



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



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

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

+info <http://nulan.mdp.edu.ar/2642/>

Dinámica empresarial en la industria argentina

¿Qué sucedió en las provincias desde la convertibilidad?*

Lautaro Daniel Rotta[†]

Carla Daniela Calá[‡]

Resumen

El objetivo de este artículo es describir la dinámica de empresas manufactureras en las distintas regiones argentinas, durante el período 1996-2009, en términos de entradas, salidas y su impacto neto en el *stock* de firmas. La fuente de información utilizada es la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE), que sistematiza información sobre la totalidad de las empresas registradas en el país. A partir del análisis de las tasas de entrada, salida y cambio neto se identifican las regiones más o menos dinámicas en términos de demografía empresarial. Los principales resultados muestran que las regiones con mejor desempeño relativo son: a) las que poseen menores capacidades territoriales e historia industrial; b) las que tienen una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas de actividad con mejores condiciones macroeconómicas para desarrollarse en cada etapa estudiada o a ramas con bajas barreras a la entrada; c) las que no se encuentran beneficiadas por regímenes de promoción industrial. No se encuentra evidencia que relacione el tamaño medio de las firmas entrantes con el desempeño de la dinámica empresarial a nivel regional. Estos resultados pueden ser de utilidad para la definición de políticas de desarrollo industrial orientadas a fomentar la radicación de firmas y su permanencia en el mercado.

Palabras clave: entrada de empresas, salida de empresas, demografía industrial, industria manufacturera argentina, desarrollo regional.

* Los autores agradecen al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social por facilitar la base de datos utilizada en este trabajo.

[†] Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero (INIDEP). Paseo Victoria Ocampo N°1, Escollera Norte; B7602HSA - Mar del Plata (Argentina). Tel.: + 54 223 420 9100 / 35 int. 268.

[‡] Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (Universidad Nacional de Mar del Plata) Funes 3250; 7600 - Mar del Plata (Argentina). Tel.: + 54 223 474 9696 int. 338. Fax + 54 223 474 9696

Abstract

This research describes firm dynamics in Argentinean manufacturing at the regional level, during 1996-2009, in terms of entries, exits and their net impact on the stock of firms. Data comes from the Database for Dynamic Analysis of Employment, and refers to all formal manufacturing firms. Regions are classified into more or less dynamic in terms of regional entry rate, exit rate and net entry rate. The main results show that more dynamic regions are: a) those ones with lower territorial capabilities and industrial history; b) those ones with a higher proportion of new firms belonging to sectors with low barriers to entry or sectors with favorable macroeconomic conditions along the period; c) those ones that do not have industrial promotion benefits. There is no evidence to link the average size of entries to regional performance in terms of firm dynamics. These results may be useful for the design of industrial promotion policies aimed at boosting firm entry or firm survival.

Key words: firm entry, firm exit, firm dynamics, Argentinean manufacturing, regional development.

1. Introducción

Durante las últimas dos décadas, las diferentes políticas y esquemas de incentivos han condicionado la evolución de las actividades manufactureras tanto a nivel nacional como regional. En este marco de transformaciones, resulta interesante analizar la dinámica o demografía empresarial, es decir, los procesos de entrada y salida de empresas de los mercados. Estos fenómenos no sólo impulsan el crecimiento del empleo y de la producción, sino también favorecen indirectamente la eficiencia, la innovación, el cambio estructural, la creación de nuevos mercados, la división del trabajo, entre otras cuestiones. Sin embargo, la demografía empresarial en Argentina, salvo excepciones (MTEySS, 2007; Katz y Bernat, 2011; Calá y Rotondo, 2012), no suele incluirse en las investigaciones sobre el desempeño industrial del país en los últimos años (Bisang *et al.*, 1996; Schorr 2000; Azpiazu *et al.*, 2001; Kosacoff y Ramos, 2005; CENDA, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2007; Azpiazu, 2008; Arceo *et al.*, 2010; Herrera y Tavonanska, 2011).

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

desempeño económico argentino a nivel regional, de manera desagregada (PNUD 2002; Gatto y Centrángolo, 2003; Gatto 2007; Calá y Rotta, 2013).

El objetivo de este trabajo es describir la dinámica de empresas manufactureras en las distintas regiones del país, durante el período 1996-2009, en términos de entradas, salidas y su impacto neto en el *stock* de firmas. Adicionalmente, se pretende identificar las regiones con mejor desempeño en términos de entradas y salidas, y vincular estos desempeños diferenciales con algunas características territoriales. Se trabaja con datos de entrada, salida y continuidad de la totalidad de las empresas registradas de Capital Federal, los Partidos de GBA, el resto de la provincia de Buenos Aires y las restantes 22 provincias del país. La información proviene de la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE), elaborada por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE).

El trabajo se estructura en cinco secciones. En la primera se desarrolla el marco conceptual, abordando la literatura de entrada y salida de empresas desde un enfoque regional. En la segunda sección, se presenta la metodología y la base de datos utilizada. A continuación, se describe la dinámica empresarial en el período estudiado, tanto a nivel nacional como regional, y se identifican las regiones más y menos dinámicas en la convertibilidad y post convertibilidad. Posteriormente, se vinculan los distintos desempeños con características regionales a fin de contrastar las hipótesis de investigación. Finalmente, se presentan algunas reflexiones a partir de los resultados obtenidos.

2. La demografía empresarial y su estudio a nivel regional

Los estudios tradicionales de demografía empresarial (Orr, 1974; Baldwin y Gorecki, 1991; Geroski, 1991) adoptan una perspectiva sectorial, explicando la entrada y la salida de empresas a partir de un mismo conjunto de elementos: a) nivel de oportunidades o beneficios; b) barreras a la entrada y a la salida; y c) variables de control. Por ejemplo, Orr (1974) explica la entrada en función del crecimiento de la industria (Q_i) y de la diferencia entre la tasa de beneficios esperados por las

empresas entrantes (π_i^e) y la tasa de beneficios a largo plazo predicha para esta industria (π^*), que se relaciona directamente con las barreras a la entrada:

$$\text{ENTRADA}_i = f(Q; \pi_i^e - \pi^*) \quad [1]$$

Así, π_i^e depende de variables relativas a los precios y los costos esperados por las firmas en ese sector, mientras que π^* se relaciona fundamentalmente con las barreras a la entrada, que permiten a las empresas disfrutar de elevados beneficios sin incentivar el ingreso de competidores. Las principales barreras a la entrada (que también actúan como barreras a la salida) son el grado de diferenciación de los productos, las ventajas absolutas de costos, las economías de escala, el grado de integración vertical, las barreras legales y las barreras estratégicas, como la excesiva inversión en capacidad productiva o la estrategia de precios predatorios (Bain, 1956; Caves y Porter, 1976; Geroski, 1995). De forma simétrica, las firmas se retiran de un sector cuando sus ingresos no cubren los costos variables, cuando evalúan que no es factible recuperar las inversiones (Marcus, 1967) o cuando las barreras a la salida no son importantes (Caves y Porter, 1976).

Desarrollos teóricos posteriores abandonan los supuestos de racionalidad perfecta y de firma representativa, admitiendo la existencia de diferencias discrecionales entre las empresas en términos de tamaño, edad, estrategias de inversión, etc. (Nelson, 1991). Por ejemplo, las teorías de aprendizaje en la práctica (*learning by doing*) sostienen que la capacidad de aprendizaje de las empresas facilita los procesos de adaptación y crecimiento, favoreciendo su permanencia en el mercado. Particularmente, en los modelos de aprendizaje pasivo las empresas aprenden sólo por el hecho de operar y permanecer en la industria (Jovanovic, 1982), mientras que en los modelos de aprendizaje activo las firmas realizan inversiones que mejoran su desempeño, tales como las necesarias para desarrollar nichos de mercado alternativos (Pakes y Ericson, 1989). Estos modelos son especialmente útiles para explicar los procesos de salida, que tienen lugar cuando las empresas no son capaces de desarrollar estrategias de supervivencia exitosas, debido a su pequeño tamaño inicial o a su corta edad (Frank, 1988).

Asimismo, es preciso tener en cuenta que las entradas y salidas no son fenómenos independientes, sino simultáneos. En primer término, de acuerdo a la metáfora del bosque (Marshall, 1890) las nuevas empresas (los árboles jóvenes) desplazan a las firmas establecidas y con trayectoria. Por otro lado, Audretsch (1995) describe un fenómeno conocido como "puerta giratoria", según el cual las firmas nuevas empujan principalmente a las jóvenes, que no han sido capaces de insertarse rápidamente en el mercado. En particular, el concepto de puerta giratoria cónica sugiere una mayor velocidad de rotación entre las empresas de menor tamaño. Finalmente, este autor distingue el efecto reemplazo (empresas que salen dejando nichos y demanda insatisfecha e incentivando la entrada) del efecto desplazamiento (cuando las entrantes desplazan a las empresas existentes).

Hasta los años noventa los estudios sobre dinámica empresarial, por lo general, no consideraban los aspectos territoriales, asumiendo implícitamente que las características del espacio geográfico no inciden en la decisión de una firma de ingresar o abandonar una industria. Sin embargo, a partir del acceso a nuevas bases de datos y debido a la relevancia que cobran los factores territoriales en los modelos de crecimiento endógeno (Moncayo Jiménez, 2001) y en la Nueva Geografía Económica (NGE) (Krugman, 1991), los determinantes geográficos ganan interés entre los investigadores¹. Bosma *et al.* (2008) clasifican los principales determinantes regionales en tres categorías: a) factores de oferta y demanda, b) efectos de aglomeración y c) factores culturales y políticas públicas.

En primer lugar, los determinantes de oferta y demanda inciden tanto en la atracción que las regiones ejercen sobre las firmas como también en el crecimiento potencial que estas últimas puedan alcanzar. Por el lado de la demanda², los factores más estudiados son el tamaño del mercado (medido a través del número de habitantes) y el poder de compra (medido por el nivel de ingreso o de producción y su tasa de crecimiento), mientras que por el lado de la oferta se considera

¹ A modo de ejemplo puede mencionarse el número especial de la revista *Regional Studies* (vol.18 (4), 1994), dedicado a la temática.

² El impacto de los factores de demanda tiene un carácter acumulativo descrito inicialmente por Myrdal (1957) y retomado posteriormente por los modelos de NGE (Krugman, 1991).

la composición de la fuerza de trabajo (las personas que por su edad, calificación o condición ocupacional se encuentran en mejores condiciones para crear una empresa), la disponibilidad de capital a bajo costo y de calidad (ya sea recursos financieros o infraestructura) y la composición de la industria (porcentaje de empresas PyME, cantidad de empresas existentes o cantidad de salidas en períodos anteriores) (Audretsch y Fritsch, 1994; Garofoli, 1994; Guesnier, 1994; Sutaria y Hicks, 2004; Nyström, 2007).

En segundo lugar, los efectos de aglomeración son externalidades que provienen de la concentración de empresas en un territorio. Estos efectos externos pueden originarse, por un lado, en la concentración geográfica de firmas pertenecientes a un mismo sector (Marshall, 1920), en cuyo caso los beneficios se derivan de la presencia de proveedores y de mercados de trabajo especializados y de la transmisión eficiente de información entre agentes localizados en un mismo entorno (*spillovers* tecnológicos). Por otro lado, también se ha enfatizado la importancia de la diversidad industrial (Hoover, 1936; 1937). En este caso, los efectos positivos provienen de un mayor desarrollo de servicios comerciales y financieros, la presencia de proveedores diversos, el acceso a servicios públicos, mejor infraestructura y servicios de transporte y la existencia de elementos intangibles como un clima de negocios favorable o una "atmósfera creativa". Cabe destacar que la excesiva concentración de empresas y de individuos genera diseconomías de aglomeración, es decir, problemas derivados de la congestión, elevados precios del suelo y de los insumos, conflictos sociales, contaminación, entre otros. Asimismo, un enfoque dinámico de las economías externas permite vincular la historia industrial del territorio con la productividad actual de las empresas. Así, tanto el conocimiento acumulado a través del tiempo en una misma industria (las llamadas "economías MAR") o en industrias diversas (las "economías Jacobs") pueden impactar favorablemente en el ingreso de nuevas firmas (Glaeser *et al.*, 1992)³.

