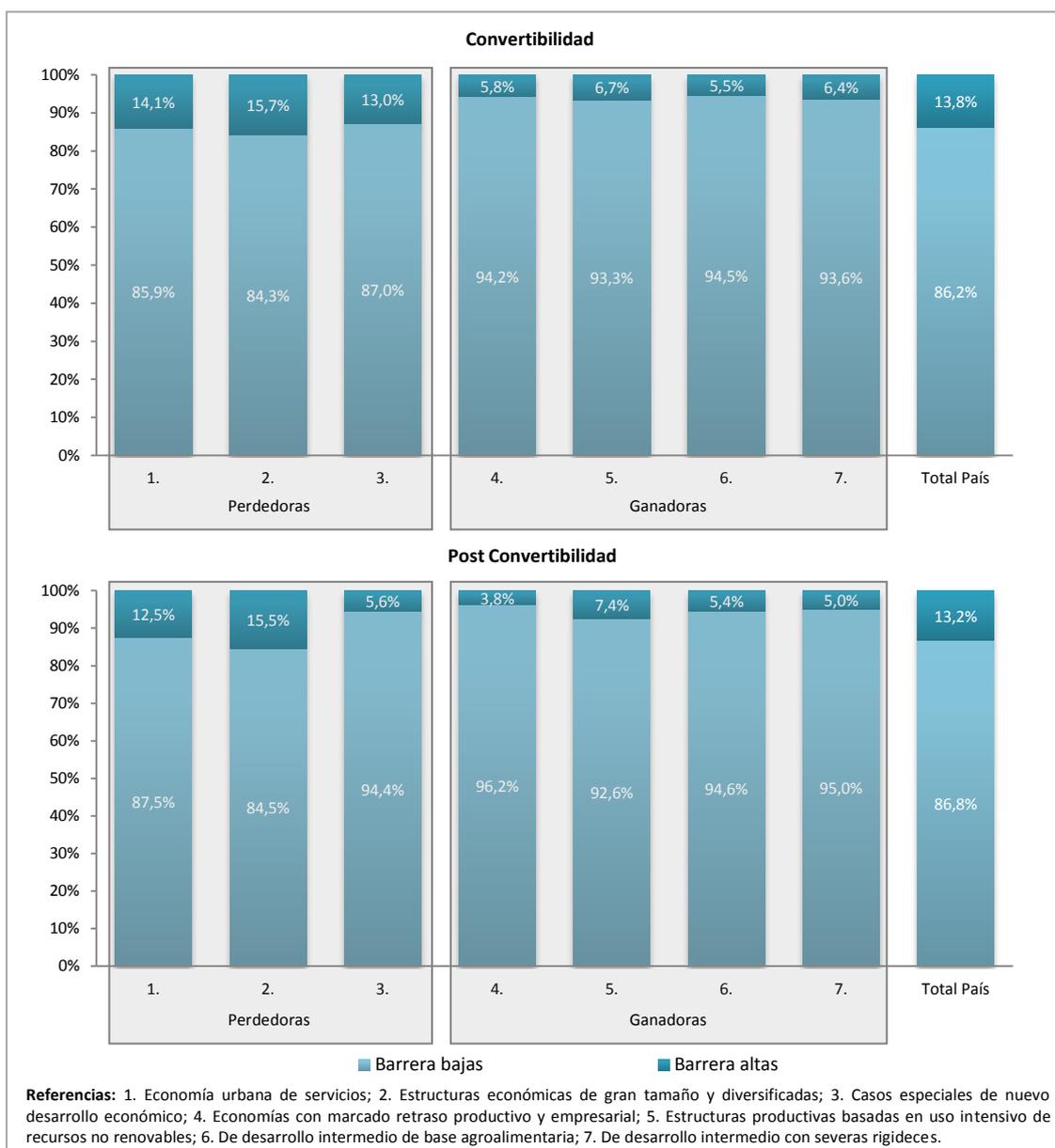
Gráfico 14. Composición del total de entradas a nivel regional y total país por ramas según tipo de barreras (a partir del patrón de movilidad de empresas) en la convertibilidad y la post convertibilidad.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Por otro lado, en el gráfico 15 se presenta la composición del total de entradas a escala regional y nacional por rama, según su intensidad tecnológica, asumiendo que a mayor intensidad tecnológica existen mayores barreras para el ingreso a esos sectores. Específicamente, se considera que las ramas con tecnología alta y media-alta tienen barreras altas y las ramas con tecnología baja y media-baja cuentan con barreras bajas.

Gráfico 15. Composición del total de entradas a nivel regional y total país por ramas según tipo de barreras (a partir del grado de intensidad tecnológica) durante la convertibilidad y la post convertibilidad.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Nuevamente se advierte que, a nivel nacional, la mayor parte de las entradas (más del 85%) pertenece a ramas de barreras bajas en ambos períodos. Durante la convertibilidad, las regiones ganadoras muestran una proporción de entradas en ramas con bajas barreras superior al 93%, mientras que esta proporción en las regiones perdedoras es inferior en todos los casos al 87%. Durante la post convertibilidad, la composición de las entradas se mantiene prácticamente igual a la etapa anterior. Las regiones ganadoras continúan presentando mayores niveles de entradas en ramas de barreras bajas, en comparación con las perdedoras. La única excepción son las provincias de nuevo desarrollo, en donde las ramas de bajas barreras (menos intensidad tecnológica)

ganan participación y se ubican al nivel de las regiones ganadoras (con una proporción superior al 90%).

Se podría decir que las regiones más desarrolladas, por contar con mayores capacidades (humanas, tecnológicas, empresariales, entre otras), tienden a atraer empresas de mayor intensidad tecnológica (que tienen barreras altas), en lugar de favorecer la entrada masiva de todo tipo de firmas. A pesar de la importancia de analizar la composición de la industria a nivel regional y de evaluar la existencia de un cambio estructural a partir de 2003, estos temas superan los límites de esta tesis y podrían ser abordados en investigaciones futuras.

En síntesis, tras examinar la entrada regional por ramas, según el tipo de barreras a la entrada (ya sea por movilidad de las firmas, o por el grado de intensidad tecnológica), se puede afirmar que las regiones ganadoras tienen mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas con barreras bajas. Por lo tanto, se aporta evidencia en favor de la cuarta hipótesis de esta investigación.

