

## Sector industrial II

# Dinámica empresarial en la industria argentina.

Un análisis provincial para el período 2003-2008

*Carla Daniela Calá \**  
*Juan Sebastián Rotondo\*\**

La recuperación económica observada en la Argentina a partir de 2003 ha implicado no sólo un crecimiento de las empresas que sobrevivieron a la crisis, sino también elevadas tasas de nacimientos. En este marco, el objetivo de este estudio es analizar los principales procesos referidos a la demografía de empresas industriales (entradas, salidas y cambios de tamaño) en el nivel provincial en el período 2003-2008 y compararlo con lo observado en el nivel nacional. Se analizan, para diferentes grupos de provincias, los procesos de apertura y cierre de empresas, el impacto neto en el *stock* de firmas industriales, el cambio entre estratos de tamaño y la incidencia de las nuevas empresas en la estructura productiva. Se presenta además la dinámica de entrada y salida de empresas por provincia según la rama de actividad industrial, a fin de identificar cuáles fueron las actividades industriales que lideraron el proceso de expansión.

\* Docente e Investigadora del Centro de Investigaciones Económicas (CIE). Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar del Plata. Licenciada en Economía, Master en Economía y Desarrollo Industrial con Especialización en PYMES (Universidad Nacional de General Sarmiento, UNGS), Master en Organización Industrial (Universitat Rovira i Virgili, URV), E-mail: [dacala@mdp.edu.ar](mailto:dacala@mdp.edu.ar)

\*\* Analista Senior del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). SSPTyEL - Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Licenciado en Economía Industrial (UNGS), Especialización en Desarrollo Local en Regiones Urbanas (UNGS). E-mail: [juanrotondo@trabajo.gob.ar](mailto:juanrotondo@trabajo.gob.ar)

## Introducción

El período de crecimiento económico comprendido entre los años 2003 y 2008 interrumpió un prolongado proceso de desindustrialización del tejido empresarial argentino, que había comenzado a mediados de la década de los '70 y se había profundizado durante los años '90 hasta la crisis de 2001.

Esta nueva etapa de expansión no sólo presentó una fuerte recuperación del empleo industrial -incluso, por momentos, liderando el crecimiento del empleo registrado- en las empresas que sobrevivieron a la crisis, sino que también favoreció la reconstitución del tejido industrial, con altas tasas de nacimientos de firmas industriales (MTEySS, 2007). Este proceso de rejuvenecimiento del sector industrial coincide también con el resurgimiento de las economías regionales, muy afectadas durante los períodos previos.

En este marco, el principal objetivo de este estudio es analizar los procesos de entrada y salida de empresas industriales a nivel provincial en el período 2003-2008. A tal fin, se exponen los principales indicadores relacionados con la demografía de empresas en el nivel nacional y se identifica la existencia de comportamientos diferenciales al interior del país.

Existe abundante evidencia empírica internacional acerca de las diferencias regionales en los fenómenos de demografía de empresas, en particular, la entrada, la salida y la supervivencia en el mercado. Adicionalmente, una gran cantidad de literatura en temas de economía regional ha tratado de identificar las características geográficas específicas que podrían inducir el ingreso de nuevas firmas, así como el impacto de dichas entradas en el mercado laboral<sup>1</sup>. No obstante, en la Argentina aún no existen estudios de tales características, a pesar de la importancia que tiene la inclusión de los aspectos regionales, dadas las marcadas diferencias existentes entre las provincias en términos de especialización industrial, grado de intensidad tecnológica de las actividades productivas, salario medio y nivel de desarrollo.

La fuente utilizada en este estudio es el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en Argentina, que se desarrolla en el Ministerio de Trabajo a partir de los registros administrativos de la seguridad social (SIPA). Para esta investigación se utiliza una base de datos cuya unidad de análisis es la firma y permite analizar la dinámica del empleo registrado, así como también la creación y el cierre de nuevas empresas provinciales.

<sup>1</sup> En el número especial de *Small Business Economics* de enero de 2008, varios investigadores analizan, para diferentes grupos de países desarrollados, de qué forma la entrada de nuevas empresas afecta el mercado laboral en el mediano plazo.

En la primera sección se presenta el marco conceptual del estudio y algunos antecedentes, con especial referencia a trabajos argentinos. En la segunda sección, se exponen brevemente las características de la base de datos utilizada. El tercer apartado describe las principales tendencias de la demografía de empresas industriales en la Argentina para el período 2003-2008, mientras que la cuarta sección avanza con el análisis provincial. A tal fin, se caracterizan las diferentes provincias en términos de su nivel de desarrollo industrial a partir de un indicador *proxy* que contempla distintas medidas relacionadas con la demografía de empresas industriales y con la estructura sectorial del empleo. A partir de la identificación de distintos perfiles de industrialización, se describe cómo ha sido la intensidad del proceso de recuperación del tejido productivo industrial en cada uno de estos perfiles durante la fase expansiva 2003-2008. Luego, en la quinta sección, se analiza la movilidad empresarial en el período, es decir, el cambio entre estratos de tamaño y la incidencia de las nuevas empresas en la estructura productiva. La sexta sección presenta de manera sintética la dinámica de entrada y salida de empresas por provincia según la rama de actividad industrial, con el objetivo de identificar cuáles fueron las actividades industriales que lideraron el proceso de expansión del tejido industrial en las distintas provincias. Finalmente, se destacan las principales conclusiones y reflexiones del trabajo.

### **Marco conceptual y antecedentes**

La entrada y la salida de nuevas empresas, así como su crecimiento y supervivencia tienen efectos cruciales sobre el desarrollo económico y el bienestar. El ingreso de nuevas firmas puede tener efectos tanto directos como indirectos en la economía. Los primeros se relacionan con los nuevos puestos de trabajo creados y los bienes y servicios producidos. Sin embargo, la mayor influencia que las nuevas empresas poseen en el crecimiento y en el empleo ocurre de forma más bien indirecta. Estos efectos indirectos se relacionan con: i) estimular la eficiencia y la productividad; ii) disminuir los precios; iii) acelerar el cambio estructural; iv) crear nuevos mercados e incentivar la innovación; v) incrementar la variedad de productos y servicios; vi) estimular la división del trabajo; vii) promover el desarrollo económico; viii) permitir a los individuos salir de situaciones de pobreza e informalidad<sup>2</sup> (Acs *et al.*, 2008;

---

<sup>2</sup> Sin embargo, estos efectos pueden estar sobreestimados. Por ejemplo, Geroski (1995, p.437) concluye que: "la entrada es generalmente un pobre sustituto de la rivalidad activa entre firmas establecidas en un mercado. La entrada puede ser lenta, a una escala demasiado pequeña y muy errática... Los efectos pro-competitivos de la entrada de nuevas empresas pueden ser fáciles de exagerar".

Geroski, 1995; Fritsch, 2008). Además, estos beneficios no se limitan a la industria a la cual pertenecen las nuevas empresas o a la región en la cual se manifiestan las entradas y pueden ser particularmente importantes para los países en desarrollo (Acs y Amorós, 2008).

En el nivel internacional, existe abundante evidencia empírica en relación con las diferencias regionales en los fenómenos de entrada, salida y supervivencia de las empresas en el mercado<sup>3</sup>. Además, se ha indagado recientemente acerca de las características de las regiones de un mismo país que podrían inducir la entrada de nuevas firmas o la expulsión de las existentes. El creciente número de programas públicos destinados a atraer y promover la creación de nuevas empresas, los avances en la modelización econométrica, así como un mayor acceso a bases de datos apropiadas, son algunas de las razones que explican el creciente interés en los determinantes de la localización industrial (McFadden, 2001; McCann y Sheppard, 2003; Guimarães *et al.*, 2004).

Las perspectivas teóricas utilizadas para explicar las decisiones de entrada de nuevas empresas a regiones determinadas pueden ser agrupadas en tres categorías principales: neoclásica, institucional y comportamental (Hayter, 1997). La teoría neoclásica considera que los agentes son racionales y poseen información perfecta y, de este modo, eligen la ubicación óptima sobre la base de estrategias de maximización de beneficios o minimización de costos. Así, se consideran factores relacionados con los beneficios o los costos, tales como las economías de aglomeración, la infraestructura de transporte, el estadio en el ciclo de vida de la industria y las características del capital humano. La teoría institucional, por su parte, extiende el marco neoclásico al considerar que los agentes deciden su localización influenciados por una red de relaciones económicas -clientes, proveedores, competidores, sindicatos, administraciones públicas, etc.- que también afectan a las funciones de costos y beneficios. De acuerdo con esto, los factores institucionales miden de qué forma estas relaciones afectan las decisiones de localización. Se incluyen, por ejemplo, las acciones tomadas por las administraciones públicas, en particular las referidas a impuestos, regulaciones ambientales y programas de incentivos para las nuevas empresas. Por último, las teorías basadas sobre el comportamiento enfatizan el rol de las preferencias individuales. De esta forma, mientras que la teoría neoclásica e institucional se basan sobre factores

<sup>3</sup> Pueden mencionarse, a modo de ejemplo, los estudios para diversos países incluidos en el número especial de la revista *Regional Studies* titulado *Regional Variations in New Firm Formation*, y editado por Paul Reynolds et al. (1994), así como Audretsch y Fritsch (1994a,b) y Fritsch (1992) para Alemania y el *survey* realizado por Storey (1991).

que son “externos” a la firma, los factores comportamentales tienen una naturaleza “interna” (tamaño, edad, etc.) y “empresarial” (experiencia previa, residencia, etc.).