³ Los efectos de aglomeración también han sido incorporados en modelos de desarrollo, como por ejemplo en la teoría de los polos de crecimiento, que analiza la aglomeración en torno a una industria líder que atrae a otras industrias vinculadas (Perroux, 1955; Boudeville, 1968), generando encadenamientos hacia atrás (con proveedores) y hacia adelante (con clientes) (Hirschman, 1958).

En tercer lugar, si bien tanto los factores culturales como las políticas gubernamentales influyen en la dinámica empresarial regional, no siempre se incorporan al análisis empírico, debido a las dificultades que existen para medir sus efectos. La literatura recurre entonces a variables *proxies*⁴ como la proporción de personas cuentapropistas o de inmigrantes (por ser potenciales creadores de empresas) para calcular el impacto de los determinantes culturales, o la existencia de subsidios, regímenes de promoción especiales o nivel de gasto público en infraestructura para dar cuenta de la existencia de políticas públicas de apoyo a la creación de nuevas empresas (Garofoli, 1994; Reynolds *et al.*, 1994; Sutaria y Hicks, 2004).

Por último, cabe destacar que los factores territoriales pueden tener un efecto acumulativo. La Nueva Geografía Económica (NGE), por ejemplo, explica la concentración de la actividad económica a partir de la tensión existente entre fuerzas centrípetas, que tienden a promover las aglomeraciones, y fuerzas centrífugas, que tienden a disiparlas (Krugman, 1991; Fujita *et al.*, 1999). Las fuerzas centrípetas se generan como resultado de economías de aglomeración, grandes mercados laborales, encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, etc. Por otro lado, las fuerzas centrífugas surgen a partir de las deseconomías de aglomeración y de la inmovilidad de las actividades económicas ligadas a recursos naturales, que tienden a localizarse cerca de los mismos. Así, las empresas prefieren ubicarse cerca de grandes mercados que les permitan ahorrar costos de transporte y explotar economías de escala internas y externas. Asimismo, la población prefiere establecerse en lugares cercanos a estas regiones, ya que ofrecen mayores salarios reales, más variedad de productos y mejor calidad de vida en general. Esto genera un aumento de la concentración a nivel urbano o regional que incentiva la radicación de empresas e individuos dentro de la misma región. Por su parte, los modelos de crecimiento endógeno (MCE) destacan los efectos positivos de las externalidades -en particular los *spillovers* tecnológicos-, el capital humano, los procesos de aprendizaje en la práctica y la inversión de las empresas en investigación y desarrollo, que producen rendimientos crecientes de escala, decisivos para el crecimiento económico (Barro y

⁴ Se refiere a variables que aproximan el efecto de la variable que es objeto del análisis.

Sala-i-Martín, 2004). De esta manera, las empresas tienen motivos para localizarse en territorios con mayores capacidades productivas, humanas, tecnológicas, culturales o institucionales.

En síntesis, en base a lo expuesto cabe esperar que las regiones argentinas con mejor desempeño en términos de demografía empresarial sean aquellas que:

Hipótesis 1: cuentan con mayores capacidades territoriales e historia industrial.

Hipótesis 2: presentan una mayor proporción de firmas entrantes pertenecientes a ramas industriales con mejores perspectivas de crecimiento en cada etapa macroeconómica.

Hipótesis 3: poseen una mayor cantidad relativa de firmas ingresantes pertenecientes a ramas industriales con bajas barreras a la entrada.

Hipótesis 4: se encuentran beneficiadas por regímenes de promoción industrial (cuyas facilidades permiten disminuir los costos de ingresar y operar en el mercado).

Hipótesis 5: tienen un menor tamaño medio de firmas entrantes (de manera de abastecer un mismo nivel de demanda a partir de una mayor cantidad de empresas).

3. Metodología

3.1. Base de datos

Los datos de entrada, salida y empresas continuadoras provienen de la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) elaborada por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). La BADE se conforma a partir de los registros administrativos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), y proporciona información sobre todas las firmas privadas registradas, excluyendo a las empresas que no declaran trabajo formal y a las actividades del sector público e informal⁵

⁵ La BADE reconoce falsas altas y falsas bajas al detectar los casos en los cuales la nómina completa de empleados se transfiere de firmas “salientes” a firmas “entrantes”. Como esto no representa la creación o destrucción genuina de

(MTEySS, 2005). La información se encuentra desagregada a nivel regional en 25 jurisdicciones (Capital Federal, Partidos de GBA, resto de la provincia de Buenos Aires y las restantes 22 provincias), y a nivel sectorial a 2 dígitos de la clasificación CIIU. Además, las empresas se clasifican de acuerdo a su tamaño en grandes, medianas, pequeñas y micro. A los fines de este estudio sólo se consideran los movimientos de empresas "locales", excluyéndose las sucursales y sedes de empresas que operan en jurisdicciones distintas a aquella en la que declaran la mayoría del personal⁶. Finalmente, cabe aclarar que, al utilizar datos poblacionales y no una muestra de empresas registradas, no es necesario recurrir a pruebas estadísticas para determinar la significación estadística de los resultados.

3.2. Medición de fenómenos de entrada y salida

A fin de analizar los procesos de entrada y salida de empresas se utilizan medidas relativas que permiten comparar el desempeño de provincias de diferente tamaño (Fritsch, 1992; Audretsch y Fritsch, 1994; Gaygisiz y Köksal, 2003). En particular, siguiendo la metodología propuesta por Mansfield (1962) se calcula la cantidad de entradas o salidas en proporción al número total de firmas⁷. Los indicadores utilizados en este trabajo son la tasa bruta de entrada (TBE), tasa bruta de salida (TBS) y tasa de cambio neto ($TCN=TBE-TBS$), que se calculan dividiendo el valor de las respectivas variables en el período actual sobre la cantidad de firmas continuadoras en el período previo⁸.

empresas sino simplemente una modificación en la razón social, la base coloca a estos casos en categorías específicas (MTEySS, 2005).

⁶ Se toma esta decisión a fin de evitar considerar como entrada la apertura de oficinas o sucursales con escaso personal por parte de empresas grandes establecidas en otras jurisdicciones. Asimismo, esta metodología mejora la estimación de la estructura económica genuinamente local, sobre todo, en regiones con poca historia industrial. Las firmas no locales representan alrededor del 16% de las empresas continuadoras y cerca del 22% de la cantidad de entradas a lo largo de la serie.

⁷ Esto se denomina como "perspectiva ecológica" y se basa en la idea de que las empresas se crean a partir de firmas existentes o como resultado de ellas. Existen enfoques alternativos, como la "perspectiva poblacional" o la "perspectiva del mercado laboral", que consisten en dividir la cantidad de empresas por el número de habitantes o la población económicamente activa de cada región, respectivamente.

⁸ Las empresas continuadoras son aquellas que han declarado personal en el mismo trimestre del año anterior, las clasificadas como "falsas altas" y las "fusiones".

El análisis a partir de tasas provinciales presenta como inconveniente que algunas jurisdicciones con escaso número de empresas continuadoras ofrecen valores de tasas desproporcionadamente grandes. A fin de minimizar este problema, se agrupan los datos de provincias que comparten determinadas características, lo cual permite aumentar la cantidad de datos y calcular tasas con menor cantidad de valores extremos⁹. A tal fin, se clasifican a las provincias según los siguientes criterios: a) nivel de competitividad territorial, que incluye las capacidades territoriales y la historia industrial (PNUD, 2002; Gatto y Centrángolo, 2003); b) nivel de desarrollo productivo¹⁰; y c) existencia de regímenes de promoción industrial¹¹.

En la Tabla 1 se presentan los grupos de provincias de acuerdo a la clasificación de PNUD (2002), junto con algunos indicadores socioeconómicos que denotan las diferencias en términos de desarrollo regional y la concentración de actividades industriales en los grupos de provincias más desarrolladas (grupos 1 y 2).

[INSERTAR TABLA 1 AQUÍ]

4. La dinámica empresarial a nivel nacional y regional

En las últimas dos décadas la industria manufacturera argentina ha atravesado profundos cambios, motivados por las diferentes políticas y esquemas de incentivos imperantes en las distintas etapas (convertibilidad, crisis y post convertibilidad). Durante la convertibilidad los incentivos se orientan al desarrollo de actividades vinculadas con la explotación de recursos naturales, servicios públicos y servicios apuntados a sectores de altos ingresos, lo cual profundiza el proceso de desindustrialización iniciado con el quiebre del modelo de sustitución de importaciones (Azpiazu *et al.*, 2001). Si bien el desempeño en las distintas ramas es heterogéneo debido a la diversidad de

⁹ De esta forma, las tasas de entrada, salida y cambio neto son calculadas agregando tanto en el numerador como en el denominador la cantidad de empresas del grupo de provincias en cuestión. Los resultados son similares si se calcula, alternativamente, el promedio simple de las tasas (ver Anexo 2).

¹⁰ Se considera como provincias con mayor desarrollo productivo a Capital Federal, Partidos de GBA, resto de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

¹¹ Las provincias beneficiadas por regímenes de promoción industrial son Catamarca, La Rioja, San Juan, San Luis, y Tierra del Fuego.

procesos productivos y a las estrategias utilizadas a nivel individual, en general, el valor agregado industrial pierde participación en el producto nacional y se profundiza la concentración de la producción industrial en favor de actividades lideradas por un grupo reducido de empresas (Fernández Bugna y Porta, 2003). En el año 2002, la ruptura del régimen de convertibilidad y la consiguiente crisis política, económica y social implican un derrumbe de la inversión, la postergación de muchos proyectos, la destrucción de capital físico y la desaparición de gran cantidad de empresas. La industria manufacturera es nuevamente el sector más afectado, siendo el impacto menor en las grandes empresas vinculadas a la explotación de recursos naturales o a los servicios públicos.

En el Gráfico 1 se muestra el impacto negativo que han tenido la recesión económica y las políticas de apertura comercial y desregulación en términos de dinámica empresarial en la industria manufacturera. Durante la convertibilidad y la crisis se produce una disminución constante en el número total de entradas a nivel nacional, que muestran una caída acumulada del 62% entre 1996 y 2002. Esta tendencia decreciente, sumada al incremento de las salidas (en su mayoría PyMEs), reduce el *stock* total de empresas un 9% (4.032 firmas) en este período.

[INSERTAR GRÁFICO 1 AQUÍ]

Luego de la crisis, el tipo de cambio flexible y competitivo modifica la estructura de precios relativos en favor de la producción local de bienes transables y más intensivos en mano de obra. Asimismo, las políticas económicas de estímulo a la demanda doméstica, acumulación de reservas, renegociación de la deuda externa, entre otras, contribuyen a acelerar la recuperación. En este contexto, la economía argentina recupera la senda del crecimiento impulsada por el aumento del precio y la demanda de las exportaciones y por la sustitución de importaciones. La industria manufacturera crece rápidamente debido al alto nivel de capacidad ociosa existente y la gran cantidad de ocupados que se incorporan al sector (Fernández Bugna y Porta, 2007).