6.3.5. Tamaño medio de entradas

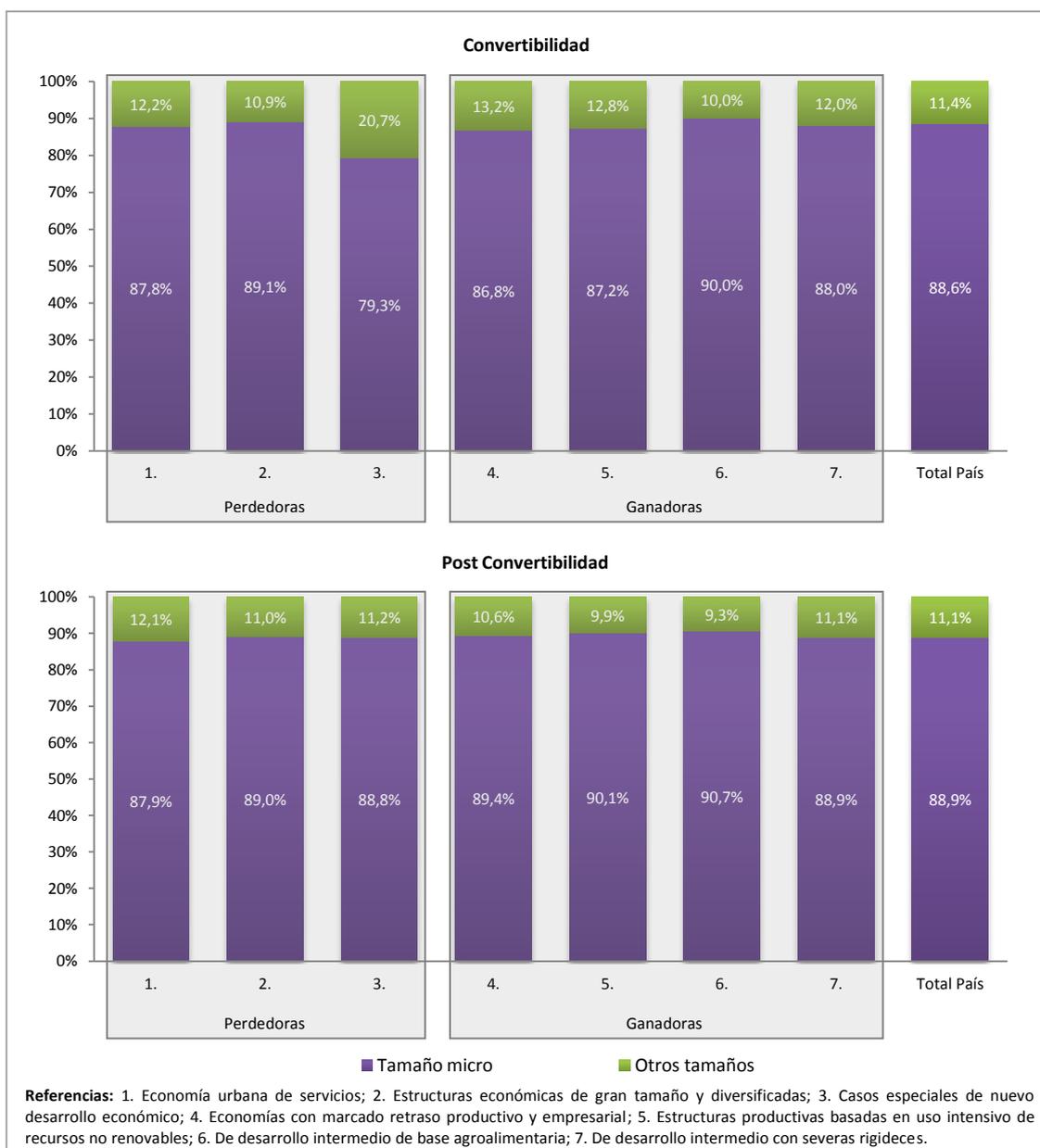
La última hipótesis del trabajo supone que en las regiones más dinámicas tienen un menor tamaño medio de firmas entrantes. La forma de contrastar esta hipótesis consiste en comparar las participaciones de empresas por tamaño en el total de entradas de las diferentes regiones. El gráfico 16 muestra el total de entradas a nivel regional y nacional según el tamaño de las firmas entrantes⁵².

En este caso, se observa en todos los grupos un predominio en la participación de entrantes micro. Cabe señalar que luego de la convertibilidad, se advierte una leve disminución del tamaño medio de las entradas en todas las regiones. Este efecto es más marcado en las provincias de nuevo desarrollo y se podría relacionar con la pérdida de gravitación de los regímenes industriales que tienden a atraer empresas de mayor tamaño.

En las dos etapas analizadas, el patrón de entradas por tamaño no muestra diferencias claras en las regiones ganadoras y perdedoras. Es decir, la participación de empresas micro es similar en todas las regiones, durante las dos etapas macroeconómicas analizadas. Por lo tanto, no se encuentra evidencia acerca de la influencia del tamaño de las empresas en el desempeño de la dinámica empresarial a nivel regional.

⁵² En el capítulo de Metodología se describe el criterio utilizado para definir cada tipo de tamaño.

Gráfico 16. Composición del total de entradas a nivel regional y nacional por tamaño de empresa durante las etapas de convertibilidad y de post convertibilidad.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

7. Conclusiones

Esta tesis tiene como objetivo describir la dinámica de empresas manufactureras argentinas a nivel regional en el período 1996-2009, siendo la pregunta de investigación: ¿qué regiones tienen mejor desempeño en términos de dinámica empresarial y con qué características territoriales se vinculan estos desempeños diferenciales?

El análisis, de tipo descriptivo, se realiza a partir de los datos provinciales de dinámica de empresas industriales (entrada, salida, cambio neto y rotación), agrupados en regiones de acuerdo con diferentes criterios. La descripción en términos absolutos, es decir, teniendo en cuenta la cantidad absoluta de firmas por región, permite advertir que todos los fenómenos de la demografía de empresas registrados en el ámbito regional siguen la evolución nacional, a causa de la influencia de la macroeconomía del país sobre los aspectos locales. No obstante, es posible detectar algunas particularidades, tales como: a) incrementos en la cantidad de entradas en regiones que explotan ventajas naturales durante la convertibilidad y la crisis, b) estabilidad del proceso de entrada en regiones de menor desarrollo económico en la post convertibilidad, y c) reducción del *stock* de firmas en la economía urbana de servicios y en las de nuevo desarrollo a lo largo del período estudiado.

Por otra parte, las comparaciones interregionales en términos de tasas (cantidad de empresas entrantes o salientes con relación al *stock* de firmas de cada territorio) permiten identificar regiones “ganadoras” o más dinámicas y “perdedoras” o menos dinámicas. Entre las primeras se encuentran las regiones menos desarrolladas o con menor intensidad industrial, mientras que las últimas son las más desarrolladas, de mayor intensidad industrial o aquellas que evidencian un impacto decreciente de regímenes de promoción industrial.

A modo de conclusión, se presentan algunas reflexiones, en línea con las hipótesis de trabajo planteadas. En primer lugar, **las regiones con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial cuentan con menores capacidades territoriales e historia industrial**. Este resultado es particularmente importante porque difiere de las conclusiones obtenidas en otros trabajos que utilizan distintos indicadores de desarrollo industrial y que relacionan mayores capacidades económicas, tecnológicas, institucionales y de infraestructura, con un mayor crecimiento o dinamismo regional. Este mejor desempeño de las regiones rezagadas podría explicarse por el menor nivel de competencia existente entre las empresas, lo que reporta mayores beneficios a las firmas, permitiendo compensar las restricciones y las limitaciones de estas provincias.

En segundo lugar, las regiones con mejor desempeño relativo **no están beneficiadas por regímenes de promoción industrial**. Existen distintas razones que

contribuyen a comprender este resultado: a) las provincias beneficiadas son territorios con dificultades estructurales para atraer empresas, que no se han subsanado con la presencia de regímenes industriales; b) las políticas de promoción industrial en la Argentina, en general, tienden a proteger empresas existentes, en lugar de planificar estrategias para el ingreso de nuevas firmas; c) los regímenes industriales pierden influencia sobre el desempeño de las provincias donde aún están vigentes, porque la mayoría de los proyectos ya han finalizado o están próximos a hacerlo; y d) las provincias beneficiadas no han desarrollado capacidades adicionales para atraer empresas. Al mismo tiempo, se observa que estas medidas de estímulo a la radicación de empresas no logran detener los condicionamientos del entorno económico nacional sobre la dinámica empresarial de estas provincias, aunque en ocasiones llegan a atenuarlos.

En tercer lugar, las regiones más dinámicas en términos de demografía empresarial **presentan una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas industriales con mejores condiciones para desarrollarse en las etapas de convertibilidad y post convertibilidad**. A su vez, es de destacar que, entre las dos etapas, se produce una disminución en la entrada de empresas de ramas con mayores ventajas, como consecuencia de la rígida estructura productiva argentina que no se adapta rápidamente a los cambios en las políticas y en los esquemas de incentivos.

En cuarto lugar, las regiones más dinámicas en términos de entrada y salida de empresas **muestran una mayor cantidad relativa de firmas ingresantes pertenecientes a ramas industriales con bajas barreras a la entrada**. Es decir, es probable que el mejor desempeño observado esté vinculado con la facilidad de ingreso a ciertas ramas que no requieren de economías de escala o ventajas absolutas de costos para competir en el mercado o con ramas de baja intensidad tecnológica. Por otra parte, se puede señalar que las mayores capacidades (humanas, tecnológicas, empresariales, entre otras) de las provincias más desarrolladas tienden a atraer empresas de ramas con barreras más altas, en lugar de favorecer la entrada indiscriminada de firmas.

Finalmente, las regiones con mejor desempeño en términos de entrada y salida de empresas **no necesariamente tienen un menor tamaño medio de firmas entrantes**. En todas las regiones se registra un claro predominio de las firmas micro en la composición de las entradas, que se intensifica en la etapa de post convertibilidad. No obstante, no se advierten diferencias sustanciales con respecto al tamaño de las entradas en las regiones más y menos dinámicas.

