



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Facultad de Ciencias Económicas  
Instituto de Investigaciones Administrativas  
([icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar](mailto:icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar))

Documento de Trabajo N° 15

*DINÁMICA DE LAS EMPRESAS PYMES  
DE LA REGIÓN. LA INFLUENCIA DEL  
CONTEXTO EN EL CICLO DE VIDA*

Autor/es:

Mgs. Galán Liliana C - [lgalan@econo.unlp.edu.ar](mailto:lgalan@econo.unlp.edu.ar)

Mg. De Giusti Eduardo A - [eduardo.degiusti@econo.unlp.edu.ar](mailto:eduardo.degiusti@econo.unlp.edu.ar)

C.P. Estefanía Solari - [estesolari@yahoo.com.ar](mailto:estesolari@yahoo.com.ar)

Lic. Nóbile Cecilia I. - [cecilia.nobile@econo.unlp.edu.ar](mailto:cecilia.nobile@econo.unlp.edu.ar)

Presentado/Publicado en:

- Revista Ecos de Grado y Posgrado, 2º Ciclo, Año 3, N° 8, págs 7 – 15
- III Jornadas Nacionales de Administración, 9 al 10 de Octubre de 2009 Tucumán, Argentina.
- V Encuentro Regional de Centros de Investigación en Administración y Disciplinas afines. Tandil, Buenos Aires. 28 y 29 de Noviembre de 2008.

## DINÁMICA DE LAS EMPRESAS PYMES DE LA REGIÓN. LA INFLUENCIA DEL CONTEXTO EN EL CICLO DE VIDA

### Autores:

- Mgs. Galán Liliana C

Dirección laboral: calle 6 N° 555 CP 1900. La Plata (of. 408).

Teléfono profesional: (+54) 221-4236769-int. 125

E-mail: lgalan@econo.unlp.edu.ar

- Mg. De Giusti Eduardo A

Dirección laboral: Calle 6 N° 555. CP 1900. La Plata (of. 402).

Teléfono profesional: (+54) 221 4236769 (Of. 402)

E-mail: eduardo.degiusti@econo.unlp.edu.ar

- C.P. Estefanía Solari

Dirección laboral: Calle 6 N° 555. CP 1900. La Plata (of. 402).

Teléfono profesional: (+54) 221 4236769 (Of. 402)

E-mail: estesolari@yahoo.com.ar

- Lic. Nóbile Cecilia I.

Dirección laboral: Calle 6 N° 555. CP 1900. La Plata (of. 402).

Teléfono profesional: (+54) 221 4236769 (Of. 402)

E-mail: cecilia.nobile@econo.unlp.edu.ar

## **Índice**

Resumen _____	4
Introducción _____	5
Relación entre la Edad, el Tamaño y la Supervivencia de las Empresas _____	5
¿Por qué nacen las empresas? _____	8
¿Cuál es el impacto de la creación de nuevas firmas? _____	10
Objetivo del Trabajo _____	11
Metodología y aspectos empíricos _____	11
Tipo de Investigación _____	11
Metodología de relevamiento _____	11
Resultados de Altas y Bajas _____	12
Ciclo de Vida y Vinculación con el contexto _____	15
Conclusiones y Reflexiones _____	17
Bibliografía _____	20

## **Resumen:**

En el presente trabajo se desarrolla un marco conceptual para comprender la dinámica empresarial y luego se analiza la misma en la región de La Plata.

De esta manera, en una primera parte, se explica la incidencia de variables tales como el tamaño y la edad sobre la supervivencia de la empresa. Posteriormente, se analiza como los mercados de factores y condiciones macroeconómicas, dan el marco general del proceso de creación de empresas e influyen en la movilización de recursos necesaria para poner en marcha a las mismas. Luego, se hace una breve mención a la manera en que la creación de empresas repercute sobre el contexto en el que opera, así como que beneficios sociales y económicos que aporta.

En una segunda parte del trabajo se analiza la dinámica del nacimiento y muerte de empresas en la ciudad de La Plata en el período 1991 – 2007. Como resultado del análisis se pudo confirmar la relación, entre “edad” y “supervivencia” donde quedó demostrado que a medida que pasan los años, especialmente, los primeros años de vida, aumenta el porcentaje de “supervivencia”. También quedó en evidencia que en los años de alto niveles de desempleos o niveles de pobreza, se producen, una gran cantidad de nuevos emprendimientos. A su vez, se pudo deducir que las empresas en el momento de inicio son más vulnerables al contexto. Finalmente, en la región bajo análisis (La Plata) pudimos observar que, la creación de empresas es una *condición necesaria pero no suficiente* para el desarrollo económico y social.

## **Introducción:**

El presente trabajo tiene como intención, desarrollar un marco conceptual para comprender la dinámica empresarial. Se entiende por dinámica empresarial el flujo de entrada y salida de empresas en un determinado sector por distintas causas.