En esta etapa, los procesos de dinámica empresarial mejoran de manera sustancial. En 2003, el *stock* de empresas industriales aumenta por primera vez en cinco años (2.709 empresas más),

como resultado de los nuevos incentivos macroeconómicos, favorables al sector manufacturero (CENDA, 2007), y por la reanudación de proyectos que habían sido postergados en las etapas anteriores (MTEySS, 2007). A partir de 2004, si bien la cantidad de entradas se mantiene en niveles altos, las salidas aumentan en forma constante, una conducta esperable dado el elevado nivel de ingresos en los períodos anteriores (MTEySS, 2007). Como resultado, el cambio neto desciende constantemente hasta que, en 2009, el *stock* de empresas disminuye, saliendo aún más empresas que en el año 1999. Esto es producto de una suma de causas, que van desde la crisis financiera internacional hasta la gradual apreciación del tipo de cambio real y algunos conflictos internos (Katz y Bernat, 2011). Cabe destacar que a pesar de la ralentización en la intensidad de la entrada y el constante incremento en la mortalidad, el *stock* de firmas industriales aumenta un 23% entre 2003 y 2009.

A nivel provincial, los territorios más rezagados son los que ceden mayores porcentajes en términos de producto bruto industrial durante la convertibilidad (Gatto y Centrángolo, 2003). Estos autores señalan que el pobre desempeño productivo de estas regiones puede explicarse por la pérdida de ventajas competitivas auténticas y por el estancamiento del proceso de innovación tecnológica, así como por las dificultades de los gobiernos locales para incidir sobre la estructura productiva y crear un clima de negocios favorable. A partir de 2003, todas las regiones mejoran los indicadores de desempeño industrial en comparación con los años de crisis. No obstante, las provincias con mejor desempeño relativo son las que poseen mayores capacidades humanas, tecnológicas, institucionales y mejor infraestructura; las mejor dotadas de recursos o aquellas que cuentan con mayor capacidad ociosa (Calá y Rotta, 2013).

Ahora bien, ¿qué ha sucedido en las provincias en términos de dinámica empresarial? Tal como se observa en la Tabla 2, las regiones más dinámicas en términos de entrada son las provincias basadas en recursos no renovables (con una tasa de entrada promedio del 17,7% en la convertibilidad, 12% durante la crisis y 14,9% en años recientes); las jurisdicciones con retraso productivo y empresarial moderado y retraso grave (con tasas de entrada de alrededor del 11% en

la convertibilidad y cercanas al 15% y 12%, respectivamente, en la post convertibilidad), las provincias de desarrollo intermedio de base agroalimentaria (10,7% en la convertibilidad y 13,6% en años recientes) y la Ciudad de Buenos Aires (con tasas cercanas al 11% en ambas etapas). Las menos dinámicas son las de mayor tamaño y diversificadas y las provincias de nuevo desarrollo (cuyo promedio en todo el período apenas supera el 9% y 8% respectivamente). En la mayoría de las regiones, a excepción de la basada en recursos no renovables, la tasa de entrada es superior en el período de post convertibilidad.

[INSERTAR TABLA 2 AQUÍ]

Por otra parte, las tasas brutas de salida (TBS) regionales presentan un marcado contraste entre el período de convertibilidad y crisis (donde muestran importantes oscilaciones) y la etapa siguiente (donde son estables pero crecientes) (Tabla 3). En el primer período, se advierten TBS más elevadas en algunas regiones (grupos 1, 4, 5 y 6), lo cual puede estar relacionado con una mayor tasa de entrada en años anteriores. Se destaca en particular la intensidad de las salidas en la Ciudad de Buenos Aires, posiblemente a causa de las diseconomías de aglomeración¹². Por otro lado, las menores tasas se observan en regiones con pobre desempeño relativo en términos de entrada (grupos 2 y 3) y en las provincias de desarrollo intermedio con rigideces (grupo 7). Después de la crisis, la mayor parte de las regiones muestra procesos de salida más estables y crecientes. En particular, las provincias basadas en recursos no renovables registran las mayores TBS, posiblemente como consecuencia de las altas tasas de entrada en este período. En tanto que únicamente las economías de gran tamaño y diversificadas presentan tasas inferiores al promedio.

[INSERTAR TABLA 3 AQUÍ]

Finalmente, el *stock* de empresas aumenta en mayor proporción en los grupos 4, 5, 6 y 7 (Tabla 4, ver también Anexo 1). En particular, se destacan las regiones 4 y 5, en las cuales la gran cantidad de salidas se compensa con el dinamismo de las entradas. Nuevamente, los grupos 1, 2 y

¹² Esto coincide con un proceso de desindustrialización de esta región, que se manifiesta desde 1973 en términos de diferentes indicadores de desarrollo industrial (Azpiazu y Schorr, 2011; Calá y Rotta, 2013).

3 muestran un patrón menos dinámico por tener menores tasas de entrada (grupo 2 y 3) o mayores tasas de salida (grupo 1). En los primeros años de la serie, la estructura industrial se reduce en forma progresiva en todas las regiones. En particular, la economía urbana de servicios es la que sufre la mayor pérdida neta de empresas, con una tasa de cambio neta (TCN) de -9,6% en 2000. Las provincias basadas en el uso de recursos no renovables constituyen una excepción, al presentar una TCN relativamente alta de 8,2% en el año 1998, que luego disminuye en forma oscilante.

En la post convertibilidad el *stock* neto de firmas aumenta en todas las regiones. Los grupos con mayores incrementos son las provincias de base agroalimentaria, las basadas en recursos no renovables y, a partir del año 2005, las de retraso productivo y empresarial. Por su parte, los casos de nuevo desarrollo mantienen un ritmo menos dinámico hasta que mejoran su desempeño, recién en el año 2007.

[INSERTAR TABLA 4 AQUÍ]

A fin de sintetizar la descripción anterior, en la Tabla 5 se muestran las tasas promedio de los principales procesos estudiados en las diferentes etapas y se distinguen regiones más y menos dinámicas. Las regiones más dinámicas son la de retraso productivo y empresarial, la basada en el uso de recursos no renovables, la de base agroalimentaria y la de desarrollo intermedio con rigideces, mientras que las regiones menos dinámicas son la región urbana de servicios, las economías de gran tamaño y diversificadas y los casos de nuevo desarrollo económico. De esta manera, se advierte que las regiones más dinámicas son las de menor desarrollo productivo, mientras que las menos dinámicas son aquellas que tienen mejores indicadores de desarrollo e historia industrial. Cabe destacar que este resultado se mantiene al utilizar diferentes clasificaciones de provincias como la de regiones geográficas (adoptada por la Encuesta Permanente de Hogares) y la de intensidad industrial (Calá y Rotondo, 2012)¹³.

[INSERTAR TABLA 5 AQUÍ]

¹³ Los resultados obtenidos a partir de estas clasificaciones alternativas se encuentran disponibles para el lector interesado.

5. Dinamismo empresarial y características regionales

En la sección anterior se describieron las diferencias interregionales en términos de la demografía industrial, identificándose regiones más y menos dinámicas. A continuación, el desafío consiste en determinar las causas de estas diferencias, vinculándolas con los determinantes territoriales de la entrada y la salida de empresas: capacidades e historia industrial de los territorios, preponderancia de ramas con buenas condiciones para desarrollarse en cada etapa macroeconómica, barreras a la entrada, regímenes de promoción industrial y tamaño medio de entrada.

5.1 ¿Las regiones más desarrolladas y con mayor trayectoria industrial son también las más dinámicas?

Contrariamente a lo esperado, las jurisdicciones rezagadas son más dinámicas que las desarrolladas en todo el período analizado (Gráfico 2). Si bien la salida también es más intensa en estas regiones, las tasas de cambio neto son superiores. Este mejor desempeño puede ser explicado por los menores niveles de competencia (producto de una menor densidad de empresas industriales) que se traducen en mayores beneficios para las firmas de estos territorios¹⁴.

Este resultado evidencia que la entrada de empresas como medida de crecimiento o dinamismo regional se comporta en forma opuesta a otros indicadores frecuentemente utilizados (empleo, valor agregado, inversión o exportaciones), de acuerdo a los cuales las regiones con mejor desempeño han sido las que poseen mayores capacidades económicas, tecnológicas, institucionales y de infraestructura (Galá y Rotta, 2013). Lo anterior es un indicio del impacto marginal que tienen las empresas nuevas en la estructura productiva, lo cual se ha evidenciado como un hecho estilizado en varios países desarrollados (Geroski, 1995).

[INSERTAR GRÁFICO 2 AQUÍ]

¹⁴ Algo similar ocurre a nivel de países, ya que las naciones menos desarrolladas presentan en promedio mayores tasas de entrada (Wennekers *et al.*, 2005).

5.2 ¿Cuál es el rol de la estructura industrial regional en el dinamismo empresarial?

La estructura industrial de cada región se revela como el elemento con mayor influencia para explicar el dinamismo empresarial en este período. Por un lado, de acuerdo al Gráfico 3, las regiones más dinámicas poseen una mayor proporción de entradas pertenecientes a ramas industriales con buenas condiciones para desarrollarse en cada régimen macroeconómico¹⁵. Por ejemplo, durante la convertibilidad, el 70% de las entradas a nivel nacional pertenece a ramas con buenas condiciones para desarrollarse, mientras que en las regiones más dinámicas este porcentaje es siempre superior al 80%. De igual modo, en los años recientes, la proporción de entradas en ramas con buenas condiciones también es mayor en las regiones más dinámicas que en las menos dinámicas (excepto en el grupo 5).

Cabe destacar que, en todas las regiones, el porcentaje de empresas que ingresa en actividades industriales con buenas perspectivas de crecimiento es sustancialmente inferior en la etapa de post convertibilidad. Esto puede interpretarse como un indicio de la rigidez de la estructura productiva argentina, en la medida en que gran parte de las entradas no responde a los nuevos incentivos sino que se produce en ramas que contaban con ventajas en períodos anteriores (y que posiblemente posean además bajas barreras¹⁶).

[INSERTAR GRÁFICO 3 AQUÍ]

Por otro lado, las regiones más dinámicas poseen una mayor proporción de firmas nuevas pertenecientes a ramas con bajas barreras a la entrada. Si asumimos que estas barreras son mayores en las actividades de alta intensidad tecnológica, en el Gráfico 4 se advierte que la proporción de entradas en ramas con bajas barreras es superior en las regiones más dinámicas: mientras que en ambos períodos más del 85% de las entradas a nivel nacional pertenece a ramas de barreras bajas, en las provincias más dinámicas la proporción de entradas en estas ramas es

¹⁵ La clasificación de las ramas según las posibilidades de crecimiento se expone en el Anexo 3.

¹⁶ MTEySS (2007) ofrece una interpretación similar a nivel nacional hasta el año 2006.

siempre superior a ese porcentaje¹⁷. Esto implica que las regiones con mayor desarrollo productivo, por contar con mayores capacidades humanas, tecnológicas o empresariales, tienden a atraer empresas de mayor intensidad tecnológica (y altas barreras), en lugar de favorecer la entrada masiva de todo tipo de firmas.

[INSERTAR GRÁFICO 4 AQUÍ]

5.3 ¿Las provincias beneficiadas por regímenes de promoción industrial son más dinámicas?

Contrariamente a lo esperado, las provincias beneficiadas por regímenes industriales son menos dinámicas (Gráfico 5). Estas provincias muestran, durante la mayor parte de la serie, tasas de entrada y tasas de salida inferiores al promedio nacional. Esto implica que el cambio neto es más estable y el *stock* de empresas sufre variaciones menos pronunciadas que las del total del país. Asimismo, la dinámica empresarial de estas provincias acompaña en general la evolución de la media nacional, lo cual implica que los incentivos ofrecidos no logran desligar a estos territorios del entorno económico del país.