Del análisis efectuado a lo largo de este trabajo, se hace evidente la importancia de esta investigación que relaciona la entrada y la salida de empresas con diferentes aspectos territoriales. Esto resulta de un especial interés para la Argentina, dadas las profundas disparidades existentes en términos de recursos naturales, productividad de la

mano de obra, estructura industrial, capacidades y condiciones de vida de la población, entre otros aspectos. A la hora de atenuar estas diferencias, con vistas a alcanzar una estructura productiva más equitativa que permita ampliar el potencial de crecimiento y, al mismo tiempo, mejorar la calidad de vida de toda la población, sería recomendable la implementación de políticas industriales tendientes a promover la entrada de empresas y su supervivencia, con miras a estimular los beneficios, directos e indirectos, de la dinámica empresarial. En este sentido, conviene advertir la importancia del desarrollo de capacidades territoriales para estimular la entrada de empresas que potencien en mayor medida las condiciones locales de desarrollo, es decir, el ingreso de firmas con mayor intensidad tecnológica.

Por otra parte, es de esperar que los regímenes de promoción industrial se complementen con políticas que mejoren y fomenten las capacidades territoriales. Esta estrategia permitiría la continuidad del desarrollo industrial en estas regiones, más allá de la presencia de incentivos fiscales puntuales. A su vez, el diseño de políticas industriales orientadas al desarrollo regional, requiere del apoyo de instituciones y actores locales que ayuden a determinar y solucionar las problemáticas específicas de cada territorio.

El trabajo realizado aborda un tema escasamente explorado en la literatura económica del país. Por esta razón, representa un aporte inicial al planteo y al tratamiento de la cuestión, dejando algunas líneas que podrían ser estudiadas en futuras investigaciones, tales como: 1) analizar el cambio en la composición de la entrada de empresas a nivel regional, focalizando en las actividades que más favorezcan el desarrollo económico; 2) investigar la existencia de un cambio estructural a nivel regional en las etapas macroeconómicas estudiadas; 3) examinar el proceso de supervivencia de las firmas a nivel regional; 4) determinar el impacto de la dinámica empresarial regional en términos de empleo; 5) incorporar al estudio el comportamiento de firmas no locales; y 6) contrastar la significación y el peso de cada determinante de la entrada y la salida de empresas, a partir de un modelo econométrico que cuantifique la influencia de cada variable.

Bibliografía

- Acs, Z.J., Desai, S. y Klapper, L.F. (2008) What does “entrepreneurship” data really show? *Small Business Economics*, nº 31, pp. 265-281.
- Agarwal, R. y Gort, M. (1996) The Evolution of Markets and Entry, Exit and Survival of Firms. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 78, pp. 489-498.
- Aller, R.A., García, J.C.L. y Arce, M.U. (2001) La relación entre efectos externos y aglomeración: una aproximación a su estudio a partir de la evidencia empírica disponible. *Revista de Estudios Regionales*, nº 61, pp. 151-167, septiembre-diciembre.
- Arceo, N.; González, M. y Mendizábal, N. (2010) La recuperación industrial durante la post convertibilidad. Documento de Trabajo nº 6. CIFRA, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, julio.
- Arndt, H.W. (1989) *Economic development: The history of an idea*. University of Chicago Press.
- Ashcroft, B. Love, J. y Malloy, E. (1991) New firm formation in the British countries with special reference to Scotland. *Regional Studies*, Vol. 25, nº 5, pp. 395-409.
- Audretsch, D.B. (1995) *Innovation and Industry evolution*. The MIT Press. Cambridge, MA.
- Audretsch, D.B. y Fritsch, M. (1994a) The geography of firm births in Germany. *Regional Studies* 28 (4): 359–365.
- _____ (1994b) On the measurement of entry rates. *Empirica* 21, pp. 105-113.
- _____ (1999) The industry component of regional new firm formation process. *Regional Studies*, 28 (4), pp. 359-365.
- Azpiazu, D. (2008) ¿Formación de capital de emprendedores o concentración económica? *Revista Realidad Económica*, nº 238, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- Azpiazu, D. Basualdo, E. y Schorr, M. (2001). La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva. FLACSO Argentina Working Paper, Área de Economía y Tecnología, Buenos Aires.
- Azpiazu, D y Schorr, M. (2011) La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales. *Revista Realidad Económica*, nº 259, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- Bain, J.S. (1956) *Barriers to New Competition. Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Harvard University Press, Cambridge, Boston.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (2004), *Economic growth*. The MIT Press, Cambridge, MA. 2nd Edition.
- Bartelsman, E. Haltiwanger, J. y Scarpetta, S. (2004) Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. Institute for the Study of Labor, IZA, Discussion Paper nº 1374. The World Bank, Policy Research Working Paper nº 3464 [en línea] <http://ssrn.com/abstract=612230>
- Berumen, S.A. (2006) La cuestión del crecimiento económico desde el pensamiento evolucionista. *Panorama Socioeconómico*, nº 33, pp. 86-95.
- Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B. y Ramos, A. (1996) La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto. *Desarrollo Económico*, Vol. 36, Número Especial.
- Boeri, T. y Bellmann, L. (1995) Post-Entry Behaviour and the Cycle: Evidence from Germany. *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 13, pp. 483-458.
- Bosma, N. van Stel, A. y Suddle, K. (2008) The geography of new firm formation: Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands. *International Entrepreneurship and Management Journal*, nº 4, pp. 129–146.
- Boudeville, J. (1968) *L'espace et les Pôles de Croissance*. PUF Paris.
- Burachik, G. (2000) Cambio Tecnológico y Dinámica Industrial en América Latina. *Revista de la CEPAL*, nº 71, pp. 85-104.

- Calá, D. y Rotondo, J. (2012) Dinámica empresarial en la industria argentina. Un análisis provincial para el período 2003-2008. *Revista Realidad Económica*, nº 267, pp. 138-170.
- Calá D. y Rotta, L. (2013) Evolución de la industria argentina en la post convertibilidad: un análisis a nivel provincial. *Revista FACES* (en prensa).
- Castillo, V., Cesa, V., Filippo, A.; Rojo Brizuela, S., Schleser, D. y Yoguel, G. (2002) Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los años noventa. *Serie Estudios y Perspectivas* nº 9, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Caves, R.E. y Porter, M. (1976) Barriers to exit. En: Masson, R. y Qualls, P. (eds) *Essays on Industrial Organization in Honor of Joe S. Bain*. Cambridge, MA: Ballinger, pp. 39-69.
- CENDA (2007) ¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial. Notas de la economía argentina, Edición 4, pp. 13-20.
- Christaller, W. (1933) *Central Places in Southern Germany*. Fischer, Jena, Germany.
- Cuadrado Roura, J.R. (1995) Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las cuatro últimas décadas. *Revista Eure*, 21 (63), pp. 5-32.
- _____ (2012) ¿Es tan “nueva” la “Nueva Geografía Económica”? Sus aportaciones, sus límites y su relación con las políticas. *Documento de Trabajo*, enero [en línea] http://www2.uah.es/iaes/publicaciones/DT_01_12.pdf
- Cypher, J. y Dietz, J. (1997) *The Process of Economic Development*. Primera Edición. Edit. Redwood Books, Great Britain.
- de Mattos, C. (2000) Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia. *Revista de Estudios Regionales*, nº 58, pp. 15-36.
- Donato, V. (2003) Políticas Públicas y localización industrial en Argentina. En: Basevi, G., O'Connell, A. y Donato, V. *Efectos Reales de la Integración Regional en la Unión Europea y MERCOSUR*. Universidad de Bologna en Buenos Aires. Buenos Aires. [en línea] <http://www.eumed.net/rev/oidles/00/Donato.htm>
- Dunne, T. y Roberts, M.J. (1991) Variation in producer turnover across US manufacturing industries in entry and market contestability. En: Geroski P.A. y Schwalbach J. (ed.), *Entry and market contestability*. Blackwell, pp. 187-203.
- Evans, D. y Jovanovic, B. (1989) An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97 (4), pp. 808-827.
- Fanelli, J. (2002) Crecimiento, Inestabilidad y Crisis de la Convertibilidad en Argentina. *Revista de la CEPAL*, nº 77, agosto.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2007) El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En: Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. CEPAL, Sgo. de Chile, Cap. 3.
- Fotopoulos, G. y Spence, N. (1999) Spatial variations in new manufacturing plant opening: some empirical evidence from Greece. *Regional Studies*, 33 (3), pp. 219-229.
- Frank, M. (1988) An Intertemporal Model of Industrial Exit. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 103, nº 2, pp. 333-344.
- Freeman, C. (1987) *Technology and economic performance: lessons from Japan*. Pinter, Londres.
- Fritsch, M. (1992) Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany. *Regional Studies*, Vol. 26, pp. 233-241.
- Fritsch, M., Brixey, U. y Falck, O. (2006) The effect of Industry, Region, and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analysis. *Review of Industrial Organization*, nº 28, pp. 285-306.
- Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. J. (1999) *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Fujita, M. y Krugman, P. (2004) The new economic geography: Past, present and the future. *Papers in regional science*, 83 (1), pp. 139-164.
- Garofoli, G. (1991) Formazione di nuove imprese e sviluppo locale. En: Antonelli, C., Capellini, G. y Jannaccone, R. *Le politiche di sviluppo locale*, pp. 37-93, Instituto G. Tagliacarne, Franco Angeli, Milan, 2º ed.