Adicionalmente, la entrada y la salida de empresas dependen también de factores relacionados con el tipo de actividad industrial, especialmente de las barreras a la entrada y a la salida: diferenciación de producto, ventajas absolutas de costos, economías de escala, integración vertical, requerimientos de capital, intensidad en el uso de I+D, estrategias empresariales y barreras legales (Bain, 1956; Caves y Porter, 1977). En este punto, se plantea el problema de separar la influencia de las características regionales específicas del efecto que ejerce la especialización industrial de cada región.

Hasta el momento, la evidencia empírica ha producido resultados ambiguos (Arauzo *et al.*, 2010). Esto se debe, en parte, a que las investigaciones difieren en términos de especificaciones econométricas, definición de las variables explicativas y características de la muestra -fuentes de datos, unidades estadísticas, contextos institucionales, etc.-. Cabe destacar además que esta literatura se encuentra centrada sobre casos como Europa, Estados Unidos o el Japón y que las contribuciones para países fuera de estas áreas son escasas. Con respecto a la Argentina, Castillo *et al.* (2002) estudian la evolución del empleo industrial en el período 1995-2000. Analizan las tasas de creación y destrucción de empleo, que involucra no sólo la entrada y salida de empresas, sino también el desempeño de las supervivientes. En dicho estudio se concluye que el tamaño, el sector y la edad de las empresas explican al menos parte del desempeño empresarial en términos de creación y destrucción de empleo. Respecto del sector, se encuentra una importante heterogeneidad dentro de una misma actividad. Es decir, en el mismo sector al mismo tiempo, muchas firmas crean empleo mientras que otras lo destruyen.

Más recientemente, MTEySS (2007) describe los procesos de demografía empresarial (entradas, salidas y supervivencia) y su impacto en el empleo, comparando dos períodos: 1996-1998 y 2003-2005. En primer lugar, resalta que el período 2003-2005 muestra un patrón de crecimiento diferente al del período expansivo previo (1996-1998), con un gran número de nuevas empresas en todos los sectores: industria, comercio y servicios. Si bien esto podría deberse al cambio en los precios relativos, los autores concluyen que los mismos no son determinantes, ya que las entradas se siguen concentrando en actividades con bajas barreras a la entrada.

No obstante, ninguno de estos trabajos realiza un análisis regional o provincial. Por otra parte, existen algunas contribuciones que estudian

las diferencias entre ciudades argentinas en términos de tasas de gestación de nuevas ideas de negocios. Estas investigaciones se enfocan en estadios previos del proceso de creación de empresas, para lo cual trabajan con encuestas a la población, en las cuales se detectan los emprendedores potenciales (Gennero *et al.*, 2004). En síntesis, si bien han estudiado los procesos de demografía empresarial en los últimos años, aún no existen antecedentes de un estudio que analice las diferencias regionales en las tasas de entrada y salida de empresas en nuestro país.

## Los datos

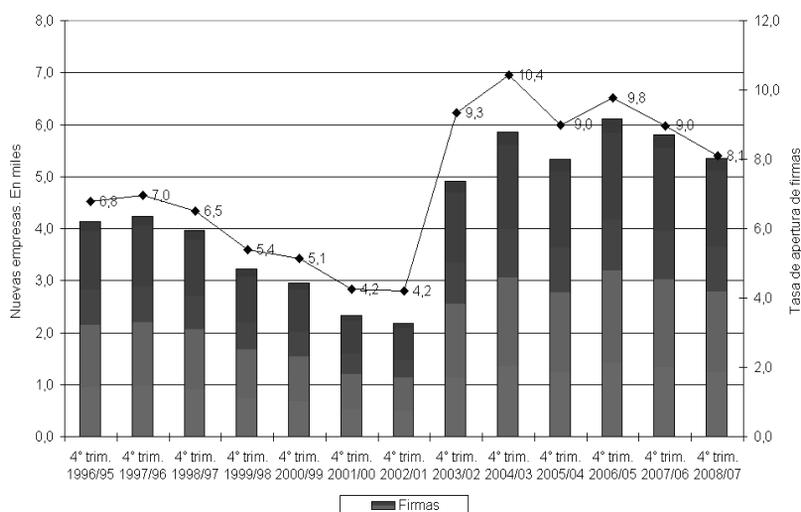
La fuente de datos utilizada es el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en la Argentina, que se desarrolla en el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) a partir de los registros administrativos de la seguridad social (SIPA). A los efectos de este estudio se considera una empresa a una unidad económica independiente identificada a partir de su clave de identidad tributaria (CUIT) y que, al menos, declara un empleado registrado. Las empresas incluidas en esta base representan la totalidad de las empresas industriales formales. En particular, se analizan sólo aquellas firmas "locales", es decir, se toma en cuenta sólo la jurisdicción en la cual la empresa declara la mayor parte de su empleo. Este criterio permite estimar de mejor manera la evolución del tramado genuinamente local, otorgando una mayor precisión al cálculo de las tasas de apertura, cierre y cambio neto de firmas para cada provincia. Se toman en cuenta un total de 25 "provincias" o jurisdicciones, ya que dentro de la provincia de Buenos Aires se analiza por separado a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), los 24 partidos del Gran Buenos Aires (GBA) y el Resto de la Provincia. Adicionalmente, los datos se encuentran desagregados por rama de actividad, a 2 dígitos de la clasificación CIIU. Para una definición más detallada de las variables y una descripción completa de la metodología de construcción de la base de datos, se puede consultar a MTEySS (2010b)\*.

## **Intensidad del proceso de apertura de firmas en Argentina: evidencias de la reconstitución del tejido industrial en el período 2003-2008**

El proceso de recuperación y crecimiento económico iniciado luego del quiebre del régimen de convertibilidad, generó un ambiente propicio para la creación de nuevas empresas (MTEySS, 2007; Kantis *et al.*,

\* Acerca de los estratos por tamaño, ver Anexo

**Gráfico N°1.** Apertura de empresas industriales entre 1996 y 2008. Total nacional. Cuartos trimestres. Cantidad de firmas y tasas interanuales.



Tasa de apertura: nuevas firmas / Total firmas activas durante el período.

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

2009). Esta etapa de crecimiento se caracterizó por su naturaleza generalizada a todos los sectores de la economía, aunque cabe destacar que la industria recobró protagonismo -en particular en términos de generación de empleo- luego de los drásticos procesos de reestructuración sectoriales experimentados entre mediados de los '70 y los '90.

El **gráfico N° 1** presenta la evolución de la creación de firmas industriales entre 1996 y 2008. Es destacable la intensidad del proceso de apertura de nuevas firmas industriales a partir del cambio en el patrón de crecimiento, tanto en términos de tasas como en valores absolutos. A partir del año 2003 y hasta 2008 se crearon poco más de 34 mil empresas industriales, a razón de 5.500 por año. Esto significó una tasa promedio de apertura de industrias superior al 9% anual entre 2003 y 2008.

Si se tiene en cuenta aquellas empresas que salieron de mercado, el saldo neto entre aperturas y cierres de industrias da como resultado la incorporación de casi 13.400 firmas industriales desde 2003 hasta finales de 2008, el equivalente a un crecimiento neto del *stock* de industrias del 3,9% anual.

Sin embargo, más allá de los valores promedio del período, resulta necesario analizar la evolución de la demografía empresarial a lo largo

**Cuadro N° 1.** Sector industrial. Evolución de las aperturas, cierres y continuadoras. Cuartos trimestres 2003-2008. Cantidad de firmas.

Año	Entradas	Salidas	Continuadoras
2003	4.986	2.330	42.754
2004	5.994	2.326	45.234
2005	5.486	2.929	48.317
2006	6.264	3.623	49.987
2007	5.886	4.358	51.796
2008	5.389	5.103	52.417

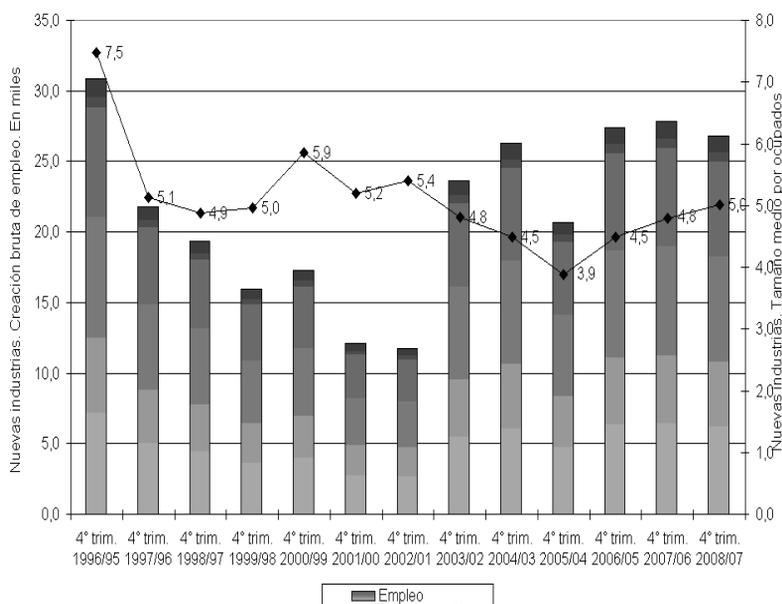
Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

del mismo. El **cuadro N° 1** muestra que, si bien han ingresado alrededor de 5.500 nuevas empresas cada año, la cantidad de firmas que salen del mercado asciende en forma continua, desde alrededor de 2.300 en el año 2003 a 5.100 en el año 2008. Este importante incremento en las empresas salientes es el resultado de la evolución típica de la dinámica industrial en años con elevado crecimiento del producto luego de una profunda crisis como la que atravesó nuestro país a partir del año 1999: ante los primeros signos de recuperación económica, existe un gran número de ingresantes, tanto de proyectos demorados por la crisis como de nuevas iniciativas que se ven favorecidas por el nuevo contexto macroeconómico. MTEySS (2007) muestra que la tasa de entrada en el período 2003-2005 había alcanzado los valores más altos en los últimos 10 años y que, como resultado de la evolución de la dinámica industrial, estimaba probable que en los períodos siguientes los mecanismos de selección del mercado produjeran un ajuste en el *stock* de firmas, lo cual se observa aquí<sup>4</sup>. No obstante, cabe resaltar que más allá del incremento en la cantidad de empresas que abandonan el mercado, el número de empresas continuadoras asciende en forma permanente a lo largo del período.

Por otra parte, es importante señalar que la intensidad del proceso de creación de empresas industriales ha tenido un gran impacto en la generación de empleos registrados. El **gráfico N° 2** permite observar el cambio de tendencia en términos de la creación bruta de empleo por parte de las nuevas firmas industriales en cada año, que ya evidenciaba un franco descenso desde 1996 (primer dato disponible) al igual que el nacimiento de nuevas industrias. Por otro lado, cabe destacar que

<sup>4</sup> Más allá de las variaciones propias de cada año, se destaca que las entradas representan más del 10% del total de empresas continuadoras en cada uno de los años analizados.

**Gráfico N° 2.** Apertura de empresas industriales entre 1996 y 2008. Creación bruta de empleo y tamaño medio de firma. Cuartos trimestres. Cantidad de ocupados.



Tamaño medio de firmas entrantes: creación bruta de empleo / total de aperturas

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

durante el período 2003-2008 la apertura de nuevas firmas industriales permitió la creación de más de 152 mil puestos de trabajo registrados en el sector.

Asimismo, la evolución del tamaño medio permite observar que la creación de firmas de la fase posconvertibilidad estuvo orientada hacia firmas de menor porte en términos de empleo, principalmente empresas del segmento de las micro y las pequeñas (**gráfico N° 2**).

En este marco, la siguiente sección del estudio se propone analizar la dinámica de nacimiento de firmas industriales provinciales. En primer lugar, se clasifica a las provincias en tres grupos de acuerdo con su nivel de industrialización, definido a partir de indicadores demográficos y de estructura industrial. Sobre la base de esta tipología, se analiza la intensidad del proceso de apertura de firmas industriales, identificando la existencia de patrones de comportamiento diferenciales.

## Dinámica empresarial provincial en el período 2003-2008

### ***Caracterización de las provincias según su intensidad industrial***

La estructura industrial en la Argentina constituye un tramado que presenta fuertes heterogeneidades en términos de la distribución del empleo y de las empresas. Dadas las características de expansión del sector industrial y su perfil de especialización, la mayor parte del tejido tendió a concentrarse en tres provincias (Buenos Aires –la Ciudad de Autónoma de Buenos Aires (CABA), los 24 municipios del conurbano bonaerense (partidos del GBA) y el resto de la provincia-, Santa Fe y Córdoba). Según las cuestiones estructurales y las disparidades regionales resulta conveniente, antes de avanzar en el estudio de los procesos de demografía de firmas industriales provinciales, categorizar a las provincias de acuerdo con su nivel de industrialización.

En este sentido, se propone dividir a las jurisdicciones en grupos según un indicador de intensidad industrial provincial, que combina cuatro medidas:

- La densidad del empleo industrial, medida como la cantidad de empleados registrados en la industria cada mil habitantes.
- La densidad del tejido de empresas industriales, medida como la cantidad de empresas industriales cada mil habitantes.
- El peso de la actividad industrial en la provincia, medido como la participación del empleo registrado en el sector sobre el total del empleo privado registrado.
- El peso de la actividad industrial de la provincia sobre el total nacional, medido como la participación del empleo industrial de la provincia sobre el total del empleo privado registrado industrial en el nivel nacional.

Como resultado del análisis de dichos indicadores, se pueden identificar tres grupos de provincias según su grado de intensidad industrial<sup>5</sup>. Es importante señalar que la presente tipología de provincias es, *a priori*, consistente con otros análisis de la estructura productiva y regional argentina de las últimas décadas (Gatto, 2007).

<sup>5</sup> El procedimiento para elaborar el indicador consiste en ordenar a las provincias de acuerdo con cada uno de los aspectos considerados. Seguidamente, dado que se considera que todos los aspectos tienen igual importancia al momento de describir la intensidad industrial, se asigna a cada uno igual ponderación (0,25), sumándose todos los valores para cada provincia y ordenándolas en forma ascendente.

**Cuadro N° 2.** Provincias según grado de intensidad industrial

Intensidad industrial	Provincias	Participación del empleo industrial sobre el total nacional (%)	Participación promedio del empleo industrial en la provincia (%)	Crecimiento neto del empleo industrial 2003-2008 (%)
Grupo 1: Alta intensidad industrial	Partidos de GBA, Santa Fe, CABA, San Luis, Córdoba, Resto Bs. As., Tierra del Fuego, Mendoza	85,2	24,9	44,9
Grupo 2: Media intensidad	Misiones, Entre Ríos, San Juan, Chubut, La Rioja, Tucumán, Jujuy, Catamarca, Río Negro	10,6	19,3	28,9
Grupo 3: Baja intensidad	La Pampa, Corrientes, Salta, Neuquén, Chaco, Santa Cruz, Santiago del Estero, Formosa	4,2	10,2	41,9

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA

En este sentido, se pueden encontrar en el primer grupo aquellas provincias con una extensa tradición industrial y que explican gran parte del total del empleo registrado en la industria a nivel nacional (85,2%), así como una alta participación sectorial (el 24,9% del empleo provincial, en promedio, pertenece a la industria). Aquí se ubican los principales centros industriales del país (Buenos Aires - CABA, partidos del GBA y Resto Bs. As- Santa Fe, Córdoba y Mendoza). También integran este grupo San Luis y Tierra del Fuego, que han sido parte de distintos programas de promoción industrial (**cuadro N° 2**). Este conjunto de provincias mostró un desempeño superior en términos de crecimiento del empleo industrial, con un incremento cercano al 45% entre 2003 y 2008.

Existe un segundo grupo de provincias de intensidad industrial intermedia que, si bien explican sólo el 10,6% del total del empleo industrial nacional, muestran una participación del empleo industrial (19,3%) cercana al promedio nacional (21%). En este grupo de provincias se pue-

den identificar ciertas especificidades regionales: madera, papel y muebles, yerba mate y té en Misiones; papel y azúcar en Tucumán; vinos en San Juan; agroindustria en Entre Ríos, entre otras. Este grupo de provincias evidenció una dinámica del empleo industrial moderada respecto de los otros grupos (con un incremento del 28,9% entre 2003 y 2008).

Finalmente, existe un grupo de provincias de baja intensidad industrial, que da cuenta de una pequeña porción del empleo industrial (4,2%) y en las que sólo 1 de cada 10 ocupados formales pertenece a este sector. De manera contraria al primer grupo, aquí se ubican provincias cuya tradición productiva se acerca más a las actividades primarias que a las industrias de transformación, como Neuquén y Santa Cruz (Minería, petróleo y gas); La Pampa, Corrientes, Formosa, Chaco y Santiago del Estero (Agricultura y Ganadería); y Salta (Minería, petróleo y tabaco). En términos de evolución del empleo, este conjunto de provincias mostró un fuerte dinamismo (41,9%), apenas 3 puntos por debajo del grupo de alta intensidad industrial.

Este análisis permite agrupar las provincias en términos de una serie de indicadores relacionados con el desarrollo industrial y marcar un punto de partida para las próximas secciones del documento, que tienen como objetivo analizar en qué medida el proceso de crecimiento suscitado a partir de 2003 impactó en las estructuras industriales provinciales. Más precisamente, se intenta conocer si los procesos de demografía empresarial en la industria provincial (ya sea el nacimiento y el cierre de nuevas firmas o el crecimiento de las existentes) durante el período 2003-2008 han presentado un carácter homogéneo de acuerdo con el nivel de intensidad industrial o, por lo contrario, si existe evidencia de comportamientos heterogéneos.

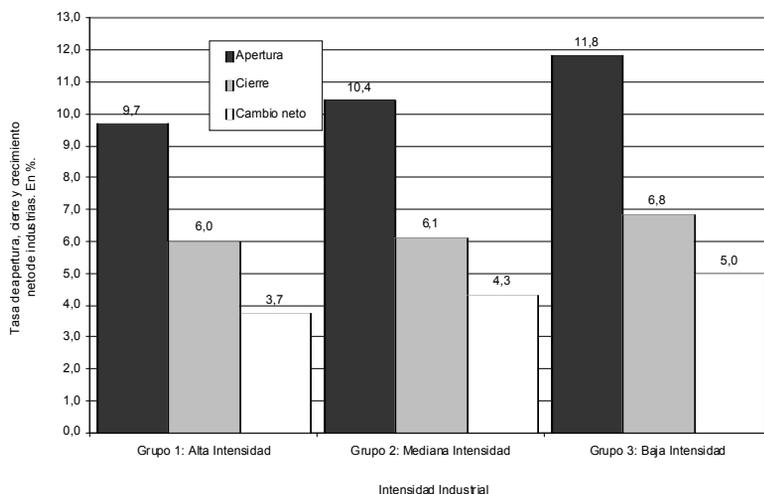
### ***Los procesos de apertura y de cierre de firmas industriales provinciales***

Para analizar la dinámica industrial provincial se propone la revisión de tres indicadores: a) la tasa de apertura promedio entre 2003 y 2008, como medida de intensidad; b) la tasa promedio de cierres y c) la tasa de cambio neto, definida como la diferencia entre ambas<sup>6</sup>.

El **gráfico N° 3** presenta el valor promedio de estos tres indicadores a lo largo del período analizado, para los tres grupos de provincias. En primer lugar, se destaca que las jurisdicciones con mayor intensidad industrial tuvieron un desempeño más moderado en términos de naci-

<sup>6</sup> El detalle de cantidad de firmas industriales, aperturas y cierres por provincia y por año, así como las correspondientes tasas de apertura, cierre y cambio neto, pueden solicitarse a los autores.

**Gráfico N° 3.** Apertura, cierre y cambio neto de empresas industriales. Promedio para el período 2003-2008. Provincias según grupos por intensidad industrial. Firms Locales. En %.



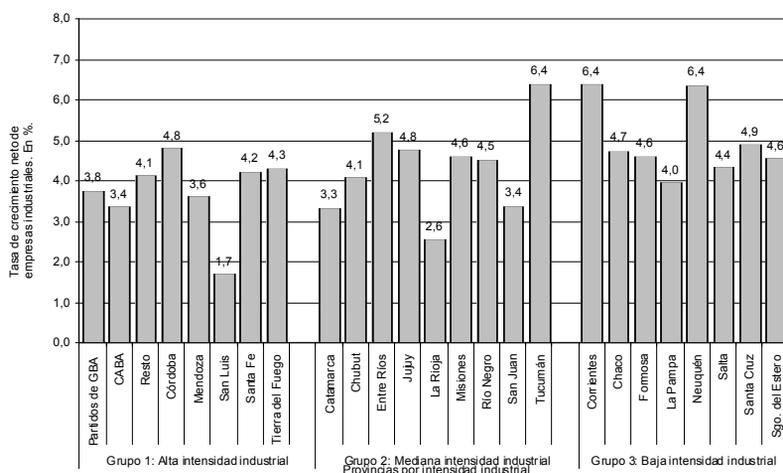
Tasa de apertura: nuevas firmas / Total firmas activas durante el período.

Fuente: Elaboración propia sobre Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

miento de firmas industriales. La tasa de cierres fue reducida, respondiendo al patrón general de la economía, y el cambio neto de empresas en el período fue el más bajo de los tres grupos. En este sentido y dado que estas provincias contaban con capacidades industriales previas al proceso de crecimiento es posible que la expansión a partir de 2003 se haya basado sobre la utilización de la capacidad instalada ociosa fruto de la recesión. En ese marco, es factible que la apertura de nuevas empresas industriales haya estado asociada a complementar el tejido industrial existente más que al desarrollo de nuevas actividades.

El grupo de baja intensidad es el que exhibe, en promedio, tanto una mayor tasa de apertura de industrias por año en el período analizado (11,8%), como de cierres (6,8%), lo que evidencia un mayor nivel de rotación de empresas (entradas + cierres = 18,6%) respecto de los otros dos grupos (15,7% en las de alta y 16,4% en las de media). Esto puede evidenciar no sólo un mayor nivel de actividad económica, sino que la estructura productiva de las provincias de baja intensidad industrial esté especializada en ramas industriales con menos barreras a la entrada y a la salida y/o en las que predominan las firmas de menor tamaño. Este punto será abordado en las próximas secciones.

**Gráfico N° 4.** Tasa de crecimiento neto del *stock* de firmas industriales. Promedio para el período 2003-2008. Provincias según grupos de intensidad industrial. En %.



Tasa de crecimiento neto: Tasa de aperturas – Tasa de cierres.

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

Cabe destacar que, a pesar de la mayor tasa de rotación de firmas industriales en el grupo de provincias de baja intensidad industrial, la tasa promedio anual de cambio neto (5,0%) es mayor que en los grupos de alta (3,7%) y mediana intensidad (4,3%). Esto estaría indicando que el proceso de reconstitución del tejido industrial ha sido más fuerte en este conjunto de provincias menos desarrolladas.

Más allá de que existen diferencias entre los tres grupos de provincias en términos de las tasas de crecimiento neto de firmas industriales para el período 2003-2008, es importante destacar que *los datos refuerzan la idea de que el proceso de apertura de firma industriales se desarrolló con gran intensidad y fue generalizado a todas las provincias. No obstante, al interior de los grupos, se presentan una serie de heterogeneidades que podrían estar evidenciando especificidades provinciales o regionales (gráfico N° 4).*

En términos generales, las provincias con elevada intensidad industrial presentan una evolución similar a la observada en el nivel nacional. La menos dinámica del grupo -en términos de la incorporación neta de firmas al mercado- es San Luis, con una tasa de cambio neto promedio de 1,7%. Por su parte, en Tierra del Fuego se observa una evolución diferente al resto de las provincias del grupo, con picos de entradas en

el año 2006 y tasas de cambio neto negativas en el último año de la serie<sup>7</sup>.

En las provincias con intensidad industrial media, las tasas de cambio neto son en promedio superiores (4,3%), debido en parte al menor tamaño inicial de su estructura industrial. En este grupo, los mejores desempeños se presentan en las provincias de Entre Ríos -que muestra tasas estables que decaen sólo en 2008- y Jujuy -con picos en 2006 y 2008-, seguidas por Misiones -que presenta una profunda caída en los últimos años- y Río Negro, con una evolución similar a la del resto del país. En el otro extremo, las provincias menos dinámicas han sido San Juan, La Rioja y Catamarca.

Por último, dentro del grupo de provincias con intensidad industrial reducida, Corrientes y Chaco han atraído a una gran cantidad de empresas -en relación con su estructura industrial inicial- y tanto las tasas de cambio neto como las de cierre se han mantenido en niveles estables a lo largo de todo el período. Por su parte, Neuquén y La Pampa también han mostrado muy buenos desempeños, pero con tasas de salida crecientes. Las restantes provincias del grupo, si bien han incrementado significativamente la cantidad de firmas, han tenido evoluciones menos estables y, en algunos años, con tasas netas de cambio negativas o cercanas a cero, sin un patrón definido para las salidas.

Hasta el momento parece existir suficiente evidencia para sostener que el proceso de apertura de empresas industriales, independientemente del nivel de desarrollo industrial de cada provincia, se ha llevado a cabo con una fuerte intensidad entre 2003 y 2008. También existen indicios de que en el grupo de provincias con menor desarrollo de la industria el crecimiento neto del *stock* de firmas industriales ha sido mayor en términos de tasas. No obstante, resta saber en qué medida esta "oleada" de nacimientos ha favorecido un rejuvenecimiento del tramado industrial a partir de 2003, lo cual se aborda en la siguiente sección.

### **Movilidad empresarial ascendente en la industria argentina: cambios de estratos de tamaño e incidencia de nuevas firmas en el período 2003-2008**

Además de la dinámica de apertura y cierre de empresas, expuesta en los apartados anteriores, existen otros procesos vinculados a la demo-

---

<sup>7</sup> Los datos de cantidad de firmas industriales, aperturas y cierres por provincia y por año, así como las correspondientes tasas de apertura, cierre y cambio neto, pueden ser solicitados a los autores.

grafía de empresas que pueden caracterizar la evolución de la estructura industrial en este período. En tal sentido, esta sección apunta a caracterizar procesos de movilidad empresarial en el sector industrial, entendiendo la movilidad como la combinación de dos procesos. En primer lugar, la transición entre estratos de tamaño en las firmas existentes durante el período 2003-2008. En segundo término, la participación de las nuevas empresas industriales nacidas luego de la crisis y su impacto en el tejido empresario. Para ambos análisis, se propone mantener como variable de corte los distintos grupos de provincias según intensidad industrial.

### ***Movilidad entre estratos de tamaño e incidencia de las nuevas empresas en el nivel país***

El primero de los procesos está directamente asociado con el crecimiento del empleo y tiene que ver con las transiciones entre estratos de tamaño de las empresas entre 2003 y 2008<sup>8</sup>. Este proceso puede adquirir un carácter ascendente o descendente de acuerdo con las características del ciclo económico en el período de referencia. En este caso, el rasgo predominante es el de movilidad ascendente, es decir, se encuentran empresas en plena expansión y consolidación de sus operaciones.

En el nivel nacional se identifica una importante movilidad ascendente de las empresas industriales preexistentes (**cuadro N° 3**). Tanto es así, que del total de grandes industrias en actividad en el año 2008, alrededor del 40% (35,3%+2,7%+0,6%) proviene de estratos menores. En el caso de las firmas industriales medianas sucede algo similar: el 40% de las empresas medianas del tercer trimestre de 2008 eran pequeñas o microempresas que expandieron sus dotaciones en la fase de crecimiento, mientras que en el caso de las pequeñas, el 27% eran microempresas a comienzos de la recuperación económica.

Otra manera de dar cuenta de la magnitud de la movilidad empresarial en la actual dinámica de crecimiento consiste en analizar el porcentaje de empresas que no ha cambiado de estrato de tamaño durante los últimos cinco años: el 57% de las empresas grandes, el 44% de las medianas, el 40% de las pequeñas y menos de la mitad de las micro (45%) que se encontraban en actividad en el cuarto trimestre del año 2008, ya existían en esos tramos de tamaño en igual período del año 2003.

<sup>8</sup> A los efectos del análisis de movilidad por estratos de tamaño a lo largo del tiempo se utiliza una metodología de tamaños móviles interanuales. Esto es, en cada trimestre se estima el tamaño de la firma en función del nivel de ocupados y la rama de actividad para poder determinar en qué medida el crecimiento del empleo posibilita el cambio de tramo de tamaño. Para más detalles del tamaño utilizado para cada rama, consultar MTEySS (2010b).

**Cuadro N° 3** Total Nacional. Matriz de transición entre estratos de tamaño. Cuartos trimestres 2003-2008. Firmas industriales. En %.

		2008 (Cuarto trimestre)				
		Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Distribución (%)
2003 (Cuarto trimestre)	Grande	56,9	1,1	0,0	0,0	1,9
	Mediana	35,3	43,9	1,1	0,1	5,9
	Pequeña	2,7	36,6	39,9	2,6	18,2
	Micro	0,6	3,9	27,0	45,5	34,0
	Aperturas	4,4	14,5	31,9	51,7	40,1
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

El segundo factor que potencia la movilidad ascendente de empresas es la importante incorporación de agentes: poco más del 40% de las industrias activas hacia finales de 2008 fueron creadas a partir del año 2003. Este proceso es visible incluso en los tramos de empresas grandes y medianas, que se caracterizan por bajos niveles de movilidad respecto de las firmas pequeñas y micro. Así, un 4,4% de las grandes industrias y 14,5% de las medianas que estuvieron activas en el cuarto trimestre de 2008, son empresas muy jóvenes, creadas durante la pos-convertibilidad. Respecto de las pequeñas, el 31,9% se corresponde con aperturas del período, mientras que en el estrato de microempresas, los nacimientos explican el 51,7% del *stock* de microempresas industriales del año 2008.

### ***El proceso de cambios de estrato de tamaño en el nivel provincial***

Los procesos de movilidad empresarial (ascendente) regional reflejan una serie de diferencias de acuerdo con el nivel de industrialización de las provincias. Los **cuadros N° 4, N° 5 y N° 6** representan las matrices de transición entre tramos de tamaño para cada grupo de provincias. Si se comparan las diagonales sombreadas, se puede advertir que el conjunto de provincias más industrializadas presenta una estructura con un mayor grado de movilidad que el resto, en el estrato de las firmas grandes (a menor porcentaje en las celdas de la diagonal, mayor la movilidad en el período). Esto quiere decir que *en las provincias con mayor intensidad industrial ha sido mayor la proporción de firmas medianas,*

**Cuadro N° 4.** Provincias de Alta Intensidad Industrial. Matriz de transición entre estratos de tamaño. Cuartos trimestres 2003-2008. Firmas locales\*. En %.

		2008 (Cuarto trimestre)				
		Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Distribución (%)
2003 (Cuarto trimestre)	Grande	56,6	0,9	0,0	0,0	1,8
	Mediana	36	42,8	1,0	0,1	5,7
	Pequeña	2,8	37,2	39,4	2,6	18,4
	Micro	0,5	4,0	26,5	44,8	33,3
	Aperturas	4,1	15,1	33,1	52,6	40,9
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\*Firmas locales: se considera que una firma es "local" en una determinada provincia, cuando declara en ella la mayor cantidad de empleados.

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA

*pequeñas y micro que en el período 2003-2008 aumentaron sus dotaciones de empleo hasta transformarse en grandes. Esto se puede explicar porque las provincias de este grupo se especializan en ramas intensivas en capital, para las cuales el empleo de referencia del estrato "grande" es menor que en las intensivas en mano de obra.*

**Cuadro N° 5 -** Provincias de Mediana Intensidad Industrial. Matriz de transición entre estratos de tamaño. Cuartos trimestres 2003-2008. Firmas locales\*. En %.

		2008 (Cuarto trimestre)				
		Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Distribución (%)
2003 (Cuarto trimestre)	Grande	64,8	2,4	0,0	0,0	2,5
	Mediana	24,9	52,3	1,9	0,2	6,3
	Pequeña	2,6	28,7	37,0	2,4	14,3
	Micro	0,5	3,6	27,6	41,7	32,9
	Aperturas	7,3	13,1	33,6	55,7	44,1
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\*Firmas locales: se considera que una firma es "local" en una determinada provincia, cuando declara en ella la mayor cantidad de empleados.

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

**Cuadro N° 6.** Provincias de Baja Intensidad Industrial. Matriz de transición entre estratos de tamaño. Cuartos trimestres 2003-2008. Firmas locales<sup>1</sup>. En %.

		2008 (Cuarto trimestre)				
		Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Distribución (%)
2003 (Cuarto trimestre)	Grande	59,6	1,5	0,0	0,0	1,3
	Mediana	36,5	38,8	1,3	0,1	4,1
	Pequeña	0,0	33,7	38,2	3,2	15,1
	Micro	0,0	5,6	25,9	40,7	33,1
	Aperturas	3,8	20,4	34,6	56,0	46,4
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>1</sup>Firmas locales: se considera que una firma es "local" en una determinada provincia, cuando declara en ella la mayor cantidad de empleados.

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

Las provincias de mediana intensidad industrial muestran una estructura más rígida que el resto, tanto en el caso de las grandes empresas (casi un 65% permaneció estable), como en el de las medianas (52,3%). En este caso, se deben tener en cuenta dos factores: i) son provincias con una alta participación de firmas grandes y medianas en su estructura productiva y ii) estas empresas se ubican en sectores intensivos en mano de obra (algunas ramas de alimentos, textil, cuero y calzado, madera, entre otras) por lo cual los umbrales para cambiar de un estrato a otro son mayores y, por ende, más difíciles de alcanzar.

En el caso de la movilidad hacia las firmas medianas, hay que destacar a las provincias con menor intensidad industrial, que han mostrado mayores porcentajes de empresas pequeñas y micro que avanzaron hacia dicho segmento. Esto podría estar marcando la consolidación de algunas actividades industriales de desarrollo reciente. La existencia de estos procesos de estabilización en el mercado, podría constituir un buen indicio para la consolidación del empleo industrial, teniendo en cuenta que los tramados empresariales de estas provincias tienen una mayor participación de los segmentos de tamaño más vulnerables (micro y pequeñas empresas).

### **La incidencia de las aperturas provinciales**

En el nivel provincial, si bien la incidencia de los nacimientos de firmas industriales presenta fuertes heterogeneidades, es notorio el proceso

**Cuadro Nº 7.** Incidencia de las nuevas empresas industriales creadas a partir de 2003 en el año 2008. Provincias según grupos por intensidad industrial. En %.

Provincias según Intensidad Industrial	Peso de las nuevas empresas en la estructura de 2008 (%)
Grupo de Alta intensidad industrial	40,8
Grupo de Mediana intensidad industrial	44,1
Grupo de Baja intensidad industrial	46,4

Tasa de crecimiento neto: Tasa de aperturas – Tasa de cierres.

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

generalizado de reconstitución y renovación del tejido productivo. El **cuadro Nº 7** detalla la tasa de incidencia de la creación de empresas industriales de acuerdo con los tres grupos de provincias según intensidad industrial. Es notoria la participación de las nuevas empresas en las provincias con menor desarrollo industrial: *prácticamente la mitad de la población de firmas industriales (46,4%) son firmas jóvenes, nacidas a partir del cambio en el patrón de crecimiento económico.*

No obstante, también debe destacarse que este proceso de rejuvenecimiento industrial es muy importante en el resto de las provincias ya que, en el grupo de mediana intensidad industrial las aperturas de nuevas industrias representan el 44,1% del sector en 2008 y en el caso de las provincias con mayor tradición industrial el impacto de las nuevas empresas es del 40,8 por ciento.

En los cuadros del apartado anterior, pueden apreciarse con detalle las características de este proceso en los diferentes grupos de provincias (**cuadros Nº 3 a Nº 5**, fila Aperturas). Desde la perspectiva de los distintos tamaños, se destaca la incidencia de las nuevas empresas en el conjunto de firmas grandes en las provincias de mediana intensidad industrial y en los segmentos de tamaño mediano en las provincias relativamente menos industrializadas. Asimismo, en el grupo de baja intensidad industrial existe una mayor incidencia de nacimientos en el estrato firmas de menor tamaño (micro y pequeñas empresas, MyPE). Esta mayor incidencia de las aperturas MyPE marca una tendencia a reforzar la estructura por estratos de tamaño preexistente (**cuadro Nº 8**).

**Cuadro N° 8.** Participación de las micro y pequeñas empresas (MyPE) según grupos de provincia por intensidad industrial. Cuarto trimestre 2008. En %.