El menor dinamismo observado se condice con el pobre desempeño relativo de estas regiones en términos de ocupados industriales, valor agregado industrial y anuncios de inversión privada (Calá y Rotta, 2013) y puede ser explicado por varios motivos: a) los beneficios otorgados a las empresas no compensan las dificultades estructurales de estos territorios para atraer actividades industriales (Donato, 2003); b) la lógica de la promoción industrial argentina, que tiende a concentrarse en la protección de empresas existentes antes que en la planificación de estrategias para fomentar el ingreso de empresas nuevas (Azpiazu, 2008; CENDA, 2007); c) la pérdida de peso de los regímenes de promoción industrial de estas provincias, dado que la mayoría de los proyectos han finalizado o están cerca de hacerlo (CENDA, 2007); y d) la inexistencia de otras ventajas más allá de los incentivos fiscales (Donato, 2003). Por esta razón, se puede afirmar que los regímenes

¹⁷ La clasificación de las ramas de acuerdo a las barreras a la entrada se expone en el Anexo 4. Cabe destacar que se obtienen resultados similares al utilizar otras aproximaciones al concepto de barreras a la entrada, tal como la clasificación de ramas con alta y baja movilidad de firmas propuesta por MTEySS (2007). Si bien los resultados no se exponen aquí, se encuentran disponibles para el lector interesado.

de promoción industrial estabilizan los fenómenos de dinámica empresarial de las regiones beneficiadas y no alcanzan a revertir en forma completa las carencias y limitaciones de estos territorios para atraer empresas.

[INSERTAR GRÁFICO 5 AQUÍ]

5.4 ¿El tamaño de entrada es importante a nivel regional?

Dado que un mismo nivel de demanda puede ser abastecido por pocas empresas grandes o muchas pequeñas, cabe la posibilidad de que en las provincias más dinámicas el tamaño medio de entrada sea inferior al observado en las provincias menos dinámicas. Sin embargo, no es esto lo que se sucede: el patrón de entradas por tamaño no muestra diferencias claras en las regiones más y menos dinámicas en ninguna de las etapas analizadas (Gráfico 6). Es decir, en todos los grupos se observa un predominio de entrantes de menos de 5 ocupados (tamaño micro). En particular, la importante disminución del tamaño medio de las entradas en las provincias de nuevo desarrollo puede relacionarse con la pérdida de gravitación de los regímenes industriales, que tienden a atraer a empresas de mayor tamaño.

[INSERTAR GRÁFICO 6 AQUÍ]

6. Reflexiones finales

En este artículo se identifican las regiones argentinas con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial y se vinculan estos desempeños diferenciales con una serie de características territoriales. A modo de conclusión, se presentan algunas reflexiones en línea con las hipótesis planteadas. En primer lugar, las regiones con mejor desempeño en términos de dinámica empresarial cuentan con menores capacidades territoriales e historia industrial, lo cual puede explicarse por el menor nivel de competencia existente entre las empresas de las regiones rezagadas. Este resultado es particularmente importante porque difiere de las conclusiones obtenidas en otros trabajos, que relacionan mayores capacidades económicas, tecnológicas,

institucionales y de infraestructura, con un mayor crecimiento o dinamismo de la industria regional en términos de valor agregado, número de ocupados o monto de exportaciones (Calá y Rotta, 2013). Esta diferencia puede explicarse por el impacto marginal que tienen las empresas ingresantes en la ocupación o en la producción total.

En segundo lugar, el dinamismo regional en términos de demografía empresarial se relaciona positivamente con una estructura industrial orientada hacia ramas con mejores perspectivas de crecimiento y, especialmente, con menores barreras a la entrada. Es decir, es probable que el mejor desempeño observado esté vinculado con la facilidad de ingreso a ramas de baja intensidad tecnológica o a actividades que no requieren de economías de escala, grandes gastos de diferenciación de productos o elevados niveles de integración vertical. Por otra parte, es posible que las mayores capacidades (humanas, tecnológicas, empresariales, entre otras) de las provincias con mayor desarrollo productivo tiendan a atraer empresas de ramas con barreras más altas, en lugar de favorecer la entrada indiscriminada de firmas. En tal sentido, conviene advertir la importancia del desarrollo de las capacidades territoriales y de políticas específicas para estimular el ingreso de firmas con más intensidad tecnológica, que potencien en mayor medida las condiciones locales para el desarrollo.

En cuarto lugar, las regiones con mejor desempeño relativo no están beneficiadas por regímenes de promoción industrial, lo cual se manifiesta como un indicio más de la pérdida de importancia relativa de los mismos. Por tal motivo, se revela la necesidad de complementar estos regímenes con políticas que mejoren y fomenten las capacidades territoriales, de manera de proporcionar continuidad al desarrollo industrial en estas regiones, más allá de la presencia de incentivos fiscales puntuales. Finalmente, las regiones con mejor desempeño en términos de entrada y salida de empresas no necesariamente tienen un menor tamaño medio de firmas entrantes. En todas las regiones se registra un claro predominio de las firmas micro en la composición de las entradas, que se intensifica en la etapa de post convertibilidad. Esto puede tener importantes consecuencias en términos del crecimiento y la supervivencia de este tipo de empresas,

en la medida en que un menor tamaño implica menores posibilidades de permanecer en el mercado, pero al mismo tiempo, mayores perspectivas de crecimiento en caso de poder hacerlo (Jovanovic, 1982; Geroski, 1995). Dado que las empresas jóvenes y pequeñas suelen tener mayores limitaciones al momento de desarrollar estrategias de supervivencia exitosas, se advierte la necesidad de contar con políticas públicas que faciliten la realización de las inversiones necesarias (tanto al interior de la empresa como en su entorno) que permitan mejorar el desempeño individual.

El trabajo realizado pone de manifiesto la importancia de analizar en mayor detalle la dinámica empresarial argentina, así como de realizar estudios pormenorizados de diferentes aspectos del desarrollo industrial a nivel provincial. A modo de ejemplo, el presente estudio puede complementarse con un análisis de regresión que determine el efecto parcial de cada una de las dimensiones analizadas sobre la dinámica industrial regional o con el cálculo de tasas de entrada y salida estandarizadas, que permitan comparar tasas regionales minimizando la influencia de la composición por ramas y/o tamaños. Asimismo, la utilización de datos a nivel firma permitiría examinar la supervivencia de las empresas o dar cuenta del impacto de que tienen los factores regionales sobre la salida, controlando por factores tales como la edad y el tamaño de las empresas o su la rama de actividad. También puede ser de interés analizar la existencia de un cambio estructural en las provincias, o examinar el impacto que tiene la dinámica empresarial en términos de empleo regional. Finalmente, podría compararse el comportamiento de las firmas locales y no locales, cuyas decisiones de entrada y salida suelen responder a motivaciones diferentes.

7. Referencias bibliográficas

- Arceo, N.; González, M. y Mendizábal, N. (2010) La recuperación industrial durante la post-convertibilidad. Documento de Trabajo nº 6. CIFRA, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, julio.
- Audretsch, D.B. (1995) *Innovation and Industry evolution*. The MIT Press. Cambridge, MA.
- Audretsch, D.B. y Fritsch, M. (1994) *The geography of firm births in Germany*. *Regional Studies* 28 (4): 359–365.
- Azpiazu, D. (2008) ¿Formación de capital de emprendedores o concentración económica? *Revista Realidad Económica*, nº 238, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).

- Azpiazu, D. Basualdo, E. y Schorr, M. (2001). La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva. FLACSO Argentina Working Paper, Área de Economía y Tecnología, Buenos Aires.
- Azpiazu, D y Schorr, M. (2011) La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales. Revista Realidad Económica, nº 259, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- Bain, J.S. (1956) *Barriers to New Competition. Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Harvard University Press, Cambridge, Boston.
- Baldwin, J. R. y Gorecki, P. K. (1991) *Entry, Exit and Productivity Growth*. En: Geroski, P. y Schwalbach, J. (eds), *Entry and Market Contestability: An International Comparison*, Oxford, Basil Blackwell, 244-256.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (2004), *Economic growth*. The MIT Press, Cambridge, MA. 2nd Edition.
- Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B. y Ramos, A. (1996) La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto. Desarrollo Económico, Vol. 36, Número Especial.
- Bosma, N. van Stel, A. y Suddle, K. (2008) *The geography of new firm formation: Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, nº 4, pp. 129–146.
- Boudeville, J. (1968) *L'espace et les Pôles de Croissance*. PUF Paris.
- Calá, D. y Rotondo, J. (2012) Dinámica empresarial en la industria argentina. Un análisis provincial para el período 2003-2008. Revista Realidad Económica, nº 267, pp. 138-170.
- Calá D. y Rotta, L. (2013) Evolución de la industria argentina en la post convertibilidad: un análisis a nivel provincial. *Revista FACES*, nº40-41, pp. 61-94.
- CENDA (2007) ¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial. Notas de la economía argentina, Edición 4, pp. 13-20.
- Donato, V. (2003) Políticas Públicas y localización industrial en Argentina. En: Basevi, G., O'Connell, A. y Donato, V. Efectos Reales de la Integración Regional en la Unión Europea y MERCOSUR. Universidad de Bologna en Buenos Aires. Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2007) El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En: Kosacoff, B. (ed.) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. CEPAL, Sgo. de Chile, Cap. 3.
- Frank, M. (1988) *An Intertemporal Model of Industrial Exit*. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 103, nº 2, pp. 333-344.
- Fritsch, M. (1992) *Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany*. *Regional Studies*, Vol. 26, pp. 233-241.
- Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. J. (1999) *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Garofoli, G. (1994) *New firm formation and regional development: the Italian case*. *Regional Studies*, 28 (4), pp. 381-393.
- Gatto, F. (2007) Crecimiento económico y desigualdades territoriales: algunos límites estructurales para lograr una mayor equidad. En: Kosacoff, B. (ed.) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. CEPAL, Santiago de Chile, cap. 8.
- Gatto, F. y Cetrángolo, O. (2003) Dinámica productiva provincial a fines de los años noventa. Serie Estudio y Perspectivas, nº 14, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Santiago de Chile, marzo.
- Gaygisiz, E. y Köksal, M.Y. (2003) *Regional variation in new firm formation in Turkey: Crosssection and panel data evidence*. *Economic Research Center Working Papers in Economics*, pp. 03-08.
- Geroski, P. (1991) *Market dynamics and entry*. Blackwell, Oxford.
- Geroski, P.A. (1995) *What do we know about entry? International Journal of Industrial Organization*. Vol. 13, pp. 421-440.
- Glaeser, E.L., Kallal, H., Scheinkman, J.A. y Shleifer, A. (1992) *Growth in Cities*. *Journal of Political Economy*. Vol. 100, pp. 1126-52, dic.