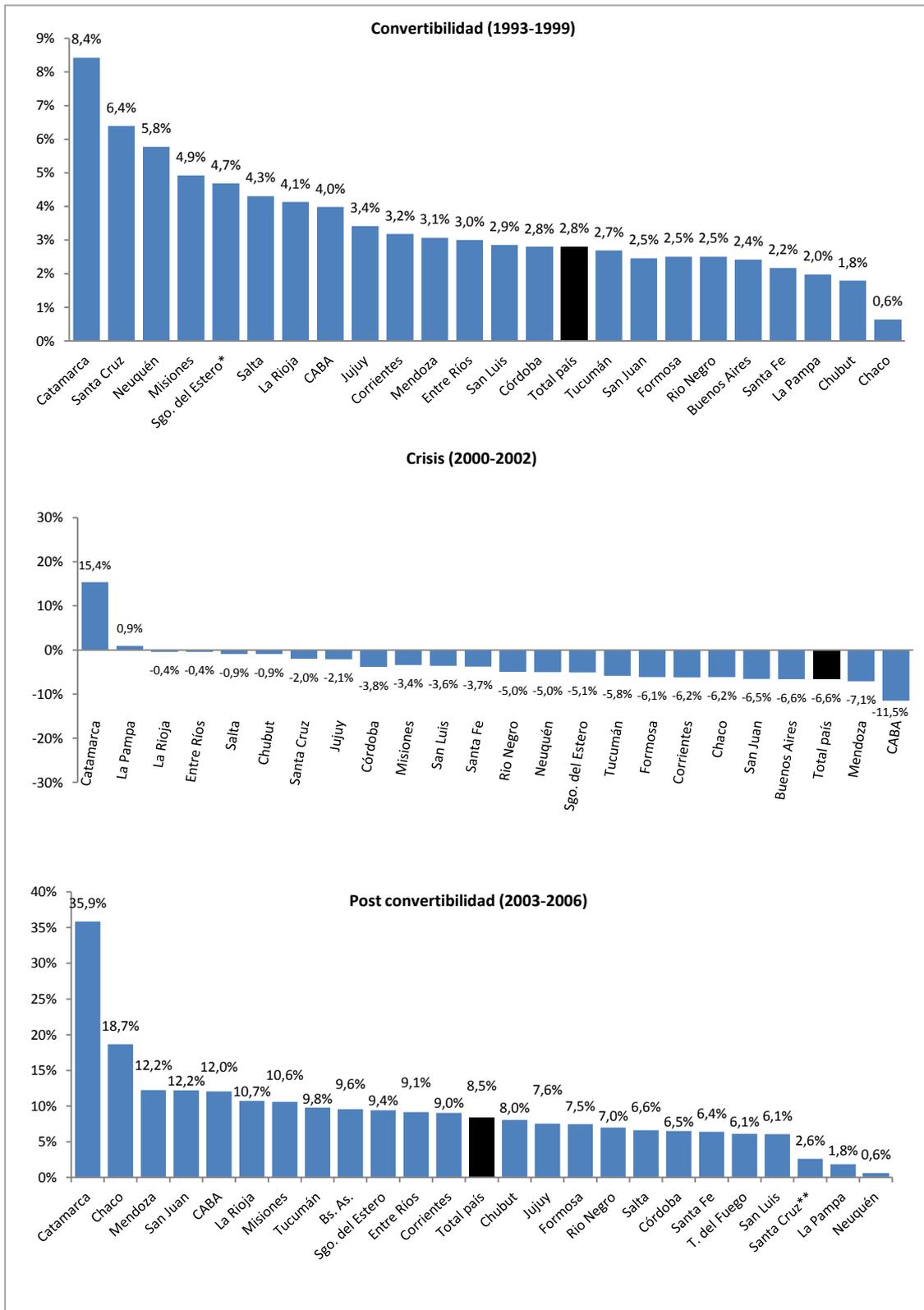
- _____ (1994) New firm formation and regional development: the Italian case. *Regional Studies*, 28 (4), pp. 381-393.
- Gatto, F. (2007) Crecimiento económico y desigualdades territoriales: algunos límites estructurales para lograr una mayor equidad. En: Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. CEPAL, Santiago de Chile, cap. 8.
- Gatto, F. y Cetrángolo, O. (2003) Dinámica productiva provincial a fines de los años noventa. *Serie Estudio y Perspectivas*, nº 14, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Santiago de Chile, marzo.
- Gaygisiz, E. y Köksal, M.Y. (2003) Regional variation in new firm formation in Turkey: Crosssection and panel data evidence. *Economic Research Center Working Papers in Economics*, pp. 03-08.
- Gennero, A., Baltar, F. y Liseras, N. (2004) Diferencias espaciales en la gestación de ideas empresariales en la Argentina. En: *El proceso de creación de empresas. Factores determinantes y diferencias espaciales*. Ediciones Suárez, cap. 4.
- Geroski, P. (1991) Market dynamics and entry. Blackwell, Oxford.
- Geroski, P.A. (1995) What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 13, pp. 421-440.
- Glaeser, E.L., Kallal, H., Scheinkman, J.A. y Shleifer, A. (1992) Growth in Cities. *Journal of Political Economy*. Vol. 100, pp. 1126-52, dic.
- Guesnier, B. (1994) Regional variations in new firm formation in France. *Regional Studies*, nº 28, pp. 347-58.
- Henderson, V., Kuncoro, A. y Turner, M. (1995) Industrial Development in Cities. *The Journal of Political Economy*. Vol. 103, nº 5, pp. 1067-1090, oct.
- Herrera, G. y Tavonanska, A. (2011) La industria argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista CEPAL*, nº 104, agosto.
- Heymann, D. (2000) Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico. En: Heymann, D. y B. Kosacoff (eds): *La Argentina de los noventa: Desempeño económico en un contexto de reformas*, Buenos Aires, CEPAL- Eudeba, 2000.
- Hirshman, A. (1958) *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- Hoover, E. M. (1936) The measurement of industrial organization. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 18, pp. 162-171.
- Hoover, E. M. (1937) *Location Theory and the shoe and leather industries*. Harvard University Press. Cambridge.
- Hoover, E.M., y Vernon, R. (1962) *Anatomy of a Metropolis*. Anchor Books.
- Isard, W. (1956) *Location and Space-Economy*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Jacobs, J. (1969) *Economy of Cities*. New York: Vintage.
- Jovanovic, B. (1982) Selection and the evolution of industry. *Econometrica*. Vol. 50, pp. 649-670.
- Kangasharju, A. (2000) Regional variations in firm formation: Panel and cross-section data evidence from Finland. *Papers in Regional Science*. Vol. 79, pp. 355-373.
- Katz, J. y Bernat, G. (2011) Creación de empresas, crecimiento en la productividad y cambio estructural como respuesta a una modificación en la política macroeconómica: evidencia para Argentina. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*. Vols. 9 y 10, pp. 9-39.
- Klepper, S. (1996) Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle. *American Economic Review*. Vol. 86, pp. 562-584.
- Kosacoff, B. (2010) Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008). Oficina de la CEPAL, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (2005) Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina. *Boletín Informativo Techint*, nº 318, sep.-dic., pp. 73-115.
- Krugman, P.R. (1991a) Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, nº 99, pp. 483-499.
- _____ (1991b) *Geography and Trade*. Leuven University Press.
- _____ (1997) *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*. Antoni Bosch editor, Barcelona.