En primera instancia, se explica la incidencia de variables tales como el tamaño y la edad sobre la supervivencia de la empresa. Posteriormente, se analizará como los mercados de factores y condiciones macroeconómicas, dan el marco general del proceso de creación de empresas e influyen en la movilización de recursos necesaria para poner en marcha a las mismas. Finalmente, se hará una breve mención a la manera en que la creación de empresas repercute sobre el contexto en el que opera, así como que beneficios sociales y económicos aporta.

## **Relación entre la Edad, el Tamaño y la Supervivencia de las Empresas**

En los últimos años se observa un creciente interés en el mundo académico, por estudiar la dinámica de nacimientos y desapariciones de empresas. En relación a esta temática, son frecuentes las investigaciones que buscan respuestas sobre la relación entre las variables de tamaño, edad y supervivencia de la empresa.

El fracaso y la desaparición de una empresa es el resultado de un proceso económico complejo con múltiples dimensiones entre las que se encuentran, las características de la población empresarial, la demografía de las empresas, el acceso a los mercados financieros, la estrategia financiera seguida por las empresas, o la estructura de los mercados productivos [García, 1997]. El fracaso empresarial repercute directamente en numerosos agentes, tales como, trabajadores, accionistas, clientes, proveedores y entidades financieras [Laffarga y Pina, 1995; Mora, 1995; Gabas, 1997]<sup>(1)</sup>.

Para explicar la relación existente entre variables como el tamaño y la edad con la supervivencia empresarial, se hará una síntesis de aportes realizados por Boyan Jovanovic [1982]. Este sugiere que existe una relación inversa entre el tamaño de la empresa y la tasa de fracaso, y la misma se caracteriza con mayor precisión como una relación inversa entre la edad de la empresa y la tasa de fracaso. Expone que las empresas aprenden sobre su eficiencia cuando operan en una industria. El eficiente crece y sobrevive, el ineficiente cae y fracasa. Por esta razón, las empresas más antiguas tienen más probabilidad de sobrevivir y de alcanzar mayor tamaño. Por lo tanto, el tamaño sería simplemente una consecuencia de la edad, y puede existir

---

<sup>(1)</sup> Calvo Flores Segura A., Garcia Perez de Lema D., Madrid Guijarro A., "Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial".

poca o ninguna relación entre tamaño de la empresa y la propensión a fracasar, después de controlar la edad de la empresa.

Es importante mencionar las dos premisas que se derivan del modelo de Boyan Jovanovic. En primer lugar, las empresas con más antigüedad realizan una estimación de sus costes más ajustada a la real y por tanto la probabilidad de fracasar se reduce. La segunda premisa plantea que negocios pequeños de la misma edad tienen mayor probabilidad de cierre que negocios grandes porque las empresas eficientes han tenido información correcta sobre la composición de sus costes y, en consecuencia sobreviven durante períodos más prolongados. Pequeñas empresas con información negativa acerca de sus costes tienen una mayor probabilidad de cierre.

En cualquier caso, la combinación pequeño tamaño y joven es particularmente problemática, las empresas están en los mayores grados de riesgo financiero cuando son jóvenes y pequeñas [Thornhill y Amit, 2003].

En cuanto al efecto antigüedad, en base a distintas investigaciones realizadas, puede decirse, que el fracaso empresarial está inversamente relacionado con la edad de la empresa [Dunne et al., 1988; Philips y Kirchhoff, 1989; Mata y Portugal, 1994; y Audretsch y Mahmood, 1994]. A su vez, Henderson [1999] señala que existen distintos enfoques sobre cómo la edad afecta al fracaso: 1) En el enfoque basado en el "liability of newness" (debilidades/fragilidad de los períodos iniciales) se atribuyen mayores tasas de fracaso a los años iniciales; 2) En el enfoque de "liability of adolescence" "las tasas de fracaso más altas, se obtienen unos años después de la fundación, disminuyendo con posterioridad; y 3) finalmente en el enfoque liability of obsolescence "las tasas de fracaso se espera que aumenten con la edad. En este sentido Bruderl, et al. [1992], establece que el análisis de la mortalidad organizacional ofrece un marco válido para establecer hipótesis sobre los determinantes de la probabilidad de supervivencia de los nuevos negocios.

Por otra parte, Markman y Gartner [2002] muestran que la edad de la empresa está significativamente e inversamente relacionada con la rentabilidad. Thornhil y Amit [2003] sobre una muestra de 339 empresas canadienses en bancarota sugieren que el fracaso de las empresas más jóvenes puede estar atribuido a las deficiencias en dirección, mientras que el fracaso entre las empresas más maduras es debido a deficiencias en gestión financiera. Sorensen y Stuart [2000] contrastan las hipótesis basadas en consecuencias contradictorias de la antigüedad sobre la innovación organizativa: la madurez esta asociada con incrementos en los ratios de innovación de la empresa y por otra parte, las dificultades de mantener la posición en un entorno de cambios incesantes de los factores externos de la demanda provocan que los resultados procedentes de la innovación de la empresa lleguen a ser

obsoletos en relación con las demandas más actuales. Estos resultados en apariencia contradictorios están íntimamente relacionados y reflejan los trade-off entre el aprendizaje organizacional y el proceso de innovación<sup>(2)</sup>.