- Guesnier, B. (1994) *Regional variations in new firm formation in France. Regional Studies*, nº 28, pp. 347-58.
- Herrera, G. y Tavonanska, A. (2011) La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Revista CEPAL, nº 104, agosto.
- Hoover, E. M. (1936) *The measurement of industrial organization. The Review of Economics and Statistics*. Vol. 18, pp. 162-171.
- Hoover, E. M. (1937) *Location Theory and the shoe and leather industries*. Harvard University Press. Cambridge.
- Jacobs, J. (1969) *Economy of Cities*. New York: Vintage.
- Jovanovic, B. (1982) *Selection and the evolution of industry. Econometrica*. Vol. 50, pp. 649-670.
- Katz, J. y Bernat, G. (2011) Creación de empresas, crecimiento en la productividad y cambio estructural como respuesta a una modificación en la política macroeconómica: evidencia para Argentina. Revista de Economía Política de Buenos Aires. Vols. 9 y 10, pp. 9-39.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (2005) Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina. Boletín Informativo Techint, nº 318, sep.-dic., pp. 73-115.
- Krugman, P.R. (1991) *Increasing returns and economic geography. Journal of Political Economy*, nº 99, pp. 483-499.
- Mansfield, E. (1962) *Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms, American Economics Review*. Vol. 52, pp. 1023-1051.
- Marcus, M. (1967) *Firms' Exit Rates and Their Determinants. The Journal of Industrial Economics*. Vol. 16, nº 1, pp. 10-22.
- Marshall, A. (1890, 1920) *Principles of Economics*, MacMillan.
- Moncayo Jiménez, E. (2001) Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial. *Serie Gestión Pública*. CEPAL, Santiago de Chile, Agosto, vol. (1), p. 51.
- MTEySS (2005) Dinámica del empleo y rotación de empresas. Informe 4º trim. *Nota Metodológica* _____ (2007) La creación de empresas durante la etapa post-convertibilidad (2003-2005): Impacto sobre el empleo asalariado registrado. En: Salarios, empresas y empleo 2003-2006, *Series Trabajo, Ocupación y Empleo*, nº 5, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, enero.
- Myrdal, G. (1957) *Economic Theory and Under-developed Regions*. London: Duckworth.
- Nelson, R. (1991) *Why do firms differ and how does it matter? Strategic Management Journal*. Vol. 12, *Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics*, pp. 61-74.
- Orr, D. (1974) *The determinants of entry: A study of the Canadian manufacturing industries. Review of Economics and Statistics*, vol. 58, pp. 58-66.
- Pakes, A. y Ericson, R. (1989) *Empirical Implications of Alternative Models of Firm Dynamics. Working Paper*, nº 8803, Social Security Research Institute, University of Wisconsin-Madison.
- Perroux, F. (1955) *Note sur La Nation de Pôle de Croissance. Economie Appliquée*, tomo VIII.
- PNUD (2002) Competitividad en las provincias. Aportes para el Desarrollo Humano de la Argentina. Buenos Aires, Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, noviembre.
- Schorr, M. (2000) Principales rasgos de la industria argentina tras una década de ajuste estructural. Un análisis del desempeño de las grandes firmas manufactureras durante la década de los noventa. *Realidad Económica*, nº 170, Buenos Aires, IADE.
- Sutaria, V. y Hicks, D.A. (2004) *New firm formation: Dynamics and determinants. Annals of Regional Science*, nº 38, pp. 241-262.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, A.R. y Reynolds, P. (2005) *Nascent entrepreneurship and the level of economic development, Small Business Economics* 24 (3): 293-309.

Tabla 1. Indicadores socioeconómicos por provincia y grupos de provincias según la clasificación de competitividad territorial.

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

Fuente: Elaboración propia en base a Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), Centro de Estudios para la Producción (CEP) y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2002).

Tabla 2. Tasa bruta de entrada a nivel regional y total país, período 1997-2009.

Período Región	Convertibilidad				Crisis				Post convertibilidad							
	1997	1998	1999	Prom.	2000	2001	2002	Prom.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Prom.
1.	12,0%	11,4%	9,0%	10,8%	8,0%	7,4%	5,8%	7,1%	12,4%	15,2%	11,2%	14,5%	11,3%	10,2%	7,1%	11,7%
2.	10,0%	8,9%	7,4%	8,8%	6,7%	5,6%	4,7%	5,7%	11,2%	13,8%	12,0%	12,0%	11,4%	9,7%	7,0%	11,0%
3.	9,4%	7,0%	5,8%	7,4%	3,9%	4,3%	4,8%	4,3%	8,7%	10,1%	9,5%	13,2%	13,6%	8,4%	10,6%	10,6%
4.	12,5%	10,5%	10,4%	11,2%	12,6%	6,4%	3,7%	7,6%	13,9%	14,1%	13,1%	16,3%	14,3%	15,9%	15,8%	14,8%
5.	18,8%	20,0%	14,5%	17,7%	17,1%	10,2%	8,6%	12,0%	13,9%	16,0%	14,9%	18,2%	16,2%	14,2%	10,9%	14,9%
6.	12,5%	11,0%	8,6%	10,7%	7,9%	6,9%	5,5%	6,8%	12,3%	13,8%	14,3%	14,2%	15,4%	15,5%	10,1%	13,6%
7.	12,0%	12,4%	8,1%	10,9%	7,0%	5,4%	4,3%	5,6%	13,3%	13,5%	13,5%	13,8%	10,3%	11,0%	8,0%	11,9%
Total País	10,8%	9,9%	8,0%	9,6%	7,3%	6,1%	5,0%	6,2%	11,7%	14,1%	12,1%	12,9%	11,7%	10,4%	7,6%	11,5%

Nota: se excluye el año 1996 porque su cálculo se requiere del dato de continuadoras del año anterior que no se encuentra en los registros de la BADE.
Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces. Total país = Total entradas/Total continuadoras

Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Tabla 3. Tasa bruta de salida a nivel regional y total país, período 1997-2009.

Período Región	Convertibilidad				Crisis				Post convertibilidad							
	1997	1998	1999	Prom.	2000	2001	2002	Prom.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Prom.
1.	10,7%	11,9%	13,7%	12,1%	17,6%	12,8%	11,2%	13,9%	6,8%	6,5%	7,6%	7,9%	9,5%	10,4%	11,3%	8,6%
2.	8,0%	8,6%	10,1%	8,9%	10,6%	9,8%	8,7%	9,7%	4,8%	4,9%	5,8%	6,9%	7,9%	9,0%	10,3%	7,1%
3.	5,8%	8,2%	6,7%	6,9%	11,3%	10,8%	9,0%	10,4%	6,2%	6,3%	8,4%	8,1%	8,2%	8,7%	11,8%	8,2%
4.	9,6%	9,3%	12,9%	10,6%	11,0%	13,4%	12,8%	12,4%	7,2%	7,3%	7,1%	8,3%	8,7%	9,7%	12,3%	8,7%
5.	11,0%	11,8%	15,4%	12,8%	15,8%	15,9%	10,4%	14,0%	6,4%	6,4%	7,5%	9,7%	11,5%	12,4%	13,6%	9,6%
6.	9,7%	9,7%	12,1%	10,5%	10,0%	11,9%	8,0%	9,9%	5,8%	5,3%	7,0%	8,5%	9,5%	8,7%	12,2%	8,2%
7.	8,3%	9,0%	8,9%	8,7%	10,5%	7,5%	8,0%	8,6%	3,7%	5,8%	7,6%	7,8%	9,4%	8,5%	11,0%	7,7%
Total País	8,8%	9,5%	11,0%	9,8%	12,2%	10,7%	9,3%	10,7%	5,4%	5,4%	6,4%	7,3%	8,4%	9,3%	10,7%	7,6%

Nota: se excluye el año 1996 porque su cálculo se requiere del dato de continuadoras del año anterior que no se encuentra en los registros de la BADE.
Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces. Total país = Total salidas/Total continuadoras

Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Tabla 4. Tasa de cambio neto a nivel regional y total país, período 1997-2009.

Período Región	Convertibilidad				Crisis				Post convertibilidad							
	1997	1998	1999	Prom.	2000	2001	2002	Prom.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Prom.
1.	1,2%	-0,5%	-4,7%	-1,3%	-9,6%	-5,4%	-5,4%	-6,8%	5,6%	8,7%	3,6%	6,6%	1,9%	-0,2%	-4,1%	3,1%
2.	2,0%	0,3%	-2,7%	-0,1%	-3,9%	-4,2%	-4,0%	-4,0%	6,4%	8,9%	6,2%	5,1%	3,5%	0,7%	-3,3%	3,9%
3.	3,6%	-1,2%	-0,9%	0,5%	-7,4%	-6,5%	-4,3%	-6,1%	2,6%	3,7%	1,1%	5,1%	5,3%	-0,3%	-1,2%	2,3%
4.	2,9%	1,2%	-2,5%	0,5%	1,6%	-7,0%	-9,0%	-4,8%	6,6%	6,8%	6,0%	8,0%	5,6%	6,1%	3,5%	6,1%
5.	7,7%	8,2%	-0,9%	5,0%	1,3%	-5,7%	-1,8%	-2,1%	7,5%	9,6%	7,5%	8,6%	4,7%	1,7%	-2,7%	5,3%
6.	2,8%	1,3%	-3,5%	0,2%	-2,1%	-5,0%	-2,5%	-3,2%	6,5%	8,5%	7,3%	5,6%	5,9%	6,7%	-2,1%	5,5%
7.	3,7%	3,5%	-0,8%	2,1%	-3,5%	-2,1%	-3,6%	-3,1%	9,6%	7,7%	5,9%	6,0%	1,0%	2,5%	-3,0%	4,2%
Total País	2,1%	0,4%	-3,1%	-0,2%	-4,9%	-4,6%	-4,3%	-4,6%	6,3%	8,7%	5,7%	5,6%	3,3%	1,1%	-3,2%	3,9%

Nota: se excluye el año 1996 porque su cálculo se requiere del dato de continuadoras del año anterior que no se encuentra en los registros de la BADE.
Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces. Total país = (Total entradas - Total salidas)/Continuadoras.

Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

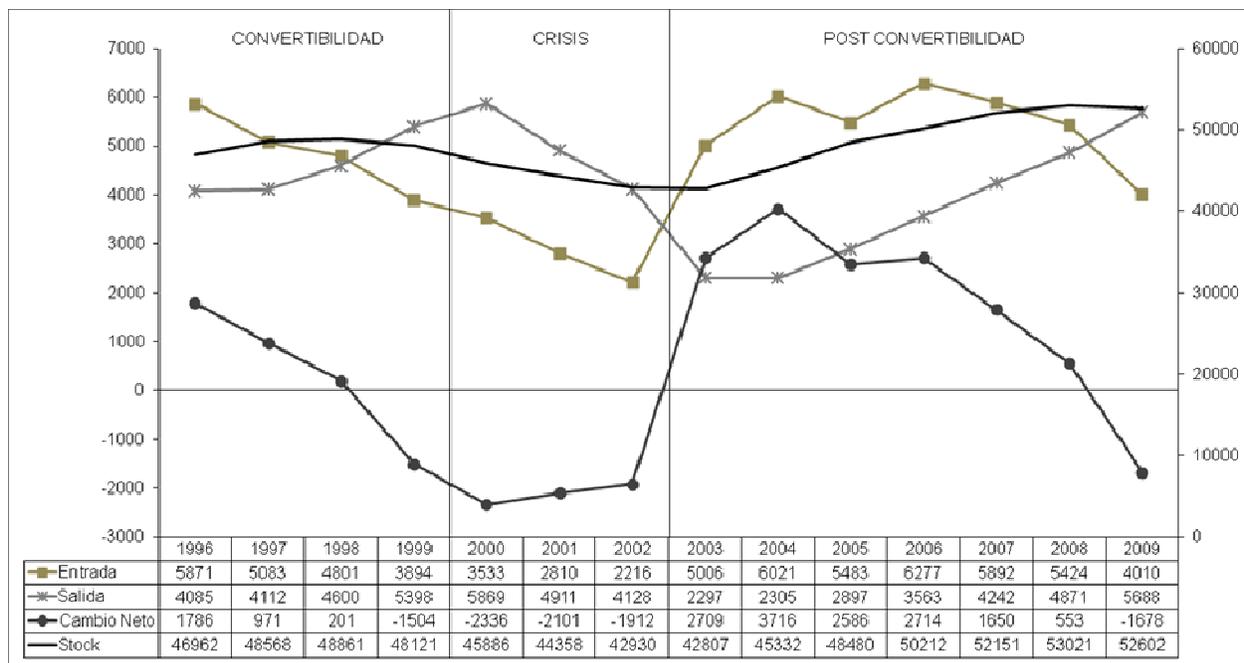
Tabla 5. Promedios de TBE, TBS y TCN regional y total país en cada etapa macroeconómica.