- _____ (1999) The role of geography in development. *International Regional Science Review*, 22 (2), 142-161.
- Lösch, A. (1940) *The Economics of Location*. Fischer, Jena, Germany.
- Lucas, R.E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), 3-42.
- Mansfield, E. (1962) Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms, *American Economics Review*. Vol. 52, pp. 1023-1051.
- Marcus, M. (1967) Firms' Exit Rates and Their Determinants. *The Journal of Industrial Economics*. Vol. 16, nº 1, pp. 10-22.
- Marshall, A. (1890, 1920) *Principles of Economics*, MacMillan.
- Martin, R. (1999) The New Geographical Turn in Economics: Some Critical Reflections. *Journal of Economics*. Cambridge, nº 23, pp. 65-91.
- 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*, nº 13, 459-481.
- Moncayo Jiménez, E. (2001) Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial. *Serie Gestión Pública*. CEPAL, Santiago de Chile, Agosto, vol. (1), p. 51.
- MTEySS (2005) Dinámica del empleo y rotación de empresas. Informe 4º trim. *Nota Metodológica* [en línea] [www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/oede/Nota Metodologica.pdf](http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/oede/Nota%20Metodologica.pdf)
- _____ (2007) La creación de empresas durante la etapa post convertibilidad (2003-2005): Impacto sobre el empleo asalariado registrado. En: Salarios, empresas y empleo 2003-2006, *Series Trabajo, Ocupación y Empleo*, nº 5, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, enero.
- Myrdal, G. (1957) *Economic Theory and Under-developed Regions*. London: Duckworth.
- Nelson, R. (1991) Why do firms differ and how does it matter? *Strategic Management Journal*. Vol. 12, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics, pp. 61-74.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982) *An evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard, University Press. Cambridge, MA.
- Nyström, K. (2007) An industry disaggregated analysis of the determinants of regional entry and exit. *Annals of Regional Science*, nº 41, pp. 877-896.
- Orr, D. (1974) The determinants of entry: A study of the canadian manufacturing industries. *Review of Economics and Statistics*, vol. 58, pp. 58-66.
- Perroux, F. (1955) Note sur La Nation de Pôle de Croissance. *Economie Appliquée*, tomo VIII.
- Pindyck, R.S. y Rubinfeld D.L. (2005) *Microeconomía*. Ed. Prentice Hall. 5ª Edición.
- PNUD (2002) *Competitividad en las provincias. Aportes para el Desarrollo Humano de la Argentina*. Buenos Aires, Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, noviembre.
- Porter, M.E. (1980) *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Ray, D. (1998) *Development economics*. Princeton University Press.
- Rees, H. y Shah, A. (1986) An empirical analysis of self-employment in the UK, *Journal of Applied Econometrics*, Vol.1, pp. 95-108.
- Sabino, C. (1996) *El proceso de investigación*. Ed. Lumen, Buenos Aires, Argentina.
- Sala-i-Martin, X. (2000) *Apuntes de crecimiento económico*. Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Schorr, M. (2000) Principales rasgos de la industria argentina tras una década de ajuste estructural. Un análisis del desempeño de las grandes firmas manufactureras durante la década de los noventa. *Realidad Económica*, nº 170, Buenos Aires, IADE.
- Schumpeter, J. (1939) *Business Cycles*. Ed. McGraw Hill, New York.
- Segarra, A., Arauzo, J. M., Gras, N., Manjón, M., Mañé, F., Teruel, M. y Theilen, B. (2002) *La creación y la supervivencia de las empresas industriales*. Civitas Ediciones S.L., Madrid.

- Segarra, A., Teruel, M., Arauzo, J.M., Iranzo, S. y Gombau, V. (2008) Dinámica empresarial, creación de empleo y productividad en las manufacturas españolas. Publicado por la Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio [en línea] <http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/48D61376-F69E-4E6D-8185DF118BC8CF69/0/DinamicaEmpresarial.pdf>
- Shapiro, D. y Khemani, R. S. (1987) The Determinants of Entry and Exit Reconsidered. *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 5, pp. 15-26.
- Snowdon y Vane (2005) *Modern Macroeconomics*. Edgard Elgar, Northampton, MA.
- Spiegel, H. W. (1973) El desarrollo del pensamiento económico: Historia del pensamiento económico desde los tiempos bíblicos hasta nuestros días. Ed. Omega.
- Sutaria, V. y Hicks, D.A. (2004) New firm formation: Dynamics and determinants. *Annals of Regional Science*, nº 38, pp. 241-262.
- Sylos Labini, P. (1962) *Oligopoly and technical progress*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Tirole, J. (1990) *La teoría de la organización industrial*. Ariel, Barcelona.
- Townroe, P.M. (1969) Industrial structure and regional economic growth. A comment. *Scottish Journal of Political Economy*. Vol. 16, pp. 95-98.
- Varian, H. (1992) *Análisis Microeconómico*. Anthoni Bosch ed., Barcelona. 3º Edición.
- Vázquez Barquero, A. (1999) *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Ed. Pirámide, Madrid.
- Von Thünen, J.H. (1826) Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie (Hamburg) [citado en: Toral Arto, M.A. (2001) *El factor espacial en la convergencia de las regiones de la Unión Europea: 1980-1996*. PhD. Thesis. Universidad Pontificia Comillas, Madrid, España.]
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, A.R. y Reynolds, P. (2005) Nascent entrepreneurship and the level of economic development, *Small Business Economics* 24 (3): 293–309.
- Weber, A. (1909) Eine Theorie der Standorts, primera parte de Über der Standort der Industrien Tübingen. [citado en: Toral Arto, M.A. (2001) *El factor espacial en la convergencia de las regiones de la Unión Europea: 1980-1996*. PhD. Thesis. Universidad Pontificia Comillas, Madrid, España.]

Anexo 1: Producto bruto geográfico

Gráfico 17. Tasa de crecimiento promedio del PBG provincial y nacional, período 1993-2006.



Referencia: * Se considera el período 1994-1999.

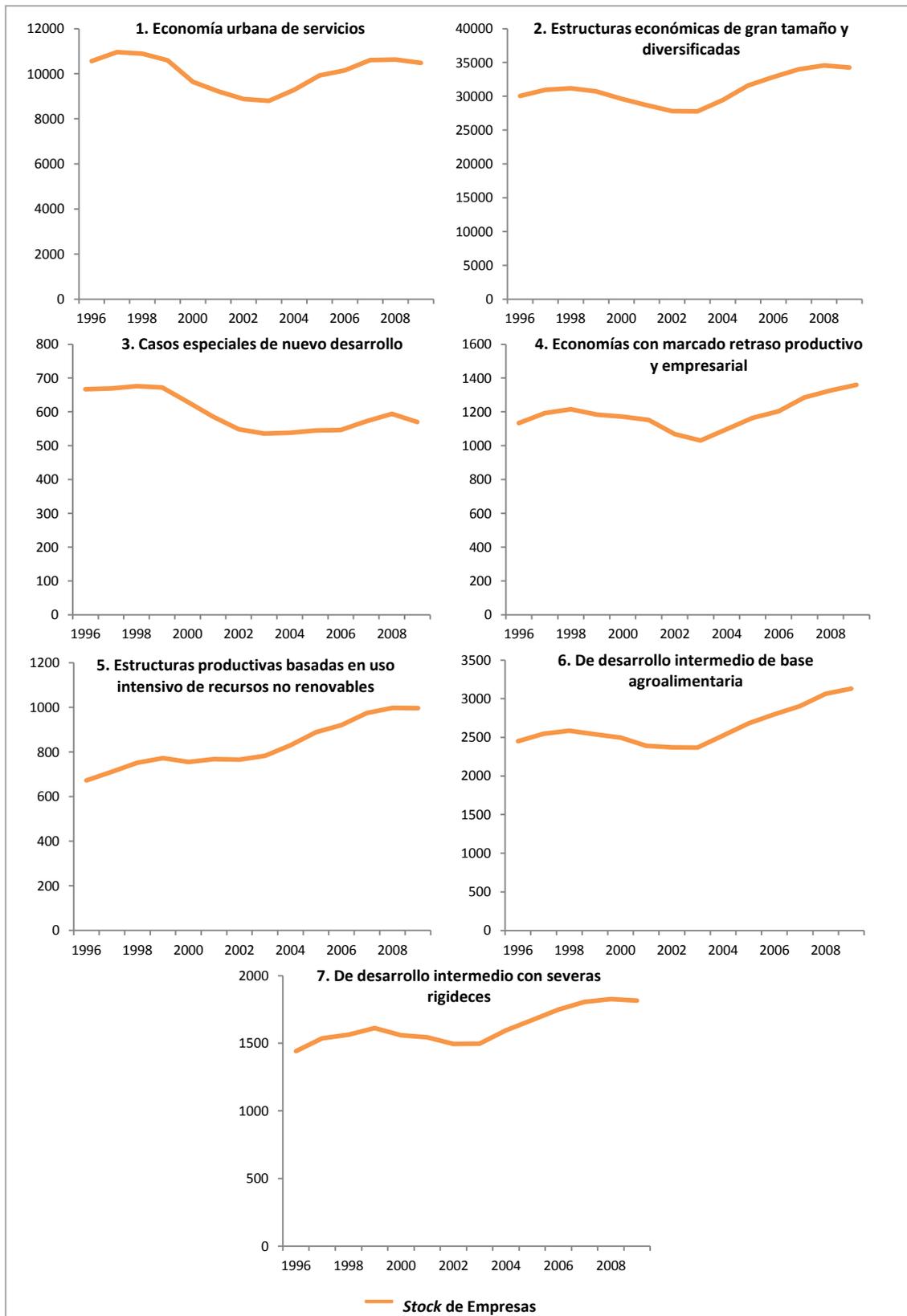
** Se considera el período 2003-2005.