Por otra parte, el trabajo de Tveteras y Eide (2000) argumenta que el tamaño absoluto del establecimiento puede, aparte de otras variables, estar correlacionado con la habilidad de la empresa de obtener capital para invertir en equipos de producción y para cubrir gastos operativos cuando los ingresos por ventas no son suficientes para cubrir la totalidad de los gastos del ejercicio. Según ellos, esto se da fundamentalmente en empresas con más de un establecimiento, dado que las que tiene solo uno suelen trabajar más en nichos de mercados caracterizados por menores escalas de producción. Colombo y Delmastro (2001) sugieren que se puede entender el tamaño actual de la empresa como un predictor de la eficiencia. De esta manera estaríamos corroborando la teoría de la selección en el mercado presentada por Jovanovic (1982), en donde las empresas más eficientes eran las que sobrevivían y permanecían en el mercado y aquellas que no presentaban un comportamiento eficiente experimentaban fallida empresarial.

Por último, con el fin de observar más detenidamente el efecto de la madurez empresarial se puede observar como el efecto de la edad sobre la supervivencia empresarial parece ser relevante en todas las etapas del ciclo de vida, si bien este efecto parece ser no lineal.

Agarwal (1997) observa como se producen casos de “senility effect”, es decir, en etapas muy maduras del ciclo de vida empresarial las probabilidades de sobrevivir bajan lentamente. Colombo y Delmastro (2001) argumentan que la probabilidad de salida se reduce a medida que madura la empresa. Con el paso del tiempo, según ellos, la información adquirida por la empresa hace que se lleven a cabo revisiones de la estimación de la eficiencia lo cual hace que se vayan reduciendo la probabilidad de obtener “malas noticias” que lleven al cierre empresarial.

A su vez, investigaciones sobre la dinámica empresarial en Extremadura y en Navarra, España, han demostrado que las empresas españolas tienen dificultades para lograr su consolidación una vez creadas. El 17% de las empresas nacidas en 1996 murió un año más tarde y, cuatro años después de la creación, sólo permanecía en activo el 53% de las empresas. No obstante, la mortalidad empresarial disminuye rápidamente al aumentar la edad de la empresa.

---

<sup>(2)</sup> A. Calvo Flores Segura, D. Garcia Perez de Lema, A. Madrid Guijarro. “Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial”.

### **¿Por qué nacen las empresas?**

Diversas investigaciones, revelan que la demanda de emprendedores en una localidad es determinada por una combinación de factores (grado de desarrollo económico, su inserción global y su estado de desarrollo tecnológico), actuando bajo un determinado contexto regulatorio<sup>(3)</sup>. Así Gartner (1988) ve la creación de una empresa como un evento contextual, es decir como el producto de múltiples influencias.

Es importante agregar que los mercados de factores y condiciones macroeconómicas, dan el marco general del proceso de creación de empresas e influyen en la movilización de los recursos necesarios para poner en marcha la nueva empresa.

En esta línea de argumentación, se considera, que el contexto influye a través de:

- el acceso a recursos financieros
- la disponibilidad de trabajadores calificados y la forma en que opera el mercado laboral (su grado de flexibilidad)
- la disponibilidad de materias primas y proveedores de materiales
- las condiciones de la infraestructura
- la oferta de servicios profesionales
- el contexto macroeconómico, determinado, entre otros elementos, por la tasa de crecimiento del producto bruto interno, el tipo de cambio, la tasa de inflación y la tasa de interés.

No se debe dejar de considerar, especialmente en el caso de Argentina, como repercute el marco regulatorio, considerado este último como el conjunto de regulaciones que deben cumplir las empresas para que sus actividades sean formales, o sea, estén encuadradas en el marco de la ley. En Latinoamérica, es reconocido el carácter burocrático de sus instituciones y la forma en que ellos desalientan los procesos de formalización de las nuevas empresas.

La formación de una empresa es la culminación de un conjunto de acciones únicas que varía dependiendo del sector industrial, del lugar y del período en que este se desarrolle. Es un evento contextual, en el que las acciones del emprendedor son el resultado de la influencia de factores culturales, económicos, sociológicos y psicológicos.

Continuando esta línea de pensamiento, es interesante el aporte realizado por Noorderhaven et al. (1999), que sostiene que la insatisfacción es también un

---

<sup>(3)</sup> Graña F.M. "Creación de Empresas: Factores asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas".



importante factor de desplazamiento hacia una actividad independiente a nivel país. Los estudios previos realizados por los autores<sup>(4)</sup> mencionados, encontraron que el número de individuos con insatisfacción sobre su forma de vida o con la sociedad en la que viven está relacionado positivamente con el número de personas con una ocupación independiente.