Región	Periodo	Convertibilidad			Crisis			Post convertibilidad		
		TBE	TBS	TCN	TBE	TBS	TCN	TBE	TBS	TCN
Menos Dinámicas	1. Economía urbana de servicios	10,8%	12,1%	-1,3%	7,1%	13,9%	-6,8%	11,7%	8,6%	3,1%
	2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas	8,8%	8,9%	-0,1%	5,7%	9,7%	-4,0%	11,0%	7,1%	3,9%
	3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico	7,4%	6,9%	0,5%	4,3%	10,4%	-6,1%	10,6%	8,2%	2,3%
Más Dinámicas	4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial	11,2%	10,6%	0,5%	7,6%	12,4%	-4,8%	14,8%	8,7%	6,1%
	5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables	17,7%	12,8%	5,0%	12,0%	14,0%	-2,1%	14,9%	9,6%	5,3%
	6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria	10,7%	10,5%	0,2%	6,8%	9,9%	-3,2%	13,6%	8,2%	5,5%
	7. De desarrollo intermedio con severas rigideces	10,9%	8,7%	2,1%	5,6%	8,6%	-3,1%	11,9%	7,7%	4,2%
Total País		9,6%	9,8%	-0,2%	6,2%	10,7%	-4,6%	11,5%	7,6%	3,9%

Nota: se resaltan con gris oscuro indicadores más dinámicos con respecto a la media (Total País) y con gris claro indicadores menos dinámicos que a la media.

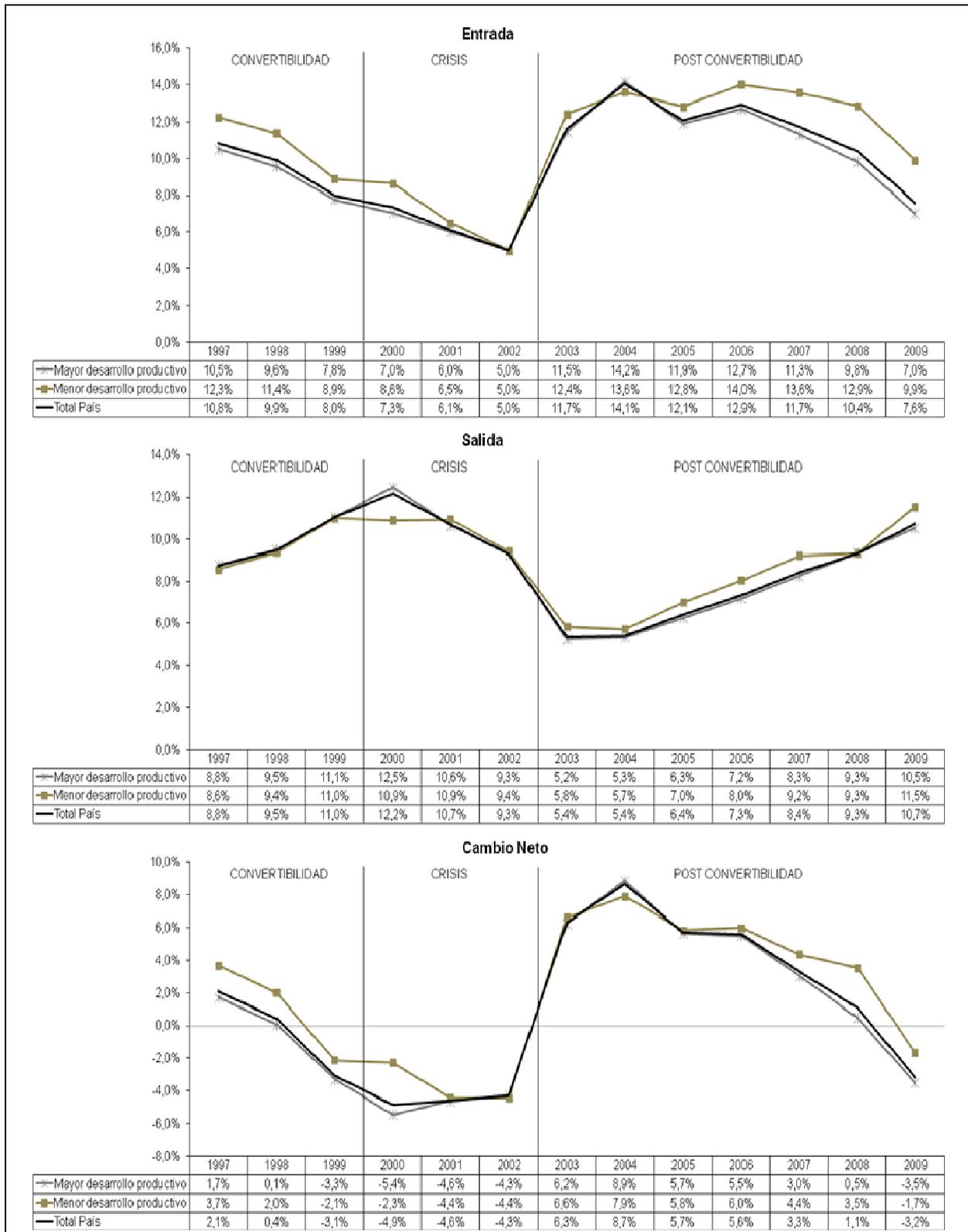
Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Gráfico 1. Entrada, salida, cambio neto y stock de empresas manufactureras (en valores absolutos) del total país, período 1996-2009.



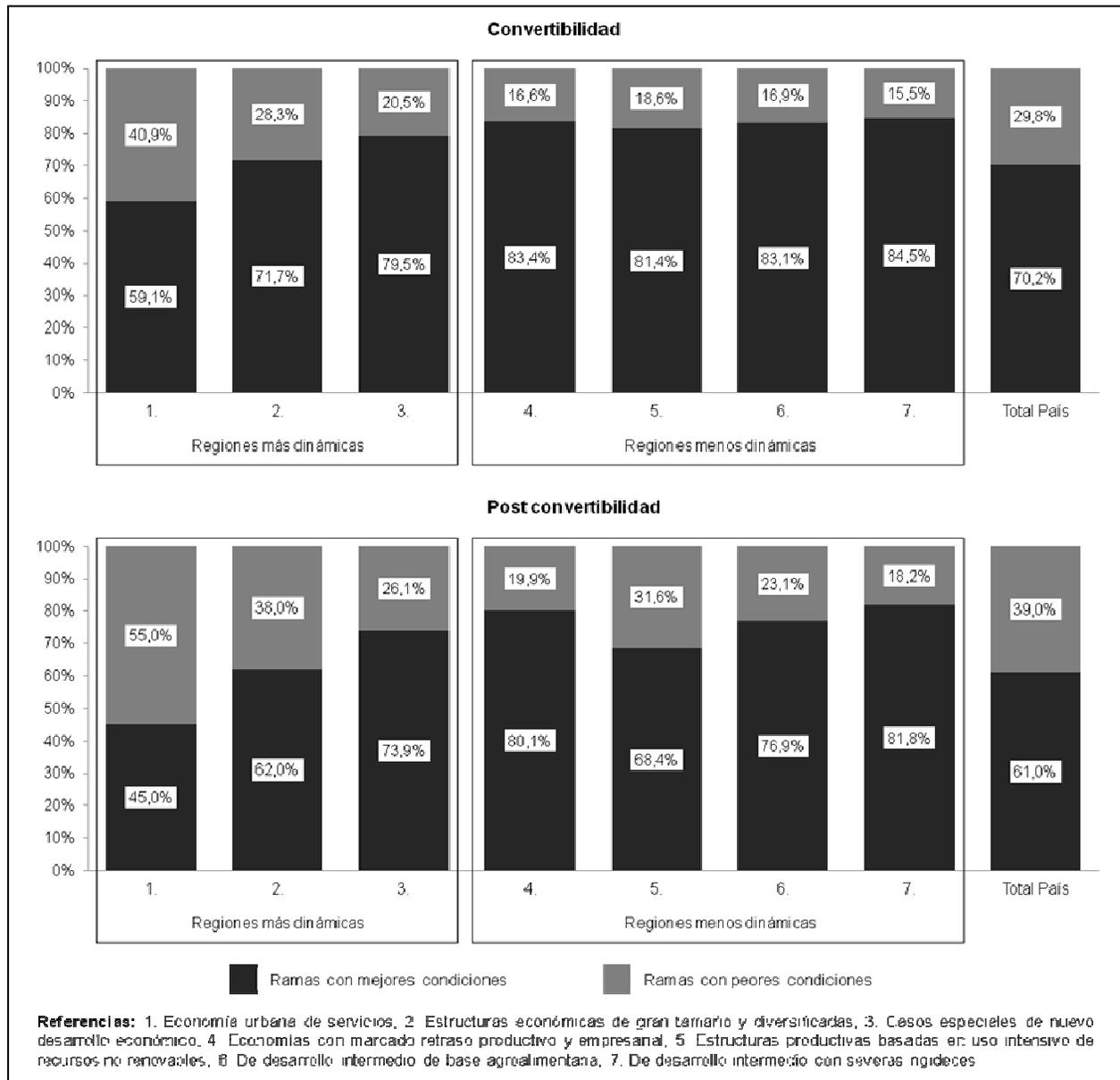
Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Gráfico 2. Evolución de TBE, TBS y TCN en grupos de provincias con mayor y menor desarrollo productivo y en el total país, período 1996-2009.