Nota: Se excluye a Tierra del Fuego en los años de convertibilidad y crisis porque no tiene datos de PBG.

Fuente: CEP.

Anexo 2: Stock de empresas a nivel regional

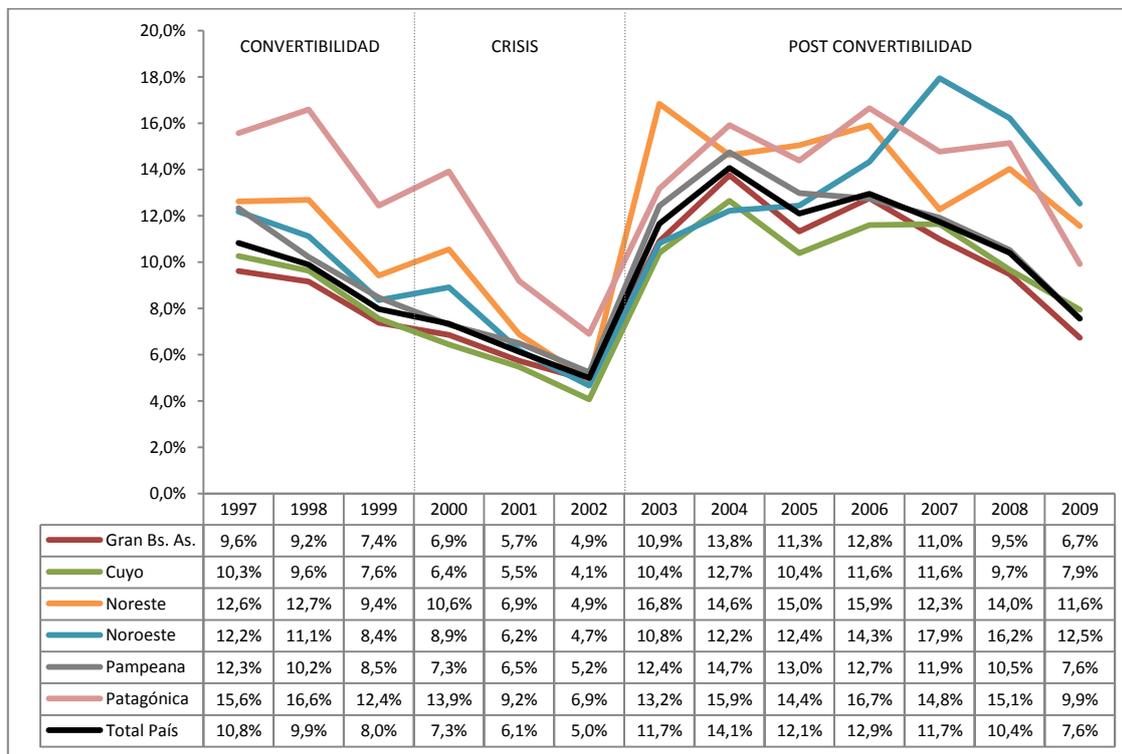
Gráfico 18. Stock de empresas manufactureras por regiones clasificadas según capacidades territoriales, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

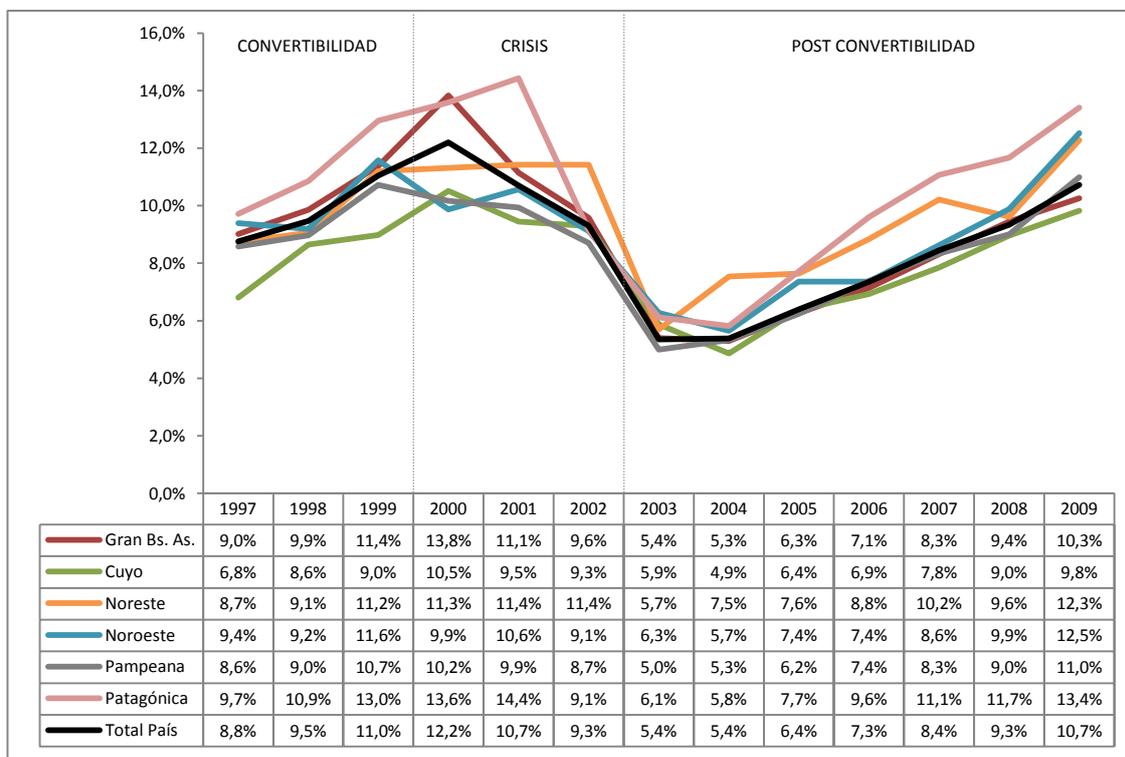
Anexo 3: Dinámica empresarial según regiones geográficas

Gráfico 19. Evolución de la tasa bruta de entrada por regiones (geográficas) y total país, período 1996-2009.



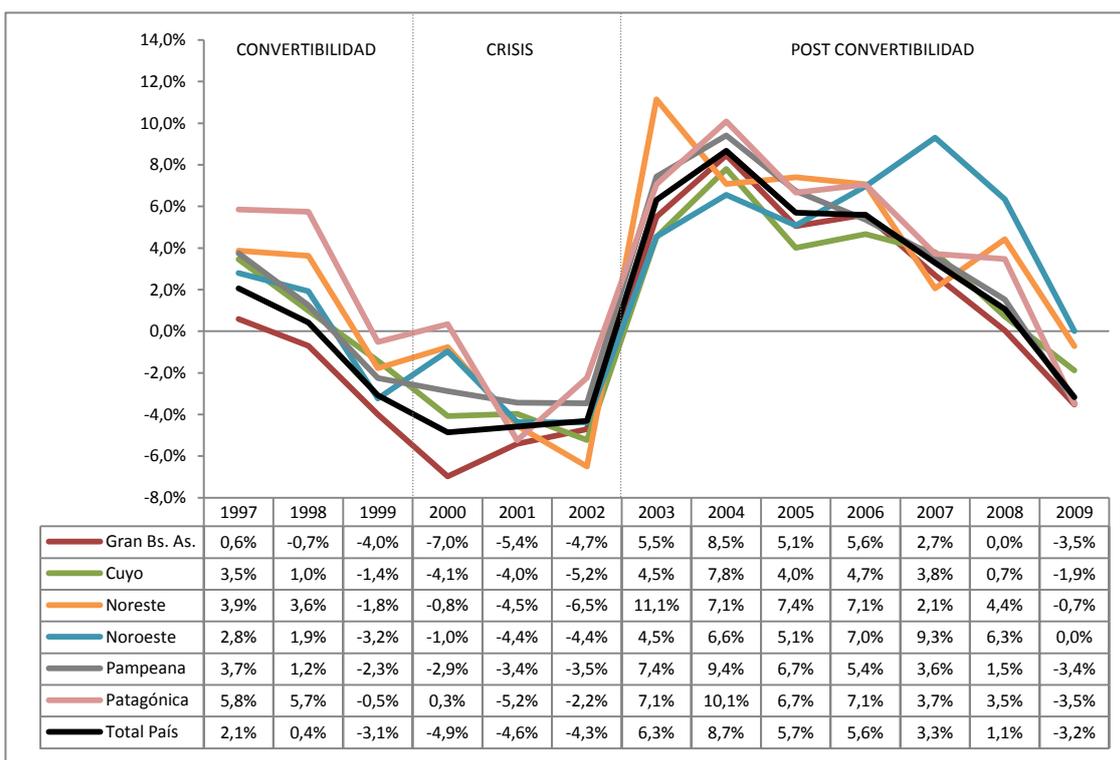
Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Gráfico 20. Evolución de la tasa bruta de salida por regiones (geográficas) y total país, período 1996-2009.



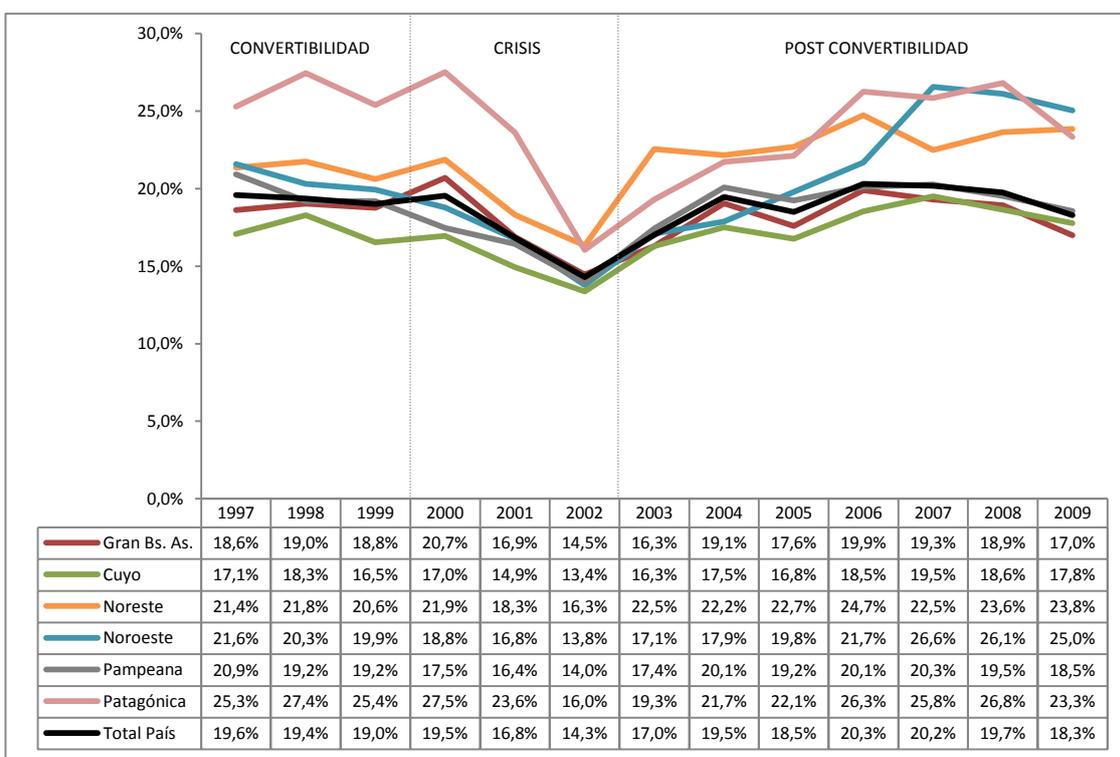
Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Gráfico 21. Evolución de la tasa de cambio neto por regiones (geográficas) y total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

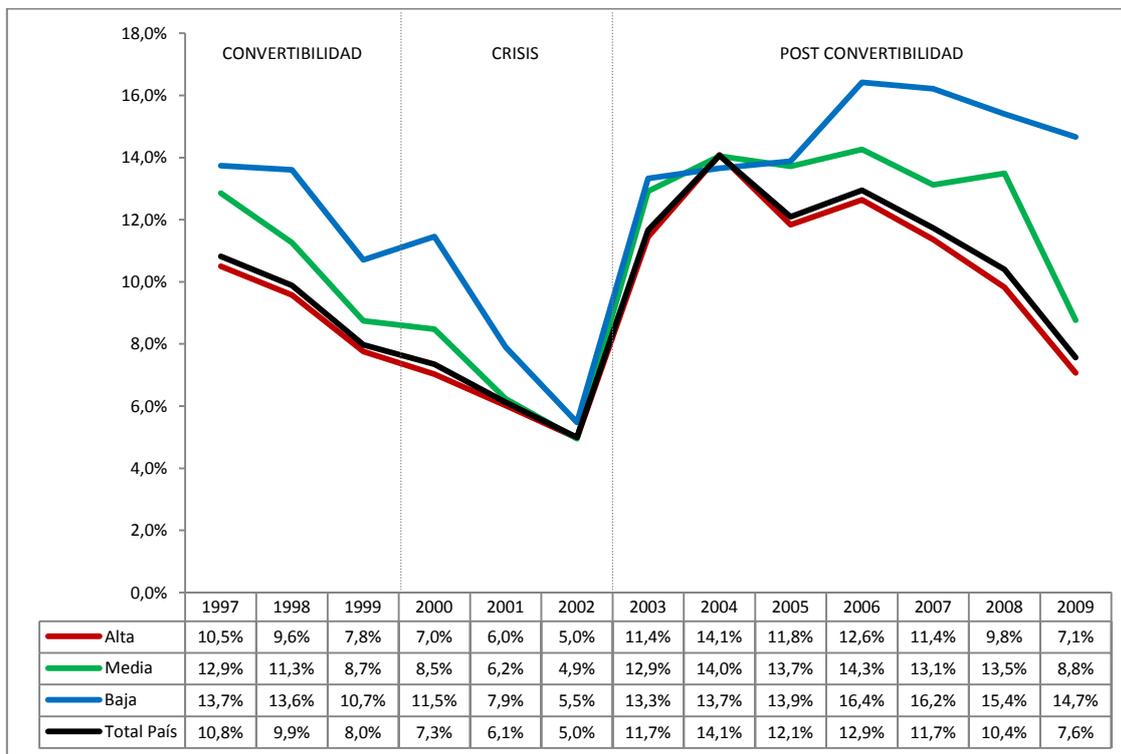
Gráfico 22. Evolución de la tasa de rotación por regiones (geográficas) y total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

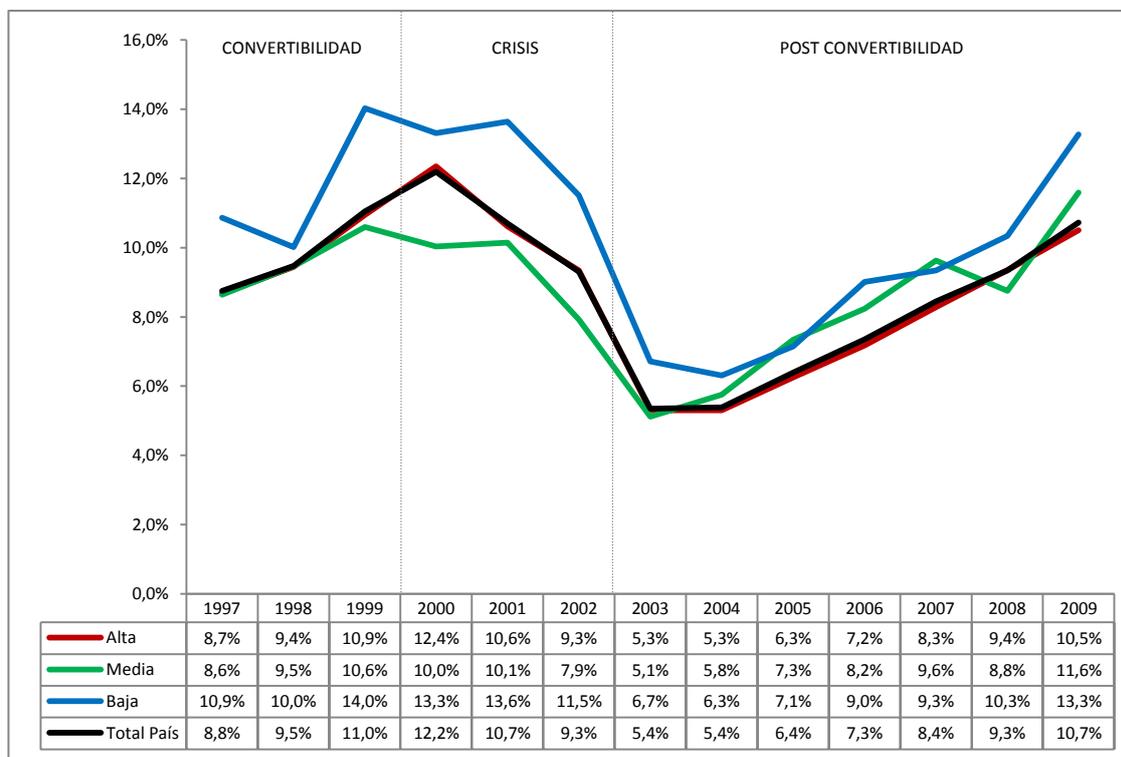
Anexo 4: Dinámica empresarial según regiones por intensidad industrial

Gráfico 23. Evolución de la tasa bruta de entrada por regiones (según intensidad industrial) y total país, período 1996-2009.



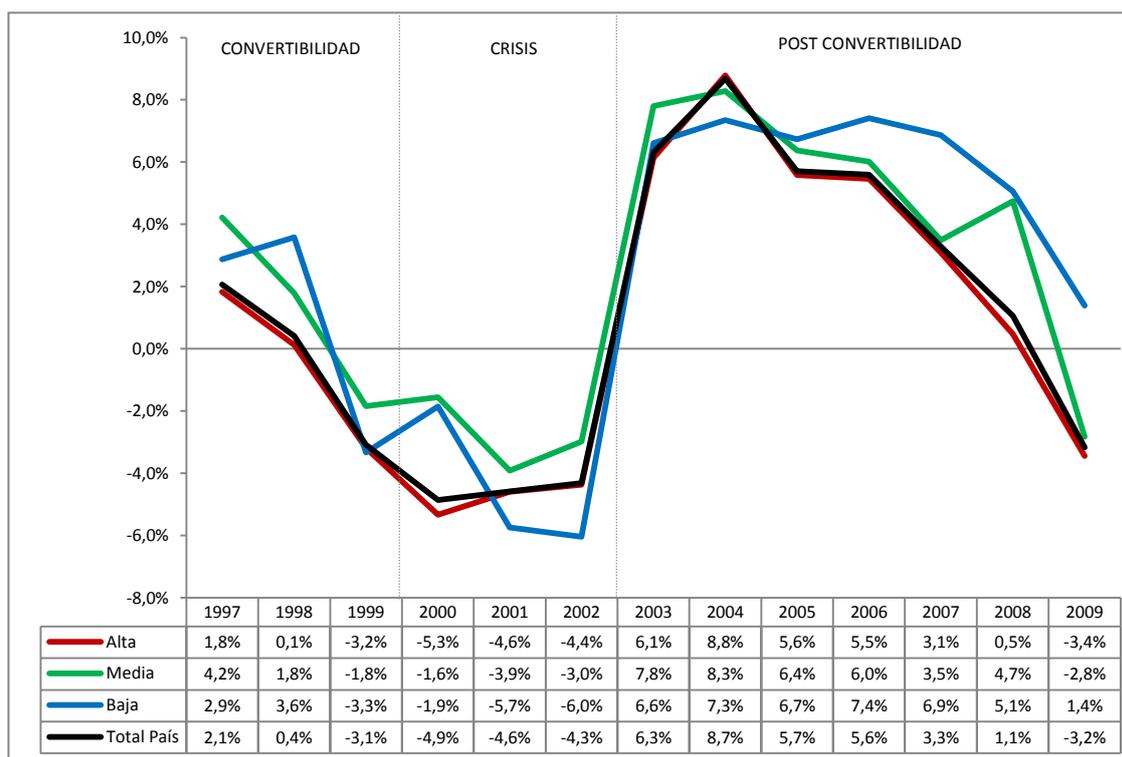
Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Gráfico 24. Evolución de la tasa bruta de salida por regiones (según intensidad industrial) y total país, período 1996-2009.



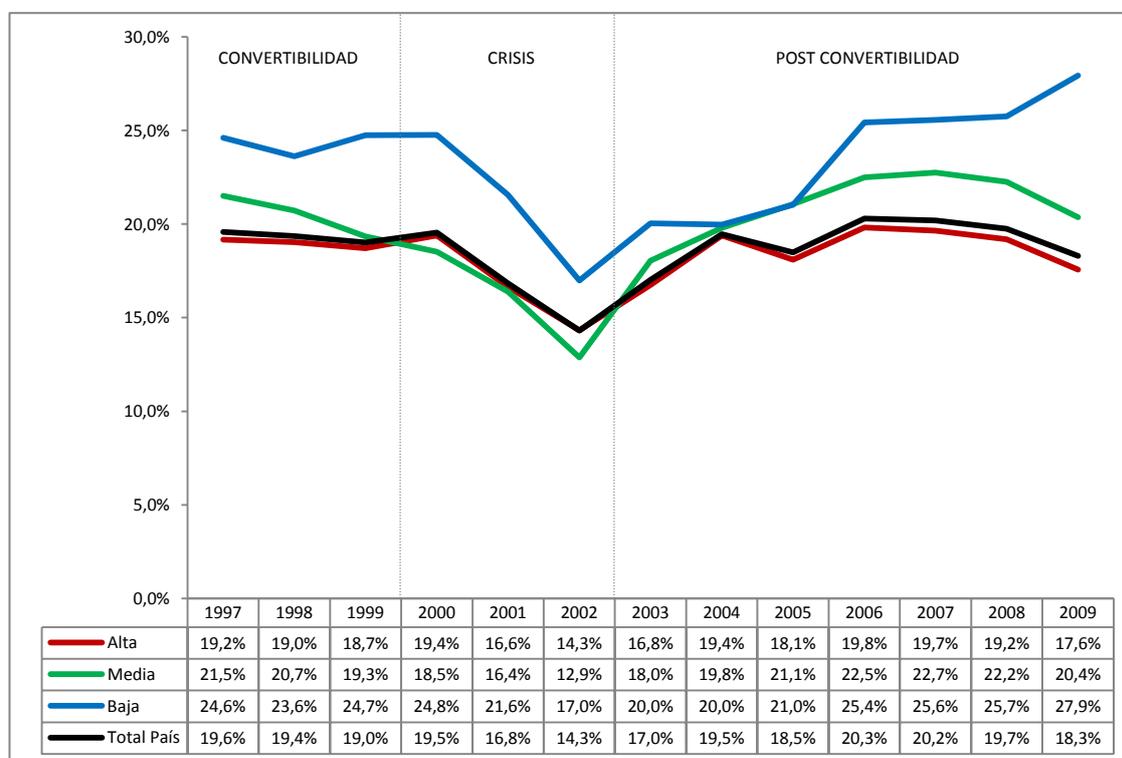
Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Gráfico 25. Evolución de la tasa de cambio neto a nivel por regiones (según intensidad industrial) y total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Gráfico 26. Evolución de la tasa de rotación por regiones (según intensidad industrial) y total país, período 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.