En cuanto al modelo de los “economistas del mercado laboral”, examina la creación de nuevas firmas como la decisión ejercida por un individuo en el contexto de este mercado. En particular, las condiciones de empleo (inestabilidad, precariedad, insatisfacción, etc.) pueden empujar (push) a los individuos a iniciar su propio negocio. El desarrollo de una actividad independiente (self-employment) es probablemente la fuente más importante de creación de nuevas empresas (Storey, 1994)

Esta orientación encuentra sus antecedentes en el trabajo de Knigh (1921). Este autor, argumenta que un individuo ejerce su elección ocupacional en función de estar en una de las tres siguiente situaciones: desempleado, empleado asalariado o auto empleado (self -employment). Además, los cambios en los precios relativos de estos tres posibles estados inducirán a alguno de los individuos a pasarse de una situación a otra. Así, un individuo que pierde su trabajo considerará los niveles de ingreso asociados con: la búsqueda de un nuevo empleo asalariado, la generación de su propio puesto de trabajo o la permanencia como desempleado. De esta manera, los potenciales fundadores de una firma se enfrentan a la elección de percibir sus ingresos a partir del sueldo en una empresa en funcionamiento o de los beneficios provenientes de la creación de una nueva empresa<sup>(5)</sup>. Así, por ejemplo, Audretsch y Vivarelli (1993) encontraron que la creación de empresas tiende a ser mayor en las provincias de Italia donde los beneficios son altos pero los salarios bajos.

Otro autor, Storey identifica tres factores relevantes en relación al capital humano: el nivel de educación, la experiencia laboral y la experiencia gerencial. Así es como plantea que, ceteris paribus, mayores niveles de educación están positivamente relacionados con movimientos de individuos hacia el auto empleo (creación de nuevas empresas), por lo que, tanto para desempleados como para empleados, la probabilidad de “entrada” a una actividad independiente (ser empresario) se incrementa con el nivel de educación.

Es importante mencionar el aporte del modelo de Shapero (1978), para este autor la formación de empresas “es un evento contextual y resultado de la

---

<sup>(4)</sup> Nooderhaven, N.; Wennekers, A.; Hofstede, G.; Thurik, A. y Wildeman, R. “Selfemployment out of dissatisfaction”. Tinbergen Institute, Discussion Paper No. 089/3, 1999. Disponible en [www.tinbergen.nl](http://www.tinbergen.nl)

<sup>(5)</sup> de Jorge Moreno J., García Tabuena A. y Pablo F. “Análisis de la relación entre el crecimiento empresarial, la edad de la empresa y la estructura de la propiedad”.

influencia de factores culturales, económicos, sociales y psicológicos”, a su vez indica cuatro condiciones necesarias, pero no suficientes, para que un evento empresarial ocurra, éstas son: desplazamiento, disposición a actuar, credibilidad y disponibilidad de recursos. Una quinta condición que fue formulada por desarrollos posteriores al de Shapero como influyente en el proceso de creación de firmas es la información (Sweeney 1987).

Así es importante profundizar en el “desplazamiento” pudiendo mencionar que cada acto empresarial se inicia a partir de alguna clase de desplazamiento o cambio en la trayectoria de vida de las personas. Es un hecho que impacta sobre una situación de estabilidad previa y precipita a la acción. Los factores que provocan estos cambios de situación pueden dividirse en positivos o negativos e internos o externos. A menudo es una combinación de estos la que dispara al emprendedor potencial a la acción. Así podemos ver como el contexto repercutirá sobre el desarrollo de nuevo emprendimientos.

Dentro de los factores positivos se pueden mencionar ejemplos como la disponibilidad de recursos y la oportunidad comercial. Entre los negativos, quizás los más importantes, son la insatisfacción laboral, el rechazo de ideas en el ámbito de la empresa, traslado no deseado y el caso extremo de despidos laborales. Los desplazamientos mencionados son externos, los internos por su parte, surgen de una introspección a partir de la cual la persona decide dar un giro a su forma de vida. Un ejemplo, podría ser un cumpleaños traumático (40 ó 50), la finalización de los estudios, etc.<sup>(6)</sup>.

Respecto de los recursos que provienen del ámbito local, se reconoce que su disponibilidad facilita el evento entrepreneurial, debido a que la gran mayoría de los nuevos emprendimientos nacen en el espacio local, y muchas veces como actividades part time después del horario de trabajo y en los fines de semana.

### **¿Cuál es el impacto de la creación de nuevas firmas?**

Es importante analizar como la creación de empresas repercute sobre las distintas variables del ambiente en el que operan. En efecto, la importancia y el interés suscitado por la creación de empresas se debe a los beneficios sociales y económicos que aporta, y que pueden resumirse en los siguientes (Servicio de Estudios de las

---

<sup>(6)</sup> Angelelli P. y Graña F. “Creación de empresas industriales en el partido de Gral. Pueyrredón: marco conceptual y estudio de Casos”

Cámaras de Comercio, 2001; Global Entrepreneurship Monitor, 2002; Centro Emprende, 2002)<sup>(7)</sup>:

1. Creación de empleo, tanto de empleadores como de empleados asalariados. Además de este empleo directo, contribuye a la creación de puestos de trabajo indirectos.
2. Creación de riqueza, a través de distintos mecanismos.
3. Incremento de la competitividad de las empresas, con sus efectos positivos.
4. Aumento de la relevancia internacional de la economía de un país, pues representa un excelente indicador de su dinamismo y potencial. El comportamiento empresarial se convierte en un factor clave para acelerar la generación de nuevas ideas, su extensión y aplicación a diferentes contextos y áreas de actividad económica.

### **Objetivo del Trabajo:**

Conocer la dinámica del nacimiento y muerte de empresas y su vinculación con el contexto en la ciudad de La Plata en el período 1991 – 2007.

### **Metodología y aspectos empíricos:**

Con el fin de corroborar los argumentos antes expuestos, se ha iniciado una investigación para:

- a) Determinar si la edad es una variable explicativa de la supervivencia de la empresa;
- b) Determinar si los factores contextuales influyen en el proceso de creación y desaparición de firmas.
- c) Determinar si la creación de firmas tiene como consecuencias los beneficios enunciados.

### **Tipo de Investigación:**

Se propone efectuar una investigación observacional, de tipo descriptiva

### **Metodología de relevamiento:**

Se determinó como Universo las empresas dadas de “Altas” y “Bajas” de la Municipalidad de La Plata en el período 1991 - 2007.

---

<sup>(7)</sup> Cano Guillén C.J., Garcia Garcia J y Gea Segura A.B.. “Actitudes emprendedoras en los estudiantes”

Paralelamente, se utilizaron fuentes secundarias para describir y analizar la evolución de los indicadores económicos y sociales de la región.

### **Resultados de Altas y Bajas:**

En el período de referencia estudiado, se observa que se han dado de “Alta” 27.313 empresas de las cuales se mantiene “Activas” el 44% (Ver Cuadro N° 1).

Período 1991 – 2007	
Empresas dadas de <i>Altas</i>	27313
Empresas <i>Activas</i>	12016
Empresas dadas de <i>Bajas</i>	15296

Cuadro N° 1: Total de Empresas

En el *Cuadro N° 2*, se presenta la descripción de “Alta” y “Bajas”<sup>(8)</sup> por año, que evidencia que el año 1992, 1994 y 1999 tienen mayor cantidad de empresas dadas de “Altas”; el año 2001, 2000 y 2006 son claramente los años donde se hizo más fuerte la cantidad de empresas dadas de “Bajas”.

Año	Altas	Bajas Acumulativos	Porcentaje de Altas	Porcentaje de Bajas
1990	1190	3	4,36%	0,02%
1991	1349	6	4,94%	0,04%
1992	2684	371	9,83%	2,43%
1993	1601	297	5,86%	1,94%
1994	1908	700	6,99%	4,58%
1995	1320	1066	4,83%	6,97%
1996	1093	644	4,00%	4,21%
1997	1442	902	5,28%	5,90%
1998	1727	945	6,32%	6,18%
1999	1819	966	6,66%	6,32%
2000	1752	1295	6,41%	8,47%

<sup>(8)</sup> Se debe considerar que la información de *Bajas* por año está realizado en función de las empresas que exclusivamente iniciaron sus actividades desde 1991 por lo tanto es razonable suponer que los primeros años el porcentaje de empresas dadas de bajas sea muy poco representativo.

2001	1554	1870	5,69%	12,23%
2002	1046	1429	3,83%	9,34%
2003	1633	1010	5,98%	6,60%
2004	1416	1047	5,18%	6,84%
2005	1449	979	5,31%	6,40%
2006	1311	1246	4,80%	8,15%
2007	1018	520	3,73%	3,40%
<b>Total</b>	<b>27312</b>	<b>15296</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Cuadro N° 2: Altas y Bajas por Año

El Cuadro N° 3, es muy ilustrativo respecto al *Ciclo de Vida de las Empresas*. Al analizar los números se observa que el porcentaje de empresas que están “Activas” es mayor cuanto menor tiempo hace que han sido dadas de “Altas”. A modo de ejemplo, el 20% de las empresas que se dieron de “Alta” en 1991 se mantienen “Activas” mientras que respecto de las empresas que abrieron en el Año 2006 el porcentaje es del 86% están en funcionamiento.

Porcentaje de Activas y Bajas													
Año De Alta	Activas	Año de Baja - 1990	Año de Baja - 1991	Año de Baja - 1992	Año de Baja - 1993	Año de Baja - 1994	Año de Baja - 1995	Año de Baja - 1996	Año de Baja - 1997	Año de Baja - 1998	Año de Baja - 1999	Año de Baja - 2000	2001
1990	19,83%	0,25%	0,08%	15,97%	6,81%	11,18%	9,50%	4,87%	5,71%	4,45%	3,53%	3,19%	4,37%
1991	26,61%		0,37%	5,56%	4,97%	11,12%	10,38%	5,26%	5,93%	5,49%	3,71%	4,00%	4,74%
1992	28,43%			3,95%	4,32%	7,64%	11,07%	5,10%	6,78%	6,52%	4,81%	3,20%	5,59%
1993	27,42%				2,06%	8,06%	12,68%	8,12%	8,43%	6,31%	5,00%	4,75%	5,25%
1994	26,21%					4,35%	12,79%	6,76%	11,01%	7,76%	6,34%	5,03%	6,08%
1995	26,82%						5,23%	7,88%	11,67%	11,82%	6,67%	5,83%	7,80%
1996	33,94%							1,37%	5,12%	9,42%	9,06%	7,87%	9,61%
1997	35,09%								1,18%	6,80%	9,36%	10,75%	11,86%
1998	37,46%									2,14%	8,74%	13,09%	14,13%
1999	34,30%										3,90%	15,23%	17,54%
2000	35,90%											7,08%	18,61%
2001	45,24%												8,75%
2002	56,31%												
2003	60,81%												
2004	65,75%												
2005	80,06%												
2006	91,30%												
2007	99,71%												

Cuadro N° 3: Porcentaje de Activas y Bajas

Es razonable suponer que a medida que pase el tiempo, el porcentaje de empresas activas respecto a un año de alta particular disminuya; sin embargo lo llamativo, es que el proceso no es uniforme. El porcentaje de empresas que son dadas de “Bajas” una vez que las mismas cumplen la primer década de vida (rondan el 1% por año) y claramente está concentrado en los primeros 5 años de vida. Lo que produce la demostración de que a mayor “edad” es mayor la probabilidad de su “supervivencia” de la empresa, estando implícito (según marco teórico relevado) el aumento de “tamaño”.

<b>Porcentaje de Empresas dadas de Bajas en los primeros 5 años (en relación al Total)</b>	
<b>Año</b>	<b>Porcentaje</b>
1990	44%
1991	32%
1992	32%
1993	39%
1994	43%
1995	43%
1996	33%
1997	40%
1998	46%
1999	52%
2000	54%
2001	48%
2002	41%
2003	39%
<b>Promedio</b>	<b>42%</b>

Cuadro N° 4 – Porcentaje de Empresas dadas de Bajas

En el período estudiado, se observa que el porcentaje de Empresas que son dadas de “Bajas” dentro de los primeros 5 años asciende en promedio al 42%; siendo destacables que las empresas que se iniciaron en los años 2000, 1999 y 2001 tienen un promedio de “Bajas” superior en los primeros años; contrariamente las empresas

que se iniciaron en 1991 y 1992 son las que, en mayor medida, más han sobrevivido al período estudiado.

### **Ciclo de Vida y Vinculación con el contexto**

El cuadro precedente, demuestra la relación entre el ciclo de vida y los procesos económicos macro (a nivel país o región) en donde se observa que ante contextos de mayor crecimiento económico la supervivencia de las empresas es mayor que ante contextos recesivos. El contexto en el cual se han desarrollado las empresas, en los primeros años de vida, para las empresas que nacieron en el 2000, 2001 y 2002 ha sido claramente recesivo. Esto puede apreciarse en el Gráfico N° 1, N° 2 y N° 3 donde se observa que para esos años el índice de desocupación alcanzó niveles cercanos al 20% (tendencia recesiva desde 1998) y el índice de personas bajo el nivel de pobreza llegó a niveles records (superior el 60% en el 2002). Es difícil imaginar alto porcentaje de empresas que “sobrevivan” a estas situaciones y es razonable considerar que el “nacimiento” de empresas de este período se deba a factores de desplazamiento negativo. Por lo tanto, si bien este período muestra alta tasa de “nacimiento” (Ver Cuadro N° 2) no trae beneficios porque el origen de los mismos son asociados a causas negativas.

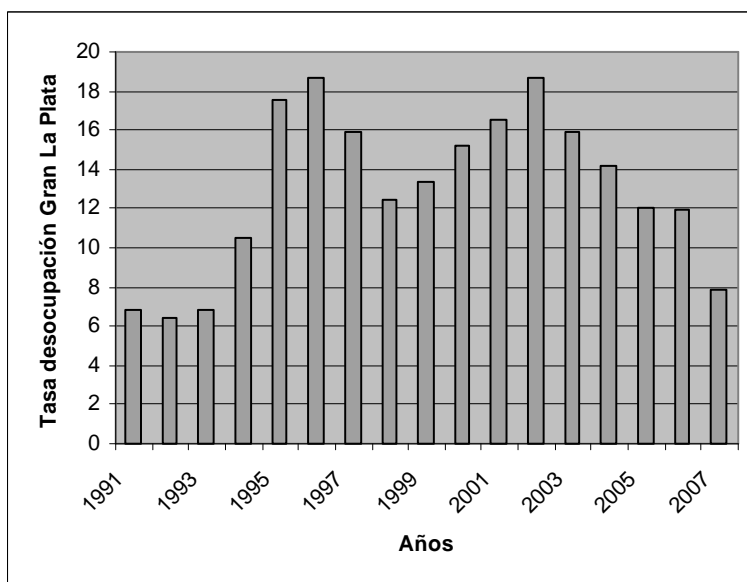


Gráfico N° 1 – Tasa de Desocupación Gran La Plata

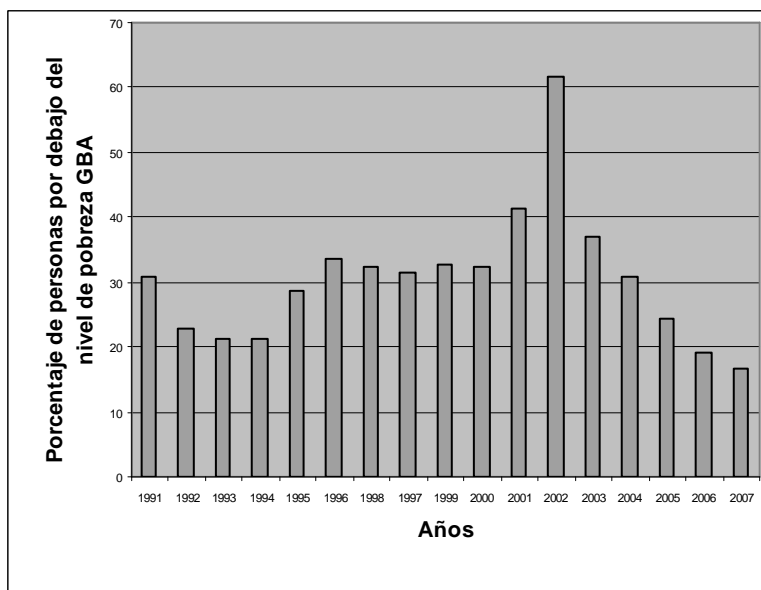


Gráfico N° 2 – Nivel de Pobreza

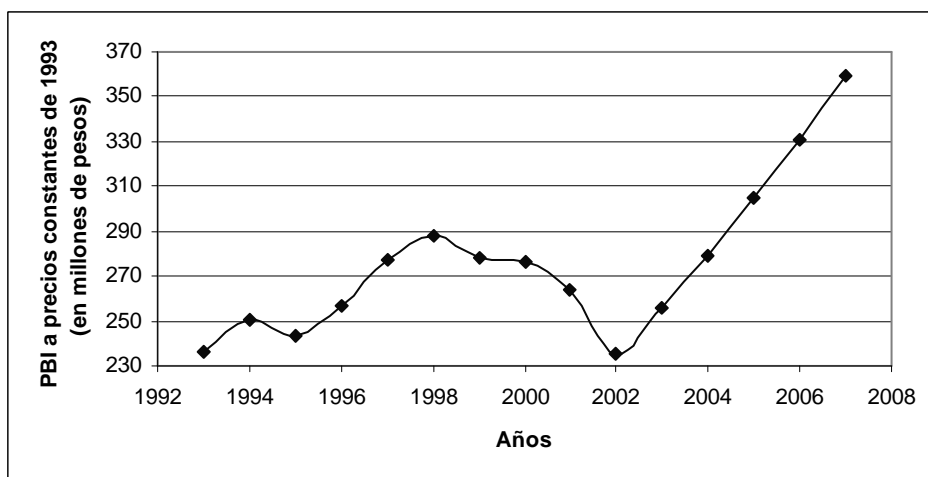


Gráfico N° 3 – Evolución del PBI.

En el período analizado de 5 años, parecen ser sólidos los argumentos que muestran la “supervivencia” de las empresas condicionada al contexto en el que actúan e influidas por él mismo (específicamente al ciclo de la economía); este argumento toma más fuerza cuando consideramos un período más extenso, 10 años, en donde el ciclo económico pueda ser completo (crecimiento y decrecimiento).



<b>Porcentaje de Empresas dadas de Bajas en los primeros 10 años (en relación al Total)</b>	
<b>Año</b>	<b>Porcentaje</b>
1990	66%
1991	62%
1992	63%
1993	68%
1994	70%
1995	69%
1996	65%
1997	65%
1998	63%
<b>Promedio</b>	<b>65%</b>

Cuadro Nº 5 – Porcentaje de Empresas dadas de Bajas

Al considerar el porcentaje de empresas que ha sido dada de “*Baja*” en la primera década, se observa que el valor promedio es representativo de lo que ha sucedido año tras año. Es decir el porcentaje de empresas que fueron dadas de “*Bajas*” que se iniciaron en 1991 es similar al porcentaje de empresas que fueron dadas de “*Bajas*” que se iniciaron en 1998. Esto confirma, la vulnerabilidad de las empresas al ciclo económico; luego de una década donde ha habido ciclos positivos – negativos a nivel regional el porcentaje de “*Bajas*” por año se estandariza en torno al 1%; es decir las empresas, parecen haber aprendido a sobrevivir y en cierta forma a modificar el contexto en el cual actúan.

### **Conclusiones y Reflexiones:**

Este trabajo se ha propuesto desde una perspectiva descriptiva:

- a) Determinar si la edad es una variable explicativa de la supervivencia de la empresa.

Los datos confirman esta relación, entre “edad” y “supervivencia” donde queda demostrado que a medida que pasan los años, especialmente, los primeros años de vida, aumenta el porcentaje de “supervivencia”.

Este trabajo, no indaga respecto a si esta permanencia en el tiempo, trae como consecuencia, un aumento en el “tamaño” de la empresa, pero, de acuerdo al marco teórico relevado parecería estar implícito.

- b) Determinar si los factores contextuales influyen en el proceso de creación y desaparición de firmas.

Tomando como descriptores relevantes del contexto la tendencia del PBI, tasa de desocupación, etc. Puede decirse:

- En el proceso de creación de firmas, los factores de desplazamiento negativos están presentes en el momento de la aparición de nuevos emprendedores y son una de las razones por las cuales distintas personas se dedican a “emprender”. Esto se evidencia en los años de alto niveles de desempleos o niveles de pobreza, donde se producen, medidos en forma cuantitativa, una gran cantidad de nuevos emprendimientos.
  - Las empresas en el momento de inicio son más vulnerables al contexto. Es por eso, que la variación del porcentaje de empresas dadas de bajas en los primeros 5 años tiene una dispersión a la media superior al porcentaje de empresas dadas de bajas en los primeros 10 años, donde, independientemente del año de inicio, ronda aproximadamente el 65%.
- c) Determinar si la creación de firmas tiene como consecuencias los beneficios enunciados.

La relación entre Nacimientos de Firmas o Creación de Empresas y beneficios sociales y económicos de la región, enunciados por diversos estudios como Servicio de Estudios de las Cámaras de Comercio (2001), Global Entrepreneurship Monitor (2002), Centro Emprende (2002), *NO es una relación directa*. En otras palabras, en nuestra región, podemos observar que, la creación de empresas es una *condición necesaria pero no suficiente* para el desarrollo económico y social.

Como ha estudiado el GEM, el nacimiento de firmas que trae beneficios sociales y económicos, son aquellos que surgen a partir de una “oportunidad” del mercado y no

de una “necesidad”. Los datos estudiados, muestran que en períodos de alto niveles de desempleo, las tasas de nacimiento de empresas han sido elevadas, permitiendo suponer que el origen del negocio ha sido el mencionado por Shapero como factor de “desplazamiento negativo” y por lo tanto no han mejorado los indicadores económicos y sociales. Al menos si esto es así, no se observa en el corto plazo.

Lo explicado precedentemente, da lugar a reflexionar sobre el giro completo de las políticas públicas en el fomento de la “creación de empresas”, “entrepreneurship”. En reiteradas oportunidades se observa, que las mismas son unidireccionales o enfocan como principal objetivo el financiamiento de las actividades, cuando, es necesario, considerar otros aspectos, como programas tendientes a desarrollar las capacidades, para aplicar ese financiamiento en forma eficiente, habilidades, competencias, actitudes de los “nuevos empresarios”, para la gestión para que, el surgimiento de emprendimientos, sea por oportunidad, y produzcan los beneficios sociales y económicos predichos.

## **Bibliografía**

- Jovanovic, B (1982). Selection and Evolution of Industry *Econometrica*, 50 (3): 649-670.
- Jovanovich, B (2001). New Technology and the Small Firm, *Small Business Economics*, 16: 53-55.
- Thornhill, S. & Amit, R.( 2003). Learning about failure: Bankruptcy, firm age and the resource-based view. *Organization Science*, 14(5): 497-509
- Nooderhaven, N.; Wennekers, A.; Hofstede, G.; Thurik, A. y Wildeman, R. (1999) Selfemployment out of dissatisfaction. Tinbergen Institute, Discussion Paper No. 089/3. Disponible en [www.tinbergen.nl](http://www.tinbergen.nl).
- Cano Guillén, Carlos Jesús, García García, Juan, Gea Segura, Ana Belén; “Actitudes emprendedoras en los estudiantes universitarios”.
- Graña, Fernando Manuel “Creación de Empresas: Factores asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas”.
- Solé Parellada, Francesc, “Creación de Empresas de Base Tecnológica desde el Ámbito Universitario en Países de Renta Media. El Caso de España”
- Angelelli Pablo y Graña Fernando “Creación de empresas industriales en el partido de Gral. Pueyrredón: marco conceptual y estudio de Casos”
- Justo de Jorge Moreno, Antonio García Tabuenca y Federico Pablo. “Análisis de la relación entre el crecimiento empresarial, la edad de la empresa y la estructura de la propiedad”
- A. Calvo Flores Segura, D. Garcia Perez de Lema, A. “Tamaño, antigüedad y fracaso empresarial”, Madrid Guijarro
- Global Entrepreneurship Monitor (2002)