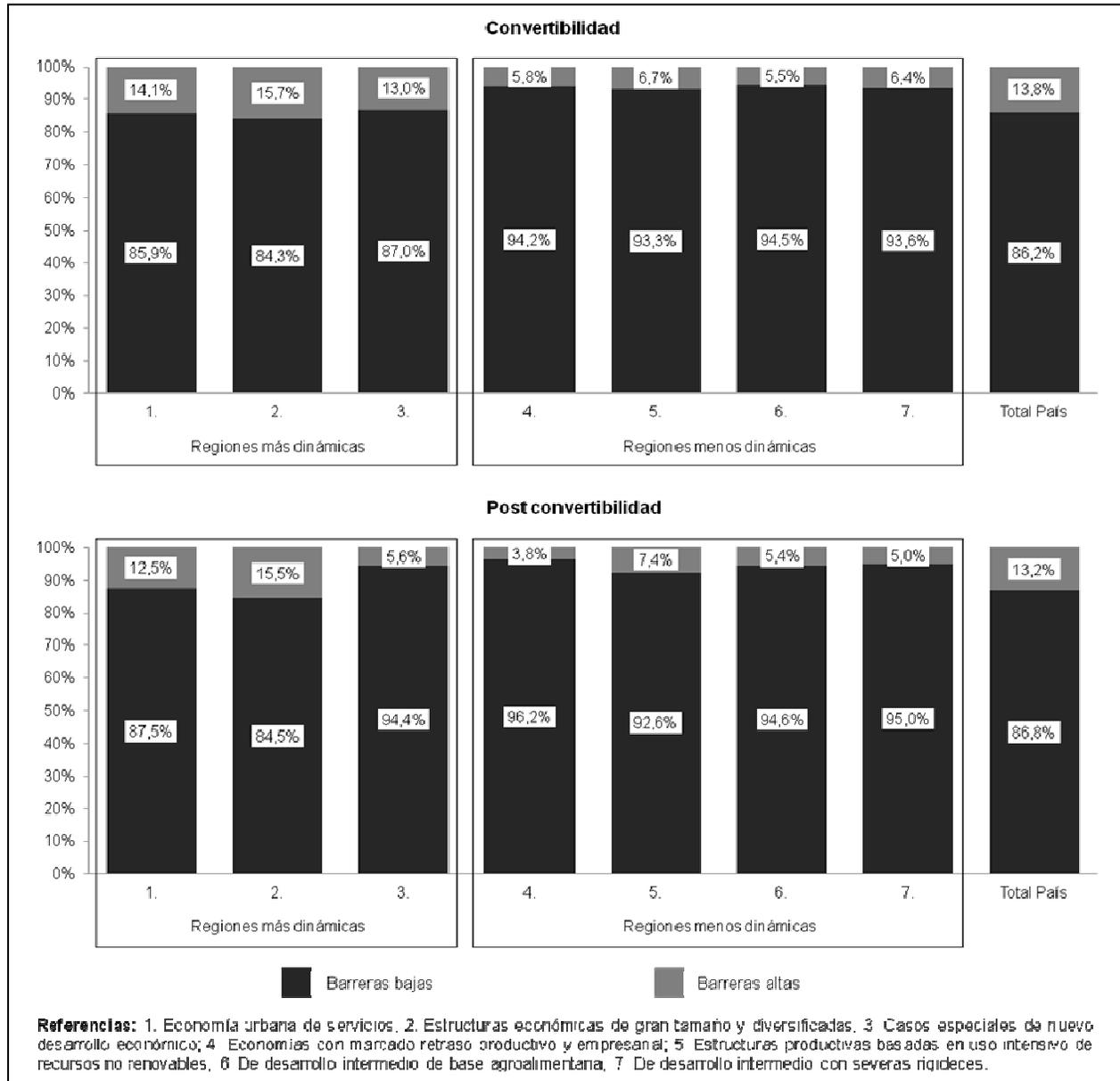
Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Gráfico 3. Composición del total de entradas a nivel regional y total país por ramas según condiciones para desarrollarse en la convertibilidad y la post convertibilidad.



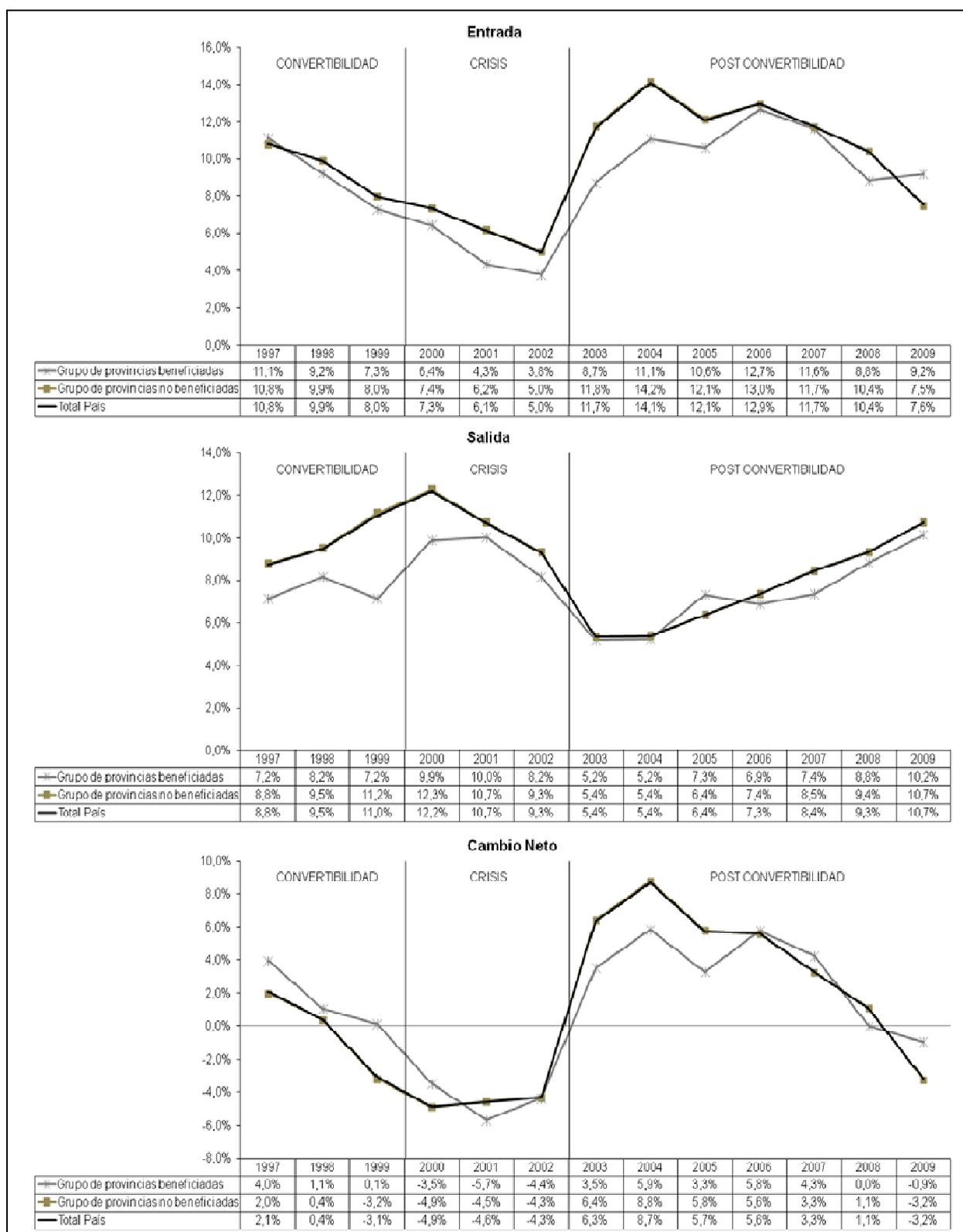
Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Gráfico 4. Composición del total de entradas a nivel regional y total país por ramas según tipo de barreras (a partir del grado de intensidad tecnológica) durante la convertibilidad y la post convertibilidad.



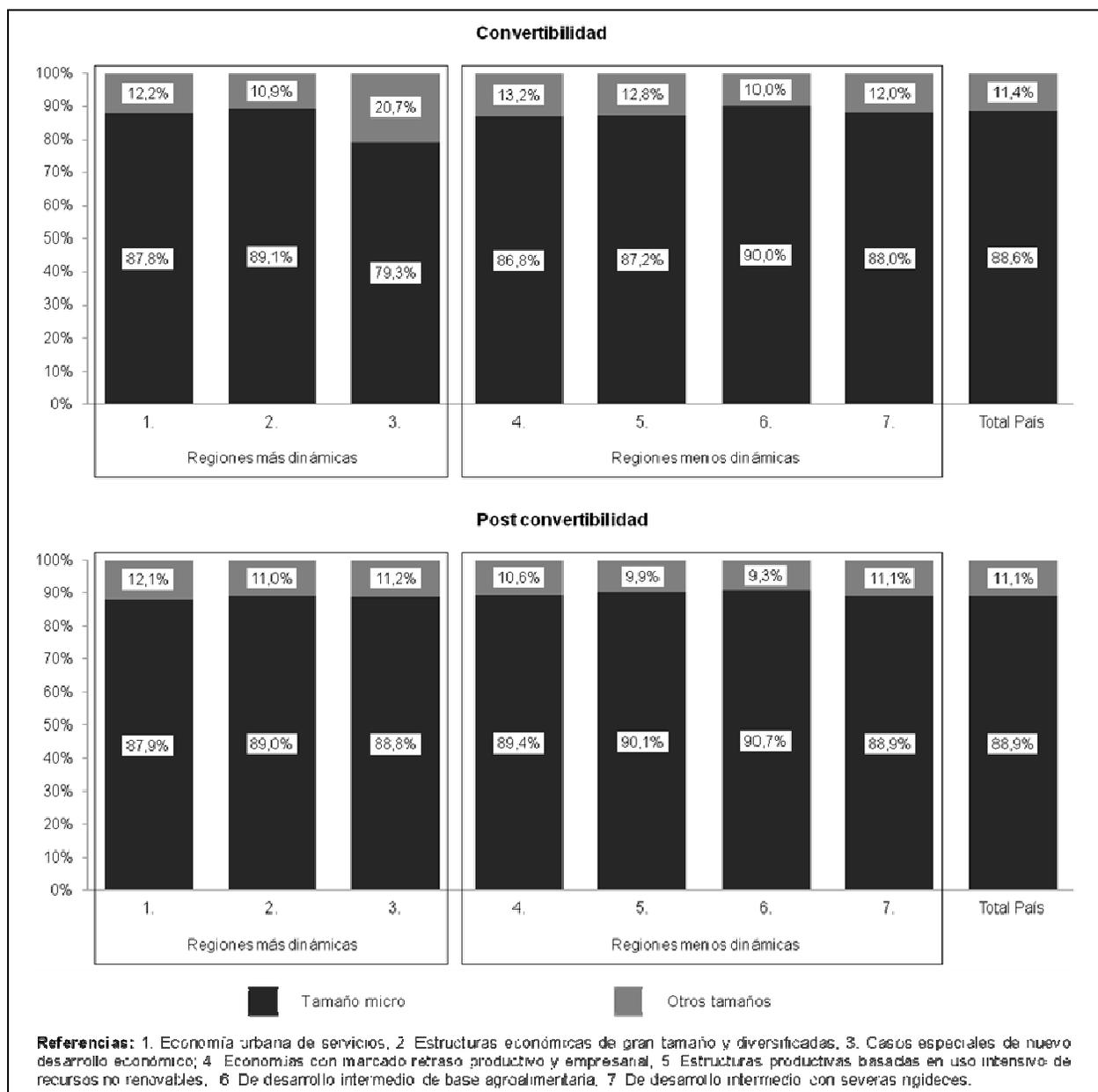
Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Gráfico 5. Evolución de TBE, TBS y TCN del total país y por grupos de provincias beneficiadas y no beneficiadas por regímenes de promoción industrial, período 1996-2009.