Provincias según Intensidad Industrial	Peso de las MyPE en la estructura (%)	Peso de las MyPE en las aperturas (%)
Grupo de Alta intensidad industrial	74,2	85,7
Grupo de Mediana intensidad industrial	77,0	89,3
Grupo de Baja intensidad industrial	79,5	90,6

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

## **Análisis por rama de actividad**

### ***Tendencias generales en el país***

Tal como fue señalado anteriormente, en el período 2003-2008 ingresaron cerca de 34.000 nuevas firmas industriales al mercado, mientras que alrededor de 20.500 cesaron sus actividades<sup>9</sup>. Esto implica una tasa de cambio neto (TCN) promedio del 3,9 por ciento.

En este contexto, las ramas industriales que presentaron un crecimiento de la población de empresas por encima del promedio a lo largo de todo el período son, en orden de importancia: Reciclamiento (TCN: 12%); Maquinaria de Oficina (7%); Confecciones (6%); Otros equipos de transporte (5%); Cuero (5%); Instrumentos Médicos (5%); Madera (5%); y Otros Productos de Metal (5%). Asimismo, la rama industrial con mayor importancia relativa nacional (Alimentos y Bebidas) presenta una TCN promedio del 3% (**cuadro N° 9**).

Con excepción de Instrumentos Médicos, Otros equipos de transporte y Otros Productos de Metal, todas las ramas mencionadas son las que presentan además las mayores tasas de apertura y de cierre. Por tal motivo, la turbulencia en estas actividades ha sido muy elevada, ya que en promedio, entre el 27% y 17% de las empresas ha ingresado o salido del mercado cada año. La turbulencia en el total de la industria también ha sido importante: la tasa de rotación (aperturas + cierres) asciende a más del 15% en promedio en el período.

Respecto de la creación de empleo, las ramas que más han crecido en términos de ocupados son: Reciclamiento de desperdicios y desechos

<sup>9</sup> Cabe aclarar que se trata de empleadores que dejan de declarar empleo formal, pero no necesariamente dejan de operar.

**Cuadro N° 9.** Tasas de Cambio Neto (TCN), de Apertura, Cierre, Rotación y Creación de Empleo en Ramas de Actividad seleccionadas. Promedio 2003-2008. .

Rama	Cambio Neto	Apertura	Cierre	Rotación	Empleo
Reciclamiento	12,10%	19,70%	7,60%	27,20%	7,10%
Maquinaria de Oficina	6,80%	13,70%	7,00%	20,70%	4,50%
Confecciones	6,40%	14,90%	8,50%	23,50%	6,30%
Otros equipos de transporte	5,30%	11,40%	6,10%	17,50%	4,50%
Cuero	5,20%	11,80%	6,60%	18,50%	4,00%
Instrumentos Médicos	4,90%	9,00%	4,10%	13,10%	2,80%
Otros Productos de Metal	4,70%	10,00%	5,30%	15,30%	4,50%
Madera	4,60%	11,80%	7,10%	18,90%	6,10%
Promedio Nacional	3,90%	9,90%	6,00%	15,90%	2,90%
Alimentos y Bebidas	3,10%	9,60%	6,50%	16,10%	2,60%

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

(que incrementó la cantidad de ocupados en un 7%); Confecciones y Madera (6%); Muebles (5%); Cuero; Otros productos de metal, Maquinaria de Oficina; Otros equipo de transporte (4% cada una).

Por otra parte, las actividades menos dinámicas, tanto en términos de empleo como en cantidad de empresas, son: Productos de petróleo; Productos químicos; Automotores y Papel. No obstante, merece destacarse que *todas las ramas industriales presentaron tasas de cambio neto que, en promedio, han sido positivas a lo largo del período.*

### **Comportamiento provincial**

A partir de estos resultados cabe preguntarse si este comportamiento ha sido similar en todas las provincias argentinas. En particular, interesa conocer si, como sucede en el ámbito nacional, la totalidad de las ramas industriales ha presentado tasas de cambio neto que sean en promedio positivas o, alternativamente, si en algunas de las ramas más relevantes en cada provincia la tasa de cierre ha superado la tasa de apertura. Asimismo, se identifican las actividades industriales con mayores tasas de apertura, teniendo en cuenta las limitaciones que surgen en algunos casos por la escasa cantidad de empresas continuadoras, lo cual puede distorsionar las tasas, haciéndolas artificialmente altas o bajas.

En primer lugar, se destaca que algunas provincias no presentan nin-

gún tipo de actividad en ramas enteras de la industria. Por ejemplo, Formosa carece por completo de actividad en 8 de las 23 ramas industriales consideradas. Algo similar sucede con Catamarca (que no tiene actividad en 7 de ellas); La Pampa y Santa Cruz (6); Río Negro; Jujuy; Misiones y Tierra del Fuego (5); Chubut y La Rioja (4), entre otras.

El principal resultado que se desprende del análisis es que, *por lo general, no se observan tasas de cambio neto que sean en promedio negativas en las principales ramas de actividad de cada provincia*<sup>10</sup>. La excepción la constituye la industria de Productos Textiles, que siendo una de las más relevantes, presenta tasas negativas en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis y una TCN cercana a cero en Chaco. Además, en San Luis, a lo largo del período han salido más empresas que las que han ingresado en la industria de Productos de caucho y plástico. Lo mismo sucede en Formosa con Edición y en Catamarca con Confecciones.

Las industrias de Confecciones; Cuero; Madera; y Reciclamiento, que son las que presentan mayores tasas de apertura a nivel nacional, también presentan elevadas tasas de entrada en la mayor parte de las provincias<sup>11</sup>. No obstante, también se observan actividades que han tenido un importante crecimiento provincial y que no surgen como ramas dinámicas en el nivel nacional<sup>12</sup>. Esto sucede porque la dinámica nacional responde a la evolución que han tenido esas ramas en aquellas provincias en las cuales existe un gran número de empresas de esa actividad. Tal es el caso de Muebles, Productos Textiles y Otros productos de Metal.

A modo de ejemplo, puede mencionarse que el 35% de las empresas de Muebles se encuentra en GBA, donde la tasa de apertura de esta rama es cercana al promedio (9%). Sin embargo, en Formosa, Chaco y Entre Ríos, provincias relativamente especializadas en Muebles, tanto las tasas de apertura como las de cambio neto superan ampliamente a la media provincial<sup>13</sup>. Por otra parte, la industria de Productos Textiles ha tenido desempeños muy diferentes según la provincia. Tal como se

<sup>10</sup> Las principales ramas de actividad en una provincia son aquellas que concentran al menos el 6% de la cantidad total de empresas en promedio en el período.

<sup>11</sup> Alrededor de 16 de las 23 provincias presentan en estas ramas tasas de apertura que superan en un 10% al promedio provincial.

<sup>12</sup> En este apartado se entiende como "dinámicas" aquellas ramas que presentan una tasa de apertura promedio a lo largo del período que supera en un 10% al promedio del total de las ramas de la provincia.

<sup>13</sup> Una provincia posee una especialización relativa en una rama industrial cuando el porcentaje de ocupados en dicha rama supera al porcentaje de ocupados que tiene esa actividad en el total del país.

ha mencionado, en Catamarca, La Rioja, San Luis y Chaco esta actividad presenta escaso dinamismo, mientras que en CABA, Córdoba, Mendoza y Santa Fe presenta tasas de entrada superiores al promedio provincial. No obstante, sólo en CABA la tasa de cambio neto es notoriamente superior al promedio. Otros productos de Metal<sup>14</sup> -la segunda actividad industrial en importancia en el país, tanto en términos de empresas como en cantidad de ocupados- presenta en el nivel nacional una tasa de apertura de alrededor del 10%, muy cercana al promedio. Sin embargo, esto responde a la dinámica de esta industria en la provincia de Buenos Aires y en CABA, encontrándose tasas de entrada muy superiores al promedio nacional en la mayor parte de las provincias.

Por otra parte, existen actividades que se manifiestan como dinámicas en el nivel nacional, pero no lo son para la mayor parte de las provincias. En particular, esto se observa en Otros equipos de transporte (embarcaciones, locomotoras y aeronaves) y Maquinaria de oficina. La primera de ellas ha tenido elevadas tasas de apertura nacional debido fundamentalmente al ingreso de empresas en la provincia de Buenos Aires (GBA + Resto)<sup>15</sup>, mientras que el dinamismo nacional de la segunda industria obedece a la evolución observada en las provincias más desarrolladas, tales como Córdoba, Santa Fe, CABA, Mendoza y Santa Fe.

### ***Evolución de las principales ramas provinciales***

El objetivo de este apartado es identificar las ramas que han impulsado el crecimiento industrial en cada provincia y describir brevemente su evolución a lo largo del período. En el **cuadro N° 10** se muestran las ramas industriales que lideraron el crecimiento en las provincias con elevada intensidad industrial<sup>16</sup>. Al igual que en el resto de los grupos, se observa que la mayor parte de las provincias ha basado su crecimiento sobre la rama Otros productos de metal. La evolución de esta actividad ha sido similar en la mayor parte de las jurisdicciones: picos de entradas netas (aperturas - cierres) positivas en los años 2004 y 2005, para luego decaer, en muchos casos, a niveles negativos en 2008. Sin

<sup>14</sup> Otros productos de metal incluye la fabricación de tanques, depósitos y estructuras metálicas, tales como puentes, torres, mástiles, columnas, vigas, armaduras, arcos, espigones, carpintería metálica, etc.

<sup>15</sup> Santa Cruz también presenta elevadas tasas de entrada que obedecen al ingreso de 6 empresas.

<sup>16</sup> Se entiende que una rama ha liderado el crecimiento industrial en una provincia si la misma posee cierta importancia relativa (más del 6% de las empresas), y presenta tasas netas de cambio superiores al promedio provincial.

**Cuadro N° 10.** Ramas que han liderado el crecimiento en el Grupo de Alta Intensidad Industrial

Provincia	Ramas que han liderado el crecimiento		
CABA	Confecciones (6,4%)	Productos textiles (4,6%)	
Resto Bs. As.	Confecciones (6,1%)	Otros productos de metal (4,8%)	
GBA	Otros productos de metal (4,1%)		
Mendoza	Otros productos de metal (5,0%)	Madera (4,4%)	
Tierra del Fuego	Otros productos de metal (6,7%)	Madera (6,0%)	
Santa Fe	Maquinaria y equipo (4,9%)	Otros productos de metal (4,8%)	Muebles (4,5%)
San Luis	Alimentos (6,3%)	Otros minerales no metálicos (4,5%)	

Nota: entre paréntesis se indica la Tasa de cambio neto promedio del período 2003-2008

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

embargo, si bien esto muestra una ralentización en la dinámica de crecimiento observada en los primeros años, de ningún modo indica una disminución en la cantidad de establecimientos: las provincias que de algún modo basaron su crecimiento industrial sobre esta rama poseen en la misma al final del período, entre el 30% y el 70% más de nuevas empresas con respecto al año inicial y entre 65% y 130% más de ocupados<sup>17</sup>.

Asimismo, también es relevante la actividad textil y de confecciones en CABA y en el Resto de la provincia de Buenos Aires. En ambos casos, Confecciones presenta una rotación muy elevada: entre el 20 y el 30% de las empresas entra o sale cada año del mercado. En relación con la evolución del cambio neto, nuevamente se observan picos en el año 2004, que luego decaen suavemente en el caso de CABA y más abruptamente en el Resto de la provincia de Buenos Aires.

Por otra parte, se observa que San Luis posee un perfil de crecimiento diferente, basado sobre la industria alimenticia y en Otros minerales no metálicos, tales como vidrio, cerámica, cemento y hormigón. De igual

<sup>17</sup> En el conjunto de estas provincias, Otros productos de metal ocupaba alrededor de 38.000 personas en el año 2003 y más de 65.000 en el año 2008.

**Cuadro N° 11.** Ramas que han liderado el crecimiento en el Grupo de Intensidad Industrial Media

Provincia	Ramas que han liderado el crecimiento		
Misiones	Otros productos de metal (5,1%)		
San Juan	Otros productos de metal (4,7%)		
Chubut	Otros productos de metal (5,7%)	Alimentos (4,6%)	
La Rioja	Alimentos (6,0%)	Otros productos de metal (5,5%)	
Catamarca	Alimentos (3,7%)		
Entre Ríos	Madera (7,3%)	Otros productos de metal (7,0%)	
Tucumán	Madera (11,3%)	Otros productos de metal (8,5%)	Otros minerales no metálicos (6,9%)
Jujuy	Otros minerales no metálicos (5,7%)	Alimentos (5,2%) Madera (4,9%)	Otros productos de metal (5,1%)
Río Negro	Edición (6,3%)	Alimentos (4,6%)	

Nota: entre paréntesis se indica la Tasa de cambio neto promedio del período 2003-2008

Fuente: Elaboración propia sobre Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

modo, es destacable el desempeño de Maquinaria y Equipo en Santa Fe. Esta actividad posee tasas de cambio neto elevadas y estables en todos los años, con excepción del año 2008, cuando se tornan negativas, principalmente por una disminución en la tasa de entrada de nuevas empresas.

Finalmente, la industria de la Madera ha impulsado el crecimiento en Mendoza y en Tierra del Fuego, mientras que Muebles ha sido relevante en Santa Fe.

De igual modo, las provincias con intensidad industrial media (**cuadro N° 11**), en su mayor parte, han basado su crecimiento industrial sobre Otros productos de metal y también en Otros minerales no metálicos, ambas actividades relacionadas con la construcción. La evolución es similar a la observada en las provincias de alta intensidad industrial, por lo general se producen picos en las tasas de cambio neto en el año 2004/05, pero en algunos casos las disminuciones posteriores son

menos abruptas. Cabe mencionar que las tasas presentan una mayor inestabilidad, y esto se debe al menor tamaño de la estructura industrial en estas jurisdicciones.

Un rasgo destacable de las provincias de este grupo es que las mismas han basado su crecimiento en mayor medida sobre la industria de Alimentos y Bebidas. Esta es la principal actividad industrial en el país, en tanto representa más del 22% del total de empresas y más del 26% del total de ocupados registrados. En el nivel nacional, si bien es una de las menos dinámicas en términos de las tasas de cambio neto, presenta en todos los años tasas de apertura superiores a las tasas de cierre, por lo cual se constituye en una de las más estables en el país<sup>18</sup>. En las provincias de este grupo se observan picos de actividad en los años 2004 a 2006, y en algunos casos una tendencia descendente hacia el final del período.

La industria de la madera también ha sido importante, principalmente en Tucumán y en Entre Ríos, con tasas de entrada muy elevadas, junto con tasas de cierre que se mantienen bajas excepto en los años 2007 y 2008, lo que resulta en tasas de cambio neto promedio de más del 11% y 7% respectivamente. Finalmente, la industria de Edición ha liderado el crecimiento industrial en Río Negro, con picos en los años 2005 y 2008.

Por su parte, las provincias con baja intensidad industrial han basado su crecimiento principalmente sobre las industrias de Madera y de Muebles (**cuadro N° 12**), actividades fuertemente ligadas, desde el lado de la oferta, a los recursos naturales y, desde el lado de la demanda, a la actividad de la construcción. Además, se trata de industrias con escasa posibilidad de incorporar innovaciones y de pagar salarios elevados.

La evolución de la primera de ellas se manifiesta de forma diferente de acuerdo con cada provincia: en Corrientes ha tenido un desempeño excepcional, que ha permitido duplicar el tamaño del sector en seis años y no muestra señales de declive. En Formosa, por otra parte, si bien ha ingresado un importante número de empresas -que permitió triplicar el tamaño del sector en los primeros cinco años- la tasa de cierres supera a la de apertura en los últimos dos. Chaco comenzó el período con tasas netas de cambio superiores al 10%, pero las mismas decaen continuamente hasta acercarse a cero en 2008. Asimismo, tanto Salta como La Pampa, después de años con elevadas tasas de entrada, terminan el período con una disminución neta de empresas, en términos de tasas. *No obstante, se destaca que, en el conjunto de estas*

---

<sup>18</sup> Algunas excepciones a este comportamiento se dan en CABA, Santa Cruz y Tierra del Fuego, donde existen tasas negativas en dos o más años de la serie.

**Cuadro N° 12.** Ramas que han liderado el crecimiento en el Grupo de Baja Intensidad Industrial

Provincia	Ramas que han liderado el crecimiento		
Formosa	Madera (10,9%)	Muebles (5,1%)	
Corrientes	Madera (12,1%)	Otros productos de metal (9,1%)	
Chaco	Muebles (10,6%)	Otros minerales no metálicos (8,1%)	Madera (5,3%)
La Pampa	Otros productos de metal (7,9%)	Otros minerales no metálicos (5,6%)	Madera (5,6%)
Santa Cruz	Otros productos de metal (7,2%)		
Neuquén	Otros productos de metal (9,4%)	Edición (8,2%)	
Salta	Edición (7,8%)	Otros productos de metal (5,6%)	Madera (4,8%)
Santiago	Edición (12,0%)		

Nota: entre paréntesis se indica la Tasa de cambio neto promedio del período

Fuente: Elaboración propia sobre Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - MTEySS sobre SIPA.

provincias, desde el año 2003 al 2008 se ha producido un aumento en las empresas de esta rama de casi un 50%. Otro rasgo distintivo es la elevada rotación: a modo de ejemplo, en la provincia de Corrientes, entre un 25% y un 40% de las empresas salen o entran del mercado cada año, y en la provincia de Formosa este porcentaje asciende hasta llegar al 50% en algunos años.

La industria de Muebles también presenta diferentes trayectorias según la provincia: en Chaco se observan tasas de cambio neto que son moderadas pero positivas hasta 2007, con un pico en el año 2008, cuando ingresan 19 nuevas empresas sobre un total de 47 continuadoras. En Formosa, por otra parte, esta industria tiene un buen desempeño sólo en los años 2003 y 2004.

En este grupo de provincias también son relevantes Otros productos de metal y Otros minerales no metálicos. *La primera de estas ramas, a diferencia de los grupos anteriores, no muestra una tendencia decreciente hacia el final del período.* Lo mismo sucede con la segunda acti-

vidad en el caso de Chaco, mientras que en La Pampa muestra un comportamiento inestable.

Finalmente, en este grupo de provincias toma mayor importancia relativa la industria de Edición. A diferencia de otras actividades, no se observa en este caso un patrón de evolución decreciente. A modo de ejemplo, se destaca la provincia de Santiago del Estero, en la cual, en el año 2008 ingresaron 9 empresas sobre un total de 17 existentes.

## **Conclusiones**

En este trabajo se han analizado los procesos de entrada y salida de empresas industriales provinciales, durante el período 2003-2008. La evidencia existente permite concluir que el proceso de apertura de firmas industriales fue intenso y extendido, tanto en los niveles provincial como sectorial.

Sin embargo, el comportamiento no es homogéneo y se observan ciertas particularidades en las provincias, de acuerdo con su nivel de intensidad industrial. Se destaca que el proceso de apertura de firmas industriales se manifiesta con mayor intensidad en las provincias con bajo nivel de industrialización. Esto es así porque, luego de una profunda recesión, la utilización de capacidad ociosa puede ser considerada como un proceso sustituto de la entrada de nuevas empresas. Es decir, estas provincias, que contaban con un débil entramado industrial luego de la crisis económica, han basado su crecimiento mayormente sobre la creación de nuevas firmas más que en la utilización de capacidad ociosa existente. No obstante, aún no es posible distinguir si el patrón observado responde a un proceso de reconstitución -lo cual implica la existencia de algún tramado previo- o bien de un incipiente desarrollo industrial. Además, a pesar de que estas provincias mostraron un desempeño superior al resto en términos de aperturas, cambio neto e incluso una fuerte expansión en el empleo industrial, queda pendiente determinar si dicho crecimiento permitió acortar la brecha existente con las provincias más industrializadas.

Adicionalmente, se ha identificado la existencia de patrones de movilidad diferenciales al interior del país: las provincias de mediana intensidad industrial muestran una estructura más rígida que el resto, mientras que las provincias más industrializadas presentan mayor movilidad en el estrato de las firmas grandes y las de menor desarrollo industrial, en firmas medianas. Asimismo, es notoria la participación de las nuevas empresas en este último grupo de provincias: prácticamente la mitad de las empresas existentes en 2008 son firmas nacidas a partir del cambio en el patrón de crecimiento económico.

Un análisis pormenorizado por rama muestra que no se observan tasas de cambio neto que sean en promedio negativas en las principales ramas de actividad de cada provincia, con excepción de la industria textil. Se han identificado, además, las actividades que presentan tasas de apertura más elevadas, tanto en el nivel nacional como en la mayor parte de las provincias: Confecciones; Cuero; Madera y Reciclamiento. En este aspecto también se observan algunos comportamientos diferenciales por provincia. En particular, algunas de las actividades que han tenido un importante crecimiento provincial no surgen como ramas dinámicas en el ámbito nacional, tal es el caso de Muebles, Productos Textiles y Otros productos de Metal. Al mismo tiempo, existen actividades dinámicas nacionales, que no se han comportado de igual forma en la mayor parte de las provincias, como Otros equipos de transporte y Maquinaria de oficina.

Las ramas de actividad que han liderado el crecimiento también son diferentes según la intensidad industrial de las provincias. Si bien Otros productos de metal ha sido relevante en la mayoría de los casos, se destaca que el crecimiento empresarial de las provincias con menor desarrollo relativo ha sido liderado mayormente por las industrias de Madera, Muebles y Edición, a diferencia de las jurisdicciones más desarrolladas, en las cuales son más importantes la industria de Confecciones y, en algunos casos, Textiles y Maquinaria y Equipo.

Por lo tanto, si bien es cierto que hubo un rejuvenecimiento generalizado del tramado industrial, éste se llevó a cabo en aquellas ramas en las cuales las provincias ya estaban especializadas, replicando el patrón industrial existente. En este sentido, es posible pensar que los incentivos macroeconómicos brindados por el cambio en el régimen de crecimiento no hayan sido suficientes para generar cambios visibles en la estructura productiva de las provincias.

Este es un elemento a tener en cuenta, dado que si bien la industria ha demostrado un fuerte dinamismo luego de la devaluación, al mismo tiempo ha sido muy vulnerable frente a señales externas negativas (MTEySS, 2010a). Es decir, las ramas de especialización que explican buena parte del tejido industrial y su empleo, son tan dinámicas en una expansión económica (en un rol creador), como en una recesión (en un rol destructor). Esto plantea la necesidad de generar incentivos microeconómicos orientados a mejorar la intensidad industrial, particularmente en aquellas provincias que presentan estructuras industriales muy vulnerables a las fluctuaciones del ciclo económico.

Como futuras extensiones de este trabajo, resulta relevante explorar cuáles son las características regionales que determinan una mayor tasa de entrada, así como también cuáles son los factores que ocasio-

nan la expulsión de las empresas existentes. Si bien este punto ha sido ampliamente estudiado en forma reciente para países desarrollados, existe escasa evidencia empírica para países en desarrollo, aun cuando los fenómenos de demografía empresarial pueden adquirir rasgos particulares en estos países (Bartelsman *et al.*, 2004; Burachick, 2000; Castillo *et al.*, 2006). En particular, es necesario identificar en qué medida el ingreso de nuevas firmas o la salida de las existentes obedecen a la especialización industrial de cada provincia o bien a otras características propias, tales como infraestructura, aspectos sociodemográficos, incentivos fiscales, economías de aglomeración, existencia de actividad industrial previa, entre otras. En el mismo sentido, cobra importancia investigar la supervivencia de las empresas provinciales, identificando patrones de comportamiento diferentes por grupos de provincias.

## Bibliografía

- Acs, Z.J.; Amorós, J.E. (2008) Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31, 305-322.
- Arauzo, J.M.; Liviano, D.; Manjón, M. (2010) Empirical Studies in Industrial Location: An Assessment of their Methods and Results. *Journal of Regional Science*. En prensa.
- Audretsch, D.; Fritsch, M. (1994a) On the Measurement of Entry Rates. *Empirica*, 21, 105-113.
- Audretsch, D.; Fritsch, M. (1994b) The Geography of Firm Births in Germany. *Regional Studies*, 28, 359-365.
- Bartelsman, E.; Haltiwanger, J.; Scarpetta, S. (2004) Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. Institute for the Study of Labor, IZA, Discussion Paper N° 1374. The World Bank, Policy Research Working Paper N° 3464 [en línea] <<http://ssrn.com/abstract=612230>>
- Burachik, G. (2000) Cambio Tecnológico y Dinámica Industrial en América Latina. *Revista de la CEPAL* 71, 85-104, Agosto.
- Castillo, V.; Cesa, V.; Filippo, A.; Rojo Brizuela, S.; Schleser, D.; 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* N° 9. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Fritsch, M. (1992) Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany. *Regional Studies*, 26, 233-241.
- Fritsch, M. (2008) How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30, N° 1, 1-14.

- 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*. Cap. 8. Santiago de Chile: CEPAL.
- Gennero, A.; Baltar, F.; 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.A. (1995) What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*, 13, 421-440.
- Guimarães, P.; Figueiredo, O.; Woodward, D. (2004) Industrial Location Modeling: Extending the Random Utility Framework. *Journal of Regional Science*, 44, 1-20.
- Hayter, R. (1997) *The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system*, Wiley.
- McCann, P.; Sheppard, S. (2003) The Rise, Fall and Rise Again of Industrial Location Theory. *Regional Studies* 37, 649-663.
- McFadden, D. (2001) Economic Choices. *American Economic Review*, 91, 351-378.
- MTEySS (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, Serie Trabajo, ocupación y empleo, N° 5, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, enero*.
- MTEySS (2010a) Dinámica del empleo y tramado empresarial. Informes provinciales, SSPTyEL, DGEyEL, MTEySS.
- MTEySS (2010b) Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas. Nota metodológica. [en línea] <<http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/descargas/oede/notaMetodologica.pdf>>
- Reynolds, P.; Storey, D.J.; Westhead, P. (1994) Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28, N° 4, 443-456.
- Storey, D.J. (1991) The Birth of New Firms - Does Unemployment Matter? A Review of the Evidence. *Small Business Economics*, 3, 167-178.

## **Anexo: estratificación de las empresas por tamaño**

Los rangos de empleo utilizados en cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas por el país establecidas para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa. Estos se determinaron a partir de las ventas de las empresas definido por la SEPyme en la resolución 24/2001, que establece el máximo de

ventas para cada categoría de empresa (micro, pequeña, mediana y gran empresa) según el sector en el que desarrollan su actividad.

### Cortes por tamaño (\$)

	Agropecuario	Industria y minería	Comercio	Servicios
Micro	150.000	500.000	1.000.000	250.000
Pequeña	1.000.000	3.000.000	6.000.000	1.800.000
Mediana	6.000.000	24.000.000	48.000.000	12.000.000

Fuente: Resolución SEPME 21 (2010)

A partir de las estimaciones realizadas se definieron tramos ocupacionales, que evidencian las fuertes diferencias entre las distintas ramas de actividad industriales. Se presentan a continuación los resultados que surgieron de las estimaciones realizadas para definir los tramos de empleo que permiten clasificar a las firmas según su tamaño económico a los efectos del presente estudio con una desagregación de dos dígitos de la clasificación CIU Revisión 3.

### Topes máximos para cada categoría: industria manufacturera

Rama de actividad	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	5	21	202
19 Curtido y terminación de cueros; fab. de maletas, bolsos de mano. Artículos de talabartería y guarnicionería y calzado	4	31	125
20 Prod. de madera y fab. de productos de madera y corcho excepto muebles; fab. 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	5	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	25	111
28 Fab. 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 equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	4	18	87
33 Fab. de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fab. de relojes	6	23	84
34 Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	7	29	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 deshechos	5	27	108
<b>Total industria - Promedio simple</b>	<b>5</b>	<b>24</b>	<b>96</b>

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEYEL - SSPTYEL - en base a SIPA