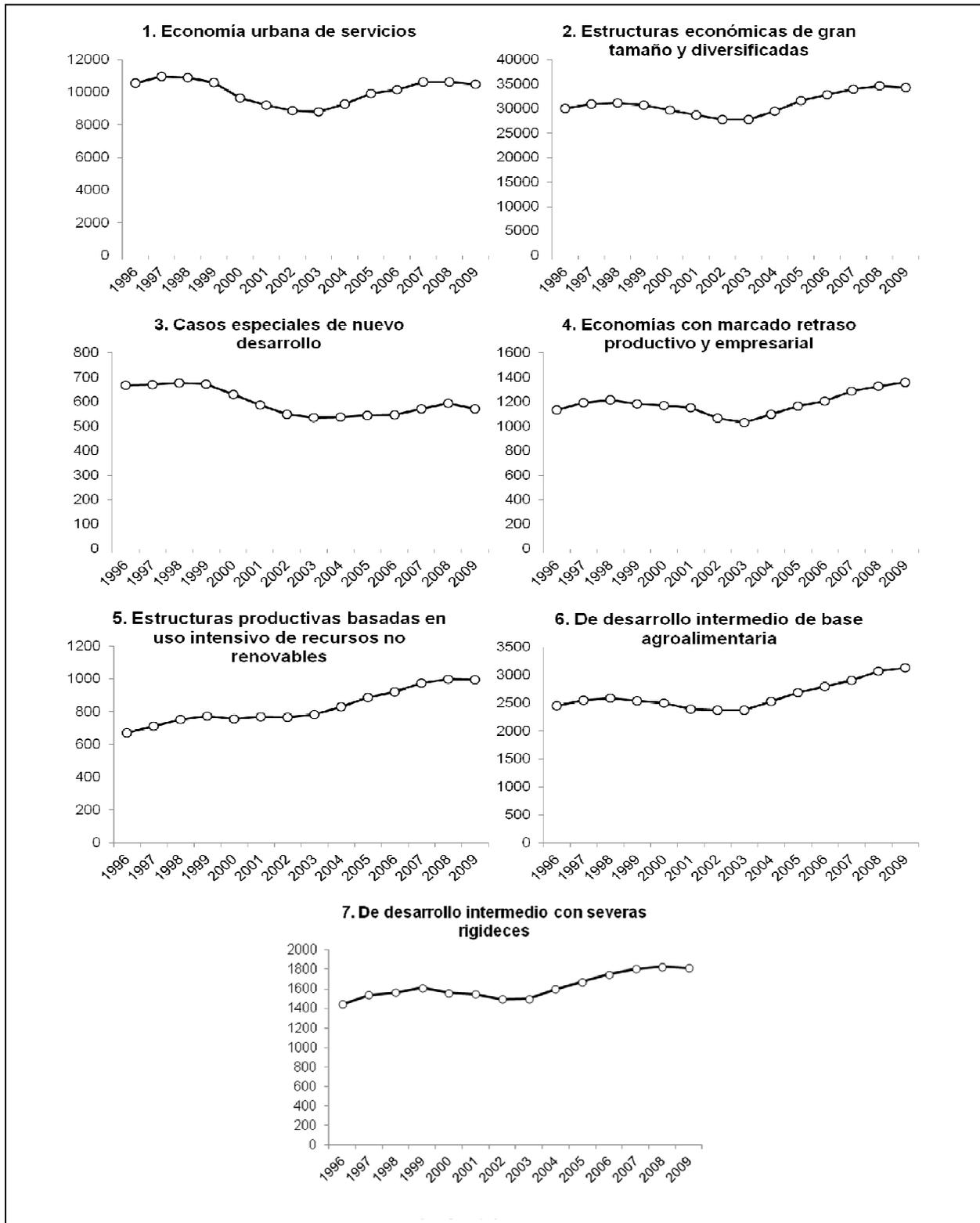
Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Gráfico 6. Composición del total de entradas a nivel regional y nacional por tamaño de empresa durante las etapas de convertibilidad y de post convertibilidad.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Anexo 1: Evolución del stock de empresas manufactureras por regiones, 1996-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a BADE.

Anexo 2: Tasas de entrada, salida y cambio neto de las regiones y el total país, calculadas como promedio simple de las tasas provinciales.

Tabla A. Tasa bruta de entrada (promedio simple de tasas provinciales) de regiones y total país, período 1997-2009.

Período Región	Convertibilidad				Crisis				Post convertibilidad							
	1997	1998	1999	Prom.	2000	2001	2002	Prom.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Prom.
1.	12,0%	11,4%	9,0%	10,8%	8,0%	7,4%	5,8%	7,1%	12,4%	15,2%	11,2%	14,5%	11,3%	10,2%	7,1%	11,7%
2.	11,1%	9,7%	8,0%	9,6%	7,1%	6,1%	4,8%	6,0%	11,8%	14,2%	12,1%	12,2%	11,7%	10,0%	7,2%	11,3%
3.	12,1%	7,4%	6,0%	8,5%	4,3%	4,8%	4,3%	4,5%	10,0%	9,4%	9,1%	13,2%	15,1%	8,0%	9,6%	10,6%
4.	13,2%	10,2%	9,9%	11,1%	11,6%	7,2%	4,1%	7,7%	13,9%	14,3%	13,7%	16,9%	14,0%	14,5%	14,1%	14,5%
5.	18,1%	19,8%	14,8%	17,5%	17,6%	11,6%	9,0%	12,7%	13,9%	14,7%	15,5%	17,8%	17,2%	13,7%	10,9%	14,8%
6.	12,3%	11,6%	8,7%	10,9%	8,1%	6,9%	5,6%	6,8%	11,7%	13,5%	14,1%	13,3%	16,0%	15,4%	10,4%	13,5%
7.	12,0%	12,3%	9,0%	11,1%	7,4%	5,0%	4,4%	5,6%	11,1%	12,5%	12,9%	14,3%	10,9%	12,5%	10,7%	12,1%
Total País	10,8%	9,9%	8,0%	9,6%	7,3%	6,1%	5,0%	6,2%	11,7%	14,1%	12,1%	12,9%	11,7%	10,4%	7,6%	11,5%

Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces. Total país = Total entradas/Total continuadoras.

Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Tabla B. Tasa bruta de salida (promedio simple de tasas provinciales) de regiones y total país, período 1997-2009.

Período Región	Convertibilidad				Crisis				Post convertibilidad							
	1997	1998	1999	Prom.	2000	2001	2002	Prom.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Prom.
1.	10,7%	11,9%	13,7%	12,1%	17,6%	12,8%	11,2%	13,9%	6,8%	6,5%	7,6%	7,9%	9,5%	10,4%	11,3%	8,6%
2.	8,0%	8,8%	10,2%	9,0%	10,4%	9,8%	9,0%	9,7%	5,2%	5,1%	6,0%	7,0%	8,1%	9,2%	10,4%	7,3%
3.	6,5%	8,2%	6,6%	7,1%	10,8%	9,6%	8,2%	9,5%	6,2%	6,2%	8,5%	7,4%	8,0%	9,0%	12,0%	8,2%
4.	10,1%	9,3%	12,6%	10,7%	10,8%	12,0%	11,8%	11,5%	8,2%	6,8%	7,2%	9,1%	9,3%	9,5%	11,6%	8,8%
5.	11,9%	11,7%	13,7%	12,4%	14,4%	17,3%	11,1%	14,3%	6,6%	6,8%	7,5%	9,6%	10,6%	12,6%	13,2%	9,6%
6.	9,7%	9,3%	12,2%	10,4%	10,6%	11,9%	7,9%	10,1%	5,8%	5,0%	7,1%	8,6%	9,3%	9,3%	12,1%	8,2%
7.	9,6%	9,7%	9,6%	9,6%	10,7%	7,6%	8,2%	8,9%	3,9%	5,1%	7,6%	7,4%	9,0%	8,4%	11,8%	7,6%
Total País	8,8%	9,5%	11,0%	9,8%	12,2%	10,7%	9,3%	10,7%	5,4%	5,4%	6,4%	7,3%	8,4%	9,3%	10,7%	7,6%

Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces. Total país = Total salidas/Total continuadoras

Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Tabla C. Tasa cambio neto (promedio simple de tasas provinciales) de regiones y total país, período 1997-2009.

Período Región	Convertibilidad				Crisis				Post convertibilidad							
	1997	1998	1999	Prom.	2000	2001	2002	Prom.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Prom.
1.	1,2%	-0,5%	-4,7%	-1,3%	-9,6%	-5,4%	-5,4%	-6,8%	5,6%	8,7%	3,6%	6,6%	1,9%	-0,2%	-4,1%	3,2%
2.	3,1%	0,9%	-2,3%	0,6%	-3,3%	-3,6%	-4,2%	-3,7%	6,6%	9,1%	6,1%	5,1%	3,6%	0,9%	-3,2%	4,0%
3.	5,5%	-0,8%	-0,6%	1,4%	-6,5%	-4,8%	-3,9%	-5,1%	3,8%	3,2%	0,6%	5,9%	7,0%	-0,9%	-2,4%	2,5%
4.	3,1%	0,9%	-2,7%	0,4%	0,8%	-4,8%	-7,6%	-3,9%	5,7%	7,5%	6,5%	7,7%	4,7%	5,0%	2,4%	5,7%
5.	6,2%	8,1%	1,0%	5,1%	3,2%	-5,6%	-2,1%	-1,5%	7,3%	7,9%	8,0%	8,2%	6,6%	1,2%	-2,3%	5,3%
6.	2,6%	2,3%	-3,5%	0,5%	-2,5%	-5,0%	-2,3%	-3,3%	5,9%	8,5%	7,0%	4,7%	6,7%	6,1%	-1,7%	5,3%
7.	2,4%	2,6%	-0,5%	1,5%	-3,3%	-2,7%	-3,8%	-3,3%	7,2%	7,4%	5,2%	6,9%	1,9%	4,1%	-1,1%	4,5%
Total País	2,1%	0,4%	-3,1%	-0,2%	-4,9%	-4,6%	-4,3%	-4,6%	6,3%	8,7%	5,7%	5,6%	3,3%	1,1%	-3,2%	3,9%

Referencias: 1. Economía urbana de servicios; 2. Estructuras económicas de gran tamaño y diversificadas; 3. Casos especiales de nuevo desarrollo económico; 4. Economías con marcado retraso productivo y empresarial; 5. Estructuras productivas basadas en uso intensivo de recursos no renovables; 6. De desarrollo intermedio de base agroalimentaria; 7. De desarrollo intermedio con severas rigideces. Total país = (Total entradas - Total salidas)/Continuadoras.

Fuente: Elaboración propia en base a la BADE.

Anexo 3: Clasificación de ramas industriales según oportunidades de desarrollo

La clasificación de ramas industriales de acuerdo a las condiciones para desarrollarse en cada período de tiempo replica el análisis realizado por Fernández Bugna y Porta (2007) con algunos ajustes¹⁸ (Tabla D). En los años de crecimiento de la convertibilidad (1993-1998), se considera que una rama cuenta mejores/peores condiciones para desarrollarse cuando el índice de volumen físico de producción (IVF) aumenta/disminuye. En la fase expansiva de la post convertibilidad (2003-2008), se considera que una rama posee mejores/peores condiciones para desarrollarse, cuando el IVF supera/no supera el máximo alcanzado en la etapa de convertibilidad.

Tabla D. Ramas manufactureras según las condiciones para desarrollarse en las etapas macroeconómicas analizadas.

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

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON.

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

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

Anexo 4: Clasificación de ramas industriales según barreras a la entrada

A fin de clasificar a las ramas de acuerdo al nivel de barreras a la entrada, se apela al criterio de intensidad tecnológica utilizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Tabla EB), entendiendo que aquellas con mayor intensidad tecnológica presentan mayores barreras.

Tabla E. Clasificación de ramas según barreras a la entrada (criterio de intensidad tecnológica).

Tipo de barrera a la entrada Rama manufacturera	Altas		Bajas	
	Intensidad tecnológica alta	Intensidad tecnológica media-alta	Intensidad tecnológica media-baja	Intensidad tecnológica baja
Actividades desagregadas a dos dígitos del código CIU	30. Maquinaria de oficina	24. Productos químicos	23. Productos de petróleo	15. Alimentos
	32. Radio y televisión	29. Maquinaria y equipo	25. Productos de caucho y plástico	16. Tabaco
	33. Instrumentos médicos	31. Aparatos eléctricos	26. Otros minerales no metálicos	17. Productos textiles
	35. Otros equipos de transporte	34. Automotores	27. Metales comunes	18. Confecciones
			28. Otros productos de metal	19. Cuero
				20. Madera
				21. Papel
				22. Edición
				36. Muebles
				37. Reciclamiento de desperdicios y desechos

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE.