



Panorama de las empresas en Argentina

Matías Belacín y Matías Arnoletto

Diciembre 2019

Autoridades

Presidente de la Nación

Ing. Mauricio Macri

Ministro de Producción y Trabajo de la Nación

Lic. Dante Sica

Secretaria de la Transformación Productiva

Lic. Paula Szenkman

Subsecretario de Desarrollo y Planeamiento Productivo

Lic. Bernardo Díaz de Astarloa

Directora Nacional de Estrategias de Desarrollo Productivo

Lic. Estefanía Lotitto



Autores

Matías Belacín y Matías Arnoletto

Nota de los autores

Los autores agradecemos la colaboración de las autoridades participantes, sus aportes fueron muy importantes a la hora de la construcción del presente documento.

A su vez, queremos destacar la vital colaboración de Mariana Zelaya, Sofía Alberro, Silvio Aranda y Julián Macaggi.

Introducción

“Panorama de las empresas en Argentina” busca entender cómo es el mundo de las empresas en la Argentina: dónde se encuentran, qué tamaño tienen, cuántas empresas exportadoras hay, cuáles empresas contribuyen más a la tasa de creación de empleo, entre otros. A su vez, busca caracterizar la dinámica de las empresas: cuántas nacen, cuántas cierran y qué características o patrones presentan las empresas que logran crecer en el tiempo. Seguir estos indicadores nos permite entender mejor cuáles son los problemas que enfrentan las empresas argentinas y analizar cómo evoluciona el proceso de relocalización de recursos entre las mismas.

A su vez, es un insumo fundamental a la hora de guiar la política productiva microeconómica basada en datos y evidencia, y nos permite fomentar una comunicación correcta y derribar mitos. ¿Argentina tiene pocas o muchas empresas? ¿Cuál es la densidad y escala de las empresas argentinas en comparación al resto del mundo? ¿Qué tan relevante es el rol de las pymes en Argentina? ¿Y el de las nuevas empresas? ¿Cuántas nuevas exportadoras hay y cómo se consolidan en los mercados internacionales?

Pero para analizar estos fenómenos, primero debimos realizar un trabajo de consolidación de diferentes fuentes de información provenientes de datos administrativos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), la Agencia Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y la Aduana. Este proceso iniciado en 2016

requirió no sólo consolidar fuentes de datos de diversos organismos sino también estructurar y disponibilizar la información con un flujo periódico.

Un segundo paso consistió en generar definiciones (¿qué es una empresa?) y metodologías reconocidas a nivel internacional para explotar estas fuentes de datos de manera rigurosa. En este sentido, en línea con las recomendaciones de Eurostat y OCDE establecimos una definición consistente de “empresa” basada en los manuales internacionales. Específicamente, definimos a una empresa como *“una unidad organizacional que produce bienes y/o servicios y que se beneficia con un cierto grado de autonomía en la toma de decisiones, especialmente en la asignación de recursos* (OECD y Eurostat, 2008). En este sentido, una empresa fabricante de productos de aluminio, una universidad privada, una clínica, una consultora o un kiosco son considerados una empresa. Dentro de esta definición amplia nos restringimos a empresas que realicen actividades en el ámbito privado y contengan al menos un empleado, excluyendo organismos públicos (municipalidades y de rango ministerial), universidades nacionales, hospitales públicos, sociedades del estado y otras organizaciones que generalmente no son consideradas empresas bajo esta definición.

En tercer lugar, la construcción de esta base de datos de empresas nos permitió contar con la posibilidad de seguirlas en el tiempo y construir indicadores que reflejen

la evolución temporal de las mismas. En consistencia con los manuales internacionales, construimos indicadores a nivel trimestral y anual sobre cuestiones relacionadas a la contabilización y evolución de la cantidad de empresas, por provincia y sector, nacimientos, cierres, tamaño, etc. Muchas de estas series se encuentran publicadas en sitios públicos y son actualizados con periodicidad trimestral (nota al pie a metodología):

- Estadísticas Productivas (estadisticas.produccion.gob.ar)
- GPS de Empresas Argentinas (gpsempresas.produccion.gob.ar)

Finalmente, el armado de este documento surge como el resultado de una recopilación de estudios relacionados a la dinámica empresarial en Argentina y literatura internacional relacionada a la dinámica de las firmas y actividad exportadora. El primer capítulo explora el universo de empresas empleadoras en nuestro país, desde una perspectiva internacional y su evolución en los últimos años. El segundo, analiza cómo a medida que las empresas nacen, crecen, decrecen o salen del mercado, crean o destruyen empleo, y cómo son las empresas que crean la mayor cantidad de empleo. El último capítulo busca explorar cómo es el universo exportador en la Argentina.

Resumen ejecutivo

Dinámica de empresas

Radiografía de las empresas

En 2017 hubo 609 mil empresas privadas empleadoras que acumularon 6,4 millones de empleos formales. Del total de puestos de trabajo, las pymes concentran el 77% y las empresas grandes, el 23% restante.

Desde una perspectiva internacional, Argentina presenta una menor densidad empresarial (14 empresas empleadoras cada 1.000 habitantes) que Estados Unidos (64), Uruguay (51) y Chile (19), pero mayor que Brasil (12).

Evolución de las empresas

La dinámica empresarial mostró tres fases: recuperación y crecimiento entre 2007 y 2008, ralentización entre 2009 y 2013 y estancamiento entre 2014 y 2017. En términos de empleo, las pymes han perdido participación mientras que las grandes ganaron dos puntos porcentuales en la última década.

Dinámica empresarial

Cada año se renueva el 22% del universo empresarial debido a que abren y cierran unas 140.000 empresas por año.

Abren cerca de 70.500 empresas y cierran 69.000 por año y así la cantidad de empresas crece en el tiempo. Las aperturas son particularmente elásticas al ciclo económico y la acumulación de los ciclos recesivos de los últimos años llevó a una

caída paulatina en la cantidad de aperturas desde 2009.

Como resultado de las aperturas y los cierres, el total de empresas creció entre 2007 y 2013 a razón de 5.000 por año y se estancó a partir de 2014. Desde entonces la cantidad cayó en 1.000 empresas por año.

Nuevas empresas

Las 70.500 empresas que abren cada año generan 210 mil puestos de trabajo registrados, que corresponden a 1/3 de la creación bruta de empleo de todas las empresas.

No obstante, luego de ingresar al mercado, muchas de las empresas cesan sus actividades y la pérdida de empleo asociada puede llegar a superar la contribución de empleo de aquellas que continúan sus actividades.

Escala productiva, rotación y ciclo de vida empresarial

Argentina tiene 1,4 empresas industriales cada 1.000 habitantes, lo que resulta inferior a las principales economías de la Unión Europea, pero mayor a Estados Unidos, Reino Unido y Chile. Sin embargo, si bien Argentina tiene mayor densidad per cápita que algunos países con mayor PBI per cápita, su escala es significativamente menor que la gran mayoría del resto de los países.

Las nuevas empresas en Argentina ingresan al mercado con tres ocupados y el equivalente al 25% del tamaño de una

empresa promedio ya establecida. El tamaño de entrada de las empresas argentinas equivale a casi la mitad del tamaño que tiene una nueva empresa en Estados Unidos y también significativamente menor que en Brasil.

Esto sugiere que no se trata solamente de fomentar que haya más empresas sino también estimular el crecimiento de las mismas. Para poder competir y estar en igualdad de condiciones frente a otros países, tienen que existir oportunidades no sólo para que nazcan nuevas empresas dinámicas, sino también para que crezcan, inviertan, innoven, y ganen escala para competir en los mercados locales e internacionales.

En lo que respecta al ciclo de vida de las empresas en nuestro país, el 82% supera el año de vida, el 49% cumple 4 años y sólo el 34% alcanza los 7 años. En comparación a otros países, las empresas en Argentina tienen menor probabilidad de sobrevivir en todas las etapas posteriores al primer año de vida. En Estados Unidos el proceso de selección es más corto: las empresas menos productivas salen rápido del mercado, a diferencia de Argentina que permanecen más tiempo.

Adicionalmente, las empresas no suelen cambiar su tamaño en el tiempo, y si lo hacen, tienden a reducirse más que expandirse.

Determinantes del dinamismo empresarial

Que las empresas ingresen al mercado relativamente más pequeñas y crezcan

menos puede estar relacionado con varios aspectos. El clima de negocios, la capacidad de experimentar en condiciones óptimas, el acceso al financiamiento, las fricciones en el mercado laboral, el desarrollo del capital humano, las barreras a la competencia y el comercio y las instituciones son los grandes determinantes del dinamismo empresarial, que a su vez está directamente relacionado con la relocalización de recursos y productividad.

Creación y destrucción de empleo

Dinámica de creación y destrucción de empleo

El 37% de las empresas aumenta o disminuye su cantidad de empleados de un año a otro, mientras que un 40% no la altera. Cada vez son más las empresas que mantienen inalterado su tamaño año a año.

El grueso de las variaciones en empleo de un año a otro se explica por las empresas que crecen o decrecen en términos de ocupados y en menor medida por aquellas que abren y cierran.

Las tasas de destrucción y creación de empleo tienen una estrecha relación con el ciclo económico. Durante los últimos años, la brecha entre ambas se achicó, lo que refleja un menor dinamismo en los cambios en el empleo. A su vez, los empleos asociados a la rotación de empresas (entradas y salidas) fueron perdiendo cada vez más protagonismo.

Características de las empresas que crean y destruyen empleo

Las pymes son las que explican gran parte de la creación y destrucción de empleo cada año. Por su parte, las empresas grandes concentran un tercio del empleo, pero su dinamismo en términos de creación y destrucción es menor.

Las empresas más jóvenes, es decir, aquellas con 5 años o menos, crean y destruyen más empleo del que concentran. Gran parte de estos empleos creados son gracias a las nuevas empresas. En contrapartida, las empresas maduras son responsables de la destrucción de 2 de cada 3 puestos de trabajo cada año.

Al considerar la edad y tamaño en simultáneo, resulta evidente que las pymes engloban un universo muy heterogéneo al interior: algunas crean empleo, otras destruyen y lo hacen con diferente intensidad. Las pymes más jóvenes crean desproporcionadamente más empleo, aunque un grupo de las que cierran los primeros años de vida lo destruye significativamente. Por otro lado, las pymes más maduras son más frecuentemente destructoras de empleo. Por su parte, las más grandes presentan tasas de creación y destrucción más equilibradas.

En lo que respecta a su vínculo con el ciclo económico, la alta contribución de las empresas jóvenes a la creación neta es estable en el tiempo, aún durante períodos de recesión. Mientras que las empresas maduras continuas son más bien procíclicas: destruyen en los períodos recesivos y crean en años de expansión.

Crecimiento de las empresas

Las empresas continuas (que no son ni cierres ni aperturas), son un margen importante para explicar las dinámicas de empleo. La tasa de crecimiento promedio de estas empresas sintetiza el comportamiento agregado de las firmas en cada momento del tiempo.

Los cambios en el tamaño de las empresas suelen ser pequeños: sólo el 15% incrementa en más de 3 ocupados su dotación de un período a otro.

Al desglosar la tasa de crecimiento por condición etaria, se evidencia que la tasa de crecimiento de las empresas disminuye en la medida que aumenta la edad. Además, el crecimiento al interior es muy disperso, más en los primeros años: pocas crecen mucho y muchas crecen poco o nada.

El crecimiento de las empresas jóvenes es el equivalente a 7 veces lo que crecen las de mayor antigüedad.

Desde 2008, se observa una leve tendencia decreciente en el dinamismo de crecimiento de las empresas, medido como la diferencia entre los percentiles 90 y 10. Esto refleja una caída en la relocalización de recursos de las firmas que menos crecen a las que más lo hacen.

Las empresas jóvenes suelen ser una de las fuentes primarias de innovación, dado que experimentan y traen al mercado nuevas ideas y modelos de negocio disruptivos. Sin embargo, su participación tanto en el total del universo de empresas como en el empleo agregado ha disminuido notablemente en los últimos años.

Empresas de rápido crecimiento

Existe un grupo de empresas de particular interés que se define como aquellas que crecen a un ritmo de al menos 20% anual durante un período de 3 años (y tienen inicialmente 10 empleados o más), las denominadas empresas de rápido crecimiento (ERC). Estas empresas se destacan en el mundo y también en Argentina por su alta contribución al empleo: crean, en promedio, el 38% del total de los empleos brutos.

En Argentina se registraron cerca de 3.700 empresas de rápido crecimiento para 2017 y ese número ha sido relativamente estable en el tiempo. Tanto el volumen de contribución al empleo como el porcentaje de ERC sobre el total de empresas con 10 empleados o más (4%) son consistentes con el promedio de la evidencia internacional.

Unas pocas ERC explican el grueso de la creación bruta de empleo. Además, la mitad de las empresas de rápido crecimiento concentran el 88% de la generación bruta de empleo.

Las ERC se encuentran en casi todos los sectores, aunque principalmente en servicios. Están sobrerrepresentadas en los sectores de construcción, actividades administrativas y servicios técnicos y profesionales.

Las ERC tienden a ser más jóvenes que el resto de las empresas. Una de cada diez nace y se convierte en ERC y otro 20% tiene 1 o 2 años al iniciar la fase. Aquellas empresas con 5 años o menos de

antigüedad son denominadas gacelas y se caracterizan no sólo por su contribución al empleo y su capacidad disruptiva sino también porque se localizan en algunos sectores específicos donde hay bajas barreras a la entrada y una alta capacidad de innovación.

El 48% de las ERC vuelve a serlo en algún momento en los siguientes 5 años. Un 40% repite su fase sólo una o dos veces más pero sólo un 8% logra extender la fase por 4 años más.

La persistencia de las empresas de rápido crecimiento no puede englobarse bajo un único patrón: la mitad deja de serlo mientras que otra mitad sigue creciendo de manera acelerada.

Lo cierto es que todos los años son una fuente primaria de creación de empleo y es necesario mayor investigación al respecto para comprender los determinantes y factores que afectan su comportamiento para un adecuado diseño de las políticas públicas.

Empresas exportadoras

Desempeño exportador

Argentina tiene una baja inserción internacional de su producción de bienes en relación al tamaño de su economía. Exporta el 10% del PIB, proporción significativamente menor a otras economías similares y de la región como Perú, Uruguay y Chile.

En 2017, Argentina registró 9.530 empresas exportadoras de bienes que exportaron US\$ 58.000 millones en todo el año, el

equivalente al 0.3% del comercio mundial, llegando con más de 3.500 productos a 180 destinos.

En comparación a otros países, Argentina presenta un 37% de empresas exportadoras menos, aun controlando por las diferencias de tamaño y nivel de desarrollo.

La baja inserción internacional responde, en parte, a que sólo una pequeña parte de las empresas argentinas exporta; sólo el 1,6% del total de las empresas empleadoras, proporción que es sensiblemente menor en relación a la de las economías más desarrolladas.

Dentro del sector manufacturero, sólo el 8,8% de las empresas exporta frente a un 28% de Estados Unidos. A su vez, la escala de estas empresas es significativamente menor en términos de valor exportado y cantidad de ocupados.

Evolución de las exportaciones

Con diferentes ritmos de crecimiento, las exportaciones argentinas mantuvieron una tendencia positiva en el período 1994-2011, luego decrecieron paulatinamente hasta 2015 donde se revirtió el ciclo para volver a crecer levemente.

En lo que respecta al total de empresas exportadoras, en los últimos 25 años combinó fases de crecimiento (1994-1998 y 2002-2006) y caídas (1999-2001 y 2007-2015) y desde 2015 permanece constante en cerca de 9.600 empresas, similar a 1994.

La relevancia de los destinos también cambió: América del Norte, el Sudeste

Asiático y África ganó protagonismo a costa de una menor participación de Brasil, China y Chile.

De la misma manera, en la última década también cayó la cantidad de productos de la canasta exportadora. El total de productos diferentes exportados en 2017 se ubicó en niveles menores a 1994: 3.632 productos contra 3.821 que hubo en 1994.

Radiografía de las empresas exportadoras

Exportar es una actividad compleja y sólo lo hace una pequeña proporción de empresas que, en general, son más grandes, más productivas y pagan salarios más altos que las que no exportan.

Las pymes (definidas en términos de ocupados) conforman el 90% del universo de empresas exportadoras, pero sólo concentran el 18% del total de las exportaciones de bienes.

Además, en términos de valores las exportaciones son también una actividad muy concentrada: el 1% de las empresas concentra el 73% del total de valor exportado. Lo mismo ocurre en varios países de la región, pero en menor medida en los más desarrollados.

Una empresa exportadora promedio de Argentina exporta a 4 destinos, por encima de la mayoría de los países de la región que exporta en promedio a 3 destinos.

Las empresas exportadoras argentinas exportan en promedio 5,6 productos., Esta cantidad promedio es baja en comparación a otros países comparables como México,

Perú, y Sudáfrica, pero por encima de otros como Colombia, Uruguay y Ecuador.

Regularidad exportadora

Cada año el 20% de las empresas que exporta no había exportado el año anterior y el 23% no exporta al año siguiente.

Exportar en Argentina presenta altos costos a la entrada, lo cual desincentiva el ingreso de nuevas empresas dado que sólo las más productivas logran entrar y establecerse.

En este contexto, también las tasas de cierres son bajas dado que menos empresas abandonan la actividad en relación a otros países. La contrapartida de una economía con baja entrada y salida de empresas es una alta tasa de supervivencia exportadora.

De las 9.500 empresas exportadoras, casi 4.100 exportan con alta regularidad (por lo menos 11 años consecutivos) y explican 9 de cada 10 dólares exportados.

Estas empresas denominadas núcleo son más grandes que una exportadora típica y suelen exportar más en volumen que el resto. De todas maneras, el 60% de las núcleo no supera los US\$ 600.000 anuales. Asimismo, el núcleo exportador también está dominado por pocas empresas: el 1% de las empresas concentra el 68% de sus exportaciones.

En general, la producción de alimentos procesados y de materias primas domina la actividad exportadora en el núcleo, tanto en cantidad de empresas como en volumen exportado.

Debido a su peso en el total exportado, las empresas núcleo explicaron durante los últimos años casi el total de la caída de las exportaciones de bienes mencionada previamente.

Para estas empresas que ya están establecidas en los mercados de exportación, el acceso a insumos, la apertura de mercados y los acuerdos comerciales son muy relevantes para aumentar las exportaciones a nuevos mercados. Entrar a nuevos mercados es más fácil para estas empresas.

Además de las empresas núcleo y su importancia en términos de volumen exportado y experiencia internacional, existe otro margen con potencial a la contribución del crecimiento de las exportaciones: el de las nuevas empresas exportadoras.

Las nuevas exportadoras son aproximadamente 1.200 por año y sus ventas al exterior representaron el 0,7% de las exportaciones totales de bienes para 2017.

El 60% son empresas maduras, es decir, que superan los 5 años de edad en actividad. En otras palabras, la mayoría de las empresas no se vuelve exportadora al nacer.

La mayor parte de las nuevas empresas concentran sus exportaciones en un solo destino que, en general, es de la región y en un solo producto. Sus principales destinos son los países de la región y algunos de Europa y América del norte.

Las nuevas empresas no son determinantes en la balanza comercial en el año corriente pero sí podrían serlo en el futuro. Se trata de empresas que ya pagaron los costos hundidos de exportar (en términos de costos fijos, experimentación y conocimiento) y esto puede traer beneficios para estas firmas en términos de productividad y crecimiento.

Los desafíos que presentan las políticas públicas para estas empresas es el impulso de emprendedores a la inserción internacional y colaborar con la consolidación de las mismas en el mercado global durante sus primeros años. La estrategia debe ser integral y focalizarse en garantizar el acceso al crédito e insumos, la organización de ferias, programas de certificación y facilitación de cuestiones regulatorias para disminuir los costos hundidos.

Finalmente, para lograr que las empresas que empiezan a exportar sigan haciéndolo es necesario entender cómo son las

empresas que dejan de exportar y por qué discontinúan la actividad.

Cerca de 2.000 empresas por año dejan de exportar. En general, son empresas más pequeñas y con menor escala: exportan menos que una exportadora típica y su tamaño en ocupados es menor.

Abandonar la actividad exportadora es parte de un proceso que comienza unos años antes. Las empresas que dejan de exportar también experimentan una reducción del empleo en los años posteriores a abandonar la actividad.

Gran parte de las empresas que exportaron por última vez entre 2007 y 2016, están actualmente activas. Se trata de empresas que podrían volver a reinsertarse en la actividad en el futuro y convertirse en un margen importante en la generación de divisas. Estrategias de comunicación activas, el diseño, la implementación de programas focalizados a fortalecer las capacidades de estas empresas y que se reinserten son clave para su desarrollo exportador.

Índice

Introducción	3
Resumen ejecutivo	5
Dinámica de empresas	5
Creación y destrucción de empleo	6
Empresas exportadoras	8
CAPÍTULO 1 – Dinámica de empresas	14
1. 1. Radiografía de las empresas	15
1.1.1. Distribución sectorial	16
1.1.2. Distribución geográfica	17
1.2. Evolución de las empresas	19
1.3. Dinámica empresarial	20
1.3.1. Regularidad de las empresas	21
1.3.2. Dinámica por provincias	22
1.3.3 Dinámica por sectores	23
1.3.4. Nuevas empresas	24
1.4. Escala productiva, rotación y ciclo de vida empresarial	26
1.4.2 Escala productiva	28
1.4.3 Ciclo de vida	29
1.5. Determinantes del dinamismo empresarial	32
1.5.1. Clima de negocios	32
1.5.2. Costos de experimentación	33
1.5.3. Financiamiento y gestión del riesgo	34
1.5.4. Barreras a la competencia y al comercio	34
1.5.5. Mercado laboral y capital humano	35
1.5.6. Instituciones, cantidad de regulaciones y burocracia	36
CAPÍTULO 2 - Creación y destrucción de empleo	37
2.1. Dinámica de creación y destrucción de empleo	38
2.2. Características de las empresas que crean y destruyen empleo	41
2.3. Crecimiento de las empresas	47
2.4. Empresas de rápido crecimiento	52
2.4.1. Incidencia y contribución a la creación de empleo	53
2.4.2. Distribución por sector de actividad	56
2.4.3. Distribución por edad: las gacelas	59

2.4.4. Estabilidad y persistencia en el tiempo de las empresas de rápido crecimiento	60
CAPÍTULO 3 – Empresas exportadoras	63
3.1. Desempeño exportador	64
3.1.1. Comparación internacional	64
3.1.2. Evolución de las exportaciones en los últimos 25 años	68
3.2. Radiografía de las empresas exportadoras	71
3.2.1. Características generales: tamaño, concentración y localización	71
3.2.2. Destinos y productos	73
3.3. Rotación y regularidad exportadora	74
3.2.1. Empresas núcleo	77
3.2.2. Nuevas exportadoras	80
3.2.3. Empresas que dejan de exportar	85
Bibliografía	89

CAPÍTULO 1

Dinámica de empresas

Las empresas como unidades productivas son los actores fundamentales de cualquier economía del mundo. Los procesos de entrada, salida y crecimiento de las mismas funcionan como mecanismos detrás de un proceso integral de relocalización de recursos. En este sentido, la dinámica empresarial es uno de los canales por los cuales la productividad agregada y el entramado productivo se ven alterados constantemente.

El objetivo de este capítulo es explorar el universo de empresas empleadoras en Argentina, desde una perspectiva internacional y su evolución en los últimos años. En primer lugar, se presentan algunos hechos estilizados sobre las empresas empleadoras, su distribución por tamaño, sector y localización. En segundo lugar, analizamos cómo fue la evolución del universo empresarial para la última década y si hubo cambios significativos en el tamaño promedio de las empresas.

La tercera sección introduce el concepto de dinamismo empresarial y los indicadores clave que nos permiten entender mejor los mecanismos detrás del movimiento en la cantidad de empresas año a año en el país. Esto incluye el seguimiento de los indicadores de aperturas y cierres de empresas en el tiempo, por sector y provincia. Una parte importante del dinamismo empresarial se atribuye al nacimiento de empresas, por lo cual la última parte de la sección 3 analiza cómo son las nuevas empresas, sus características y la importancia de estudiar el ciclo de vida de las mismas más allá de su condición inicial como entrantes.

Siguiendo esta misma línea, la cuarta sección hace énfasis en cómo son las empresas argentinas relativo al resto del mundo luego de nacer, en términos de escala, tamaño relativo, dinamismo empresarial, edad y supervivencia. En términos generales, si bien las empresas nuevas tienen un gran impacto en la generación de empleo, este beneficio no se sostiene en el tiempo si las mismas no logran experimentar bajo condiciones propicias y alcanzar su escala de producción óptima. Finalmente, la última sección presenta de manera esquematizada los principales desafíos que presentan las empresas para experimentar, consolidarse y alcanzar su potencial y cómo las políticas públicas pueden influir en su desarrollo.

1. 1. Radiografía de las empresas

Comenzamos analizando la estructura de las empresas empleadoras en Argentina desde una perspectiva de tamaño, localización, sectores y comparación internacional a partir de los últimos datos disponibles de 2017.

En Argentina hay aproximadamente 609 mil empresas empleadoras de un total de 5 millones de sociedades, monotributistas y autónomos. Estas empresas acumulan a 6,4 millones de puestos de trabajo registrados.

Gráfico 1: Empresas empleadoras¹

Año 2017, en cantidad de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

Gráfico 2: Empresas empleadoras

Año 2017, en miles de empresas



5.058



2.475



609,4



340,5



176,3

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP para Argentina, Ministerio de Trabajo (Chile), INE (Uruguay), IBGE (Brasil) y Census Bureau (Estados Unidos).

La Secretaría de Emprendedores y Pyme (Sepyme) tiene una clasificación propia según tramo de ocupados que varía al interior de cada sector, divide a las

empresas en 5 categorías: microempresas, pequeñas, mediana 1, mediana 2 y grandes. El conjunto de los primeros 4

¹ Entre los monotributistas no empleadores se incluyen no empleadores que producen bienes y servicios de manera independiente y aquellos cuya actividad laboral implica una relación de dependencia. Al tratarse de registros administrativos provenientes de SIPA, el universo de análisis se restringe sólo a las empresas con actividad formal.

grupos conforma el total del universo de empresas consideradas como pyme.

En Argentina, la gran mayoría de las empresas son pymes: de las 609.393 empresas empleadoras registradas en 2017, el 99,8% son pymes y el 0,2% son grandes. Como muestra el gráfico 2, las pymes tienen un alto impacto en el empleo: concentran el 76,9% del empleo privado formal y las grandes, el 23% restante.

Las diferencias de tamaño son significativas al interior de cada uno de los segmentos, una empresa micro tiene en promedio 3 ocupados, una pequeña, 17; una mediana 1, 65; una mediana 2, 253 y una grande, 1.359.

En el universo de empresas conviven muchas empresas muy pequeñas con pocas relativamente grandes. Una empresa tiene casi 11 ocupados registrados, en promedio. No obstante, el 38% de las empresas tienen un ocupado, el 55% no supera los dos, y entre uno y cinco ocupados se acumula el 76% de las empresas empleadoras del país.

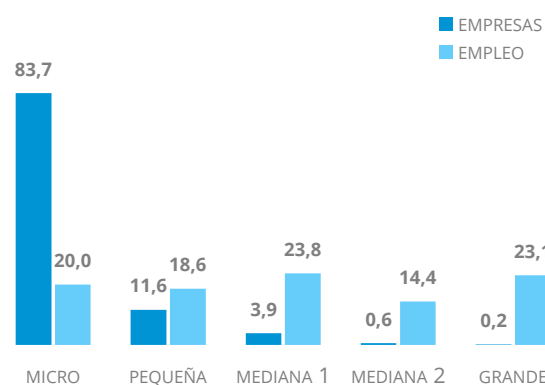
El tamaño de las empresas está asociado a muchos factores como la dimensión del mercado, las condiciones de competencia, el contexto económico, y la escala de producción necesaria para operar. En general, y como veremos más adelante, las

empresas nacen pymes y continúan siéndolo por el resto de su vida.

Las diferencias en el tamaño están asociadas también al sector de actividad. Por ejemplo, las empresas de servicios públicos, de salud y enseñanza y las industriales son, en promedio, más grandes que las de los demás sectores.

Gráfico 3: Distribución de empresas y empleo por tamaño²

2017, en % del total de empresas y del empleo privado registrado



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP según clasificación de la Secretaría de emprendedores y pymes del Ministerio de Producción y Trabajo de Argentina.

1.1.1. Distribución sectorial

Casi una de cada tres empresas pertenece al sector comercial y dos de cada 10 son industriales o agropecuarias. Así, la mitad de las empresas desarrolla actividades comerciales, agropecuarias o industriales. Dentro de servicios, las actividades profesionales, científicas y técnicas son las más relevantes en términos de cantidad de

² Dado que no contamos con datos de facturación de las empresas, para clasificarlas por tamaño utilizamos únicamente los tramos de ocupados sectoriales definidos por Sepyme en la regulación 154/2018. Como no todos los sectores están comprendidos en dicha clasificación (por ejemplo, el CLAE 920, correspondiente a Servicios relacionados con los juegos de azar y apuestas, no puede ser clasificado por este criterio). Aplicamos los tramos de la

clasificación estándar internacional que establece: microempresa (1 a 9 ocupados); pequeña (10 a 49); mediana (50 a 200); grande (más de 200). Para distinguir entre mediana 1 y 2 establecemos que de 50 a 125 ocupados corresponde al primer caso y de 125 a 200 para el segundo.

empresas, seguidas por hotelería y gastronomía.

La intensidad de la demanda de empleo es diferente según los requerimientos de cada sector. La industria, por ejemplo, concentra tanto empleo como el comercio a pesar de tener un tercio de su cantidad de empresas, mientras que las actividades agropecuarias demandan una proporción significativamente menor de empleo relativo a su participación en el total de empresas.

Al interior de los servicios, los denominados Servicios Basados en

Conocimiento (SBC) concentran una alta participación sobre el total de empresas y empleo. Los SBC incluyen un conjunto diverso de actividades, desde los servicios de consultoría, información y tecnología y hasta servicios de apoyo a la actividad agropecuaria³.

Específicamente, el 15% del total de las empresas se desempeña en sectores que requieren alta intensidad en términos de conocimiento, innovación y desarrollo tecnológico. Además, el conjunto de estas actividades concentra el 19% del total de puestos de trabajos formales en el país.

Gráfico 4: Distribución de empresas por sector de actividad

2017, % del total de empresas



Fuente: Ministerio de Producción y Trabajo, sobre la base del SIPA (AFIP).

1.1.2. Distribución geográfica

Cuando analizamos la distribución geográfica, el 70% de las empresas empleadoras están localizadas en

cuatro provincias: CABA, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. En CABA hay 128.000 empresas y junto con la Provincia de Buenos Aires (193.700) concentran el 53% de las empresas de Argentina. La Rioja es la

³ La definición de SBC es propia de la Secretaría de Transformación Productiva y comprende 139 subsectores a desagregación CLAE a 6 dígitos. Los más destacados por cantidad de empresas y empleo son: Seguridad e investigación; Servicios de salud seleccionados;

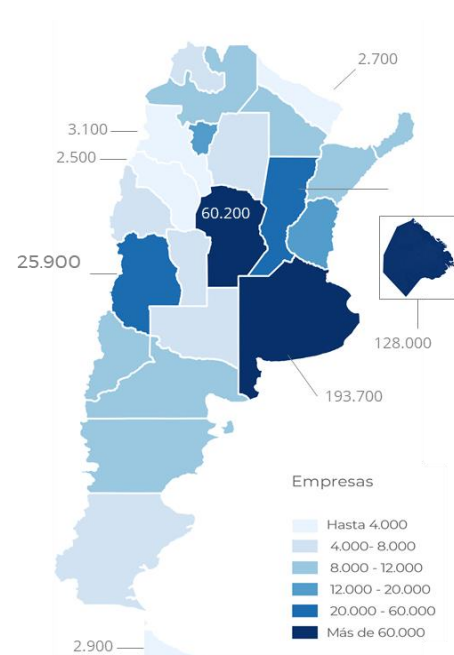
Empresariales; Banca minorista; Consultoría en informática y suministros de programa de informática; Apoyo a la extracción de petróleo y gas natural.

provincia con menos empresas (2.500 en total), y le siguen Formosa (2.700), Tierra del Fuego (2.900) y Catamarca (3.100).

Lógicamente, la localización de las empresas está asociada, en gran parte, a la distribución de la población: en CABA, Provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe habita el 62% de la población, mientras que el 38% restante se divide entre las otras provincias.

Gráfico 5: Distribución de empresas por provincia

2017, total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP, INDEC.

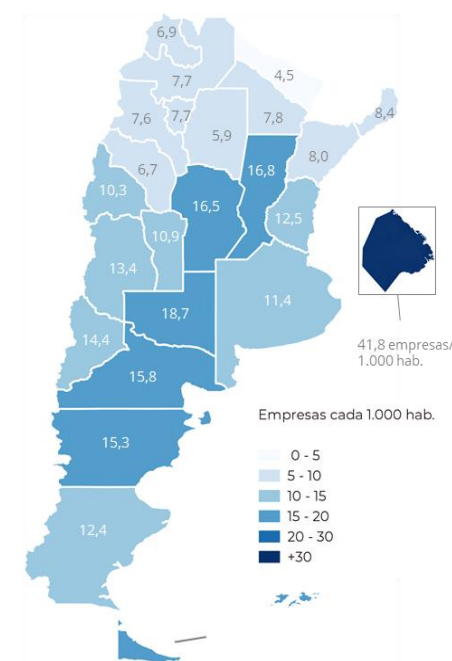
No obstante, al normalizar la cantidad de empresas según la cantidad de habitantes, lo que llamamos densidad empresarial, se observan asimetrías territoriales notables entre provincias.

Si comparamos la densidad empresarial entre territorios, CABA es la única región que se destaca significativamente sobre el resto.

CABA, las provincias de Centro y de Patagonia son las regiones que tienen una mayor cantidad de empresas en relación a su población, mientras que NEA y NOA son las de menor densidad. En particular, CABA es la jurisdicción con mayor densidad empresarial (42 empresas cada mil habitantes) y Formosa, la provincia con la menor (4,5 empresas cada mil habitantes).

Gráfico 6: Densidad empresarial por provincia

2017, empresas cada 1.000 habitantes



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP, INDEC.

A nivel agregado, Argentina tiene 14 empresas cada 1.000 habitantes. Bajo la perspectiva internacional, Argentina presenta una menor densidad empresarial que Estados Unidos, Uruguay y Chile, pero mayor que Brasil.

Sin embargo, al comparar la cantidad de empresas entre países deben tenerse en cuenta consideraciones adicionales, en las siguientes secciones las retomaremos en mayor detalle.

Gráfico 7: Empresas empleadoras cada 1000 habitantes
2017



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP, INDEC, para Argentina, Ministerio de Trabajo (Chile), INE (Uruguay), IBGE (Brasil) y United States Census Bureau (LBD).

1.2. Evolución de las empresas

Quando observamos la evolución de la cantidad de empresas en el tiempo, podemos distinguir 3 fases desde 2002: **recuperación, ralentización del crecimiento y estancamiento**. Las tres dinámicas de crecimiento están estrechamente vinculadas a la evolución de la actividad económica.

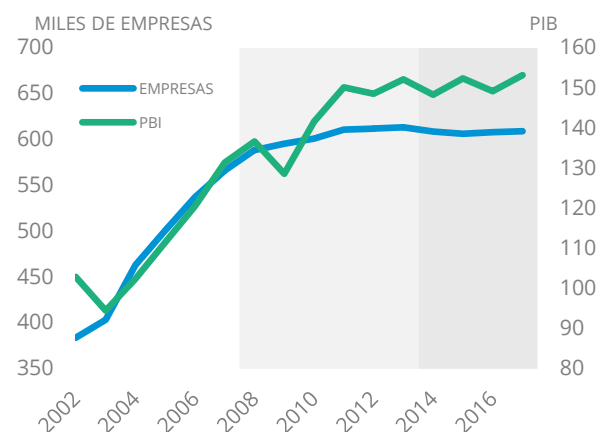
Luego de la crisis de 2002 y hasta 2008, la economía argentina comenzó una etapa de recuperación. El PBI creció 33% a precios constantes de manera acumulada y la cantidad de empresas 53%, lo que significó 34.100 empresas más por año.

Desde 2009 y hasta 2013 la tendencia siguió siendo positiva pero el crecimiento se desaceleró significativamente. La actividad económica se expandió 11% y el total de empresas creció 4% (+5.000 empresas más por año).

A partir de entonces la economía se estancó: el PIB no creció entre 2013 y 2017 y la cantidad de empresas cayó 0,7% (a razón de 1.000 empresas por año). Como consecuencia, Argentina pasó de contar con 613 mil empresas en el pico de 2013 a 609 mil en 2017.

Gráfico 8: Evolución de la cantidad de empresas y del PBI⁴

2002-2017, en miles de empresas y PBI a precios constantes, índice



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Al adentrarnos en la evolución por tamaño, la caída en la cantidad de empresas entre 2013 y 2017 estuvo explicada por las empresas más pequeñas.

Las microempresas explicaron casi toda la caída del stock de empresas entre 2013 y 2017. En total hubo 4.800 microempresas menos y la baja se concentró en 2014 y 2015 (-3.800 y -2.800 empresas, respectivamente) mientras que en los años siguientes la variación fue levemente positiva.

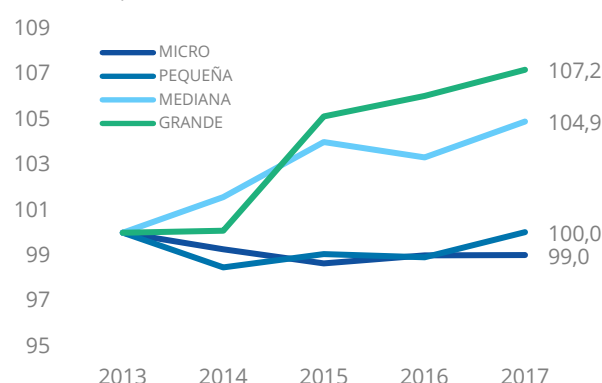
⁴ La cantidad de empresas para el período 2002-2007 son estimados propios de la Secretaría de Transformación productiva en base a datos de SIPA.

Entre las empresas pequeñas, en 2017 hubo 137 menos que en 2013, cambio explicado por la pérdida de 1.050 firmas en 2014. Dentro de las medianas y grandes la evolución fue positiva: hubo 690 y 64 empresas más, respectivamente.

En términos de empleo, las pymes perdieron participación en el empleo formal privado en la última década, en detrimento de las grandes que pasaron de representar el 21% en 2007 a 23% en 2017. De esta manera, la composición de la cantidad de empresas por tamaño de ocupados se vio alterada en los últimos años.

Gráfico 9: Evolución del total de empresas, por tamaño⁵

2013-2017, índice 2013 = 100



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

1.3. Dinámica empresarial

El dinamismo empresarial es el proceso por el cual el universo de las empresas cambia con el paso del tiempo. Esto incluye nacimientos de nuevos emprendimientos, cierres de empresas ya existentes, expansiones y contracciones, y

dinámicas que afectan la creación y destrucción de puestos de trabajo.

El seguimiento de los indicadores de dinámica de empresas nos permite entender mejor qué problemas enfrentan las empresas argentinas y analizar cómo evoluciona el proceso de relocalización de recursos entre las firmas.

Siguiendo a Cusolito y Maloney (2018), son tres las vías para que las empresas incrementen su productividad:

- Las empresas que ingresan al mercado son más productivas que las que salen.
- Las empresas establecidas invierten e innovan y se vuelven más productivas en el tiempo.
- Los recursos se reasignan de empresas menos a más productivas, lo que incrementa la productividad agregada.

Estudiar la dinámica empresarial es el puntapié inicial para la posterior medición de la productividad de las firmas en Argentina.

En primer lugar, es posible tener una radiografía del universo de empresas en múltiples dimensiones: densidad empresarial, cambios sectoriales y regionales, escala productiva y crecimiento. También permite identificar qué tipo de emprendimientos abren y cierran cada año, cuáles son sus características y sus principales desafíos en las diferentes fases de su ciclo de vida.

En segundo lugar, el monitoreo de estos indicadores permite plantear y responder

⁵ El tamaño de las empresas hace referencia a la clasificación Sepyme.

preguntas de investigación relevantes acerca de cuestiones que afectan el desarrollo empresarial, el dinamismo económico, la asignación de recursos y la generación de empleo.

Tercero, la construcción de indicadores sobre el universo de empresas contribuye a la comparabilidad internacional y permite diferenciar fenómenos globales de sucesos locales. Específicamente, es una herramienta útil para identificar cuáles son las condiciones propicias para el nacimiento de nuevos emprendimientos, cómo afecta el ciclo económico a la destrucción y creación de empresas y cuáles son los mecanismos que explican los patrones de crecimiento de las empresas.

Para poder abordar estas cuestiones con precisión y contrastar con la evidencia existente, es necesario seguir con procedimientos internacionales de tratamiento de la información que garantice la confiabilidad de las fuentes de datos.

Por último, permite cuantificar el impacto de las distintas políticas públicas sobre el universo productivo. Por ejemplo, evaluar el impacto de la simplificación productiva en el nacimiento de emprendimientos o la ampliación de créditos subsidiados sobre el empleo de determinados sectores.

1.3.1. Regularidad de las empresas

Cada año, coexisten en el mercado empresas nuevas, empresas que nacieron en años anteriores, empresas que cierran o abren en determinados momentos del año, por ejemplo, heladerías que sólo se

encuentran activas en temporada de verano, entre otras. En este sentido, las empresas pueden clasificarse en cinco grupos diferentes según la regularidad con la que registran actividad en términos de empleo:

- **Continuidad:** registran empleo en el año de referencia y durante los dos años anteriores.
- **Aperturas:** registran empleo en el año de referencia y no registraban empleo en los 2 años inmediatamente anteriores.
- **Cierres:** registran empleo en el año de referencia y dejan de registrarlo en los 2 años posteriores.
- **Aperturas y cierres:** empresas que abren y cierran en el mismo año.
- **Intermitentes y remanentes:** empresas que no pueden ser clasificadas en las categorías anteriores. Generalmente registran empleo con intermitencia y, en algunos casos, pasan de una categoría a la otra.

Cada año se renueva el 22% del universo empresarial debido a que abren y cierran unas 140.000 empresas por año.

El total de empresas que abren representa el 11% del universo de empresas, y cierran en una proporción similar.

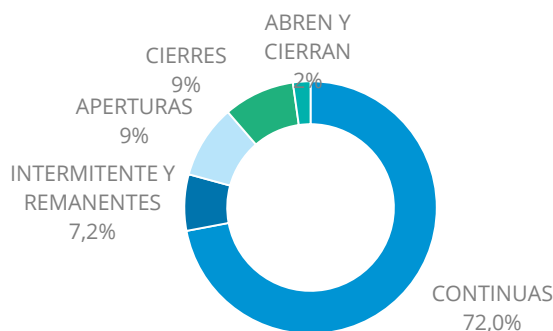
En tanto, las intermitentes, que son empresas que no muestran regularidad en el empleo (pero no pueden considerarse aperturas o cierres), representan el 7% de las empresas.

De esta manera, el 72% del universo de empresas de cada año ya existían, es decir, son empresas que además de reportar

empleo en ese año, lo habían hecho en los dos años anteriores.

Gráfico 10: Universo de empresas según condición

2015, en % del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

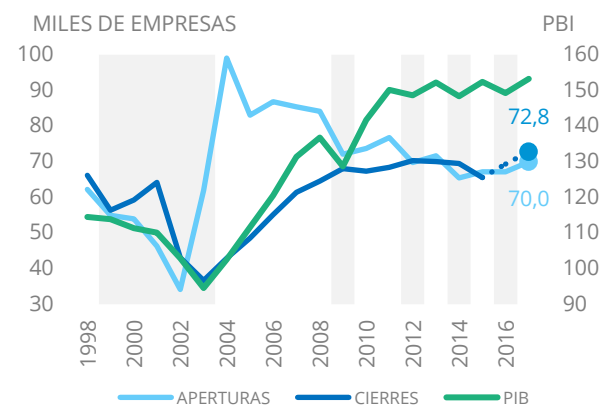
Desde 2007 abren cerca de 70.500 empresas y cierran 69.000 por año y así la cantidad de empresas crece en el tiempo. El total de aperturas y cierres de empresas depende del tamaño del universo de firmas y del dinamismo de la economía.

Las aperturas están asociada al ciclo económico: aumentan durante fases de expansión y caen durante las recesiones. A partir del estancamiento económico que comenzó en 2013, el total de nuevas empresas mostró una tendencia decreciente.

En tanto, los cierres están vinculados con el total de aperturas ya que no todos los nuevos emprendimientos logran consolidarse en el mercado y algunos concluyen cesando sus actividades. Durante los últimos años el total de cierres fue relativamente estable.

Gráfico 11: Evolución de las aperturas y cierres de empresas⁶

1998-2017, en miles de empresas y en índice (1996 = 100)



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

1.3.2. Dinámica por provincias

En lo que respecta a la dinámica por provincias, existe una clara vinculación entre tasas de cierres y aperturas: aquellas provincias con las mayores tasas de entrada son también las que presentan las tasas de salida más altas.

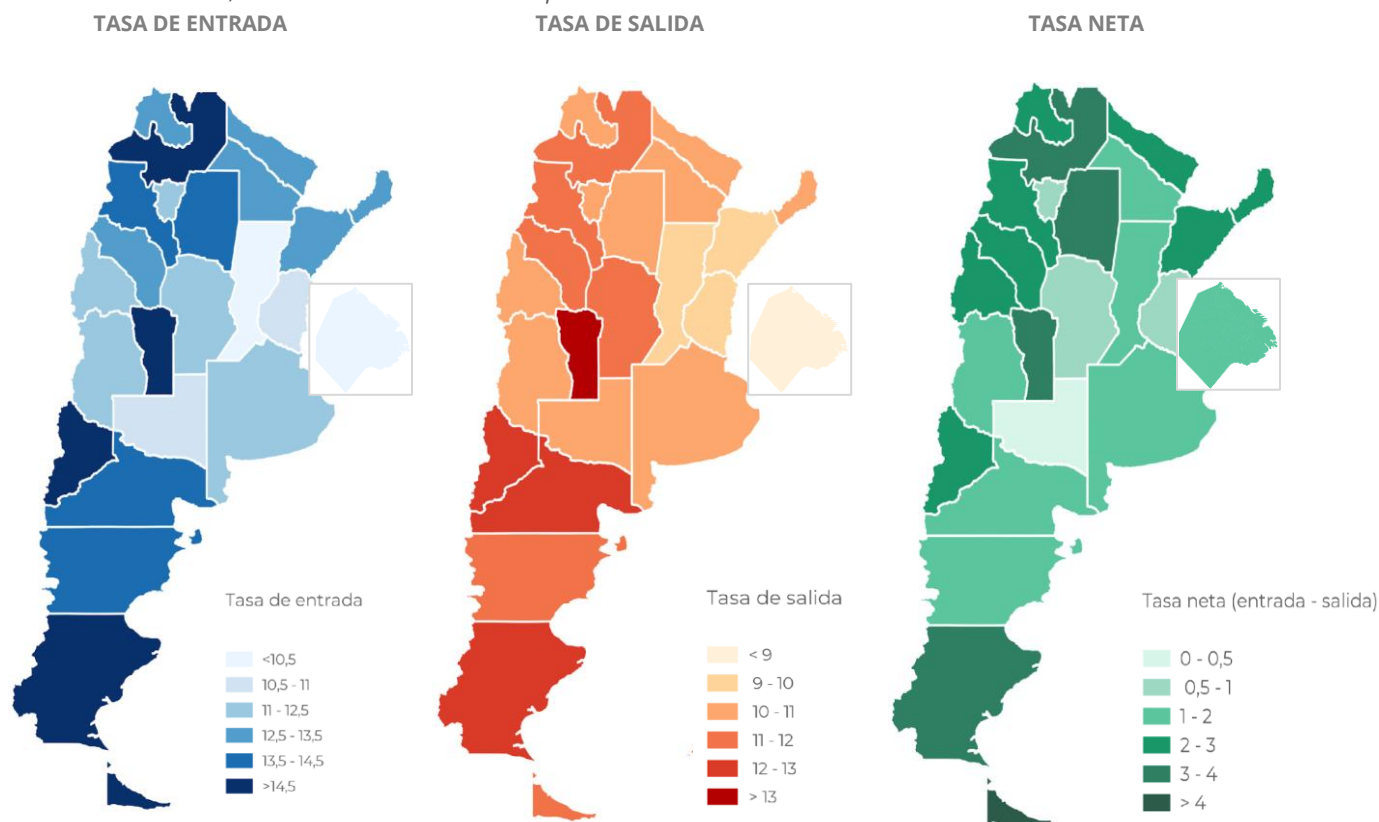
El NOA, la Patagonia, Mendoza y San Luis tuvieron un mayor dinamismo empresarial en términos de rotación de empresas en los últimos siete años.

Además de ser las regiones que presentaron las mayores tasas de salida y entrada de empresas, también tuvieron el mayor crecimiento neto en la cantidad de empresas. Adicionalmente, las provincias que mayor rotación son también las que menor densidad empresarial presentan (empresas cada 1.000 habitantes).

⁶ Las líneas punteadas son estimaciones propias de la Secretaría de Transformación Productiva en función de datos provisorios

Gráfico 12: Tasa de entrada y salida de empresas por provincia

Promedio 2009-2016, tasas como % de total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

1.3.3 Dinámica por sectores

En términos sectoriales, la rotación de empresas es más alta en actividades de construcción, servicios de turismo, transporte y comercio y menor en actividades industriales, agropecuarias, enseñanza y servicios públicos.

La proporción de empresas que abre y cierra en cada sector está relacionada con la actividad que desarrollan, los costos fijos, las barreras a la entrada, las habilidades requeridas para la actividad y el horizonte de planteamiento. Por ejemplo, los altos costos fijos en sectores como la industria manufacturera o minería funcionan como barrera a la entrada para el ingreso de nuevas empresas dado que demandan una

mayor cantidad de recursos, crédito y horizonte de planeamiento para amortizar las inversiones.

Además, cuestiones relativas a la escala y el tamaño de los sectores resulta relevante para explicar las diferentes dinámicas de entrada y salida de empresas. Por ejemplo, servicios personales y profesionales y comercio son dos de los sectores con menor tamaño promedio en términos de ocupados y a la vez los que mayores tasas de rotación presentan.

El hecho de que los servicios en general presenten tasas de entrada y salida más altas que sectores dedicados a las manufacturas no es una particularidad de

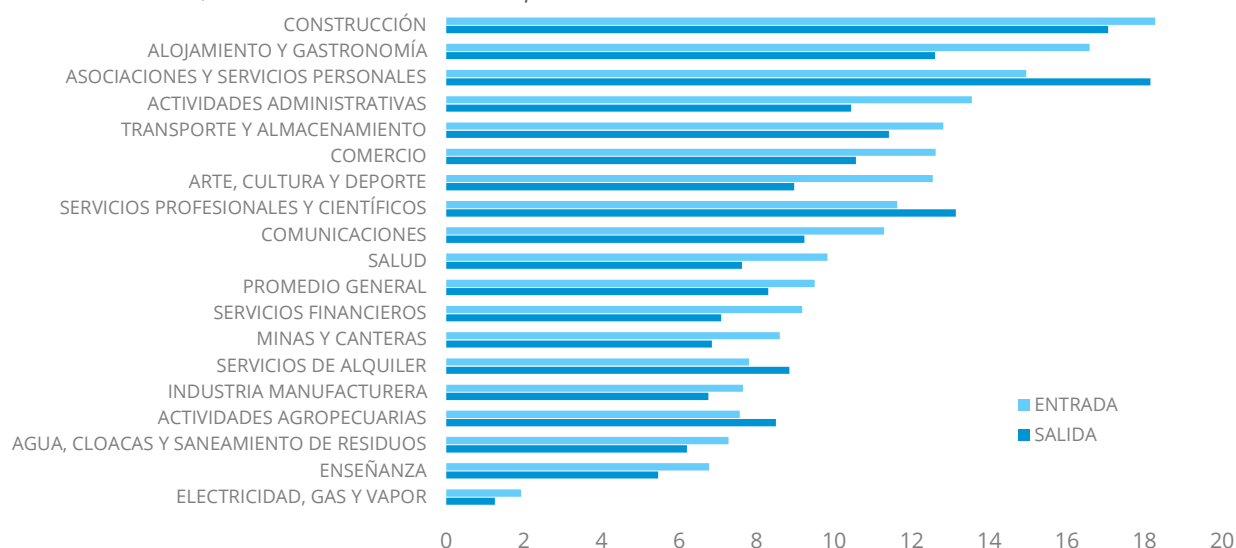
Argentina, sino que se observa en muchos países de Europa y en Estados Unidos.⁷

En el otro extremo, los sectores con menores tasas de rotación son electricidad

gas y vapor, minas y canteras y enseñanza, en los tres casos se trata de sectores con un tamaño promedio superior a los 50 ocupados.

Gráfico 13: Tasa de entrada y salida de empresas, por sector

Promedio 2009-2015, tasas como % del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

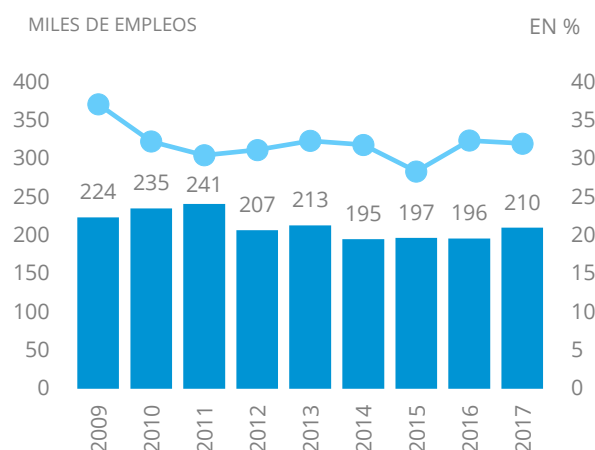
1.3.4. Nuevas empresas

Una parte importante del dinamismo empresarial se atribuye al nacimiento de empresas. En Argentina, cada año abren 70.500 empresas y crean, en promedio, 210 mil puestos de trabajo formales, lo que representa el 32% sobre la total creación bruta de empleo (670.000 puestos laborales).

El nacimiento de empresas tiene un impacto directo en la generación de empleo de una economía⁸. Las nuevas empresas son grandes generadoras de empleo: cada año crean un tercio del total de nuevos puestos de trabajo.

Gráfico 14: Creación de empleo de las nuevas empresas

2009-2017, en miles de empleos y en % del empleo bruto creado



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Sin embargo, luego de ingresar al mercado, muchas de las empresas

⁷ Brandt, N. (2005). Business dynamics and policies. OECD Economic Studies, 2004(1), 9-36. Haltiwanger, J. (2012). Job creation and firm dynamics in the United States. Innovation policy and the economy, 12(1), 17-38.

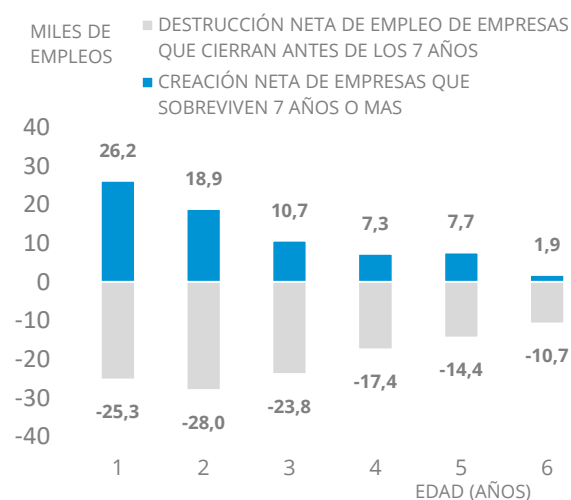
⁸ Se consideran nuevos puestos de trabajo o creación bruta de empleo a la suma de los empleos creados por las nuevas empresas y aquellas empresas que se expanden cada año.

cesan sus actividades y la pérdida de empleo asociada supera al incremento de aquellas que continúan sus actividades.

Analizamos la creación y destrucción de empleo dividiendo a las nuevas empresas en dos grupos: aquellas que lograron sobrevivir siete años o más y aquellas que cesan sus actividades en algún momento previo a los siete años. La pérdida neta del empleo provocada por el cierre de empresas que no sobreviven siete años es mayor a la creación neta de las empresas que sí sobreviven siete años o más.

Gráfico 15: Creación y destrucción neta de empleo según supervivencia de la empresa

Promedio cohortes 2008 y 2009, en miles de empleos



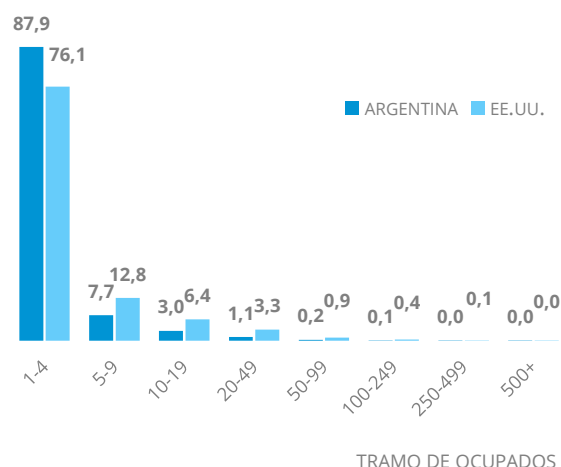
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Casi todos los nuevos emprendimientos abren como microempresas, y en su gran mayoría con entre uno y cuatro ocupados. Si bien el tamaño promedio de las nuevas empresas argentinas es de tres ocupados, uno de cada dos ingresa al mercado con

un ocupado, el 88% con hasta cuatro ocupados y el 96% con hasta nueve. De las 70.500 empresas que abren cada año, sólo 3.100 nacen pequeñas o medianas y crean 71.200 empleos (34% del total).

Gráfico 16: Distribución de aperturas por tamaño de las empresas

2017, en % del total de nuevas empresas



Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP y United States Census Bureau (LBD).

En comparación con Brasil y Estados Unidos, en Argentina las empresas nacen más pequeñas. En nuestro país, el 92% de las empresas comienzan su actividad con hasta nueve ocupados y en Estados Unidos esa proporción es del 76%.

Gráfico 17: Proporción de nuevas empresas que abren con menos de 10 ocupados⁹



EE.UU.
89%



BRASIL
92%



ARGENTINA
96%

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP, IBGE y United States Census Bureau (LBD).

⁹ En el caso de Brasil, el IBGE no provee desagregación del tamaño inicial para el grupo de empresas de 10 ocupados o más

1.4. Escala productiva, rotación y ciclo de vida empresarial

Para entender el entramado productivo de un país no importa solo la densidad y cantidad de empresas sino también su escala y ciclo de vida. Como vimos en la primera sección, Argentina tiene menor densidad empresarial que Estados Unidos y Chile, pero mayor que Brasil. Sin embargo, esto puede deberse exclusivamente a cuestiones de la estructura productiva de cada país. Por ejemplo, un país que se especialice en industria pesada probablemente tenga menor cantidad de empresas por habitante que otro intensivo en servicios, simplemente por las diferencias de escala al interior de cada sector.

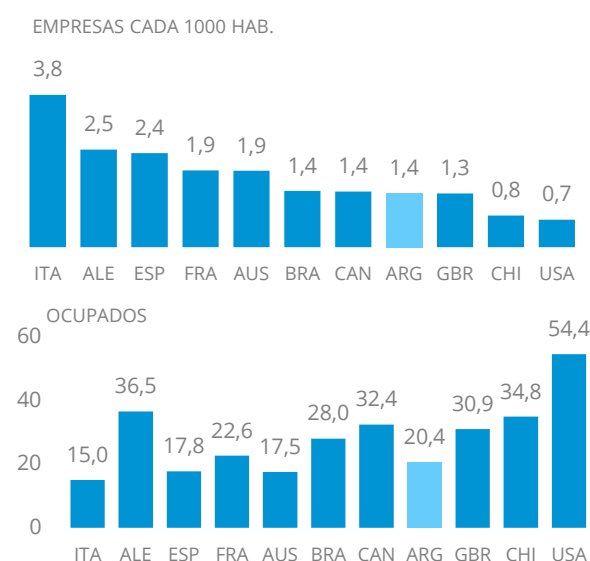
Por este motivo, es necesario comparar al interior de cada sector. En particular, el de manufacturas es un sector altamente transable y permite homogeneizar la comparación entre países, aunque no está exento de problemas.

Siguiendo esta misma línea, Argentina tiene 1,4 empresas industriales cada 1.000 habitantes, lo que resulta inferior a las principales economías de la UE, pero mayor a Estados Unidos, Reino Unido y Chile. Sin embargo, si bien Argentina tiene mayor densidad que algunos países con mayor PBI per cápita, su escala es significativamente menor. Las empresas manufactureras en Argentina tienen en promedio 20

ocupados, significativamente menos que en los países desarrollados, y equivalente al 37% del tamaño promedio de las empresas manufactureras de Estados Unidos al 56% de las alemanas y al 73% de las brasileras.

Gráfico 18: Empresas industriales cada 1.000 habitantes y tamaño promedio, por país

2016-2017, en empresas y ocupados respectivamente



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP, y fuentes oficiales de cada país.

La escala de las empresas manufactureras argentinas es similar a países como Australia, Italia y España, aunque en esos países la cantidad de empresas por habitante es mayor.

La diferencia de escala en el sector manufacturero es generalizable a todo el universo de empresas: la estructura de Argentina es más pequeña que la de Brasil y Estados Unidos. En Argentina las empresas tienen, en promedio, un menor tamaño que las de Brasil y Estados Unidos, lo que se relaciona con una menor escala productiva. El 85% de nuestras empresas

tienen entre 1 y 9 ocupados, y esa proporción es de 77% y 76% en Brasil y Estados Unidos, respectivamente.

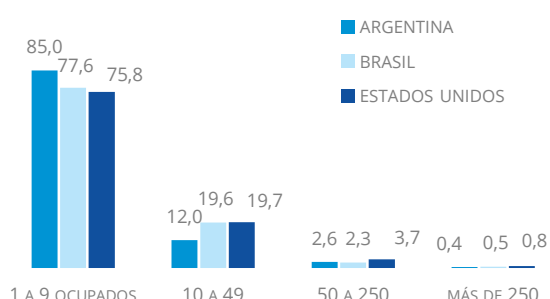
La diferencia en la proporción de microempresas es compensada con un porcentaje más elevado de pequeñas (10 a 49 ocupados): en Brasil y Estados Unidos el 20% de las empresas tiene ese tamaño mientras que en Argentina sólo el 12%.

Asimismo, Argentina tiene un mayor porcentaje de empresas entre 50 y 250 ocupados en comparación con Brasil, pero menor que Estados Unidos, y ambos países la superan en empresas típicamente grandes (con más de 250 ocupados).

Para poder competir y estar en igualdad de condiciones frente a otros países, tienen que existir oportunidades no solo para que nazcan nuevas empresas dinámicas, sino también para que inviertan, innoven, crezcan y ganen escala.

Gráfico 19: Empresas empleadoras por tamaño, por país

2016, en % del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP y fuentes oficiales de cada país

1.4.1 Rotación de empresas

Una manera de analizar el dinamismo de una economía es a través de su rotación del total de empresas, es decir, la cantidad de empresas que abren y cierran sobre el total del universo de unidades productivas. La literatura de dinámica de empresas¹⁰ sugiere que economías con altas tasas de rotación suelen ser también economías con un alto dinamismo en términos de relocalización de recursos, innovación y nuevas ideas.

Cuando analizamos el caso de Argentina, la rotación bruta de empresas fue de 23% para los últimos 10 años, mayor a Estados Unidos y Chile. Esto se debe a que ingresaron muchas empresas, pero también cerraron más.

Gráfico 20: Indicadores de dinámica empresarial

2007-2017, en % del total de empresas

	ENTRADA (E)	SALIDA (S)	ROTACIÓN (R)	CREACIÓN (E-S)
ARG	11,6	11,4	23	0,2
ESTADOS UNIDOS	10,1	9,4	19,5	0,7
CHILE	11,9	10,3	22,2	1,6

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP para Argentina, Boletín de Dinámica Empresarial del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (Chile) y United States Census Bureau (LBD).

¹⁰ Dunne, T., Jensen, J. B., & Roberts, M. J. (Eds.). (2009). Producer dynamics: New evidence from micro data (Vol. 68). University of Chicago Press.

- **Tasa de entrada:** nuevas empresas en el año de referencia / promedio del total de empresas de los últimos dos años de referencia.
- **Tasa de salida:** cierre de empresas en el año de referencia / promedio del total de empresas de los últimos dos años de referencia.
- **Tasa de rotación:** tasa de entrada + tasa de salida.
- **Tasa de creación:** tasa de entrada - tasa de salida.

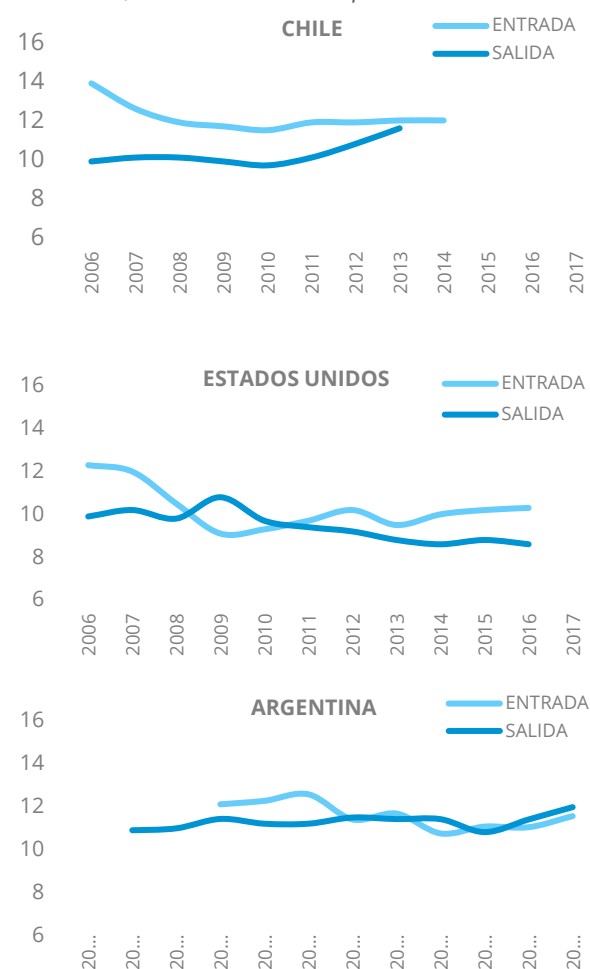
Si bien una alta rotación puede ser señal de una economía dinámica en términos de reasignación de recursos, también es relevante generar las condiciones para que las nuevas empresas productivas e innovadoras puedan desarrollarse plenamente, crecer y ganar escala.

Cuando miramos la creación neta de empresas para Argentina presenta peores resultados. La creación neta de empresas (entradas menos salidas) fue de 0,2% en Argentina, 0,7% para Estados Unidos y 1,6% para Chile en todo el período.

En síntesis, la rotación de empresas en Argentina no difiere demasiado con respecto a otros países, pero la creación neta sí. Como consecuencia, este proceso limita el crecimiento del stock de empresas en el tiempo.

Gráfico 21: Evolución de la apertura y cierres de empresas, por país¹¹

2007-2017, en % del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP para Argentina, Boletín de Dinámica Empresarial del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (Chile) y United States Census Bureau (LBD).

1.4.2 Escala productiva

La escala productiva de las empresas en cada país está determinada por el tamaño de entrada de las empresas y su capacidad de crecer en el tiempo.

Las nuevas empresas en Argentina ingresan al mercado con tres ocupados. En promedio, esto equivale a casi la mitad del tamaño que una nueva empresa en

¹¹ Según datos disponibles para cada país.

Estados Unidos y también significativamente menor que en Brasil.

Gráfico 22: Tamaño de entrada promedio de las empresas

2016-2017, en cantidad de ocupados



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP, IBGE y United States Census Bureau (LBD).

Considerando que la comparación entre países puede estar simplemente reflejando cuestiones de escala y mercado, es recomendable analizar también el tamaño de las nuevas empresas relativo a las ya establecidas.

En este sentido, las empresas en Argentina nacen con el equivalente al 25% del tamaño de una empresa promedio ya establecida.

Mientras que en Italia y Francia las diferencias de tamaño entre las nuevas empresas y las ya establecidas tienden a ser menores, en Estados Unidos, Canadá y Alemania las empresas abren siendo relativamente más pequeñas, lo que sugiere que, a partir de los indicadores de tamaño, durante su ciclo de vida crecen notablemente.

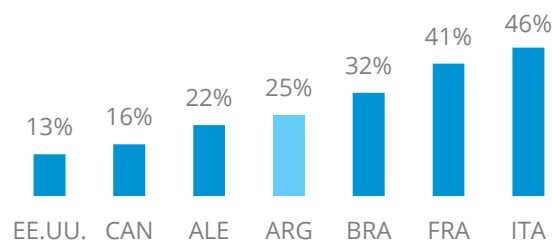
En conclusión, las empresas en Argentina ingresan al mercado relativamente más pequeñas y crecen menos que en otros países.

Esto puede estar relacionado a aspectos regulatorios, bajo acceso al crédito, restricciones en la compra de insumos y

bienes de capital, el tamaño del mercado potencial y la dificultad para asumir riesgos en contextos de incertidumbre.

Gráfico 23: Tamaño de entrada relativo a las empresas establecidas

Promedio 2009-2017 para Argentina y década del 90 para el resto



Fuente: SIPA y AFIP (promedio 2009-2017 y OECD (para años 90s).

1.4.3 Ciclo de vida

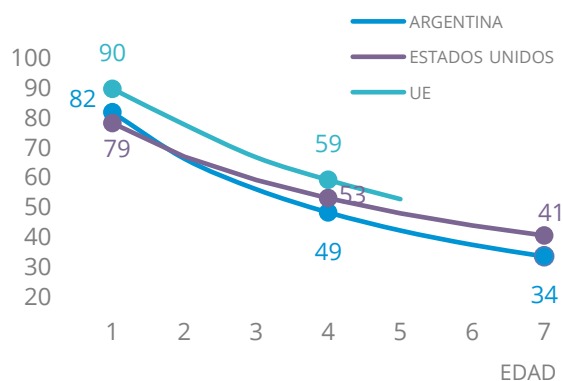
Al analizar el ciclo de vida de las empresas argentinas con el de las de Estados Unidos y la UE, vemos que las primeras tienen menores posibilidades de sobrevivir en todas las etapas posteriores al primer año de vida. El 82% de las empresas argentinas supera el primer año de vida, casi el 50% cumple los 4 años y sólo el 34% alcanza los siete años. Esta última cifra es del 41% para Estados Unidos.

Además, el proceso de selección es más largo en relación a, por ejemplo, Estados Unidos. En aquel país la mayor parte de las empresas que no consigue establecerse en el mercado sale durante el primer año y en los años posteriores aumenta la probabilidad de que una empresa sobreviva un año más. En Argentina, en cambio, la probabilidad de sobrevivir un año más comienza a aumentar recién para las empresas que alcanzan a los dos años de vida, pero

durante los años anteriores enfrentan muchos desafíos que algunas no logran superar.

Gráfico 24: Tasa de supervivencia de empresas por edad

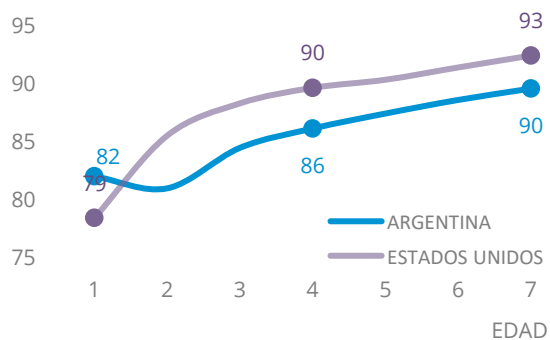
Promedio 2007-2017, % del total de las nuevas empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP, United States Census Bureau (LBD) y OECD.

Gráfico 25: Tasa de supervivencia condicional

Promedio 2007-2017, % del total de las nuevas empresas



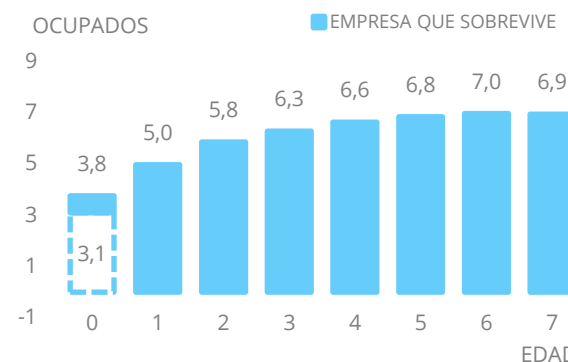
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP, United States Census Bureau (LBD) y OECD.

En Argentina, las empresas que sobreviven más tiempo suelen ingresar más grandes y su mayor crecimiento se da en los primeros años de vida. En general, las empresas ingresan al mercado con cerca de tres ocupados, pero

aquellas que consiguen permanecer durante siete años o más entran relativamente más grandes.

Gráfico 26: Ocupación promedio de las empresas que sobreviven por edad

Cohorte 2009 y 2010

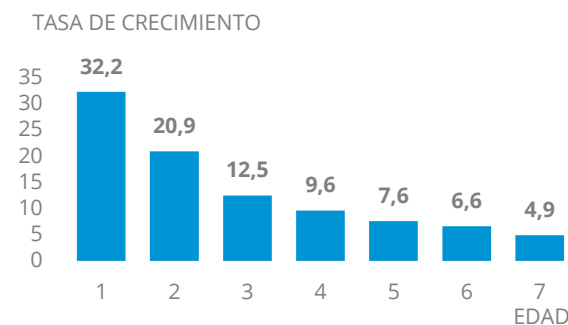


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

Estas empresas crecen aproximadamente 82% entre el año inicial y los siete años. Las 2/3 partes de ese crecimiento ocurre hasta el segundo año y al cabo del cuarto año se expanden el 90% de lo que lo hacen durante período analizado. Esto sugiere que el mayor dinamismo de crecimiento ocurre en los primeros años.

Gráfico 27: Promedio de tasas de crecimiento de las empresas que sobreviven por edad¹²

Cohorte 2009 y 2010

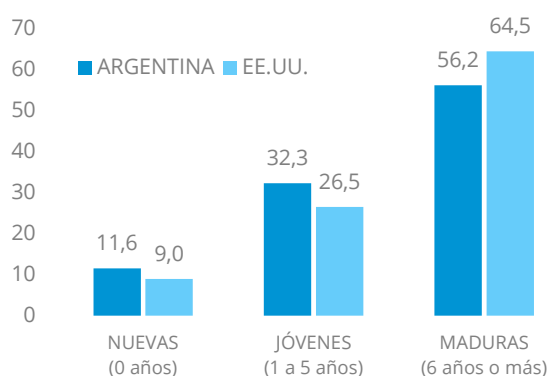


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

¹² Empresas que sobreviven a un período 7 años, se toman el promedio de las cohortes 2009 y 2010.

Como muchas empresas no permanecen durante mucho tiempo en el mercado, Argentina tiene una estructura empresarial con alta participación de empresas jóvenes. Más de la mitad de las empresas argentinas que ingresan al mercado no permanecen por más de cinco años. Esto lleva a que la proporción de empresas jóvenes en Argentina sea mayor que en Estados Unidos, por ejemplo.

Gráfico 28: Distribución de empresas por edad en Argentina y Estados Unidos.
2017, en % del total de empresas

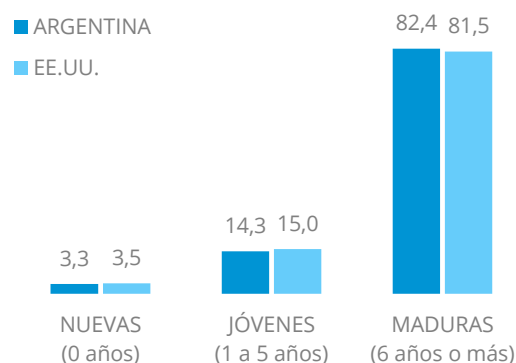


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP y United States Census Bureau (LBD).

Las empresas que tienen seis años o más en Argentina concentran una proporción del empleo mayor que las empresas más jóvenes. El 72% del empleo formal privado corresponde a las empresas de diez años o más, que representan al 40% del total de empresas. Estas empresas lograron superar muchos de los desafíos que tienen durante los primeros años de su ciclo de vida, tienden a ser más grandes y su probabilidad de seguir en el mercado es mayor.

Gráfico 29: Distribución del empleo formal privado por edad de las empresas

2017, en % del total de empleo



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP. Y United States Census Bureau (LBD).

Las empresas que logran permanecer en el mercado durante cinco años suelen mantener su categoría de tamaño. Como muestra el cuadro 1, luego de cinco años la proporción de las empresas que se mantienen en su categoría de tamaño original es mayor al 59%. Esto quiere decir que la mayoría de las pymes no se vuelven grandes empresas e, incluso, al interior de ese grupo cada empresa mantiene su sub-categoría (microempresa, pequeña y mediana).

Este comportamiento puede tener múltiples explicaciones: por un lado, el contexto económico puede obstaculizar a las empresas, pero en otros casos la escala y tamaño óptimo es el de una pyme. En otros casos, la función de producción de la empresa puede ser menos intensiva en trabajo y los incrementos en la producción responden a aumentos de la dotación de capital.

Un grupo reducido pero relevante de empresas cambia de categoría, pero en su mayoría se achica. Luego de cinco años, el 15% de las pequeñas pasan a ser microempresas y el 13% de las medianas se vuelven pequeñas. Sin embargo, también hay empresas que se agrandan: el 5% de las pequeñas se convierten en medianas y el 6% de las medianas en grandes. En general, las que muestran una menor probabilidad de agrandarse son las microempresas.

Cuadro 1: Transición de tamaño de las empresas¹³

En % del total de empresas, promedio de diferentes cohortes

	TAMAÑO LUEGO DE 5 AÑOS				
	CIERRE	MICROS	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
TAMAÑO INICIAL					
NACIM.	49%	45%	5%	1%	0%
MICROS	37%	60%	3%	0%	0%
PEQUEÑAS	21%	15%	59%	5%	0%
MEDIANAS	12%	3%	13%	66%	6%
GRANDES	7%	1%	2%	11%	79%

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

1.5. Determinantes del dinamismo empresarial

Como mencionamos anteriormente, existen tres márgenes según los cuales se podría descomponer el crecimiento de la

productividad agregada. En primer lugar, la relocalización de empresas más productivas hacia aquellas menos productivas. Segundo, mejora en el desempeño de las mismas empresas debido a implementación de tecnología, innovación, capacidades gerenciales y nuevas estrategias. Tercero, la entrada de nuevas empresas con ideas innovadoras y la salida de aquellas con menores niveles de productividad.

Las políticas públicas deben actuar sobre los tres márgenes. Los factores que afectan directamente el dinamismo empresarial son: el clima de negocios, la posibilidad de experimentar libremente, el financiamiento y gestión del riesgo, las barreras a la competencia y al comercio, las distorsiones en el mercado laboral y el capital humano, y las regulaciones, burocracia e instituciones, entre otros.

1.5.1. Clima de negocios

Un clima de negocios adecuado estimula la capacidad de emprender y fomenta la apertura de empresas. Para ello, es necesario garantizar cuestiones básicas en una economía de mercado que permitan dar previsibilidad, favorecer la competencia, y la provisión de bienes públicos.

Argentina ocupa el puesto 126 en el ranking Doing Business 2019/2020 elaborado por el Banco Mundial. Con respecto a otros países de la región como Chile y Brasil, Argentina presenta

¹³: las categorías de tamaño están construidas a partir de tramos de ocupados para todos los sectores por igual: Micro (1-9

ocupados), Pequeñas (10-49), Medianas (50-200), Grandes (mayor a 200)

dificultades vinculadas al clima de negocios en comercio exterior, resolución de insolvencias, cumplimiento de los contratos y facilidad para empezar un negocio. Sobre este último punto, Argentina se encuentra particularmente rezagada en lo relativo a cantidad de procedimientos y tiempo para comenzar un nuevo negocio. En este sentido, el país avanzó en el último tiempo con la digitalización de los trámites y procedimientos, que ayuda a fomentar la transparencia y agilizar los procedimientos.

Gráfico 30: Posicionamiento en el ranking Doing Business 2020



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros del Banco Mundial (Ranking Doing Business 2019/2020).

1.5.2. Costos de experimentación

Cómo los individuos procesan la información disponible, perciben el entorno y evalúan el riesgo son aspectos claves para el comienzo de cualquier emprendimiento. La posibilidad de conocer o estimar con cierta precisión las probabilidades de éxito y el retorno de proyectos es fundamental para el proceso experimental, especialmente aquellas que

requieren plazos más largos de maduración.

Las empresas necesitan tiempo para experimentar, desarrollarse y alcanzar su escala de tamaño óptima. En este sentido, altos costos para experimentar funcionan como barrera a la entrada de nuevas empresas.

- Costos más bajos de experimentación como por ejemplo contemplaciones financieras o regulatorias aumentan el valor potencial de los proyectos y estimulan la entrada de empresas dispuestas a tomar más riesgo.
- La experimentación es particularmente valorada en los casos donde la información con la que se cuenta al comenzar el proyecto es poco precisa y costosa de obtener. La facilitación al acceso y compartimiento de la información no solo ayuda en términos de transparencia sino también para impulsar la investigación aplicada y creación de nuevas empresas.

Cuadro 2: Costos de experimentación.

AUTORES	CASO	CONCLUSIÓN
Cusolito, Maloney (2018)	Rigidez de las leyes de bancarrota en Malasia	Altos costos de salida implican un alto costo de experimentación por los altos riesgos futuros
Kerr, Nanda, Rhodes-Kropf (2014)	Mencionan el caso de empresas tecnológicas en Estados Unidos	La aparición de softwares <i>open-source</i> , derivó en una fuerte caída en los costos de experimentación reduciendo las barreras a la entrada y la cantidad de nuevos proyectos tecnológicos

1.5.3. Financiamiento y gestión del riesgo

El acceso al financiamiento resulta vital tanto para el surgimiento de nuevas empresas como el crecimiento de las ya existentes. Existen dos grandes canales en donde las políticas públicas deben accionar:

- El macroeconómico, avanzando hacia una mejora en el desarrollo del mercado de crédito estable y sustentable que le permita responder adecuadamente a la demanda de crédito de las empresas. Esto implica, entre otras cosas, la nominación de contratos en una moneda local estable y segura.
- El microeconómico, ayudando a las empresas a financiar proyectos o líneas de trabajo específicas, el crédito subsidiado, el acceso a garantías y colaborar con la diversificación del riesgo.

Cuadro 3: Financiamiento y gestión del riesgo.

AUTORES	CASO	CONCLUSIÓN
Schiavo, Musso (2008)	Empresas manufactureras, Francia	Restricciones financieras aumentan la probabilidad de salir del mercado, y afectan negativamente el crecimiento de la empresa
Aghion, Fally, Scarpetta (2007)	Panel de empresas para 16 países	El acceso al financiamiento permite a empresas de menor tamaño competir con empresas grandes, así como acelera el proceso de entrada y crecimiento de todas las empresas

1.5.4. Barreras a la competencia y al comercio

El acceso de insumos y bienes de capital es vital para el desarrollo de las actividades de las empresas. Es necesario en muchos casos para innovar, mejorar en términos de calidad y en diferenciación de productos.

Las barreras a la competencia y al comercio pueden favorecer la permanencia de empresas menos productivas y desestimular la llegada de empresas más productivas e innovadoras, dado que se vuelve más costoso ingresar al mercado y competir. En este sentido, iniciativas como el cumplimiento de la Ley de Defensa son vitales para favorecer el dinamismo empresarial.

- Las barreras a la competencia favorecen a la supervivencia de empresas menos productivas y desincentivan la entrada y crecimiento de aquellas más productivas. Específicamente, la ausencia de mecanismos regulatorios de competencia genera que los márgenes de ganancia de las empresas no se distribuyan eficientemente y por el lado de la demanda los consumidores accedan a menor cantidad de productos y a mayores precios. En el largo plazo, esto se traduce en un ecosistema empresarial menos innovador y carente de un sistema de precios eficiente.
- Una mayor apertura comercial se traduce en un entorno más competitivo gracias a la exposición de

las compañías locales frente a empresas de otros países con alta productividad. Como consecuencia, se acelera el dinamismo empresarial y con ello una relocalización más eficiente de los recursos.

Cuadro 4: Barreras a la competencia y al comercio

AUTORES	CASO	CONCLUSIÓN
Eslava, Kugler y Haltiwanger (2009)	Reforma comercial en Colombia	La competencia aumentó la productividad agregada gracias a una relocalización de recursos desde las empresas menos productivas hacia las más productivas
Goldberg et al (2010)	Reforma comercial en India	La caída de los precios de las importaciones permitió aumentar la producción, la productividad y el aumento en I+D, así como la diversidad de manufacturas.

1.5.5. Mercado laboral y capital humano

Las distorsiones en el mercado laboral afectan el dinamismo empresarial a través de diferentes canales: desincentivando las nuevas contrataciones, desfavoreciendo la movilidad entre asalariados y limitando a las empresas a alcanzar su tamaño óptimo.

Asimismo, la calidad del capital humano y formación determina la existencia y horizonte de los emprendimientos. La

capacidad de reconocer oportunidades de negocio y evaluar su viabilidad, como la de convertir nuevas tecnologías en emprendimientos son tan importantes como la innovación tecnológica. Por ejemplo, la evidencia muestra que la capacitación y consultoría sobre mandos gerenciales conduce a la adopción de mejores prácticas en las empresas y al incremento de la productividad.

Cuadro 5: Mercado laboral y capital humano.

AUTORES	CASO	CONCLUSIÓN
Jarmin (1999), Giorcelli (2016), Bloom et al. (2013)	Programas destinados a mejorar las capacidades gerenciales en empresas de US	Mejoras en las capacidades gerenciales proveen fuertes aumentos en los retornos y la productividad
Bloom et al. (2017)	Gasto en I+D en firmas, Estados Unidos	Existencia de fuerte correlación entre capital humano con formación intensiva en tecnología e inversión en I+D y patentes
Botero et al. (2004)	Indicadores de rigideces en el mercado laboral y desempleo en 85 países	Mercados laborales muy distorsivos que restringen la creación de empleo y el trabajo asalariado hacen menos atractivo

1.5.6. Instituciones, cantidad de regulaciones y burocracia

La falta de robustez en los derechos de propiedad, la burocratización y los excesos de requerimientos funcionan como barreras a la entrada y afectan directamente el dinamismo empresarial.

- Existe evidencia sobre el impacto de instituciones débiles sobre la entrada y la reinversión en start-ups, desincentivando el crecimiento de los emprendimientos nuevos y existentes (Cusolito, 2018).
- Reglas de juego cambiantes y volatilidad en los contratos de propiedad desincentivan la contratación de mandos gerenciales profesionalizados, lo que afecta la productividad de la empresa (Iacovone, Maloney, y Tsivanidis, 2015).
- También existe evidencia relevante sobre cómo la burocratización y simplificación afecta positivamente la entrada y registración de las empresas, aunque en algunos casos los resultados son mixtos dado que dependen de las condiciones de implementación.

Cuadro 6: Instituciones, cantidad de regulaciones y burocracia.

AUTORES	CASO	CONCLUSIÓN
Bruhn (2011) y Kaplan, Piedra y Seira (2011)	Ventanilla única en México	Las reformas incrementaron 5% las registraciones a raíz de asalariados que abrieron nuevas empresas.
Cárdenas y Rozo (2009)	Implementación del gobierno colombiano que reduce el tiempo de registrar una empresa de 55 a 9 días.	Se evidenció un aumento del 5% en la registración de empresas
Scarpetta <i>et al.</i> (2002)	Países de OECD entre 1980 y 2000	La rotación de empresas depende de las regulaciones e instituciones que afectan los costos de emprender y financiarse.

CAPÍTULO 2

Creación y destrucción de empleo

Una consecuencia directa de la dinámica empresarial es su impacto directo sobre los movimientos en el empleo. En la medida que las empresas nacen, crecen, se contraen o salen del mercado, están creando o destruyendo empleos. La contracara de esto son oscilaciones en la creación neta de empleo cada año. Existen diferentes márgenes por los cuales la cantidad neta de empleo cada año se ve alterada. En este sentido, el objetivo de este capítulo es analizar la importancia relativa de estos movimientos e identificar cómo distintos tipos de empresas contribuyen a la creación y destrucción de empleo.

La primera sección del capítulo presenta algunos indicadores de creación y destrucción bruta de empleo en términos absolutos y relativos, y un breve repaso de la evolución durante la última década.

En la segunda sección, caracterizamos a las empresas que crean y destruyen empleo por tamaño y luego por edad, comparando a Argentina con otros países. Un primer resultado relevante, y en línea con la literatura reciente sobre dinámica de empresas, es que, en comparación al tamaño la edad es un mejor indicador para explicar la creación de empleo. En particular, las empresas más jóvenes, incluyendo las nuevas, son las que explican el grueso de los empleos creados cada año mientras que aquellas más maduras y aquellas que no logran sobrevivir los primeros años de vida y se convierten en cierres son responsables de la gran parte de la destrucción de empleo.

En tercer lugar, analizamos el patrón de crecimiento de las empresas, esto es, cómo las empresas logran aumentar su cantidad de ocupados durante el ciclo de vida. Exploramos qué tipo de empresa crece más, en qué magnitud y cómo evolucionó en el tiempo, e incorporamos una dimensión sectorial.

Por último, la cuarta sección se concentra en un grupo de empresas que se caracteriza por ser sumamente relevante en la creación de empleo de cada año: las empresas de rápido crecimiento. Estas empresas se encuentran en muchos sectores, en algunos con mayor presencia que otros, y su fase de crecimiento tiende a ser más bien episódica para la mitad de las mismas. Su contribución a la creación de empleo cada año las convierte en un grupo que requiere particular atención, tanto para las futuras líneas de investigación como para las políticas públicas.

2.1. Dinámica de creación y destrucción de empleo

De un año a otro las empresas pueden nacer, crecer en términos de empleo, decrecer, cerrar o mantenerse en la misma escala o tamaño. Estas transiciones de la dinámica empresarial son las que explican la creación y destrucción de empleo en una economía cada año. En el presente apartado se presentan algunas definiciones y hechos estilizados sobre la dinámica de empleo de las empresas argentinas y cómo evolucionó durante los últimos años.

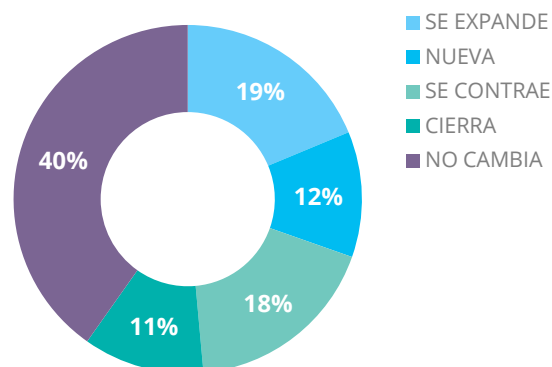
Para el promedio de los últimos años, la distribución de empresas según su dinámica de crecimiento muestra que en promedio el 37% ve alterada su cantidad de ocupados respecto al año anterior mientras que otro 40% no cambia su tamaño.

Específicamente, cerca de 113 mil empresas aumentan su tamaño en términos de ocupados y son unas 110 mil las que lo reducen, el equivalente al 19% y 18% del total de empresas, respectivamente.

Como muestra el gráfico 31, unas 250 mil empresas no modifican la cantidad de ocupados de un año a otro. El remanente se explica por unas 140 mil empresas que ingresan o salen del mercado cada año.

Gráfico 31: Distribución de empresas según su dinámica de crecimiento

Promedio 2009-2016, en % del total de empresas privadas¹⁴



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP.

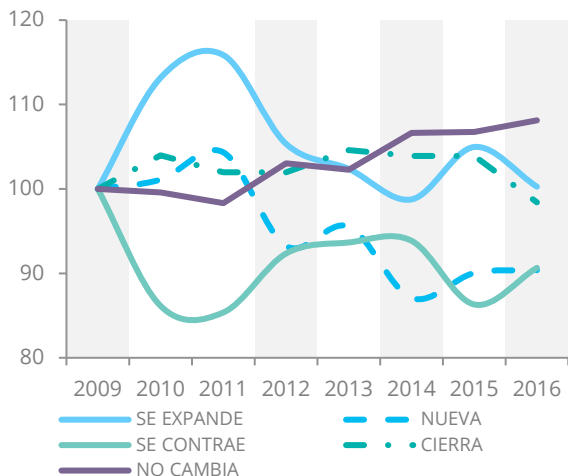
Observando la evolución de los últimos años, cada vez son más las empresas que mantienen su tamaño inalterado de un año a otro. La participación de empresas que no cambia su tamaño presenta una tendencia creciente desde 2011, pasando de 38% a 42% en 2016. Este aumento se da principalmente a costa de una caída de las nuevas empresas y aquellas que se expanden.

A su vez, al comparar la evolución con el ciclo económico de la economía, **estos comportamientos se acentúan en períodos contractivos del ciclo económico** como 2012, 2014 y 2016 y la tendencia de un mayor estancamiento en la creación de empleo por parte de las empresas está relacionada con la acumulación de períodos recesivos de los últimos años.

¹⁴ El período de análisis se restringe a 2009-2016 debido a cuestiones metodológicas, no se cuenta con datos de aperturas para 2007 y 2008 ni cierres para 2017 en adelante.

Gráfico 32: Evolución de la cantidad de empresas según su dinámica crecimiento¹⁵

2009-2016, índice 2009=100

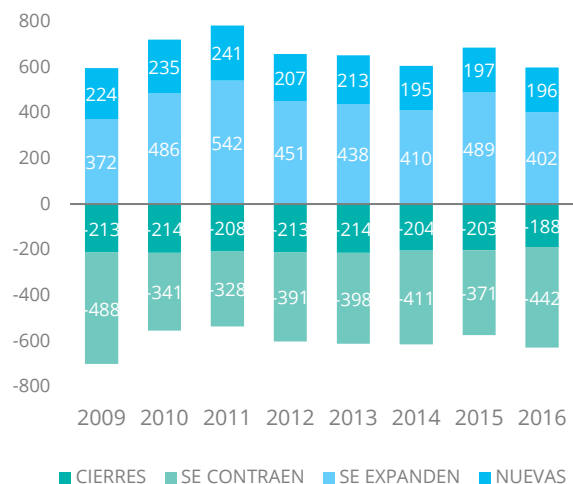


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP, INDEC

El grueso de las variaciones de empleo de un año a otro se explica por las empresas que crecen o decrecen en términos de ocupados y en menor medida por aquellas que abren y cierran.

Gráfico 33: Descomposición de los cambios en el empleo según su estatus

2009-2016, en miles de puestos de trabajo



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP.

¹⁵ Los años sombreados en gris reflejan los períodos recesivos del ciclo económico.

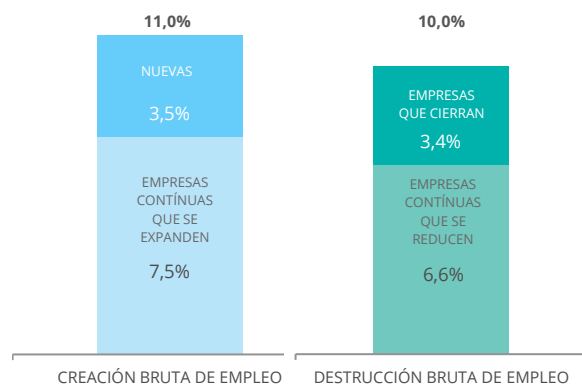
¹⁶ Las tasas de creación y destrucción bruta de puestos de trabajo se calculan sobre el total de puestos de trabajo privados formales cada año. Consideramos creación y destrucción bruta de puestos

Como muestra el gráfico 33, cada año cerca de 1.200.000 empleos son puestos de trabajo creados o destruidos por empresas que abren, cierran o varían en términos de ocupados relativo al año anterior. En promedio, empresas que se expanden y contraen lo hacen en 450 y 400 mil puestos de trabajo respectivamente, mientras que las nuevas empresas y las que cierran lo hacen en 200 mil.

Para tener una mejor dimensión de lo que representa la creación y destrucción de los puestos de trabajo en las empresas año a año, es necesario ver cuánto representan estos valores en el total de puestos de trabajo del empleo formal privado. Así, **la tasa de creación bruta de empleo** se explica por: (1) empresas continuas que se expanden y (2) empresas nuevas; y **la tasa de destrucción bruta de empleo** se compone de: (3) las empresas continuas que se contraen y (4) por aquellas que cierran.

Gráfico 34: Tasas de creación y destrucción bruta de empleo desagregada¹⁶

Promedio 2009-2016, en % del total de empleo privado



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP.

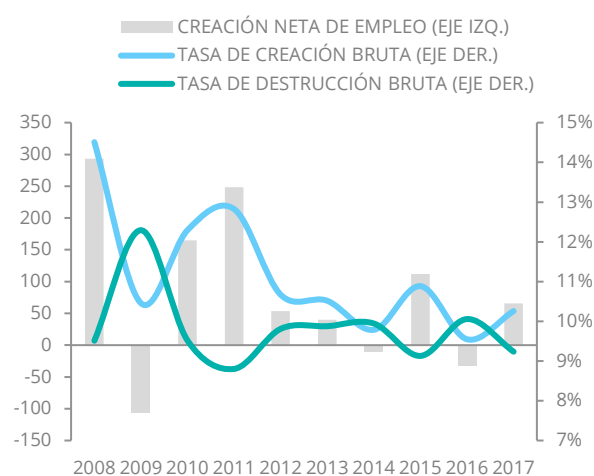
de trabajo en función del saldo neto de empleo que se observa de una empresa de un año a otro. Bajo esta definición, una empresa no puede ser creadora y destructora bruta de empleo en simultáneo.

En promedio, un 11% de los puestos de trabajo cada año son nuevos, generados tanto por empresas que se crean o por aquellas que se expanden, mientras que otro 10% deja de existir debido a empresas que cierran o se reducen en términos de ocupados.

Las tasas de creación y destrucción bruta de empleo presentan una estrecha relación con el ciclo económico. En los años de crecimiento del producto, la tasa de creación se expande y la de destrucción se contrae en similar cuantía, lo inverso sucede en etapas de recesión. Como muestra el gráfico 35, esto se puede observar también en Argentina, que, con excepción del año 2012, durante los años recesivos la destrucción bruta superó a la creación bruta, exhibiendo destrucción neta de puestos de trabajo privados formales.

Gráfico 35: Evolución de las tasas de creación y destrucción bruta de empleo

Promedio 2008-2017, en absoluto y en % del total de empleo privado



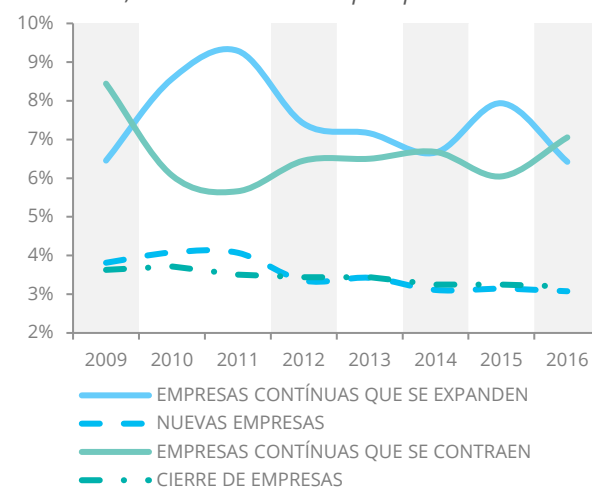
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP

¹⁷ Los años sombreados en gris reflejan los períodos recesivos del ciclo económico. No se incluye 2017 dado que por la metodología empleada para definir cierres de empresas existe un rezago en la

Durante los últimos 10 años, la brecha entre la tasa de creación y destrucción bruta de empleo se redujo paulatinamente en el tiempo, lo que refleja un menor dinamismo en la rotación del empleo.

Gráfico 36: Evolución de las tasas de creación y destrucción bruta de empleo desagregada¹⁷

2009-2016, en % del total de empleo privado



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP, INDEC

Al desagregar las tasas de creación y destrucción de empleo entre las nuevas, cierres y continuas (aquellas que permanecen en ambos períodos), se evidencia que las tasas asociadas a la rotación de empresas perdieron cada vez más protagonismo desde 2011. En 2009 la tasa de creación de empleo asociado a las nuevas empresas era de 3,8% mientras que, durante 2014, 2015 y 2016 se mantuvo cercana al 3.1%. Similarmente, la tasa de destrucción asociada al cierre de empresas pasó de 3.6% en 2009 a 3.2% para 2016. Esto se debe, por un lado, a una leve tendencia

información que no nos permite identificar la destrucción asociada a los cierres de empresas.

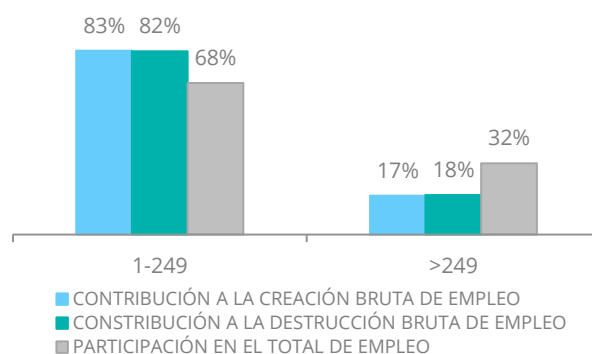
decreciente en la tasa de apertura de empresas desde 2011 en adelante y para el caso de los cierres, se exhibe que las empresas que salen del mercado son cada vez más chicas. En 2011, el promedio de ocupados de una empresa que cerró fue de 3.1 mientras que para 2016 fue de 2.8.

2.2. Características de las empresas que crean y destruyen empleo

En esta sección exploramos la creación y destrucción de empleo desde una perspectiva de tamaño, luego considerando la edad de las empresas y finalmente ambas dimensiones en simultáneo. En primer lugar, veremos que el tamaño de las empresas es una dimensión relevante para explicar la dinámica de variaciones en el empleo. La contribución a la creación y destrucción de empleo está asociada a la estructura de tamaño de cada economía: la mayoría de los empleos que se crean y destruyen tienen origen en donde más empleo se concentra. Sin embargo, como veremos a continuación, categorizar a las empresas como creadoras o destructoras de empleo simplemente en función del tamaño puede estar omitiendo comportamientos importantes. En este sentido, incluir la dimensión del ciclo de vida de las empresas es clave para comprender el fenómeno completo. Por último, exploramos la creación y destrucción de empleo por sector de la economía.

En Argentina, las pequeñas y medianas empresas son las que explican gran parte de la creación y destrucción de empleo cada año. Como muestra el gráfico 37, las empresas con menos de 250 ocupados concentran el 68% del total de empleo privado formal, pero son responsables del 83% del total de la creación bruta de empleo y 82% de la destrucción bruta.

Gráfico 37: Participación, creación, y destrucción bruta de empleo por tamaño 2014-2017, % del total de cada categoría¹⁸



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP y OCDE.

En contrapartida, las empresas con 250 empleados o más, concentran un 32% del total de empleo, pero su dinamismo con respecto al empleo es mucho más reducido. En el período 2014-2017 sólo contribuyeron un 17% en la creación de empleo y un 18% en la destrucción de empleo.

En la mayoría de los países de la OCDE, las empresas más pequeñas también contribuyen desproporcionadamente a la creación de empleo, es decir, crean y destruyen más que su propia participación en el total de empleo.

¹⁸ Para analizar la creación de empleo por categoría de tamaño se toma la cantidad de ocupados promedios de la firma entre los dos años en cuestión. Se toma el promedio de los años 2014 y 2017

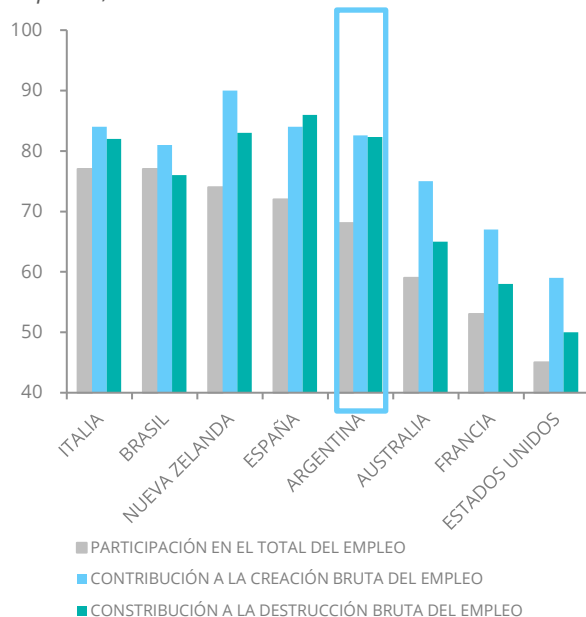
porque son los períodos para los cuales podemos computar la edad de las empresas de hasta 6 años de edad.

Como muestra el gráfico 38, incluso en países como Australia, Francia y Estados Unidos donde la participación de las empresas grandes sobre el total de empleo supera el 40%, la contribución a la creación de empleo de las pequeñas empresas es significativa. Por otro lado, Nueva Zelanda se destaca por ser el país con mayor contribución de estas empresas para la creación de empleo, representando alrededor del 90% sobre el total.

En Argentina, los porcentajes de rotación de empleo tanto en términos de destrucción como creación son similares a España, Italia o Brasil, pero su participación sobre el total de empleo es menor. En otras palabras, **la contribución a la creación y destrucción de las pequeñas empresas en Argentina es más bien alta relativo a otros países de estructura similar.**

Gráfico 38: Participación, creación, y destrucción bruta de empleo de empresas con <250 ocupados.

2014-2017 para Argentina y 2001-2011 para el resto de los países, % de cada total



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP y OCDE.

Como mencionamos previamente, y como sugiere la literatura (Haltiwanger et al., 2013), es importante incorporar la dimensión de la edad para estudiar la dinámica de las variaciones del empleo. En este sentido, dividimos a las empresas en dos grupos etarios: jóvenes (0 a 5 años de edad) y maduras (6 o más años de antigüedad).

Al analizar la creación y destrucción de puestos de trabajo en función de la trayectoria de vida de las empresas, se evidencian comportamientos muy dispares al interior de los diferentes grupos.

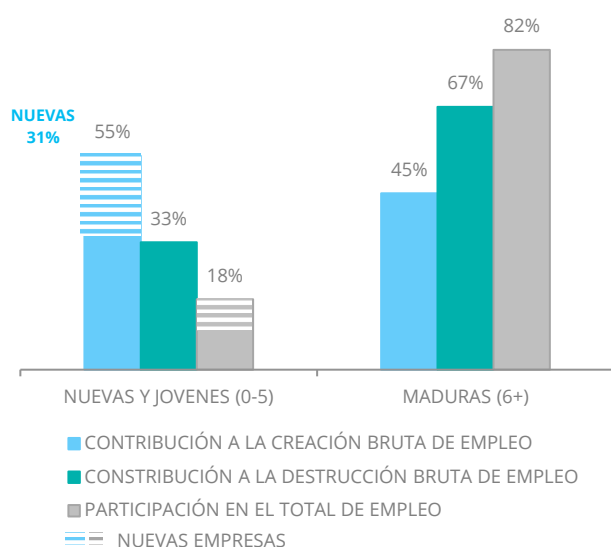
Las empresas más jóvenes, es decir aquellas que tienen hasta 5 años de vida, a pesar de representar una baja proporción del empleo (18% del total) crean y destruyen significativamente más empleo del que concentran. Como muestra el gráfico 39, para el período 2014-2017 estas empresas fueron responsables de la creación bruta del 55% del empleo total y de la destrucción bruta del 33% del mismo.

Gran parte del empleo creado por las empresas jóvenes se da gracias a las nuevas empresas, ya que, por definición, son creadoras netas de empleo. La contribución al crecimiento del empleo de estas empresas es de 31% cada año, en promedio.

Por otro lado, **las empresas maduras, que tienen más de 5 años de vida y representan el 82% en la participación del empleo total, son responsables de la destrucción de 2 de cada 3 puestos de trabajo cada año. A**

su vez, a diferencia de las empresas jóvenes, las maduras tienen una menor participación sobre la creación de empleo, con una contribución promedio del 45%.

Gráfico 39: Participación, creación, y destrucción bruta de empleo por edad 2014-2017, % del total de cada categoría



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

Como se mencionó anteriormente, el hecho de analizar qué tipo de empresas crean y destruyen empleo solamente desde una perspectiva de tamaño y sin considerar la fase del ciclo de vida en el que se encuentra cada una de las empresas puede llevar a conclusiones erróneas.

Más allá del tamaño, que como vimos en el capítulo anterior es una condición relativamente estática en cada momento del tiempo, las empresas presentan comportamientos diferentes según su grado de madurez. Actualmente la evidencia incorpora ambas dimensiones en

simultáneo para analizar los movimientos en el empleo a nivel firma.

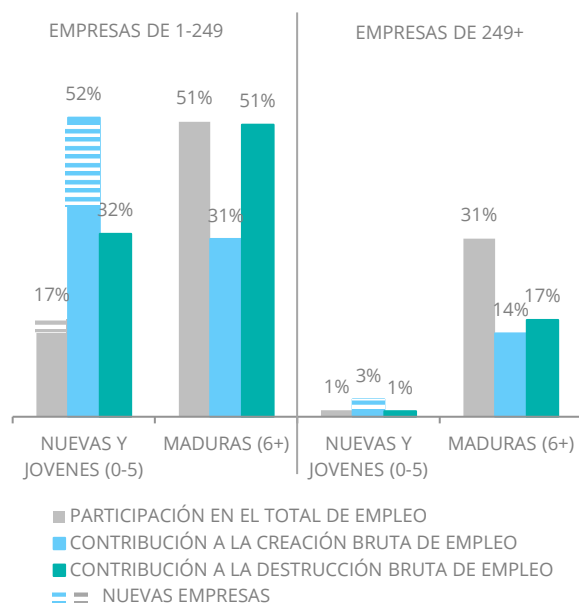
Al considerar la edad y tamaño en simultáneo, resulta evidente que las pymes engloban a un universo muy heterogéneo al interior: algunas crean empleos, otras destruyen y lo hacen con diferente intensidad. En este sentido, además del tamaño, la edad resulta un buen predictor para analizar la dinámica de creación y destrucción de empleo.

Las empresas jóvenes y pequeñas, son las que presentan la mayor tasa de creación de empleo. Uno de cada dos puestos de trabajo creados son producto de las pymes jóvenes, a pesar de representar sólo el 17% sobre el total del empleo. A su vez, más de la mitad de estos empleos se explican por las nuevas empresas, las cuales suelen ser pequeñas al iniciar su actividad.

En contrapartida, **la mayor contribución a la destrucción bruta de empleo se da en aquellas pequeñas empresas que son maduras en términos de edad.** Estas empresas tienen una gran participación en el empleo total y son responsables de la destrucción del 51% del total del empleo privado registrado cada año. Esta destrucción es de mayor intensidad en aquellas con menos de 50 empleados, las cuales en los años 2014-2017 expulsaron, en promedio, 115 mil puestos de trabajo (ver cuadro 7).

Gráfico 40: Participación, creación, y destrucción bruta de empleo por tamaño y edad

2014-2017, % del total de cada categoría



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

Otro grupo de empresas que expulsa una cantidad considerable de empleo son aquellas muy pequeñas (1-4) con 1 y 2 años de vida. Esto se explica principalmente por la baja supervivencia que evidencian las empresas más nuevas los primeros años de vida, como vimos en el primer capítulo.

Por otro lado, las grandes empresas son casi en su totalidad maduras y presentan un bajo dinamismo en términos de creación y destrucción de empleo relativo a su propia participación y al resto de los grupos. Asimismo, el saldo de destrucción neta de empleo es más reducido que aquellas pequeñas empresas de mayor antigüedad.

En lo que respecta a la comparación internacional, los resultados son muy similares al promedio de los países de la OCDE. A pesar de que las estructuras de tamaño de las empresas son muy distintas entre países, en todos los casos las empresas jóvenes crean desproporcionadamente más empleo que el resto y las pequeñas empresas de mayor antigüedad son las que más destruyen año tras año.

Cuadro 7: Creación y destrucción neta de empleo por tamaño y edad

Promedio 2014-2017, en miles de puestos de trabajo¹⁹

EDAD	TAMAÑO PROMEDIO DE LA FIRMA								TOTAL
	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500+	
0	92,4	94,3	26,7	22,6	10,9	7,5	3,8	4,1	202,2
1	-12,0	1,5	3,5	5,4	3,1	2,3	1,1	0,6	5,6
2	-12,0	-2,4	-0,8	0,4	0,6	1,6	0,3	0,2	-12,2
3	-8,9	-2,8	-1,7	-1,4	-0,4	-0,8	-0,5	0,4	-16,1
4	-7,3	-2,7	-1,9	-1,4	-0,4	-0,2	-0,1	-0,8	-14,9
5	-6,1	-2,5	-2,1	-1,5	-0,4	0,4	-0,1	0,4	-12,0
6+	-43,9	-25,3	-22,3	-18,4	-4,6	1,1	1,0	-5,3	-117,6
	2,2	0,2	1,4	5,4	8,8	11,9	5,6	-0,4	35,0

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

En síntesis, en el universo de empresas argentinas conviven empresas con comportamientos muy diferentes: empresas jóvenes y nuevas que crean empleo, otras que se expanden o se reducen, y maduras que crecen, decrecen o cierran. La edad y su condición de regularidad en el mercado es más

¹⁹ El tamaño promedio de la firma se computa en función del promedio de tamaño entre ambos periodos en cuestión de cada empresa.

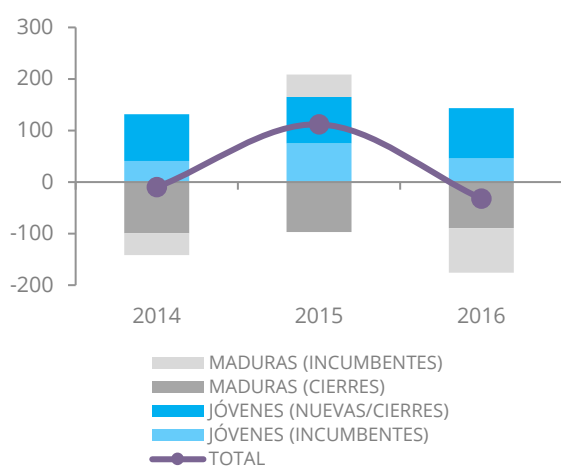
importante que mirar sólo el tamaño para explicar las variaciones de empleo.

Finalmente, desde una perspectiva etaria y teniendo en cuenta su regularidad en el mercado, los márgenes de contribución a la creación neta de empleo podrían resumirse en cuatro grandes grupos de empresas:

- **Jóvenes que nacen y cierran:** empresas que son nuevas (edad 0) o tienen menos de 5 años, pero cierran en el período en cuestión,
- **Jóvenes que son continuas:** empresas con 5 años o menos que ya existían en el año anterior y no son cierres,
- **Maduras que cierran:** empresas con 6 años o más que cesan actividades en el período en cuestión,
- **Maduras continuas:** empresas con 6 años o más que ya existían en el año anterior y no son cierres.

Gráfico 41: Contribución a la creación neta de empleo por edad y según dinámica

2012-2016, en miles de puestos de trabajo²⁰



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

El primer grupo de empresas es el que más empleo neto crea cada año. En promedio, crean 90 mil puestos de trabajo cada año, impulsados principalmente por las nuevas empresas. El segundo grupo de empresas jóvenes es otro margen importante de creación neta de empleo, responsable de por lo menos 40 mil puestos de trabajo cada año. Por otro lado, las empresas maduras que cesan sus actividades cada año destruyen en términos netos entre 90 y 100 mil puestos de trabajo, casi la totalidad de lo creado por las nuevas empresas. Finalmente, las empresas de 6 años o más que no cierran pueden ser creadoras o destructoras netas de empleo según el contexto.

La coyuntura económica afecta a la creación neta de empleo, pero no a todos los grupos por igual. Por ejemplo, para los últimos 5 años, en dónde hubo tres períodos recesivos, la alta contribución a la creación neta de empleo de las empresas jóvenes fue constante en el tiempo, incluso durante períodos de recesión.

En todos los años la mayor parte del empleo creado se explica por la diferencia neta entre los nuevos empleos generados por las aperturas y los destruidos por el cierre de empresas. El saldo neto también es positivo para las empresas jóvenes continuas, y, además, la creación neta de este grupo de empresas crece notablemente en los períodos de aumento

²⁰ Denominamos empresas continuas a aquellas empresas que están presentes en t y t-1, es decir, todas aquellas que no son cierres ni nuevas.

del producto, gracias a una mayor cantidad de empresas que se expanden.

Por otro lado, la destrucción neta se concentra principalmente en los cierres de las empresas con mayor antigüedad, mientras que el comportamiento de las empresas continuas más maduras resulta más procíclico: crean empleo neto en los períodos de expansión del producto (como 2015) y destruyen en los períodos recesivos (2014 y 2016).

Estos comportamientos son robustos tomando una mayor cantidad de años y a categorizaciones alternativas, como por ejemplo tomando como jóvenes las empresas de 3 años o menos años en vez de 5. Por último, otra forma de analizar las dinámicas de creación de empleo y el rol de las pequeñas empresas y jóvenes es viéndolo por sector.

En los sectores de comercio y actividades agropecuarias, el rol de las pequeñas y medianas empresas es muy relevante: concentran una alta proporción de empleo (79% y 86% respectivamente) y además explican el grueso de las dinámicas de empleo.

Dentro de este subconjunto de empresas, **aquellas más maduras son responsables de dos de cada tres puestos que se destruyen cada año, mientras que, por el lado de la creación de empleo, las empresas más jóvenes son las que se destacan.**

A su vez, las nuevas empresas tienen un rol muy importante, en particular en el sector de comercio, donde explican el 37% del empleo creado cada año, mientras que en el sector agropecuario representan el 27%.

En comparación al resto de los sectores, el sector industrial presenta una distribución de la creación de empleo más equilibrada en todos los tramos de tamaño.

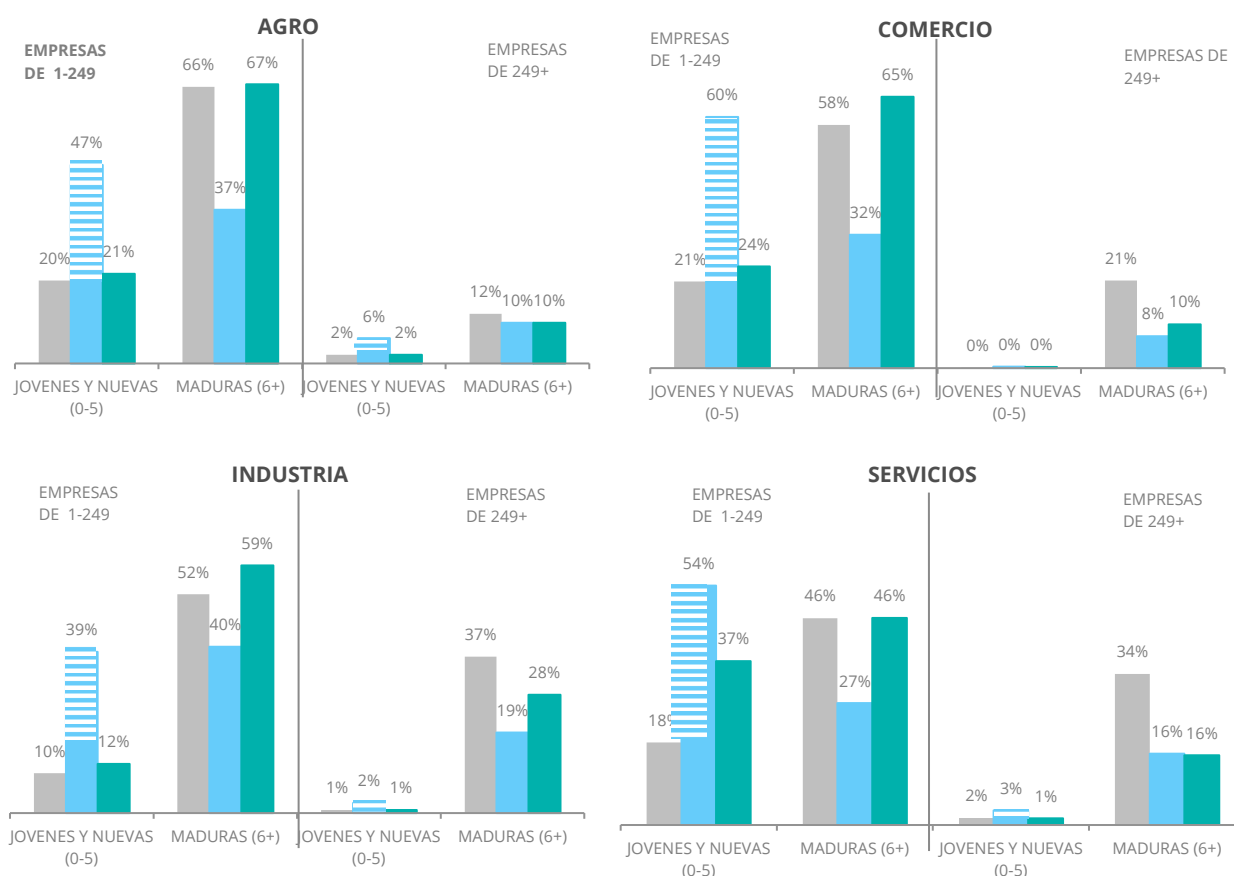
Las empresas grandes concentran el 38% del total de empleo y explican una porción significativa de la creación y destrucción del mismo, del 21% y 29% respectivamente. Si bien es el sector con las menores tasas de rotación de empleo en las empresas jóvenes, el saldo neto de creación de empleo es ampliamente positivo, incluso sin considerar las nuevas empresas.

En sintonía con el promedio general de la economía, **en el sector servicios la creación de empleo se concentra en las empresas con menos de 250 empleados y que tienen hasta 5 años de trayectoria de vida.**

La participación de estas empresas alcanza el 54% en la creación de empleo, siendo las empresas nuevas las de mayor contribución (30%). Por otro lado, la destrucción se concentra en las empresas de mayor antigüedad, principalmente en las pymes.

Gráfico 42: Participación, creación, y destrucción bruta de empleo según tamaño y edad, por sector

2014-2017, % del total de cada categoría²¹



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

2.3. Crecimiento de las empresas

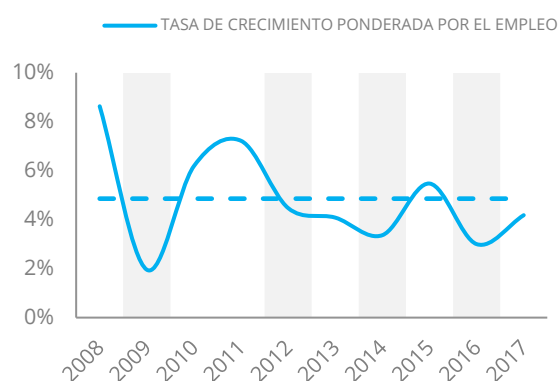
Como vimos anteriormente, además de las nuevas empresas, las empresas continuas son una fuente importante de creación de empleo. En este apartado se presentarán algunos hechos estilizados de los patrones de crecimiento de las empresas que se expanden y contraen año a año: a qué ritmo crecen o decrecen, con qué intensidad y varianza, su relación con la edad y cómo varía la tasa de crecimiento al interior de los sectores.

La tasa de crecimiento promedio de las empresas sintetiza el comportamiento agregado de las empresas que transitan de un año a otro. Una mayor tasa de crecimiento respecto del período anterior implica que más empresas pueden estar creciendo o que las que crecen lo hacen a una tasa más veloz o una combinación de ambas. No obstante, el promedio simple de la tasa de crecimiento puede estar influenciada por pequeñas empresas que crecen o decrecen mucho pero no influyen demasiado en el nivel agregado del empleo. Por este motivo es conveniente analizar la tasa de crecimiento ponderada por el empleo. Además, es importante

²¹ Las líneas centrales del gráfico dividen a las empresas que tienen menos de 250 empleados de las que cuentan con más de 250.

mencionar que las tasas de crecimiento presentadas en el documento están computadas sólo sobre las empresas continuas, es decir las que existen ambos períodos, no se consideran los cierres ni las aperturas²².

Gráfico 43: Evolución de la tasa de crecimiento promedio de las empresas 2008-2017, en crecimiento porcentual



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

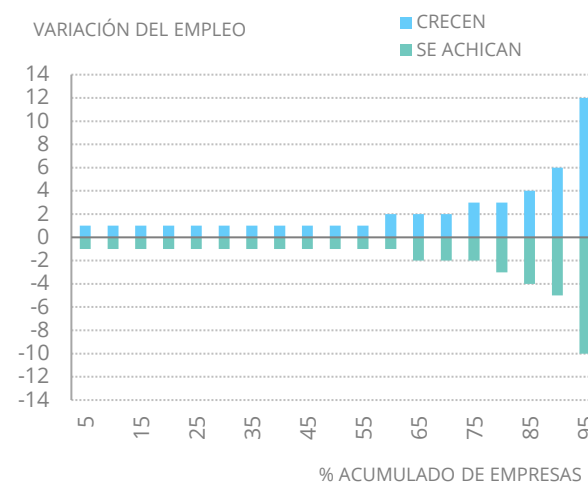
La tasa de crecimiento ponderada por el empleo presenta una estrecha vinculación con el ciclo económico, aumenta en años de recesión y se reduce en períodos de contracción. Como muestra el gráfico 43, la caída más acentuada se dio de 2008 a 2009, debido a la crisis, la tasa pasó de 8,6% a casi 2% en un año. En 2010 y 2011 se recuperó y después se mantuvo en valores cercanos al 4% y 5%. El promedio de la tasa de crecimiento ponderada durante todo el período es cercano al 5%, y, salvo las aceleraciones de 2015 y 2017, presenta una leve tendencia decreciente desde 2011 como consecuencia de períodos reiterados de recesión.

²² La tasa de crecimiento de las empresas se calcula de la siguiente manera: $git = (eit - eit - 1) / (eit + eit - 1) * 0.5$ donde e es el empleo. Para el caso de la tasa ponderada por el empleo, se pondera cada valor que toma la tasa por el empleo asociado a cada valor. Se

Si bien la tasa de crecimiento de las empresas puede ser un buen indicador para analizar la evolución del comportamiento de las empresas en general, no nos dice, por ejemplo, si muchas empresas crecen poco o pocas empresas crecen mucho.

En el gráfico 44 se observa que la mayoría de las empresas no cambia significativamente su tamaño de un año a otro. Al interior de todas las empresas que cambian su tamaño, sólo una minoría de empresas crece de manera significativa: entre las empresas que se expanden, sólo el 15% incrementa en más de 3 ocupados su dotación. En otras palabras, los cambios de tamaño de las empresas son relativamente pequeños de un año a otro: el 50% no aumenta o disminuye su dimensión en más de un ocupado.

Gráfico 44: Distribución acumulada de la variación del empleo entre las empresas que cambian su tamaño 2008-2017, % de empresas según cambio absoluto del empleo



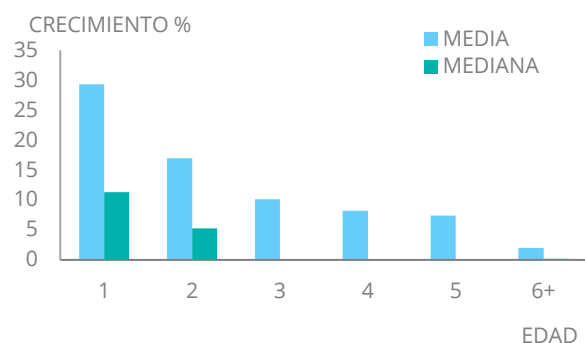
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP

consideran sólo las empresas continuas durante los dos años en los que se computa la tasa de crecimiento, es decir, no se consideran cierres ni aperturas. Las líneas punteadas son la media de todo el período.

Como vimos en el capítulo anterior, muchas empresas no cambian de categoría de tamaño a lo largo de su ciclo de vida. **Al desglosar la tasa de crecimiento²³ por condición etaria, se evidencia que la tasa de crecimiento de las empresas disminuye en la medida que aumenta su edad.** En promedio, las empresas con un año de vida crecen a un valor cercano al 29%, y ese valor cae a 17% para el segundo año y 10% para el tercero. Sin embargo, una típica empresa joven, tomando la mediana, crece un 11% el primer año, 5.3% el segundo y 0% a partir del tercero en adelante.

Como muestra el gráfico 45, la diferencia entre la media y la mediana sugiere que ese crecimiento es muy disperso, unas pocas empresas crecen significativamente y muchas otras crecen poco, no crecen o decrecen. Esta dispersión es mayor en las empresas más jóvenes y menor para aquellas de mayor antigüedad.

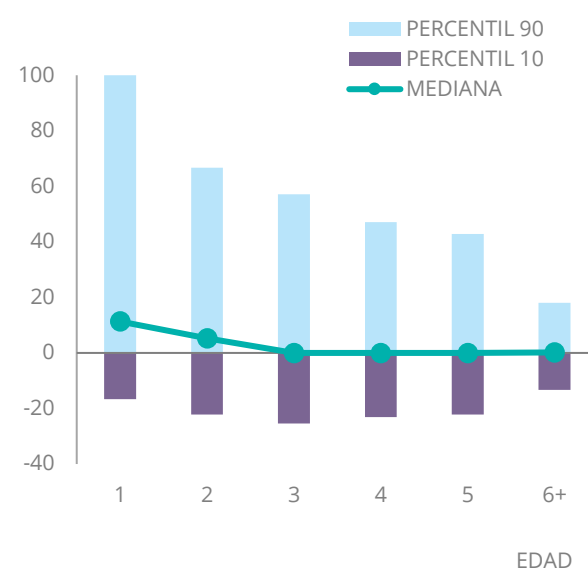
Gráfico 45: Tasas de crecimiento ponderada por el empleo según edad
2012-2017, en crecimiento porcentual (media y mediana)



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

En particular, la dispersión es significativamente más grande en las empresas con un año. Como muestra el gráfico 46, entre los años 2012 y 2017, las empresas que más crecieron llegaron a por lo menos duplicar su tamaño mientras que la tasa mediana de crecimiento no llegó al 12%.

Gráfico 46: tasas de crecimiento ponderada por el empleo según edad
2012-2017, en crecimiento porcentual (percentiles)



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Las empresas de 1 a 3 años crecen significativamente más rápido que el resto de las empresas. Estas empresas exhibieron en los últimos años una tasa de crecimiento promedio del 18.6%, con picos de 20.8% y 20% en 2015 y 2017. **Sin embargo, la dinámica post-entrada de las nuevas empresas y las jóvenes es muy heterogénea,** muchas no logran sobrevivir los primeros años de vida mientras que otras crecen de manera veloz, muy por encima del promedio. La

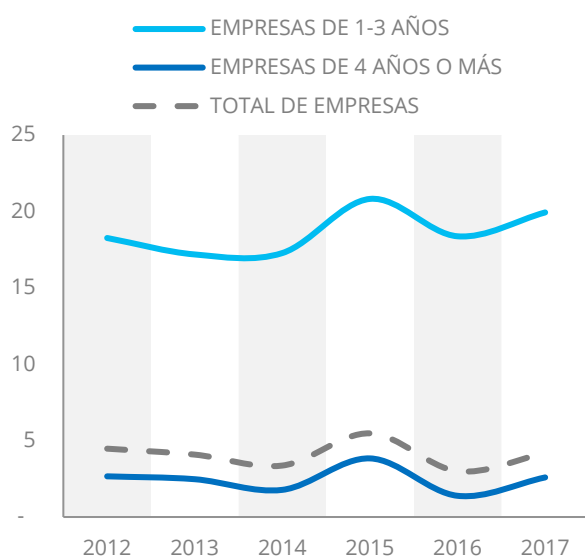
²³ Se consideran sólo las empresas continuas durante los dos años en los que se computa la tasa de crecimiento, es decir, no se consideran cierres ni apertura.s .

última sección de este capítulo analizará cómo son las empresas de rápido crecimiento.

En comparación con las empresas con 4 o más años de vida, **el crecimiento de las más jóvenes (1 a 3 años) es el equivalente a 7 veces de lo que crecen las de mayor antigüedad (4 en adelante)**. Estas últimas presentan un crecimiento relativamente bajo, con un promedio anual de 2.5%.

Gráfico 47: Evolución de las tasas de crecimiento ponderada por el empleo según edad

2012-2017, en crecimiento porcentual



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

La tasa de crecimiento varía notablemente también al interior de cada sector. La coyuntura, escala propia del sector, perspectivas de crecimiento y regulaciones puntuales afectan la capacidad de las empresas para crecer y expandirse en el tiempo.

Las empresas de construcción son las que más dinamismo presentan en términos de tasa de crecimiento, en gran

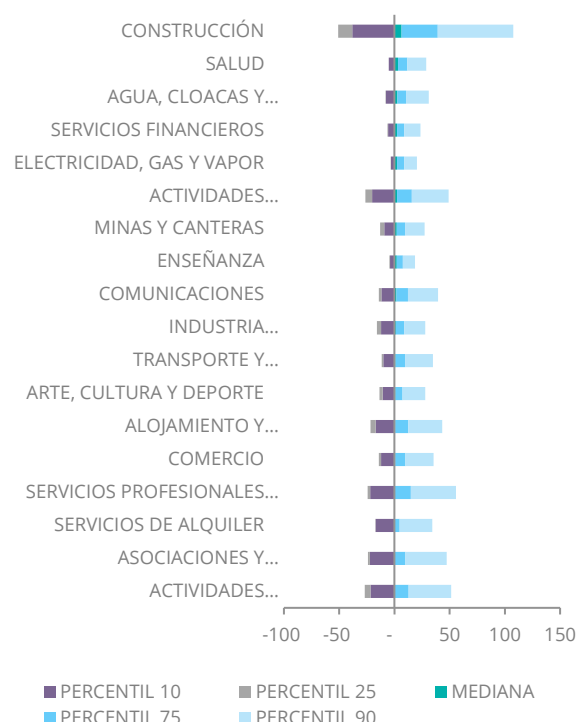
parte debido a su estrecha relación con el ciclo económico. Así, en el período 2008-2017 las empresas que más crecieron en este sector (percentil 90), tuvieron un alza de por lo menos el 68%, mientras que las que más decrecieron (percentil 10) mostraron una caída mayor o igual a 38%.

También se destacan por su dinamismo los sectores de servicios profesionales, científicos y técnicos, actividades agropecuarias y hostelería y turismo. A pesar de que las tasas de crecimiento promedio de estas actividades fueron cercanas a cero, al interior de cada sector existen significativas dispersiones.

Por otro lado, en los sectores como salud, enseñanza, agua y gestión de residuos, servicios financieros, gas y electricidad, la mediana de la tasa de crecimiento es positiva, pero con una baja dispersión. Por las características estructurales de estos sectores de la economía, las empresas no suelen concentrar altas tasas de crecimiento año a año. Por ejemplo, el sector enseñanza registró entre los años 2008 a 2017 una mediana de su tasa de crecimiento del 2%, donde las empresas que más crecieron lo hicieron a un ritmo mayor o igual al 11% y las que más cayeron lo hicieron al 4% o más.

Gráfico 48: Tasa de crecimiento ponderada por el empleo por sector

Promedio de 2008-2017, en %



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

En una economía dinámica, **las empresas que crecen rápido absorben los recursos que dejan aquellas empresas que se reducen, y ese es uno de los márgenes por el cual se reasignan más eficientemente los recursos.** Por consiguiente, analizar la distribución de la tasa de crecimiento puede ser útil para capturar estos movimientos al interior de la dinámica empresarial.

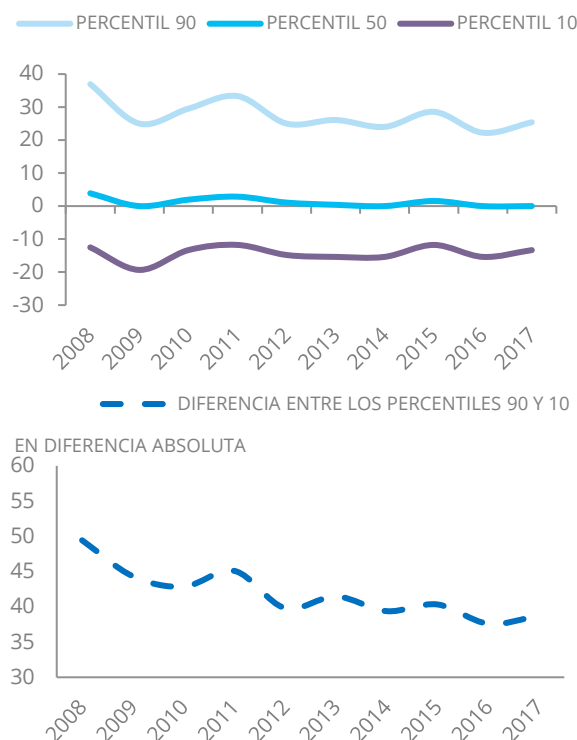
En este sentido, mientras más dispersión exista entre la tasa de crecimiento de las empresas que más crecen y la tasa de las que más decrecen, mayor será el grado de relocalización y dinamismo en el flujo de recursos entre las empresas. En otras palabras, altos diferenciales de los percentiles 90 - 10 sobre la tasa ponderada

del empleo, indican un mayor grado de relocalización.

Desde 2008, se observa una leve tendencia decreciente entre el diferencial de los percentiles 90 - 10, con aumentos en los períodos de crecimiento, reflejando una caída en el dinamismo al interior del crecimiento de las empresas. En otras palabras, la brecha entre las empresas que más crecen y aquellas que más decrecen se achicó en los últimos años, lo cual evidencia una desaceleración paulatina en la relocalización de recursos, afectando el dinamismo empresarial.

Gráfico 49: Tasa de crecimiento ponderada por el empleo por percentiles

2008-2017, en %



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

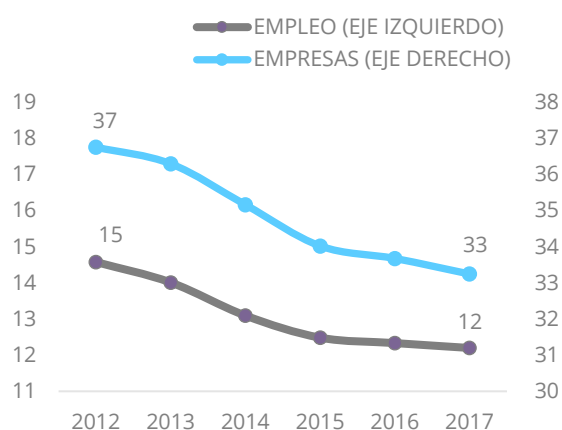
Como vimos anteriormente, es el surgimiento de las nuevas empresas y el crecimiento de las jóvenes las que explican gran parte de la creación de empleo. Son una de las fuentes primaria

de innovación y productividad, dado que experimentan y traen al mercado nuevas ideas y modelos de negocio disruptivos.

Estas empresas han perdido protagonismo en los últimos años, su participación sobre el total de empresas y empleo en los últimos 6 años. En el 2012 las empresas con hasta 3 años de vida representan alrededor del 37% sobre el total de las empresas. Este porcentaje fue disminuyendo paulatinamente hasta llegar a representar el 33% en el 2017. En la misma línea, en 2012, estas empresas concentran el 15% en términos de empleo, para luego reducirse a 12% para 2017.

Gráfico 50: Evolución de la participación de las empresas con 3 años o menos

2012-2017, en % de cantidad de empresas (eje derecho) y empleo total (eje izquierdo)



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

En este sentido, las políticas públicas orientadas a la creación de empleo en las pequeñas y medianas empresas deben poder reconocer de la importancia de distinguir los efectos de la edad y el tamaño. Los esfuerzos deben concentrarse en ayudar a las empresas a experimentar

en condiciones óptimas y alcanzar su potencial de crecimiento, en particular los primeros años de vida.

2.4. Empresas de rápido crecimiento

Dentro del grupo de las empresas que crecen, existe un segmento que ha cobrado particular interés en la literatura especializada por su protagonismo en la creación de empleo. Este grupo presenta una dinámica de crecimiento que las conduce a contribuir de forma desproporcionada a la creación de empleo de forma estable. El objetivo de esta sección es analizar la incidencia de las empresas de rápido crecimiento (ERC) en la economía argentina tanto en cantidad de empresas como su contribución a la creación de empleo. Además, profundizaremos sobre las características de estas empresas en lo relativo a la edad, su presencia en determinados sectores y cómo es su ciclo de vida.

Existen diversas formas de definir una empresa como rápido crecimiento. **Acorde a la definición de OCDE y Eurostat, una empresa es de rápido crecimiento cuando aumenta la cantidad de ocupados a una tasa de, al menos, 20% anual durante un período de 3 años y que, al momento de iniciar la fase de expansión, cuentan con 10 o más empleados registrados.** En esta sección utilizaremos esta definición por facilidad para la comparabilidad internacional, sin embargo, se debe tener en cuenta que no es la única y puede variar significativamente en otros trabajos que

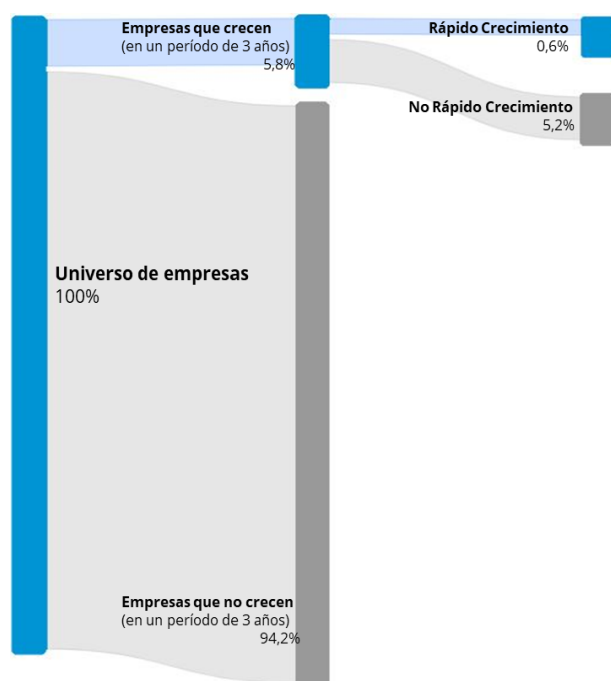
relacionan el crecimiento a otras variables como el total de ventas, productividad o también mediciones en términos relativos, como la elección del 10% de las empresas que más crecen. No obstante, a pesar de estas discrepancias metodológicas, los resultados suelen ser robustos entre definiciones.

2.4.1. Incidencia y contribución a la creación de empleo

Bajo esta definición, **en Argentina se registraron cerca de 3.700 empresas de rápido crecimiento en 2017**, lo que representó alrededor del 0,6% del total de empresas, un 4% del universo de empresas con más de 10 empleados y más del 10% del total de empresas que crecieron durante un período de 3 años.

Gráfico 51: Cantidad de empresas por subcategorías de crecimiento

Año 2017, en porcentaje de empresas empleadoras

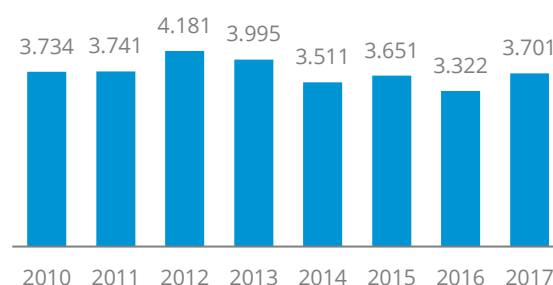


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Al observar la evolución año a año, la cantidad de empresas de rápido crecimiento suele ser estable en el tiempo, lo cual es consistente con la evidencia internacional (OCDE-Eurostat y el Banco Mundial, 2018). Desde 2010, la cantidad de empresas de rápido crecimiento osciló entre las 3.300 y 4.200.

Gráfico 52: Evolución de las empresas de rápido crecimiento

2010-2017, en cantidad de empresas empleadoras



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

En comparación a los países de la OCDE, la cantidad de empresas de rápido crecimiento sobre el total de empresas con 10 empleados o más es cercana a la mediana de los países miembros. En esta comparación se destaca el caso de Nueva Zelanda, donde la incidencia de las empresas de rápido crecimiento supera el 18%.

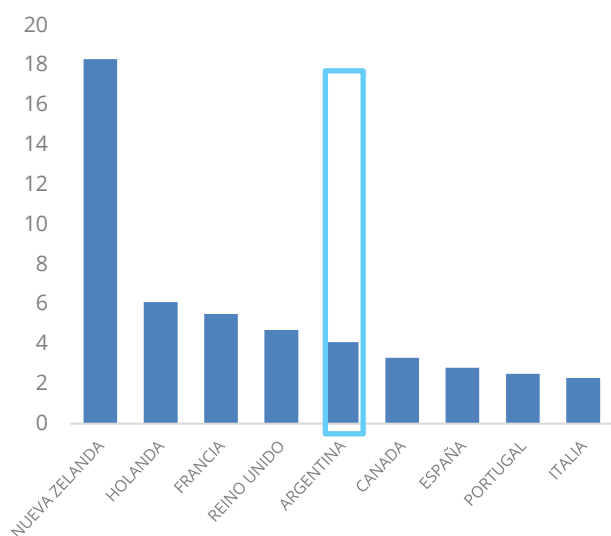
A pesar de su baja participación en el total de empresas, las empresas de rápido crecimiento, en Argentina al igual que a nivel internacional, contribuyen de forma desproporcionada a la creación bruta de empleo cada año.

Existen distintas formas para computar la contribución a la creación bruta de empleo de las empresas de rápido crecimiento. La más utilizada, consiste en tomar la suma de nuevos empleos entre las empresas que se

expanden con 10 ocupados o más durante un período de 3 años y computar el cociente con la creación de las empresas de rápido crecimiento.

Gráfico 53: Incidencia de empresas de rápido crecimiento, países seleccionados

Último año disponible²⁴, como porcentaje del universo de empresas con al menos 10 empleados.



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP y OCDE-Eurostats.

En este sentido, **las empresas de rápido crecimiento contribuyeron, en promedio, alrededor del 38% en la creación bruta de empleo durante el período 2010-2017²⁵.**

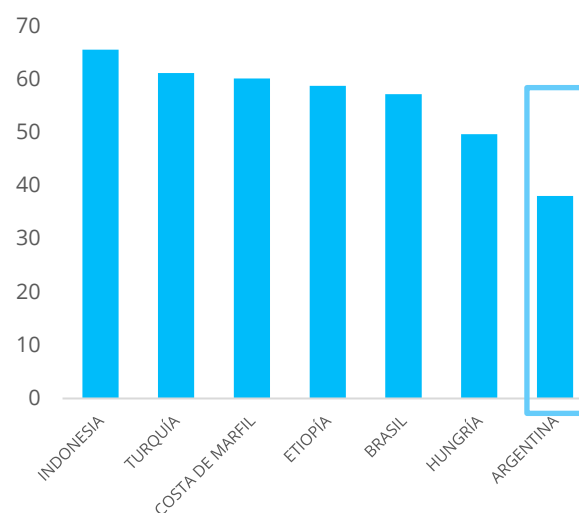
En términos absolutos, 38% representa unos 237.000 de puestos de trabajo nuevos de las empresas de rápido crecimiento, sobre un total de 615.000 que acumula el total de las empresas que crecen, en promedio, durante los tres años correspondientes a la fase de crecimiento.

Por otro lado, exceptuando 2015, esta proporción fue disminuyendo en el tiempo. En 2011, la contribución a la creación bruta

de las empresas de rápido crecimiento se ubicaba en torno al 40,3% en 2011 y a fin del período en cuestión descendió a 36,2%. Resulta llamativo que este proceso no fue a raíz de una menor cantidad de empresas de rápido crecimiento, que fue mencionado anteriormente, se mantuvo relativamente estable en el tiempo.

Gráfico 54: Participación en la creación bruta de las empresas de rápido crecimiento, países seleccionados²⁶

Promedios anuales, como porcentaje del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP y Banco Mundial (2018).

Esto se debe a que las empresas de rápido crecimiento sufrieron una caída en la creación de empleo bruto, a contraposición de las empresas que crecen y no son de rápido crecimiento que mantuvo estable su creación. En particular, este último grupo se mantuvo alrededor de su promedio durante el período, 370.000 empleos, entre 2010 y 2017. En cambio, las empresas de

²⁴ Debido a que los datos anuales publicados en OCDE-Eurostats presentan discontinuidades temporales entre países, se escogió el último dato disponible para cada país.

²⁵ La creación bruta de empleo anual fue calculada como el promedio de la cantidad de empleos generados por las empresas

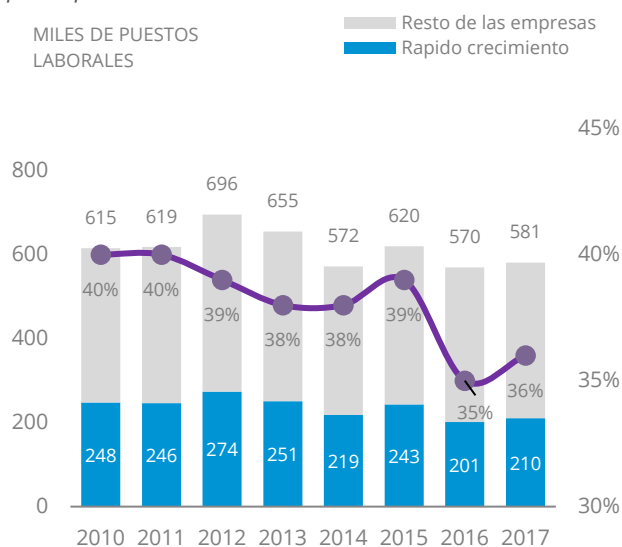
de rápido crecimiento durante los tres años de su fase de crecimiento durante el período 2010-2017.

²⁶ Los datos presentados por el Banco Mundial provienen de registros administrativos o censos de empresas según la disponibilidad del país.

rápido crecimiento comenzaron el período con alrededor de 247.000 empleos y finalizaron con 210.000, esto es, una caída del 15,1%.

Gráfico 55: Cantidad de puestos de trabajo por tipo de empresa y participación en la generación de empleo de las empresas de rápido crecimiento²⁷

2010-2017, en miles de puestos de trabajo y porcentaje de participación.



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, AFIP y Banco Mundial (2018).

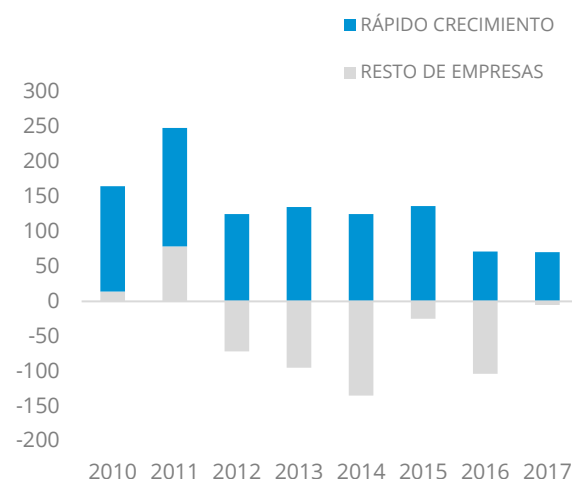
Siguiendo la misma línea, otra perspectiva interesante para analizar sobre la alta contribución de las empresas de rápido crecimiento es su impacto en la creación neta cada año. En este sentido, el empleo generado cada año durante su fase de crecimiento y durante los tres años previos a ser considerada de rápido crecimiento, suelen ser determinantes en el signo de la creación neta. **Mientras que desde 2012 a 2015 las empresas que no fueron de rápido crecimiento tuvieron una creación**

²⁷ Definimos a las empresas que crecen como aquellas que durante un periodo de tres años registran una variación positiva en el empleo. Esto permite un punto de comparación con las empresas de rápido crecimiento que, en el mismo período, crecen al menos 72,8% en total.

neta negativa, debido a la contribución de las empresas de rápido crecimiento el empleo total de la economía tuvo un saldo positivo.

Gráfico 56: Contribución a la creación neta de empleo²⁸

2010-2015, en miles de empleos



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA, y AFIP.

Al observar la cantidad de nuevos puestos de trabajo generados por las empresas de rápido crecimiento vemos que **el 87% de las empresas incrementa su dotación de personal entre 8 a 90 trabajadores durante la fase de expansión de 3 años.**

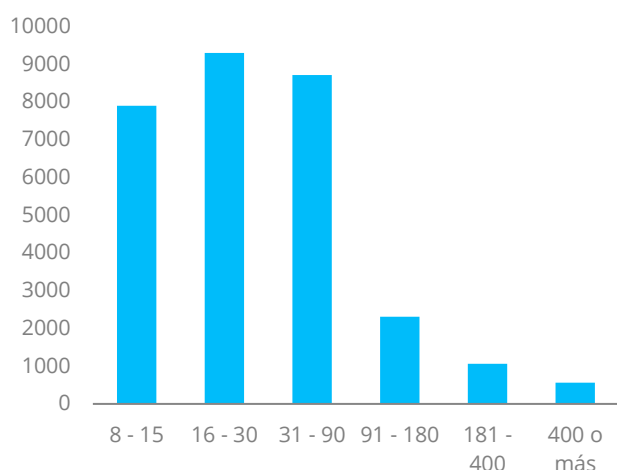
Siguiendo esta misma línea, mientras que una empresa de rápido crecimiento promedio crea alrededor de 63 empleados durante su fase de crecimiento de tres años, una empresa promedio que crece y posee al menos 10 empleados lo hace en 20 puestos de trabajo. **Esto es, una empresa de rápido crecimiento promedio, durante su fase de crecimiento, crea 3,5 veces más puestos de trabajo que una empresa promedio**

²⁸ Se consideran sólo las empresas continuas durante los dos años en los que se computa la tasa de crecimiento, es decir, no se consideran cierres ni apertura.s .

que crece, pero no es de rápido crecimiento.

Gráfico 57: Distribución del aumento de la cantidad de ocupados en las empresas de rápido crecimiento

Promedio 2010-2017, en variación de ocupados



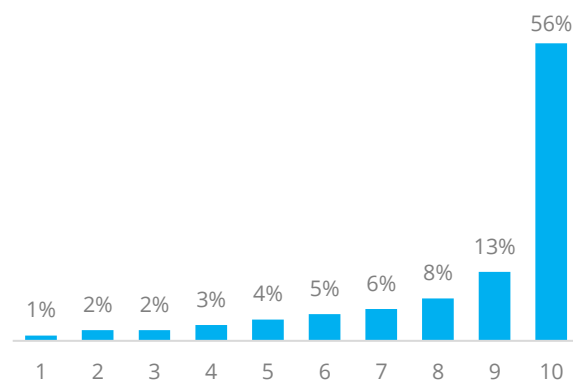
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Por otro lado, si bien las empresas de rápido crecimiento presentan un importante dinamismo en términos de empleo, existen fuertes heterogeneidades al analizar el volumen de expansión por empresa. Gran parte de la creación de los nuevos puestos de trabajo se encuentra concentrado en pocas empresas.

Concretamente, la mitad de las empresas de rápido crecimiento concentran el 88% de la generación bruta de empleo. A su vez, como muestra el gráfico 58, sólo el 10% de las empresas que más crece (decil 10), que representan alrededor de 470 empresas, acumula el 56% del empleo creado por las empresas de rápido crecimiento (132.000 puestos de trabajo).

Gráfico 58: Distribución de la creación de empleo de las empresas de rápido crecimiento²⁹

Promedio 2010-2017, en porcentaje del total de empleo creado



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

2.4.2. Distribución por sector de actividad

Más del 60% de las empresas de rápido crecimiento se encuentran relacionadas a actividades de servicios mientras que, en segundo y tercer lugar, se ubican los sectores de la industria y el comercio, los cuales concentraron cada uno ellos alrededor del 16%. Finalmente, las actividades agropecuarias representan un 8%.

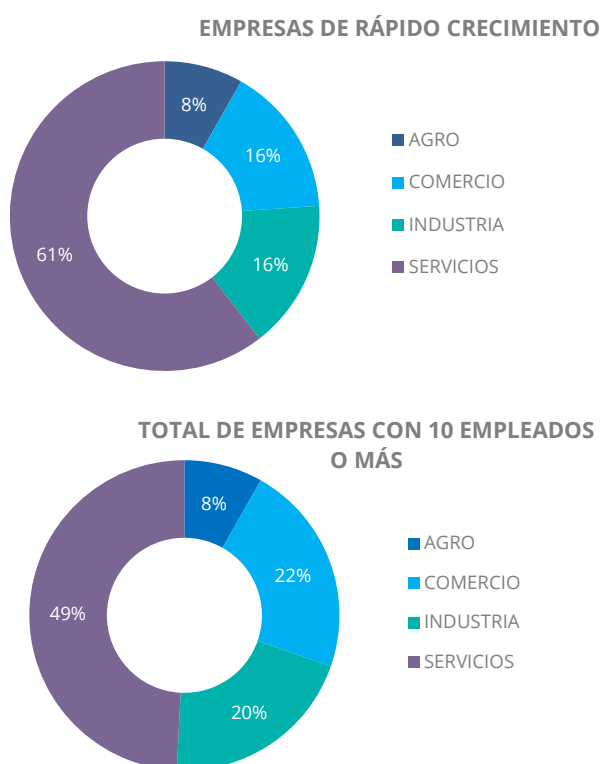
La evolución de la participación de empresas de rápido crecimiento por sector presentó algunos cambios. Del período 2010-2013 al 2014-2017, las empresas de rápido crecimiento ganaron participación en los sectores relacionados a servicios lo largo de los años y pasaron de representar el 59% en la primera etapa, al 61% en la segunda. También se destaca el sector agropecuario que creció 1,3 puntos porcentuales durante estos años. Por el

²⁹ Se consideran sólo las empresas continuas durante los dos años en los que se computa la tasa de crecimiento, es decir, no se consideran cierres ni apertura.s .

contrario, la industria y el comercio fueron perdiendo participación.

No obstante, para tener un mejor análisis de la incidencia de cada sector en este universo de empresas, es necesario comparar estos resultados con las participaciones sectoriales en el total de empresas de más de 10 empleados y de esta manera poder determinar si existen sectores en donde las empresas de rápido crecimiento se encuentran sobrerrepresentadas o subrepresentadas. Esto es, que su participación en el total de rápido crecimiento sea superior o menor a su incidencia en el universo de empresas con 10 empleados o más.

Gráfico 59: Distribución sectorial de las empresas, por macrosectores
 2010-2017, en % sobre el total



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

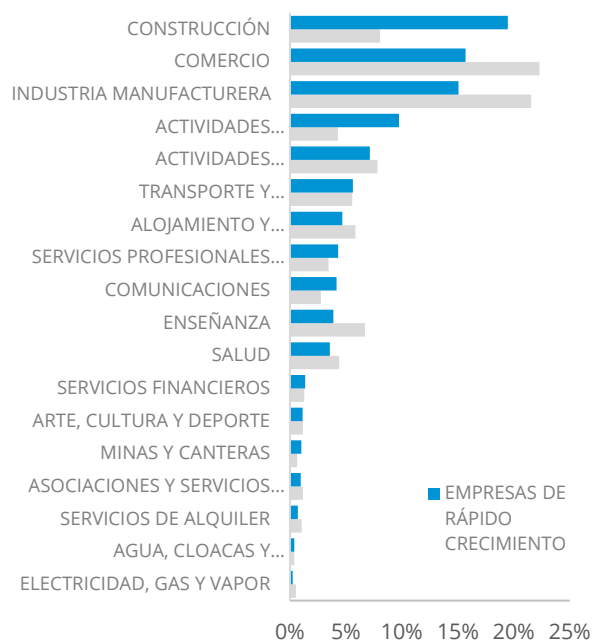
Siguiendo esta misma línea, existe una clara sobrerrepresentación del sector servicios en las empresas de rápido crecimiento, ya que en el universo del total de empresas de 10 empleados o más este sector concentra el 49% de las empresas para 2010-2017, mientras que, como se mencionó anteriormente, el número asciende a 61% para las empresas de rápido crecimiento. Este aumento en la participación fue en desmedro de los sectores de la industria y el comercio, los cuales se encuentran cada vez más subrepresentados.

El gráfico 60 presenta una mayor desagregación sectorial que permite diferenciar la participación de las empresas de rápido crecimiento relativo a la distribución sectorial del total de empresas con 10 empleados o más. Al interior del macrosector Servicios, **las empresas de rápido crecimiento fueron: construcción, actividades administrativas en gran medida y también servicios profesionales, científicos y técnicos y las comunicaciones.**

El sector de la construcción es el que muestra la mayor diferencia, ya que la participación de las empresas de rápido crecimiento sobre el total de empresas de 10 empleados o más fue del 8% para el período 2010-2017, mientras que en el universo de las empresas de rápido crecimiento este sector representa cerca del 19%. Similarmente, una de cada diez empresas de rápido crecimiento se encuentra en actividades administrativas mientras que esa proporción es de sólo una de cada veinte para el total del universo.

Gráfico 60: Distribución sectorial de las empresas, por sectores

2010 - 2017, % sobre el total de empresas de cada grupo



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Sin embargo, si bien una proporción importante de empresas de rápido crecimiento están dominadas por los sectores de comercio e industria, esta relación ignora la posición de este tipo de empresas al interior de cada sector. Una manera alternativa para analizar la cantidad de empresas de rápido crecimiento por sector es a través de la participación de empresas de rápido crecimiento al interior de cada sector.

En este sentido, como puede verse en el cuadro 8, si bien vimos anteriormente que una de cada 3 empresas de rápido crecimiento se encuentra en industria o en comercio, en ambos casos las empresas de rápido crecimiento se encuentran subrepresentadas al interior de cada sector.

Industria manufacturera (3,1%) se encuentra un punto porcentual por debajo del promedio general, 4,1%; y lo mismo sucede con comercio (2,9%).

Por otro lado, en consistencia con lo anterior, los servicios siguen liderando el ranking, con actividades destacadas como Actividades administrativas (8,6%), Construcción (8,5%) y Comunicaciones (6,6%), con más de dos puntos porcentuales por encima del promedio general³⁰. En el otro extremo se ubican los servicios de energía, enseñanza, alojamiento y comercio. Sectores en donde la probabilidad que surjan empresas de rápido crecimiento es menor.

Cuadro 8: Cantidad de empresas de rápido crecimiento por sector³¹

Promedio 2010-2017, en % sobre el total de cada sector

SECTOR	%
Actividades administrativas	8,6
Construcción	8,5
Minas y canteras	6,6
Comunicaciones	6,2
Servicios profesionales y científicos	4,8
Servicios financieros	4,7
Transporte y almacenamiento	4,3
Agua, cloacas y saneamiento público	4,2
Promedio general	4,1
Actividades agropecuarias	4,0
Arte, cultura y deporte	3,8
Salud	3,4
Asociaciones y servicios personales	3,1
Industria manufacturera	3,1
Servicios de alquiler	3,1
Comercio	2,9
Alojamiento y gastronomía	2,8
Enseñanza	2,6
Electricidad, gas y vapor	2,0

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

³⁰ Explotación de minas y canteras se ubica en los primeros puestos del ranking pero en realidad se trata de un sector con muy pocas empresas en general

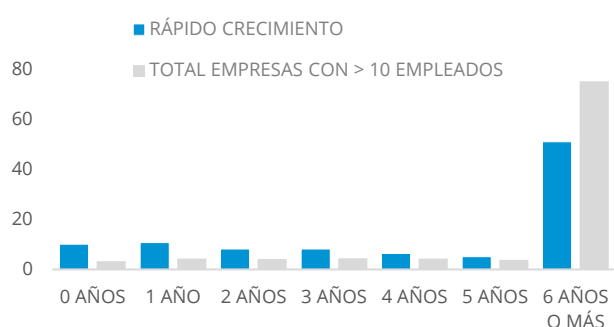
³¹ La participación de los sectores es respecto al universo de empresas de 10 empleados o más y al total de empresas de rápido crecimiento.

2.4.3. Distribución por edad: las gacelas

Al iniciar su fase de crecimiento, las empresas de rápido crecimiento tienden a ser más jóvenes que el resto de las empresas. Al observar la edad de las empresas de rápido crecimiento cuando inician su fase de crecimiento, vemos que el 51% tiene 6 años o más mientras que ese número asciende al 75% para el universo de las empresas con 10 empleados o más (gráfico 61).

Gráfico 61: Cantidad de empresas de rápido crecimiento al iniciar su fase

2012-2017, en % sobre el total.



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

Una de cada diez empresas comienza su fase de rápido crecimiento desde su nacimiento y casi un 20% cuando tiene uno o dos años. Es decir, una importante cantidad de empresas que comienzan su fase de crecimiento lo hacen desde los primeros años de vida.

Este subgrupo de empresas son denominadas gacelas. Se trata de empresas de rápido crecimiento muy jóvenes, que tienen 0, 1 o 2 años al iniciar su fase de crecimiento o, lo que es lo mismo, 5 años o menos de vida al momento de finalizar su

ciclo de rápido crecimiento. A diferencia del resto de las empresas de rápido crecimiento (con 6 años o más), que son empresas que cuentan con una trayectoria de vida acumulada e inician su fase de crecimiento luego de unos años, este subgrupo de firmas es de particular interés por varios motivos. En primer lugar, **suele tratarse de empresas que llegan al mercado con nuevas ideas de negocio disruptivas (uno o dos años) y se encuentran en sectores específicos**, como veremos a continuación. **Además, a pesar de ser pocas y en promedio más chicas que las empresas de rápido crecimiento con 6 años o más, concentran aproximadamente el 30% de la creación de empleo del total de las de rápido crecimiento.**

Como vimos anteriormente, las empresas de rápido crecimiento suelen encontrarse en diversos sectores, pero principalmente son empresas de servicios o industria manufacturera. Sin embargo, **al analizar las empresas gacela, éstas presentan una mayor presencia en determinados sectores que se caracterizan por contar con bajas barreras a la entrada y ser innovadores.** A diferencia de las empresas de rápido crecimiento con mayor antigüedad, que se ubican en sectores que requieren mayor experiencia y presentan altos costos hundidos.

Relativo a las de rápido crecimiento con más de 5 años, las gacelas se encuentran sobrerrepresentadas en los siguientes subsectores de servicios: servicios financieros (que contiene a las *fintechs*), empresas que ofrecen prestaciones de seguridad e investigación, servicios

empresariales (jurídicos, de contabilidad, de asesoramiento, etc.). Otros subsectores que se destacan son los relacionados a la gastronomía, al turismo y el sector inmobiliario.

Al interior del comercio, la mayoría de las empresas de rápido crecimiento tienen 6 años o más, en particular en lo relacionado a comercio mayorista, aunque las gacelas se destacan sólo en algunos subsectores de comercio minorista como alimentos, bebidas y tabaco. Similarmente, en el sector de agricultura, la mayoría de las empresas de rápido crecimiento empieza su fase con 6 años o más, salvo los servicios de apoyo a las actividades agropecuarias y ganaderas, que suelen ser en su gran mayoría gacelas.

2.4.4. Estabilidad y persistencia en el tiempo de las empresas de rápido crecimiento

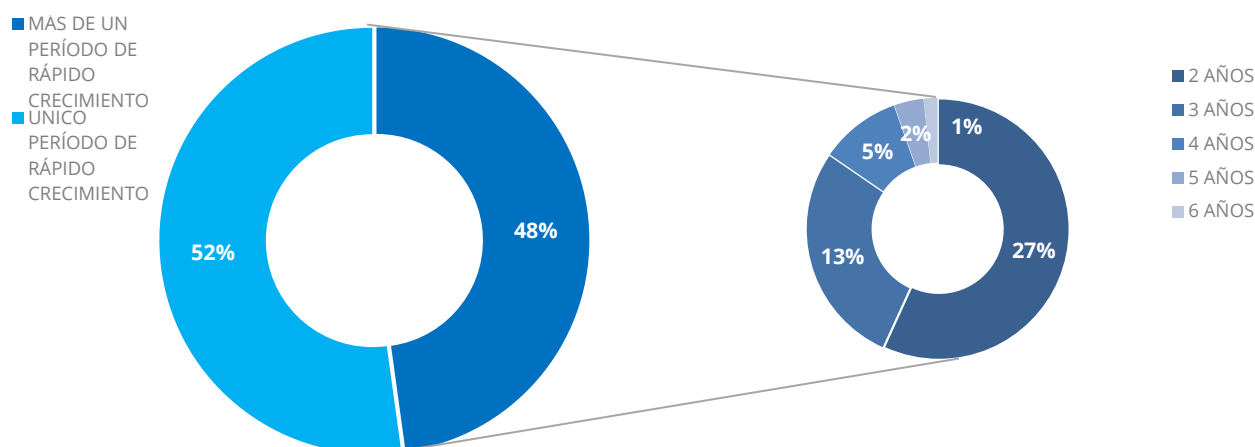
Además de su impacto en el empleo, otra dimensión relevante a analizar de las

empresas de rápido crecimiento es su persistencia en el tiempo. **En este sentido, el 48% de las empresas de rápido crecimiento vuelve a serlo en algún momento en los siguientes 5 años, mientras que otro 52% no repite su fase en el futuro.**

Del 48% de las empresas que suelen repetir el ciclo de crecimiento, el 40% lo hace solamente una o dos veces más. Como muestra el gráfico 62, el 27% lo hace sólo una vez (2 años), el 13% lo repite dos veces más (3 años) y sólo un 8% logra extender su fase por 4 años o más. Es decir, a medida que aumenta la cantidad de años de permanencia en la fase de rápido crecimiento, la proporción de empresas que pueden sostenerse en esta fase disminuye más de la mitad. Así, menos del 1% de las firmas logró ser una empresa de rápido crecimiento durante 6 años consecutivos (32 empresas en promedio).

Gráfico 62: Persistencia de las empresas de rápido crecimiento

Cohortes 2010, 2011 y 2012, en % sobre el total de ERC.



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de SIPA y AFIP.

En síntesis, la fase y persistencia de las empresas de rápido crecimiento no puede englobarse bajo un único patrón: la mitad lo son durante un sólo período mientras que la otra mitad sigue creciendo a un ritmo acelerado. Además, que no continúen en la fase no implica que dejen de seguir creciendo, de hecho, en muchos casos lo hacen; también pueden interrumpir el ritmo de crecimiento por el simple hecho de que hayan logrado alcanzar su escala de producción óptima.

El dinamismo que caracteriza a estas empresas puede llegar a su fin por múltiples factores. Esto puede deberse tanto a cuestiones propias del ciclo de crecimiento de cada tipo de empresa particular, como a obstáculos ligados a la coyuntura macroeconómica o acceso a financiamiento.

A lo largo del ciclo de crecimiento, las empresas pueden sufrir problemas inherentes a la naturaleza del cambio de tamaño mismo. Esto es, en la medida que el tamaño de la organización aumenta, la firma se encuentre con nuevos problemas y desafíos en la adaptación a la nueva dimensión. Cuestiones como saltos discretos en la cantidad de ocupados, factores organizacionales, o aumento de costos fijos relacionados a la escala ocupacional se vuelven más relevantes.

Por otro lado, existen facilitaciones o ciertos beneficios fiscales que pueden tender a desaparecer a medida que la empresa aumenta su tamaño. En particular, ciertos programas gubernamentales suelen estar atados al tamaño de la empresa (en algunos

casos por volumen de ventas y en otros en términos de ocupados), por lo que luego de un período de crecimiento sostenido los beneficios por ser pequeña se diluyen paulatinamente (o en algunos casos de manera discreta).

Los hechos estilizados de las empresas de rápido crecimiento en Argentina se encuentran en sintonía con la evidencia internacional. Estas empresas se caracterizan principalmente por su protagonismo en la creación de empleo y no parece existir una relación estable o regular con el ciclo económico ni otros factores coyunturales.

Asimismo, la importancia de las empresas de rápido crecimiento excede la generación de empleo y los límites propios de la firma. De acuerdo al Banco Mundial (2018) en muchos casos estas empresas contribuyen con externalidades positivas para el resto de las empresas. En particular, suelen ejercer un efecto positivo en lo que se denomina derrames horizontales: el crecimiento de la propia industria mediante transferencias de conocimiento, producción de nueva tecnología y de capacidades gerenciales, permitiendo que las empresas menos productivas también se acerquen a la frontera. Además, las empresas de rápido crecimiento pueden generar efectos positivos en lo que se conoce como derrames verticales, es decir, su crecimiento puede contribuir a otras industrias en la medida que actúan como proveedoras de insumos a otras empresas.

Los hechos estilizados que caracterizan a las empresas de rápido crecimiento, tanto en

Argentina como a nivel internacional, pueden resumirse en tres puntos. En primer lugar, este segmento de empresas está representado en todos los sectores, algunos más que otros, pero no parece haber una presencia únicamente en las actividades tecnológicas, como podría resultar intuitivo. En segundo lugar, estas suelen ser más jóvenes que el promedio. En particular, el subconjunto de las empresas denominadas "gacelas" que sí se encuentran en algunos sectores específicos, que suelen ser los más dinámicos y, a su vez, presentan menos barreras a la entrada. Por último, la condición de empresa de rápido crecimiento suele ser episódica para más de la mitad de las empresas (52%) mientras que una porción importante logra continuar o repetir el ciclo.

La evidencia internacional también indica que las características de las firmas (edad, tamaño, sector, entre otros) poseen escasa capacidad como predictores de la condición de rápido crecimiento. Incluso algunos trabajos (Daunfeldt & Halvarsson, 2014) sostienen, incluso, que el crecimiento de las empresas puede asemejarse al de un

proceso aleatorio, esto es, que no puede predecirse con precisión. Esto sugiere que más allá de las características observables, existen determinantes inobservables que pueden explicar mejor las dinámicas detrás de un proceso de crecimiento veloz.

En este sentido, resta un desafío tanto a nivel local como internacional alcanzar un entendimiento sustantivo detrás de fuerzas que operan en un proceso de crecimiento de las empresas de rápido crecimiento y cómo potenciarlo. Para ello, no sólo es necesario información de carácter cuantitativo sino también información cualitativa que permita comprender las dinámicas y restricciones que presentan estas empresas.

CAPÍTULO 3

Empresas exportadoras

Exportar es una actividad que contribuye al crecimiento económico, a la generación de mejores oportunidades laborales y, al mismo tiempo, al financiamiento de las importaciones, que son un insumo para producir muchos bienes y servicios. Muchas de las economías que se desarrollan exitosamente buscan expandir el tamaño de su mercado alcanzando nuevos destinos internacionales vendiendo lo que ya producen y desarrollando nuevos productos.

Este capítulo busca explorar cómo es el universo de las empresas exportadoras en Argentina. Comenzamos evaluando el desempeño exportador de la Argentina en comparación con el resto del mundo a través de diferentes indicadores. Luego, hacemos un breve repaso por la evolución de las exportaciones y las empresas exportadoras durante los últimos 25 años. La segunda sección analiza cómo son las empresas exportadoras en Argentina, su tamaño, localización, lo que venden, y adónde lo venden, entre otras cosas. En la tercera sección categorizamos a las empresas según su regularidad y antigüedad exportadora, para entender cuáles son los márgenes de acción de política pública. Encontramos que hay un núcleo exportador de empresas que exportó de manera regular en los últimos años y que tiene una gran relevancia en la determinación del volumen exportado de Argentina. En este sentido, si el objetivo es aumentar el valor exportado, se pueden aumentar las exportaciones a lo largo del margen intensivo de estas empresas fomentando la apertura de nuevos mercados y socios comerciales, para que exporten más de lo que ya exportan. Pero existe otro margen para aumentar las exportaciones, y es fomentando que cada vez más empresas comiencen a exportar y logren afianzarse en el mercado externo. Que haya más empresas exportadoras no sólo trae beneficios en términos de balanza comercial, sino a través de su impacto en la productividad agregada de la economía. Para esto es necesario reducir las barreras a la entrada a la actividad exportadora.

Por último, para que estas nuevas empresas exportadoras se conviertan con el tiempo en empresas núcleo en términos de regularidad exportadora, es importante focalizar la política pública para que se consoliden y aumenten en escala. En este contexto, y dada la relevancia que tienen para el diseño de políticas, la última parte de la sección analiza cómo son las empresas del núcleo exportador, las nuevas empresas, y las empresas que abandonan la actividad exportadora.

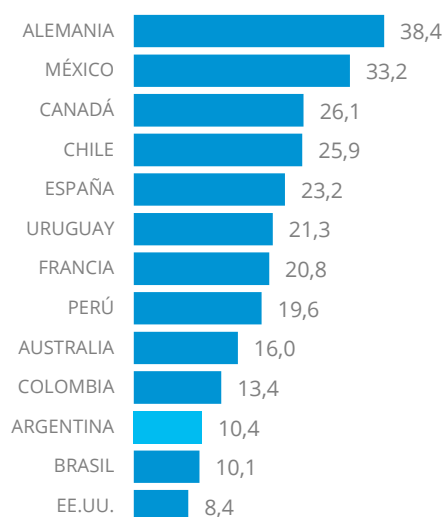
3.1. Desempeño exportador

3.1.1. Comparación internacional

Argentina tiene una baja inserción internacional de su producción de bienes en relación al tamaño de su economía. Como muestra el gráfico 1, Argentina exporta el 10% del PIB, proporción significativamente menor a otras economías pequeñas y de la región como Perú, Uruguay y Chile. Su baja inserción internacional es uno de los limitantes de la capacidad de crecimiento de la economía, que frecuentemente enfrenta crisis de balanza de pagos por su dificultad para generar divisas.

Gráfico 63: Proporción de las exportaciones de bienes sobre PBI, por país

2014 – 2017, en porcentaje del PBI



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros de Comtrade y CEPAL

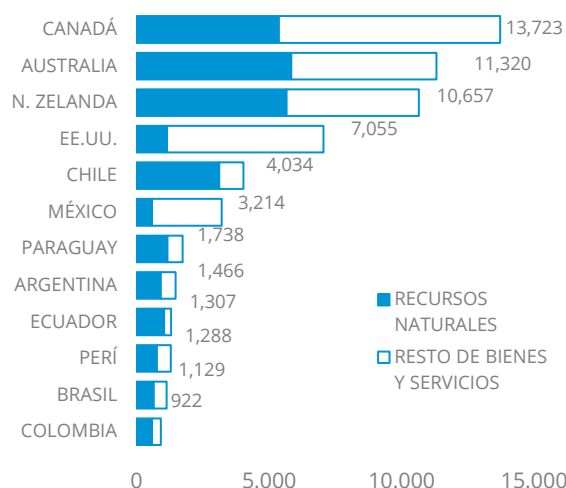
En términos de exportaciones per cápita, Argentina exporta aproximadamente US\$ 1.500 por habitante, valor inferior a Chile (que triplica esas exportaciones), México, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, entre otros. Si bien su riqueza natural contribuye

a la generación de exportaciones, los recursos naturales por habitante por sí solos son insuficientes en función de las necesidades de crecimiento que requiere el país.

Por ejemplo, en Chile, Nueva Zelanda, Australia y Canadá las exportaciones de bienes primarios oscilan entre US\$ 3.100 y US\$ 5.800 per cápita, entre 3,4 y 6,4 veces las de Argentina. A diferencia de estos países, que presentan una mayor dotación de recursos naturales per cápita, Argentina debe, además de potenciar la exportación de materias primas, estimular el desarrollo del sector manufacturero y de servicios con el fin de expandir los horizontes de productos y destinos de exportación.

Gráfico 64: Exportaciones per cápita por país

2015, en US\$ corrientes



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre el Banco Mundial.

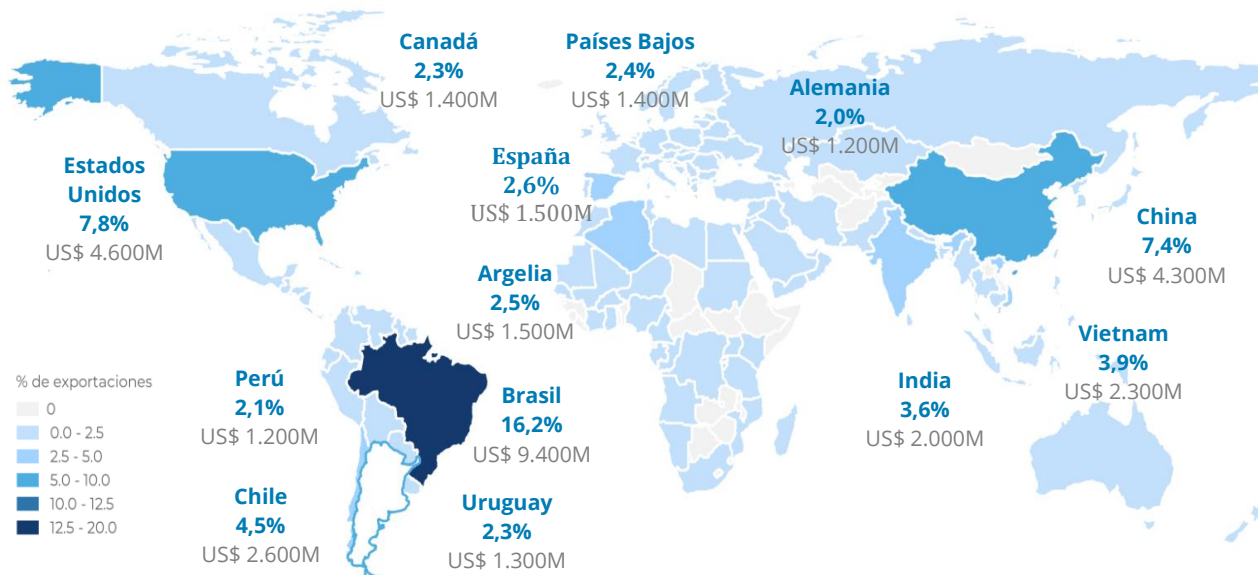
En 2017, Argentina registró 9.530 empresas exportadoras de bienes que exportaron US\$ 58.000 millones en todo el año, el equivalente al 0.3% del comercio mundial, llegando con más de

3.500 productos a 180 destinos. Los países de la región, Estados Unidos y China son los principales destinos de las exportaciones argentinas. Brasil es el principal demandante de productos

argentinos y acumula el 16% de las exportaciones totales, equivalente a cerca de US\$ 9.400 millones. Le siguen Estados Unidos y China con el 7,8% y 7,4% del total (US\$ 4.600M y US\$ 4.300M).

Gráfico 65: Distribución de exportaciones de bienes por país de destino

2017, en porcentaje de las exportaciones totales de bienes



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

El Índice de Complejidad Económica es de 0,23	9.530 empresas exportaron US\$ 58.000M en 2017	Frente a países similares hay 37% de exportadoras menos pero son 11% más grandes en promedio	Las empresas exportadoras llegan con más de 3.500 productos a 180 destinos	Las empresas argentinas exportan menos productos en promedio en comparación a otros países.	Las exportaciones representan el 0,3% del comercio mundial
---	--	--	--	---	--

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros de Comtrade, Aduana, Observatory of Economic Complexity, y Arenas, Arnoletto, Ferro, y Reyes (2019).

En comparación a otros países³², Argentina presenta un 37% de empresas exportadoras menos, aun controlando por las diferencias de tamaño y nivel de desarrollo. Sin embargo, el tamaño

promedio de los exportadores es un 11% más grande.

La cantidad de productos exportados promedio es menor en relación a otros países, aunque la cantidad de destinos

³² Los países utilizados en el análisis de Arenas, Ferro, Arnoletto y Reyes (2019) son: Albania, Bangladesh, Belgium, Bolivia, Botswana, Brazil, Bulgaria, Burkina Faso, Cambodia, Cameroon, Chile, Colombia, Costa Rica, Cote d'Ivoire, Croatia, Denmark, Dominican Rep., Ecuador, Egypt, El Salvador, Estonia, Ethiopia, Gabon, Georgia, Germany, Guatemala, Guinea, Iran, Jordan, Kenya, Kosovo, Kuwait,

Kyrgyz Rep, Laos, Lebanon, Macedonia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritius, Mexico, Morocco, Myanmar, Nepal, New Zealand, Nicaragua, Niger, Norway, Pakistan, Paraguay, Peru, Portugal, Romania, Rwanda, Sao Tome, Senegal, Slovenia, South Africa, Spain, Sri Lanka, Swaziland, Sweden, Tanzania, Thailand, Timor-Leste, Turkey, Uganda, Uruguay, Yemen, and Zambia.

promedio no difiere significativamente con respecto a sus pares, e incluso se encuentra por encima del resto de muchos países de América Latina.

Además, según el Observatorio de Complejidad Económica (OEC)³³ Argentina se ubicó en 2017 en el puesto 50 sobre 129 países, con un Índice de Complejidad Económica de 0.23, por debajo de Brasil y México con 0.60 y 1.10, respectivamente. Índices de complejidad económica más bajos implican, indirectamente, menor intensidad en los conocimientos de los productos de esa economía y por ende menor flexibilidad de esa economía para adaptarse a contextos adversos o crear nuevos productos diferenciados.

La baja inserción internacional responde, en parte, a que sólo una pequeña parte de las empresas argentinas exporta. Como muestra el gráfico 4, en Argentina exporta el 1,6% del total de las empresas empleadoras, proporción que es sensiblemente menor a la de economías más desarrolladas.

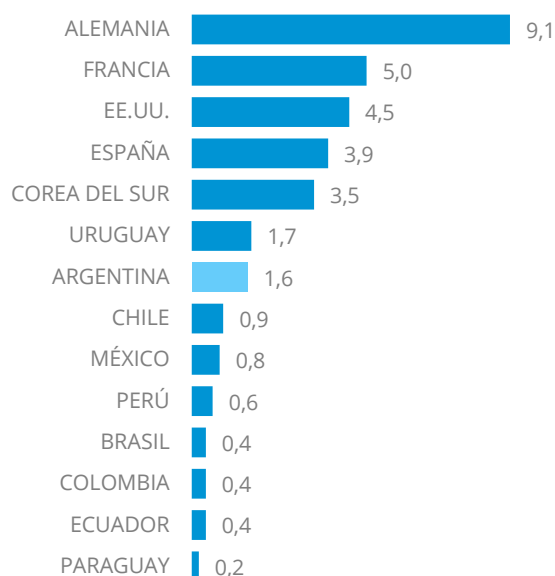
El bajo porcentaje de exportadoras es un rasgo característico de América Latina y guarda relación con los diversos problemas de competitividad que enfrenta la región, tanto internos como externos a la empresa.

La inversión e innovación, los acuerdos comerciales, la formación de recursos humanos, el acceso al crédito, bienes de capital e insumos de calidad, el nivel de infraestructura y la provisión de bienes

públicos de calidad son los principales determinantes de la competitividad económica y lo que determinan el desarrollo de la actividad exportadora.

Gráfico 66: Proporción de empresas exportadoras por país

En porcentaje del total de empresas



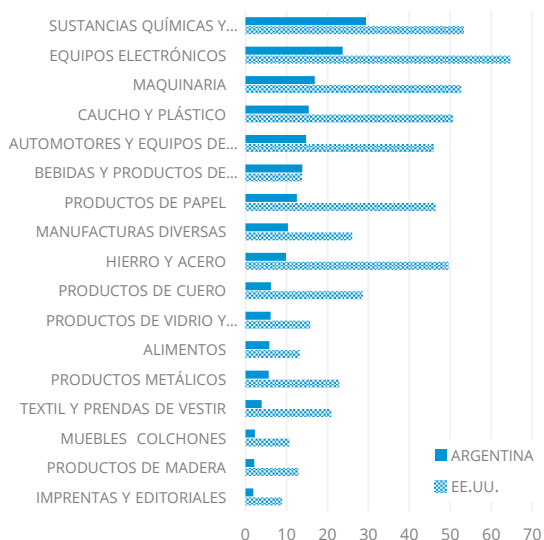
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de CEPAL, y Aduana.

No todos los sectores son productores de bienes y servicios transables por lo cual la proporción de empresas exportadoras varía según la estructura económica de los países. Las características y escala de las empresas de distintos tipos de recursos naturales varían mucho entre sí y en comparación a otros sectores. Para poder realizar una comparación más adecuada sobre la escala de las empresas con el resto de los países resulta conveniente comenzar concentrándonos en el sector de industria manufacturera.

³³ El Índice de Complejidad Económica (ICE) mide la intensidad relativa del conocimiento de una economía teniendo midiendo matemáticamente la intensidad del conocimiento de los productos

que exporta. Es un indicador consistente para para construir medidas relativas de la intensidad del conocimiento de las economías y los productos (ver <https://oec.world/en/rankings/country/eci/> para más detalles.

Gráfico 67: Proporción de empresas exportadoras en la industria manufacturera 2016-2017, en porcentaje sobre el total de empresas de cada sector



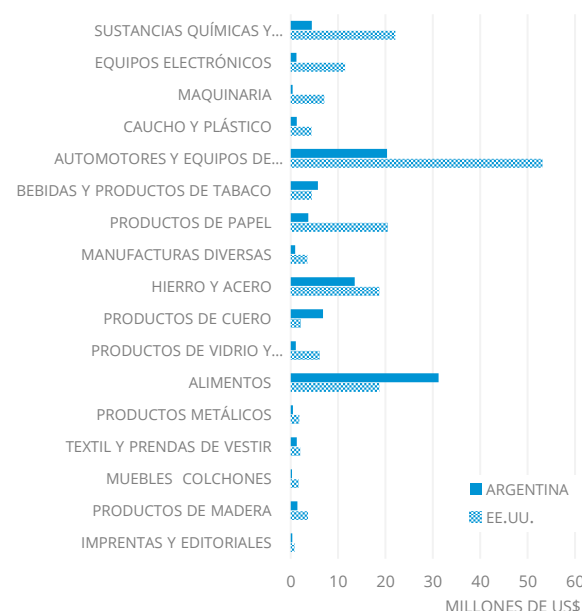
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana, SIPA y AFIP, y United States Census Bureau y Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Dentro de la industria manufacturera exporta el 8,8% de las empresas, un porcentaje significativamente superior al promedio general pero inferior en comparación al sector manufacturero de Estados Unidos donde exporta el 28%³⁴.

Además de la proporción de exportadoras, también es relevante la escala de exportación, aproximada por el valor promedio que exportan las empresas. Como muestra el gráfico 6, en Argentina las exportadoras industriales realizan ventas al exterior por US\$ 7,8 millones anuales, en promedio, lo que representa el 70% de lo que exporta una empresa industrial en Estados Unidos (US\$ 11,2 millones).

La menor proporción de empresas exportadoras en la actividad industrial es generalizada a todas las sub-actividades en comparación con Estados Unidos (gráfico 67). Esta menor propensión a exportar evidencia mayores dificultades estructurales en la inserción internacional de las empresas argentinas y es transversal al resto de las actividades.

Gráfico 68: Exportaciones promedio por empresa según actividad manufacturera 2016-2017, en millones de US\$



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana, SIPA y AFIP, y United States Census Bureau y Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Adicionalmente, entre aquellas empresas que logran exportar, la escala exportadora de la empresa argentina promedio es inferior a la de Estados Unidos (gráfico 68). Esto ocurre en todas las actividades industriales excepto en alimentos, bebidas y productos de tabaco

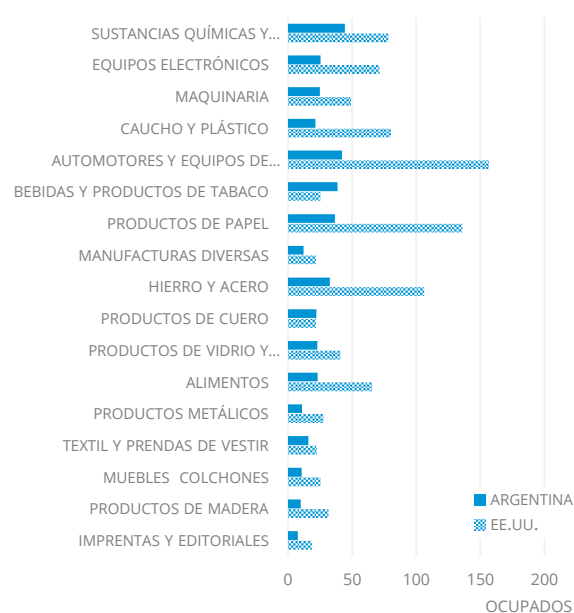
³⁴ La comparación se realiza solamente con Estados Unidos debido a que cuenta con datos del mismo nivel de desagregación, garantizando la comparabilidad.

en los cuales las firmas argentinas tienen una mayor escala en términos medios.

Estas diferencias en el grado y escala de la inserción internacional entre las empresas argentinas y estadounidenses también guardan relación con el tamaño de las empresas, aproximada por la cantidad de ocupados. Cuando las empresas inician la actividad exportadora tienen que competir no sólo con las de su mismo país sino con un conjunto de firmas en el exterior, y sólo así las más productivas logran consolidarse en los mercados internacionales.

Como muestra el gráfico 69, en Argentina el tamaño de las empresas en términos de cantidad promedio de ocupados es significativamente menor a la escala de las empresas estadounidenses.

Gráfico 69: Tamaño promedio de las empresas manufactureras 2016-2017, en ocupados registrados



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana, SIPA y AFIP, y United States Census Bureau y Departamento de Comercio de Estados Unidos.

3.1.2. Evolución de las exportaciones en los últimos 25 años

En este apartado analizamos la evolución tanto del valor exportado como de las empresas exportadoras en los últimos 25 años, distinguiendo entre diferentes ciclos. Asimismo, exploramos los cambios en los destinos y en la canasta de productos exportados.

Con diferentes ritmos de crecimiento, las exportaciones argentinas mantuvieron una tendencia positiva en el período 1994-2011. En una primera etapa (1994-1997), que incluyó la apertura comercial y la convertibilidad cambiaria, las exportaciones crecieron casi 19% por año y durante los siguientes años hasta 2002 estuvieron prácticamente estancadas (+0,6% anual).

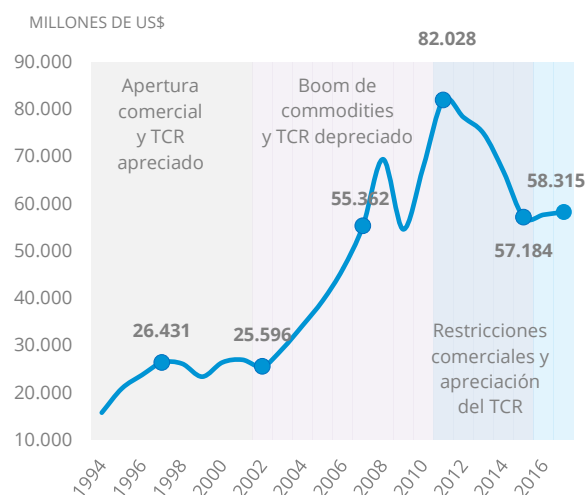
A partir de la salida de la convertibilidad y de la recesión económica, entre 2002-2011 aumentaron en valor (+13,9% anual) y en cantidades (+3,3%), bajo un contexto de tipo de cambio real alto y suba de los precios internacionales de las materias primas.

Luego, revertido el ciclo de los altos precios internacionales de las materias primas, entre 2011 y 2015 las exportaciones cayeron a razón de 9,1% por año como resultado de menores precios (-4,5% por año) pero también del volumen exportado (-4,8% anual), asociado a la apreciación del peso y a mayores restricciones comerciales, entre otros factores. Entre 2015 y 2017 las exportaciones se incrementaron casi 2% por año, y, pese a que los precios fueron menores, las

cantidades más que compensaron esa caída.

Gráfico 70: Evolución de las exportaciones de bienes

1994-2017, en millones de US\$ corrientes

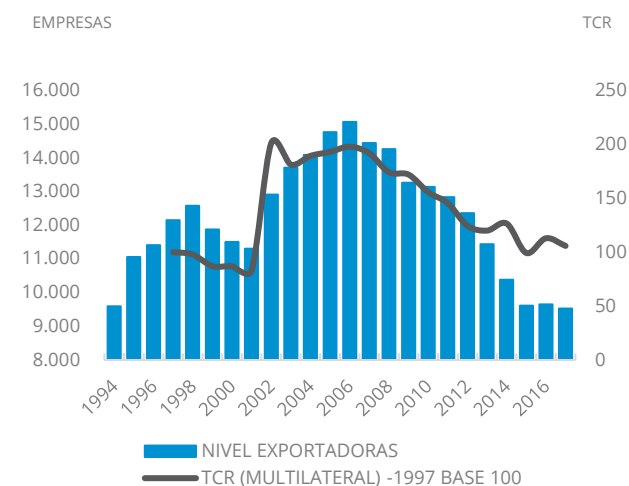


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre datos provenientes de INDEC.

En lo que respecta al total de empresas exportadoras, en los últimos 25 años combinó fases de crecimiento (1994-1998 y 2002-2006) y caídas (1999-2001 y 2007-2015) y desde 2015 permanece constante en cerca de 9.600 empresas, similar a 1994. La cantidad de empresas exportadoras llegó a su máximo de 15.000 empresas en 2006, representando un 2,6% del total de empresas. En los años posteriores cayó paulatinamente hasta representar el 1,6% en 2015, donde luego se estabilizó en esos niveles.

Gráfico 71: Evolución de las empresas exportadoras de bienes

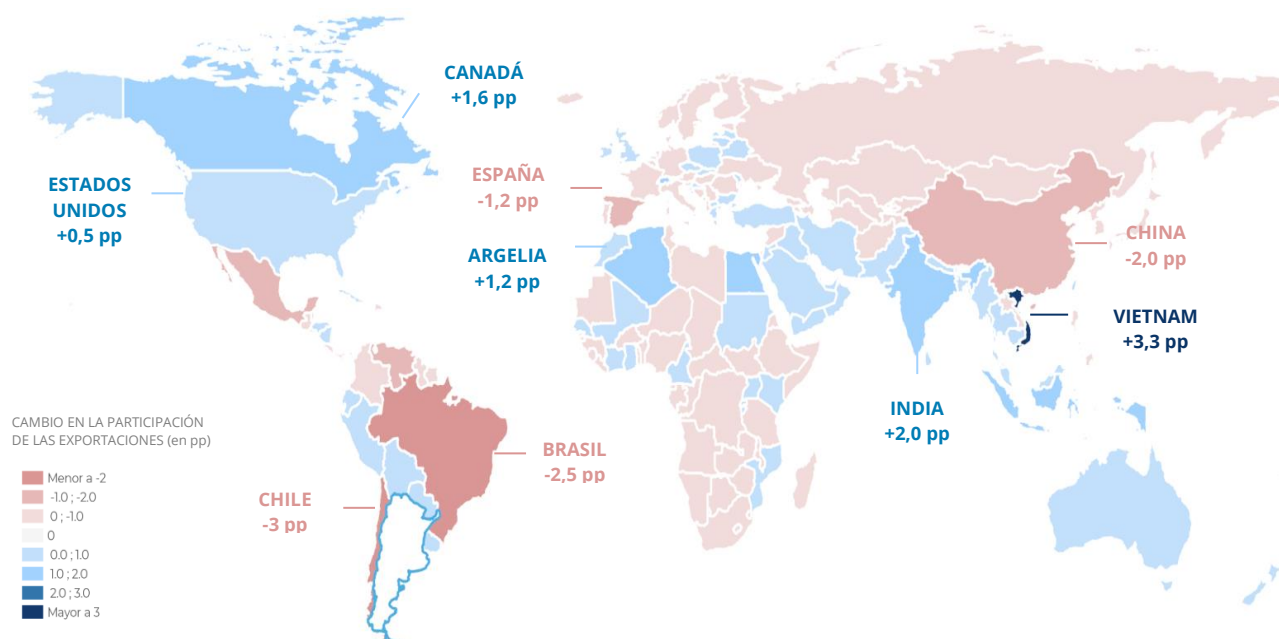
1994-2017, en total de empresas



Fuente: Secretaría de LA Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y BCRA.

En la última década cambió significativamente la relevancia de los destinos de exportación de Argentina. Entre 2007 y 2017 adquirieron mayor protagonismo socios comerciales de América del Norte, del Sudeste Asiático y de África. Específicamente, una gran parte de los países andinos de América del Sur aumentó la participación, pero también lo hicieron Estados Unidos (+0,5 pp), Canadá (+1,6 pp), Australia y varios países del Sudeste de Asia, destacándose India (+2,0 pp) y Vietnam (+3,3 pp). En el otro extremo, Brasil, China y Chile, socios muy relevantes, perdieron peso en el comercio exportador argentino, entre 2 y 3 puntos porcentuales.

Gráfico 72: Cambio en la distribución de las exportaciones de bienes por país de destino
2007-2017, variación en puntos porcentuales (pp.)



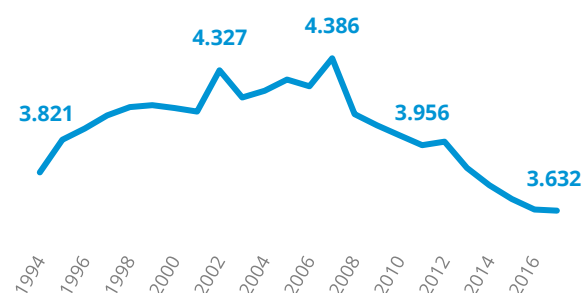
Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana

De la misma manera, en la última década también cayó la cantidad de productos de la canasta exportadora. La tendencia de la caída en la cantidad de productos fue similar a la de la cantidad de empresas. El total de productos exportados creció entre 1994 y 2007 y cayó entre 2008 y 2016, principalmente como consecuencia de varios factores como la preeminencia de algunos productos específicos de materias primas gracias a su alto precio internacional, los vaivenes económicos externos e internos y el aumento en las restricciones del comercio exterior.

Actualmente, la cantidad de productos exportados es menor que 23 años atrás y se ubica en alrededor de 3.600 productos.

Gráfico 73: Evolución de la cantidad de bienes exportados

Período 1994-2017, por producto a HS 6 dígitos



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

3.2. Radiografía de las empresas exportadoras

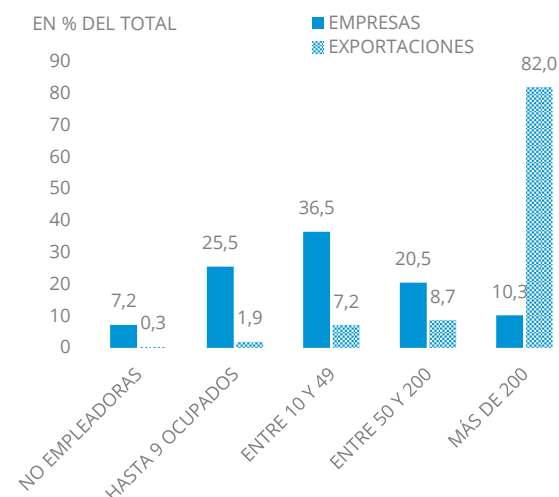
3.2.1. Características generales: tamaño, concentración y localización

¿Cómo son las empresas exportadoras en Argentina? Exportar es una actividad compleja y sólo lo hace una pequeña proporción de empresas que, en general, son más grandes, más productivas y pagan salarios más altos que las que no exportan.

EMPLEO	<ul style="list-style-type: none"> • X 2,6 • Las exportadoras emplean casi el triple de trabajadores que las que no exportan
VENTAS POR TRABAJADOR	<ul style="list-style-type: none"> • +50 % • Entre las pymes inscriptas en el registro PyME, las ventas por trabajadores de las exportadoras son 50% más altas que las que no lo hacen.
SALARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • +19% • La prima salarial de las empresas que exportan es 19% en comparación con aquellas que no exportan

Desde una perspectiva de tamaño por cantidad de ocupados, las pymes (con menos de 200 empleados) conforman el 90% del universo de empresas exportadoras, pero sólo concentran el 18% del total de las exportaciones de bienes. Por su parte, las exportadoras que superan los 200 ocupados representan el 10% de las empresas exportadoras y el 82% de las exportaciones.

Gráfico 74: Distribución de empresas y exportaciones según cantidad de ocupados 2017, en porcentaje del total de empresas y de exportaciones



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

En términos de valor exportado, las exportaciones también están muy concentradas: el 1% de las empresas que más exportan concentra el 73% del total de las exportaciones. En general, en casi todos los países pocas empresas dominan la actividad, pero este fenómeno es todavía más evidente en América Latina, región en la que las materias primas tienen un peso mayor en las exportaciones en relación a los países desarrollados.

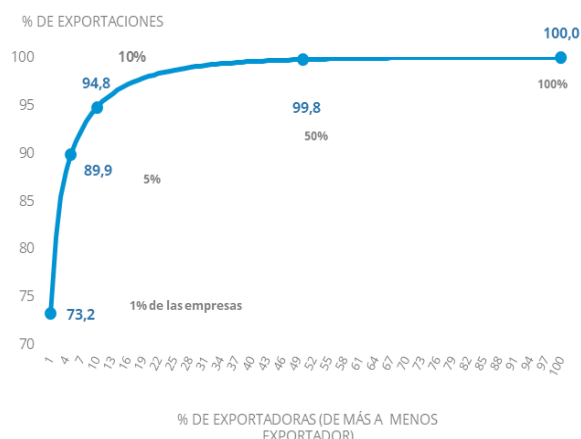
Como muestra el gráfico 13, en Chile y Brasil, la concentración del 1% que más exporta es del 76% y 77% respectivamente, y en México es similar a la de Argentina. En la Unión Europea, en cambio, alcanza el 47%. Una medida alternativa es el índice Herfindahl; en comparación a otros países de la región o con estructuras productivas comparables a la Argentina, presenta valores similares a Perú, pero mayor al resto de los países fuera de la región.

Gráfico 75: Concentración de exportaciones del 1% de las empresas que más exportan en porcentaje



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y CEPAL.

Gráfico 76: Distribución de exportaciones por percentil 2017, en porcentaje del total de exportaciones correspondiente a cada percentil.



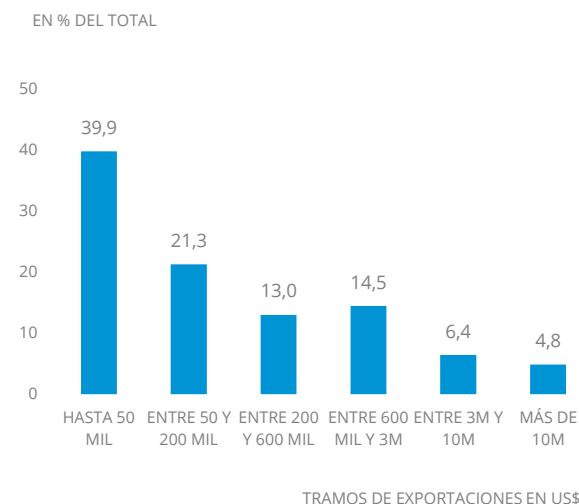
Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y CEPAL.

En Argentina hay pocas empresas que exportan por montos relativamente altos. La mayoría de las empresas realiza ventas al exterior por valores medios o bajos y son pocas las que logran tener una escala que supere los US\$ 3 millones anuales (gráfico 15).

El 74% de las empresas exporta por un valor inferior a los US\$ 600.000 (actualmente ese es el límite del programa Exporta Simple, que

analizaremos más adelante) y, sólo el 11% de las empresas exporta bienes por más de US\$ 3 millones.

Gráfico 77: Distribución de empresas según tramos de exportación 2017, en porcentaje del total de empresas

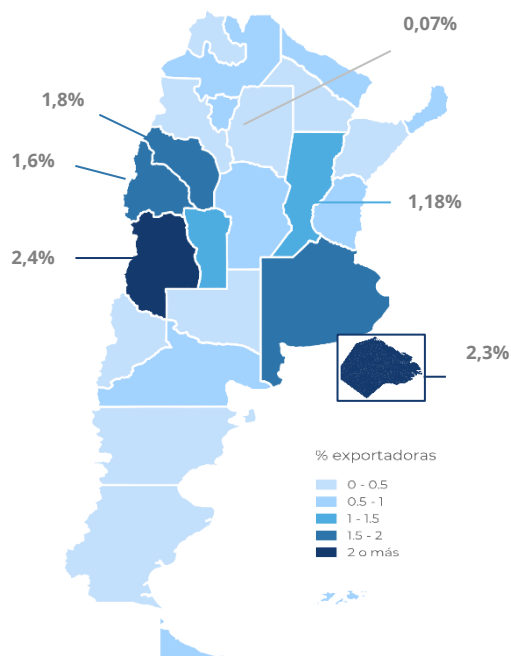


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

En términos geográficos, la localización de las empresas exportadoras se encuentra concentrada en las regiones de Cuyo y Centro. Mendoza, CABA, La Rioja, San Juan y Santa Fe son las provincias con mayor cantidad de exportadoras en relación al total de empresas. Las provincias del NEA, NOA y de Patagonia tienen una menor proporción de exportadoras. Santiago del Estero es la que menos exportadoras tiene: exporta sólo el 0,07% de las empresas empleadoras.

Gráfico 78: Empresas exportadoras por provincia

2017, en porcentaje sobre el total de empresas empleadoras



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA.

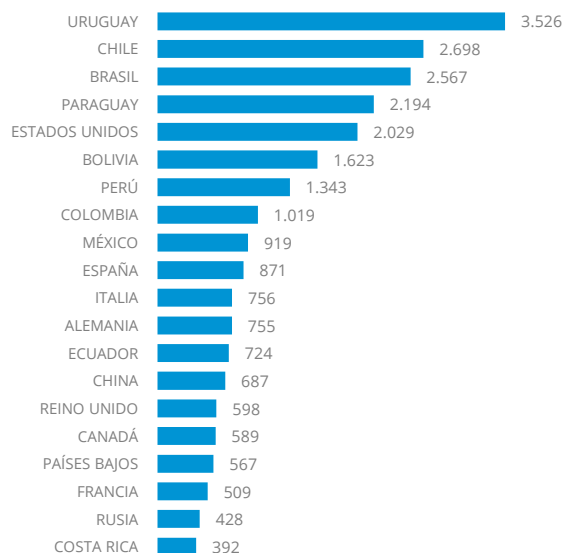
3.2.2. Destinos y productos

Una empresa exportadora promedio de Argentina exporta a 4 destinos, por encima de la mayoría de los países de la región que exporta en promedio a 3 destinos. A pesar de no representar una proporción alta en el total de las exportaciones, los países de la región son los más frecuentemente alcanzados por las empresas exportadoras argentinas. Por ejemplo, el 37% de las exportadoras (3.526 empresas) exportaron a Uruguay en 2017, 28% a Chile, 27% a Brasil y 23% a Paraguay. Estados Unidos es el principal destino fuera de la región (21% de empresas), seguido por México (10%) y España (9%). La distancia, cultura e idioma, el tamaño de la economía, complementariedades y los acuerdos comerciales son algunos de los

factores que determinan los destinos de exportación de las empresas argentinas.

Gráfico 79: Empresas que exportan a cada país (top 20)

2017, en total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

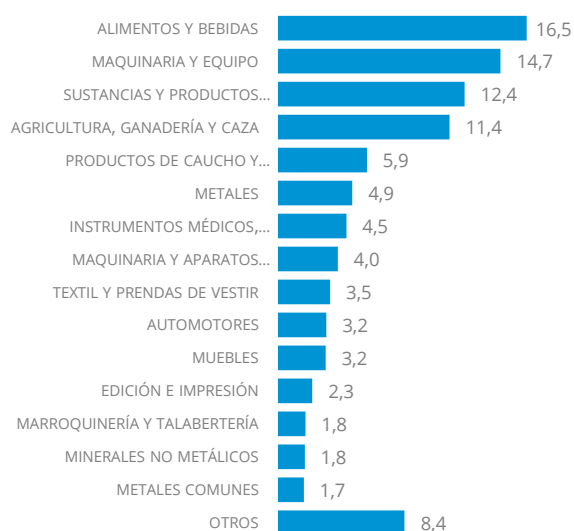
Las exportadoras venden principalmente productos agropecuarios, alimentos procesados y manufacturas industriales relacionadas con la química y metalmecánica. Como muestra el gráfico 18, el 55% de las empresas exportadoras de bienes vende alimentos procesados, maquinaria, productos químicos o bienes agropecuarios (pellets de soja y cereales, maíz, carne, entre otros). Al incluir la industria automotriz, estas actividades acumulan el 82% de las exportaciones totales.

Tomando un nivel de desagregación de 6 dígitos, las empresas exportadoras argentinas exportan en promedio 5,6 productos. Esta cantidad promedio es baja en comparación a otros países

comparables como México, Perú, y Sudáfrica, pero por encima de otros como Colombia, Uruguay y Ecuador, países en los cuales predominan los productos primarios como principal fuente de exportación. Estos resultados son robustos considerando efectos temporales, tamaño y nivel de desarrollo de los países comparables.

Gráfico 80: Distribución de empresas según su principal producto de exportación

2017, en porcentaje del total de exportadoras



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

La mayor parte de las empresas argentinas, en general, envían pocos productos a pocos destinos. A su vez, el otro grupo de empresas que exporta muchos productos y a varios destinos son también las que más exportan en valor; no sólo a nivel agregado sino también por producto y a cada destino. Sin embargo, este hecho estilizado es relativamente común en muchos otros países.

Específicamente, el 43% exporta a un solo país y sólo el 23% a 5 países o más, de los cuales la mayoría son vecinos

regionales. Es decir, existe una baja penetración en mercados.

Además, hay pocas firmas multiproducto y escasa diversificación: el 52% exporta 1 sólo producto y sólo el 7% lo hace con 5 productos o más.

Esto se debe en gran parte a que en Argentina coexisten empresas de gran tamaño, que son quienes explican la mayoría de las exportaciones del país que envían varios productos a múltiples destinos, con empresas muy pequeñas que son quienes envían pocos productos a pocos destinos.

3.3. Rotación y regularidad exportadora

El dinamismo y la regularidad exportadora son factores claves a la hora de entender la inserción internacional de cualquier país. Los indicadores de entrada, salida y supervivencia en la actividad reflejan en gran medida el grado de dinamismo de una economía. El dinamismo de Argentina es más bien bajo comparado a países de similar dimensión y desarrollo, y parte del desafío que enfrenta Argentina para lograr aumentar sus exportaciones se encuentra en generar las condiciones que permitan a las empresas ingresar a la actividad y consolidarse.

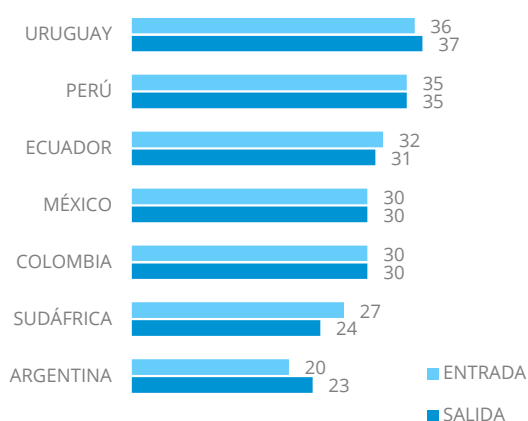
Cada año el 20% de las empresas que exporta no había exportado el año anterior y el 23% no exporta al año siguiente. La tasa de entrada de nuevas empresas es de las más bajas de la región, lo que significa que alcanzar la condición de exportadora es más difícil que en otros

países. Exportar en Argentina presenta altos costos a la entrada, lo cual desincentiva el ingreso de nuevas empresas dado que sólo las más productivas logran entrar y establecerse.

En este contexto, también las tasas de cierre son bajas dado que menos empresas abandonan la actividad en relación a otros países. La contrapartida de una economía con baja entrada y salida de empresas es una alta tasa de supervivencia exportadora, como documentan Arenas et. al (2019). Lo cual es consistente con un clima de negocios con altos costos fijos y barreras a la entrada, que dificulta la rotación de empresas y sólo logran permanecer las de mayor productividad y escala.

Gráfico 81: Tasa de entrada y salida de las empresas exportadoras, por país

2010-2018, en % del total de empresas exportadoras.



Fuente: Secretaría de la Transformación productiva sobre la base de Arenas, Arnoletto, Ferro, y Reyes (2019).

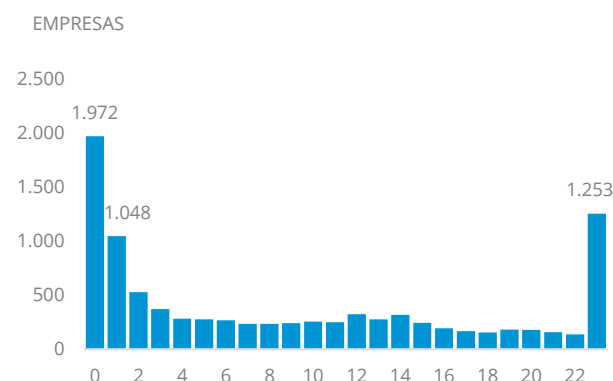
Además de comenzar a exportar, consolidarse en los mercados internacionales es otro desafío que pocas empresas consiguen. **Del total de las exportadoras de 2017, el 42% exportó en cada año de los últimos 10 (2007-2017). El**

resto son exportadoras que comienzan en la actividad o rotan.

El grado de regularidad exportadora está asociada a la competitividad de las empresas y es el resultado de procesos de innovación, inversión y gestión empresarial. Las empresas que logran exportar regularmente tienen incentivos a invertir e innovar para mantener la competitividad frente a otras firmas del resto del mundo que disputan esos mercados, pero no todas logran mantenerlo en el tiempo.

Gráfico 82: Distribución de empresas exportadoras en 2017 según años consecutivos de exportación.

1994-2017, en total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana

El gráfico 20 muestra que la frecuencia en la actividad es una dimensión clave para analizar el universo de las empresas exportadoras. **Entre 2009-2017 exportaron 29 mil empresas diferentes, pero se diferencian en la regularidad con la que exportaron. La gran mayoría exportó o bien durante un año o menos o bien por más de 23.**

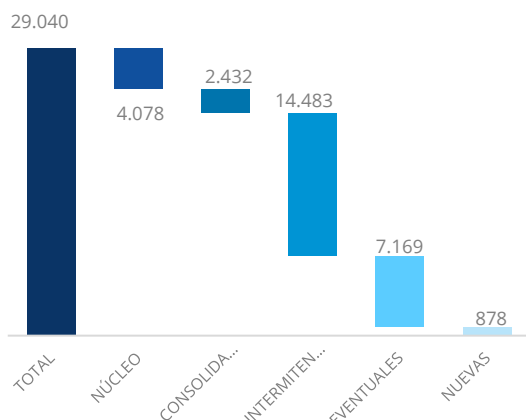
Dada la heterogeneidad evidente en la frecuencia de las empresas exportadoras,

clasificamos a las de empresas según su regularidad exportadora:

- **Núcleo:** exportó en todos los años entre 2007 y 2017 (11 años consecutivos).
- **Consolidada:** exportó en todos los años entre 2015-2017 (3 años consecutivos) pero no es núcleo.
- **Intermitente:** exportó en más de un año de los últimos 11 años (excepto todos) y no es consolidada.
- **Eventual:** exportó un sólo año entre 2007-2016.
- **Emergentes:** primera exportación en 2017.

Gráfico 83: Caracterización de las empresas exportadoras

2009-2017, en total de empresas

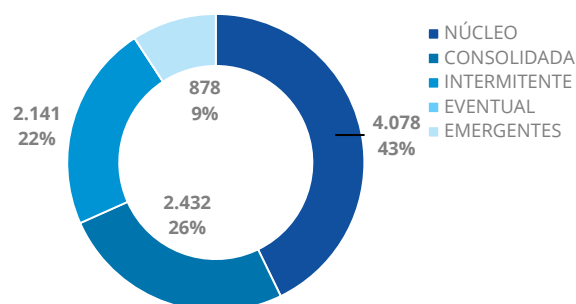


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

De las 9.500 empresas exportadoras, casi 4.100 exportan con alta regularidad (núcleo exportador) y explican 9 de cada 10 dólares exportados (US\$ 51.024 millones en total). El resto de las exportaciones se divide en las empresas consolidadas, intermitentes, eventuales y emergentes, respectivamente.

Gráfico 84: Distribución de las empresas según categoría

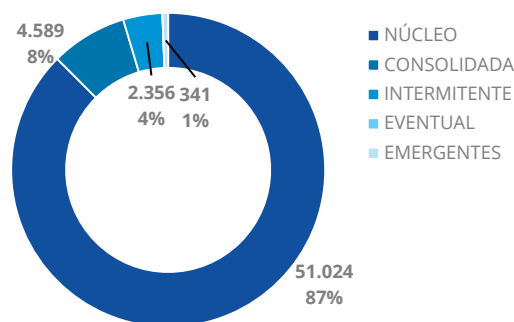
2017, en porcentaje del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

Gráfico 85: Monto exportado según categoría

2017, en porcentaje del total de exportaciones



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

El comportamiento y la dinámica de las empresas núcleo tiene un alto impacto en el valor exportado de Argentina, por lo que es importante entender cómo son estas empresas y cómo lograr que exporten más. El próximo apartado analiza las características de estas empresas. Pero existe otro margen para aumentar las exportaciones, y es fomentando que cada vez más empresas comiencen a exportar, y para eso analizamos cómo son las empresas que se inician en la actividad exportadora. Para que estas empresas eventualmente puedan sumarse al núcleo exportador en términos de regularidad en el mercado, analizamos por último cómo

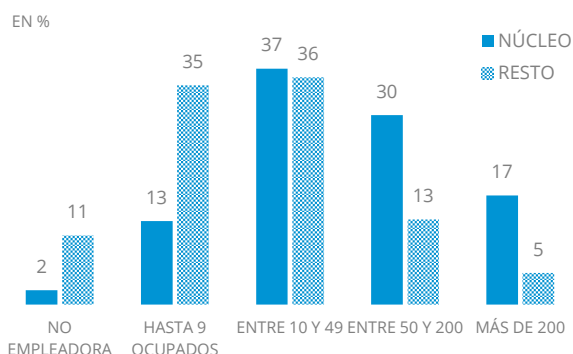
son las empresas que abandonan la actividad exportadora, y qué opciones tenemos desde la política pública para evitar esto aumentando su competitividad.

3.2.1. Empresas núcleo

Las exportadoras núcleo son empresas más grandes que una exportadora típica: casi la mitad son medianas o grandes en términos de ocupados³⁵. En particular, dentro del núcleo exportador prevalecen las empresas entre 10 y 200 ocupados con una participación del 67%, que desciende a 49% para el resto de las exportadoras.

Gráfico 86: Distribución de las exportadoras núcleo por tamaño de ocupados

2017, en porcentaje del total de exportadoras



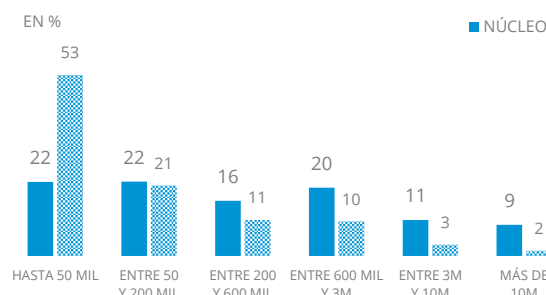
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana, SIPA y AFIP.

Pertenecer al núcleo exportador no necesariamente está vinculado a exportar grandes volúmenes de bienes, aunque estas empresas tienden a exportar más que el resto. El 60% del núcleo no supera los US\$ 600.000, límite superior del programa Exporta Simple, comparado con un 80% para el resto de las exportadoras. De todos modos, si bien

algunas empresas núcleo hacen envíos relativamente pequeños, lo hacen con alta regularidad.

Gráfico 87: Distribución de ventas de las exportadoras núcleo

2017, en porcentaje de empresas según tramos de ventas en US

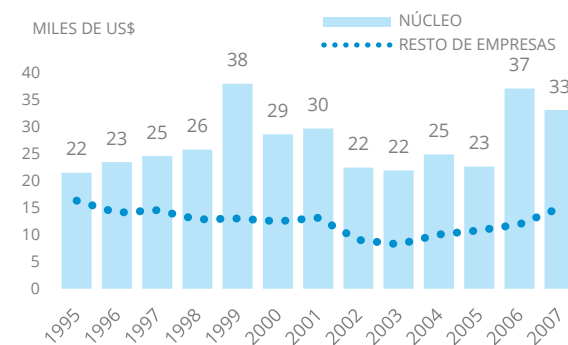


Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana

Otra característica de las empresas núcleo es que ingresan al mercado con un mayor tamaño en término de valor exportado relativo al del resto de las empresas. En su primer año duplican la mediana de exportaciones de una exportadora típica, lo que sugiere que presentan una mayor escala y capacidad exportadora relativa desde los inicios.

Gráfico 88: Mediana de exportaciones de las empresas en su 1er año de exportación

1995-2007, en millones de US\$



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana, SIPA y AFIP.

³⁵ Se toma la clasificación estándar internacional por tramo de ocupados donde las microempresas son aquellas con 1 a 9

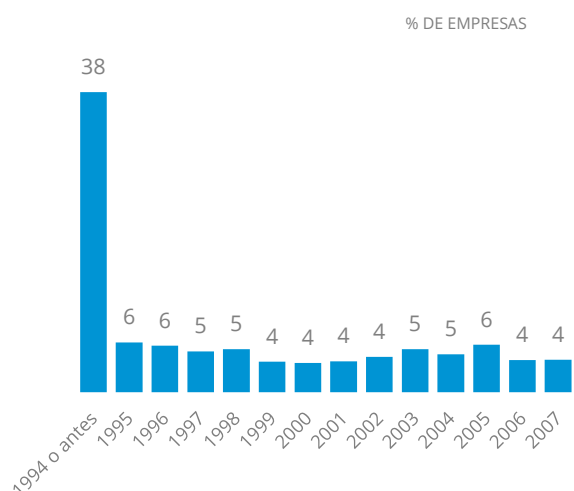
empleados, las pequeñas de 10 a 49, las medianas de 50 a 200 y grandes más de 200.

Uno de los desafíos que tienen las empresas es mantener la competitividad y regularidad, y satisfacer la demanda y exigencias de sus clientes. Incrementar la escala exportadora puede alcanzarse a través de la apertura de nuevos mercados, el envío de nuevos productos y la vinculación con otros clientes, o el aumento de las exportaciones que ya se realizan, pero, en todo este proceso, es esencial la adaptación a las exigencias internacionales. En este sentido, podría intuirse que ésta mayor experiencia se traduce en un mejor conocimiento de la demanda, lo cual les brinda una ventaja relativo al resto de las empresas.

En este sentido, la mayoría de las empresas núcleo exportan desde hace más de 20 años. El 38% de las empresas del núcleo exporta desde antes de 1995 y sólo un 30% realizó su primera exportación luego de 2001.

Gráfico 89: Distribución de exportadoras núcleo según 1er año de exportación

1994 - 2007, en porcentaje de empresas

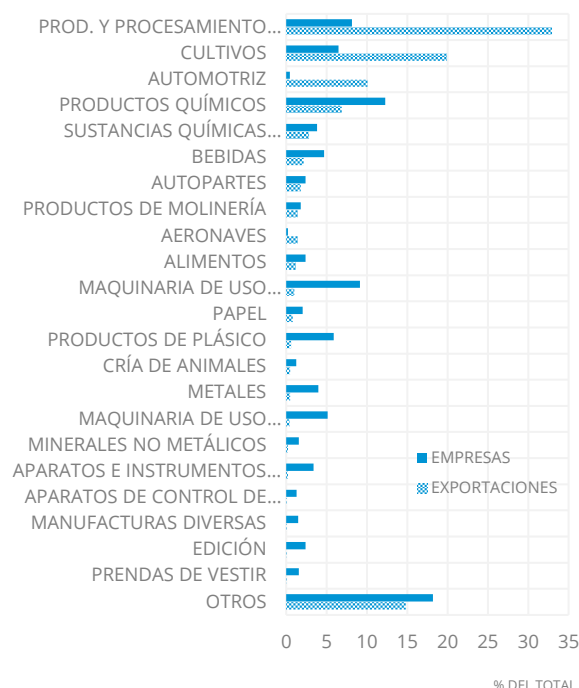


Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

Las empresas del núcleo producen alimentos y una variedad de manufacturas, desde químicos y plásticos hasta máquinas, automóviles y autopartes. En general, la producción de alimentos procesados y de materias primas domina la actividad exportadora en el núcleo, tanto en cantidad de empresas como en volumen exportado. No obstante, también hay firmas relacionadas con la industria química, la actividad automotriz y la producción de maquinaria, con alto volumen y regularidad.

Gráfico 90: Distribución de empresas según actividad principal

2017, en porcentaje del total de empresas y exportaciones



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana

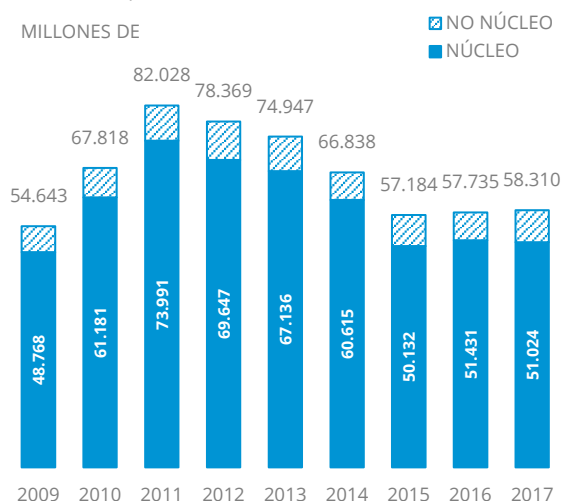
El núcleo exportador también está dominado por pocas empresas: el 1% de las empresas concentra el 68% de sus exportaciones. Las exportadoras núcleo comercian bienes por US\$ 51.000 millones

de los cuales casi US\$ 35.000 millones son explicados por 41 empresas, principalmente relacionadas con las exportaciones de soja, cereales y oleaginosas, automóviles y metales preciosos.

Debido a su peso en el total exportado, las empresas núcleo explicaron durante los últimos años casi el total de la caída de las exportaciones de bienes. A partir de 2011 y hasta 2015 las exportaciones de bienes cayeron sostenidamente, y luego comenzaron a crecer lentamente a partir de 2016. Las exportaciones alcanzaron un máximo de US\$ 82.000 en 2011 y para 2015 se ubicaron en 57.100 US\$. Las condiciones económicas globales, la menor competitividad cambiaria y las restricciones al comercio exterior afectaron el valor y las cantidades exportadas.

Gráfico 91: Evolución de las exportaciones según tipo de exportadora

2009 – 2017, en millones de US\$ corrientes



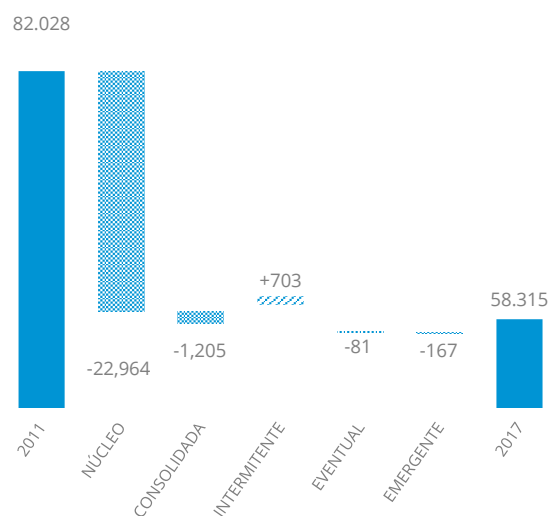
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

En este contexto, las exportadoras núcleo fueron las que más redujeron las exportaciones. En el 2011 llegaron a exportar casi US\$ 74.000 millones y en tan

solo 4 años redujeron su valor de exportación total a US\$ 51.000. La reducción de las ventas de las empresas núcleo de US\$ 23.000 representa el 97% de la caída.

Gráfico 92: Descomposición de la caída de las exportaciones

2011-2017, en millones de US\$



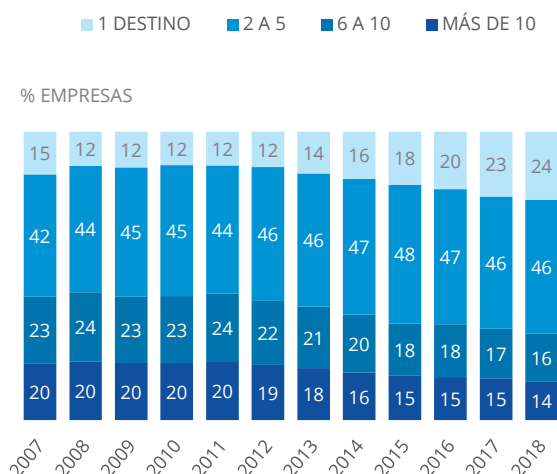
Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana

Además, estas empresas comenzaron a perder mercados en los últimos años. La mayor parte de las empresas del núcleo exportador alcanza más de 1 destino y, en promedio, tienden a exportar a más países que una exportadora típica: el 32% exporta a más de 6 destinos. No obstante, a partir de 2012 comenzaron a perder mercados en línea con la caída de sus exportaciones y la proporción de empresas que exporta a un solo destino se duplicó.

La posibilidad de exportar a múltiples países es importante porque les permite reducir su exposición a shocks de demanda globales, a cambios en las condiciones del comercio internacional y a la pérdida de consumidores, lo que atenúa las fluctuaciones de su producción.

Gráfico 93: Distribución de empresas según cantidad de destinos alcanzados

2007-2017, en % del total de empresas del núcleo exportador



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

En conclusión, las empresas núcleo engloban un subconjunto de empresas con características muy diferentes al resto de las exportadoras. Análogamente, sus desafíos y dificultades también son diferentes y por ende lo es el requerimiento de políticas públicas que demandan. Las principales restricciones que suelen enfrentar están asociadas con la firma de acuerdos comerciales, apertura de nuevos mercados, y acceso a insumos variados. En este sentido, la ampliación de los mercados y la transparencia en las condiciones comerciales son aspectos claves en materia de política de comercio exterior para que estas empresas se puedan expandir.

Además de las empresas núcleo y su importancia en términos de volumen exportado y experiencia internacional, como mencionamos previamente, existe otro margen con potencial a la contribución del crecimiento de las

exportaciones: el de las nuevas empresas exportadoras. Como veremos en la siguiente sección estas empresas presentan desafíos y necesidades diferentes a las núcleo.

3.2.2. Nuevas exportadoras

La literatura contempla diversas formas de definir a una empresa nueva. En este trabajo definimos a una empresa nueva como una que exporta en un determinado año y no lo había hecho en los 4 años anteriores al año de referencia. Esta definición es más bien restrictiva en comparación a la literatura internacional, pero nos permite identificar con mejor precisión a una empresa nueva de una eventual o intermitente.

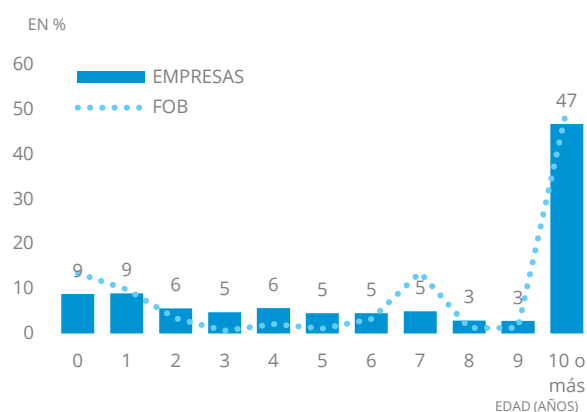
Las nuevas exportadoras son aproximadamente 1.200 por año y sus ventas al exterior representaron el 0,7% de las exportaciones totales de bienes para 2017. Son también empresas más grandes y que pagan mejores salarios que una empresa típica que no exporta. En promedio, una nueva exportadora es 90% más grande que una no exportadora, controlando por características sectoriales y de localización geográfica. Estas empresas, a la vez, pagan salarios 19% más altos.

Gran parte de las nuevas exportadoras son empresas que ya llevan varios años de actividad en el mercado interno como empresas empleadoras. **Un 60% está compuesto por empresas maduras, que superan los 5 años de edad, y un 47% tiene 10 años o más..** Sólo un 18% empieza a exportar con menos de 2 años, y

de este grupo la mitad son completamente nuevas. Esto sugiere que una comenzar a exportar en Argentina requiere cierta madurez empresarial y experiencia en el mercado interno, y que recién luego de algunos años de operar las empresas están en condiciones de explorar los mercados externos..

Gráfico 94: Distribución de nuevas exportadoras empleadoras y su FOB por edad

2017, en porcentaje del total de empresas y exportaciones



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

Existe una marcada heterogeneidad en el tipo de producto que exportan las nuevas empresas, e incluso varía considerablemente año a año. En general, producen bienes manufacturados, desde maquinaria e instrumentos médicos hasta muebles, químicos y plásticos.

El 89% de las nuevas exportadoras fabrica productos industriales, especialmente maquinaria, alimentos procesados y bebidas, aparatos de precisión y productos químicos, plásticos y metálicos. No obstante, también se dedican a otras actividades manufactureras y algunas otras

están relacionadas con las actividades agropecuarias.

Gráfico 95: Distribución de las nuevas exportadoras según el principal producto exportado

2017, en porcentaje de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

En su primer año, las empresas que comienzan a exportar suelen tener una pequeña escala de exportación. El promedio de exportación es de US\$ 442.000 pero el 50% de las empresas no superan los US\$ 25.300. **Además, la mayor parte de las nuevas empresas exportadoras concentra sus exportaciones en un solo producto y en un solo destino que, en general, es de la región.** La cantidad de destinos promedio es sólo de 1,4 contra 4,1 de las ya establecidas. Casi el 80% de las nuevas exportadoras exporta a un solo destino en su primer año y el 61% envía un único producto. En resumen, en su primer año las nuevas exportadoras hacen envíos

pequeños, a pocos destinos y llegan con pocos productos, relativo a las ya establecidas.

Cuadro 9: Características de las nuevas empresas exportadoras

2011-2017

		NUEVAS	RESTO
FOB (EN US\$)	MEDIA	442.000	7.037.000
	MEDIANA ³⁶	25.300	129.000
DESTINOS (EN CANTIDAD)	MEDIA	1,4	4,1
	HASTA 1 (%EMPRESAS)	79,9	39,2
PRODUCTOS (EN CANTIDAD)	MEDIA	2,8	6,5
	HASTA 1 (%EMPRESAS)	60,6	32,9

Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

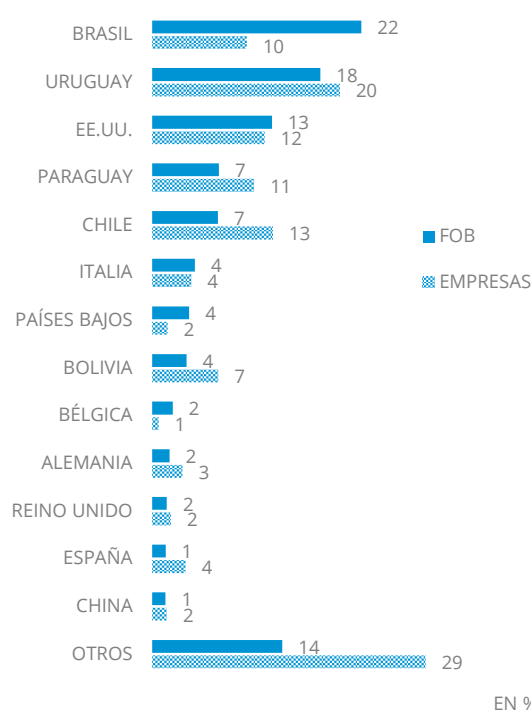
Como muestra el gráfico 33, los países de la región son muy relevantes como primer destino de una nueva exportadora, aunque también lo son los de América del Norte y Europa. Los países limítrofes concentran cerca del 50% de las exportaciones de las nuevas empresas. Brasil y Uruguay son los principales destinos de exportación, tanto en volumen como en cantidad de empresas que alcanzan esos países. Por el otro lado, Estados Unidos es el principal destino de las nuevas exportadoras por fuera de la región; es alcanzado por el 12% de las empresas y concentra el 13% de las exportaciones. En tanto, Italia es el más destacado dentro de Europa, tanto en volumen de exportación (4%) y en cantidad de empresas (4%).

³⁶ Promedio de las medianas de cada año

El caso más llamativo es el de China, que si bien concentra el 7,4% del total del valor de las exportaciones, las nuevas empresas tienen una incidencia muy pequeña tanto en términos de cantidad como FOB. Esto tiene que ver, en parte, con el tipo de productos que exportan las empresas nuevas, que son más bien manufacturas y no productos primarios, de los cuales China es un gran consumidor por parte de las nuevas.

Gráfico 96: Destinos de las nuevas empresas exportadoras y del FOB exportado

2017, en porcentaje del total de empresas y del valor exportado



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

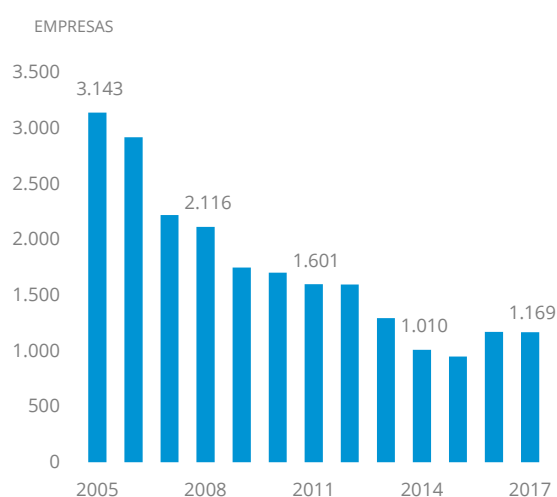
Desde 2005 la evolución de la cantidad de nuevas empresas exportadoras tuvo un comportamiento similar al del total de empresas. Entre 2005 y 2015 el total de

nuevas exportadoras cayó sistemáticamente y desde 2016 su caída se detuvo.

La tasa de entrada de las nuevas empresas, definida como total de nuevas empresas exportadoras sobre el total, se ubicó por encima de 20% hasta 2015 y actualmente se encuentra en el 12%. Sin embargo, su participación sobre el total del FOB se ha mantenido constante en los últimos 10 años en torno al 0.7%.

Gráfico 97: Evolución de las nuevas empresas exportadoras

2005-2017, en total de empresas



Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

En resumen, las nuevas empresas exportadoras presentan características que las diferencian del resto. Si bien su impacto sobre el total del valor exportado es bajo, en la medida que estas nuevas empresas puedan consolidarse y ganar regularidad, existe la posibilidad de que se conviertan en núcleo, contribuyendo significativamente a la generación de divisas. Comenzar a exportar es el resultado de características de la empresa

y del ecosistema productivo y tiene beneficios en el desarrollo productivo.

Sobre estos hechos estilizados mencionados previamente, la literatura señala que:

- **Comenzar a exportar implica invertir en costos fijos.** Para ingresar a los mercados internacionales, es condición necesaria desarrollar un producto innovador y/o de calidad, rentable que satisfaga la demanda externa. Para esto, es necesario innovar e invertir en procesos productivos, tener una política comercial a nivel empresa, pagar costos fijos, cumplir regulaciones e invertir en conocer los mercados.
- **Para exportar es importante tanto la productividad empresarial como la competitividad estructural de una economía.** Las empresas que exportan son más productivas pero las condiciones estructurales como el TCR, infraestructura, regulaciones comerciales y burocráticas también afectan el desempeño exportador.
- **Si bien las nuevas empresas son determinantes en la balanza comercial en el año corriente sí pueden serlo en el futuro.** Las nuevas exportadoras no modifican sustancialmente la balanza comercial en el corto plazo, pero una mayor cantidad refleja un ecosistema de empresas más productivas y que tienen la oportunidad de competir y aprender de su experiencia en mercados internacionales.
- **Los beneficios de convertirse en una empresa exportadora pueden ser**

múltiples: De Loecker (2005 & 2012) muestra que muchas de las nuevas exportadoras aumentan su productividad luego de comenzar a exportar. Si bien Bernard & Jensen (1999) no encuentran efectos diferenciales sobre la productividad, sí lo hacen sobre el crecimiento del empleo y la probabilidad de sobrevivir de las exportadoras.

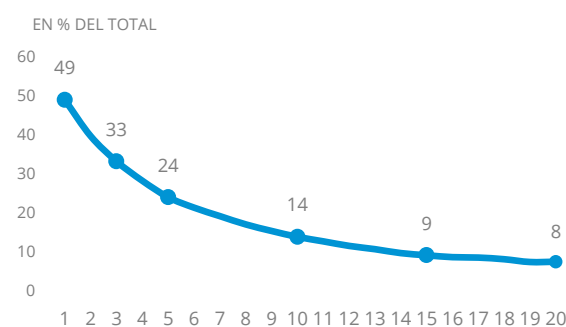
En este contexto, un primer desafío de las políticas públicas es lograr una mayor inserción internacional de empresas. Para lograr que haya más empresas que exporten no sólo es relevante fomentar el nacimiento de empresas, sino también facilitar el acceso a los mercados internacionales y ayudar a las empresas en el comienzo de su ciclo de vida para que logren alcanzar su escala óptima.

El segundo desafío para las nuevas empresas exportadoras es consolidarse en los mercados internacionales, y está asociado a lograr satisfacer las exigencias de la demanda internacional y mantener el nivel de competitividad en relación a otras empresas del mundo.

No todas las empresas que comienzan a exportar continúan haciéndolo durante los años sucesivos. **Del total de empresas que comienzan a exportar, el 49% vuelve a exportar al año siguiente y un 33% lo hace al cabo de 3. Después de 5 años sólo exporta 1 de cada 4 nuevas exportadoras.**

Gráfico 98: Tasa de supervivencia exportadora: proporción de empresas que exporta luego de comenzar a exportar³⁷

1998-2017, en proporción del total de nuevas exportadoras



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

En los últimos 10 años las empresas tuvieron dificultades para aumentar la escala exportadora, sea a través del margen intensivo como extensivo, esto es, aumentar las exportaciones de cada producto a cada destino o bien expandirse a más destinos y con más productos, respectivamente.

La mayor parte disminuyó sus exportaciones en un lapso de 5 años. La reducción de las exportaciones y la propensión a abandonar la actividad presentan una estrecha relación con el tamaño de las empresas. Como muestra la Tabla 2, de las exportadoras pequeñas el 65% no continuó exportando, el 22% mantuvo su escala y el 14% la aumentó luego de 5 años. En tanto, entre las medianas el 39% dejó de exportar, el 14% se convirtió en una exportadora pequeña, el 35% conservó su volumen de ventas y el 12% lo incrementó. De las grandes, la gran mayoría mantiene su tamaño, aunque el 20% termina por abandonar la actividad y

³⁷ Para determinar que una empresa abandona la exportación es necesario que pasen 4 años consecutivos sin que exporte.

el 16% tiende a convertirse en una pequeña o mediana exportadora.

Cuadro 10: Tamaño de las exportadoras 5 años después de su inicio exportador³⁸

2007-2017, en porcentaje del total de cada grupo

TAMAÑO	ABANDONA	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
NUEVAS	77%	9%	9%	5%
PEQUEÑAS	65%	22%	12%	2%
MEDIANAS	39%	14%	35%	12%
GRANDES	20%	3%	13%	65%

Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

Fomentar la actividad exportadora implica garantizar que muchas empresas tengan acceso a más y nuevos mercados, que puedan experimentar en un buen clima de negocios, y fomentar la competencia de forma tal que se generen las condiciones para que las empresas tomen riesgos, inviertan e innoven en sus procesos productivos. A diferencia de las empresas núcleo, la estrategia para insertar a nuevas empresas y lograr que perduren en el tiempo tiene que ver con el acceso al crédito, la organización de ferias, programas de certificación y facilitación de cuestiones regulatorias, entre otros factores. Estas empresas cuentan con la ventaja de haber pagado importantes costos hundidos por el simple hecho de exportar, lo cual hace más accesible su consolidación o reinserción en el futuro.

³⁸ Categorización en función del FOB: Pequeñas: 0-50 mil; Medianas: 50 mil-600 mil; Grandes: Más de 600 mil.

³⁹ Definimos como empresas que abandonan la exportación a aquellas que exportaron y durante 4 años consecutivos no volvieron a exportar y distinguimos a aquellas que exportaron por última vez en el año de referencia. Los datos de los años 2014-2016

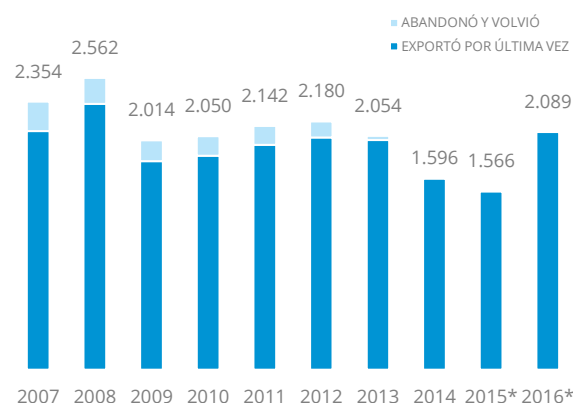
Por último, para lograr que las empresas que empiezan a exportar sigan haciéndolo a través del tiempo, necesitamos entender cómo son las empresas que dejan de exportar.

3.2.3. Empresas que dejan de exportar

Cerca de 2.000 empresas por año dejan de exportar, definido como empresas que no exportan durante los 4 años siguientes. En promedio corresponden al 17% del total. En algunos casos, tiempo después algunas retornan a la actividad, pero la mayoría la abandona definitivamente. Las empresas que salen de la actividad exportadora concentran el 0,6% del valor exportado de cada año aunque, en los últimos años, la participación aumentó hasta cerca del 1.6% sobre el total, más del doble de valor que concentran las nuevas entrantes.

Gráfico 99: Evolución de las empresas que abandonan la exportación³⁹

2007-2016, total de empresas



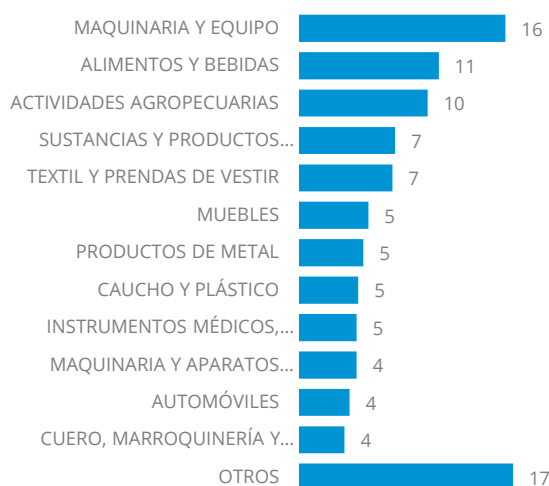
Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

son provisorios en base a las empresas que no exportaron nuevamente. Los datos de los años 2014-2016 son provisorios en base a las empresas que no exportaron nuevamente.

Estas empresas exportaban una variedad de manufacturas, desde bienes de capital y durables hasta alimentos, bebidas y prendas de vestir. Maquinaria y equipo, alimentos, productos agropecuarios y químicos acumulan casi la mitad de las empresas que exportaron por última vez.

Gráfico 100: Distribución de empresas que dejaron de exportar por actividad

2007-2016, en porcentaje de empresas

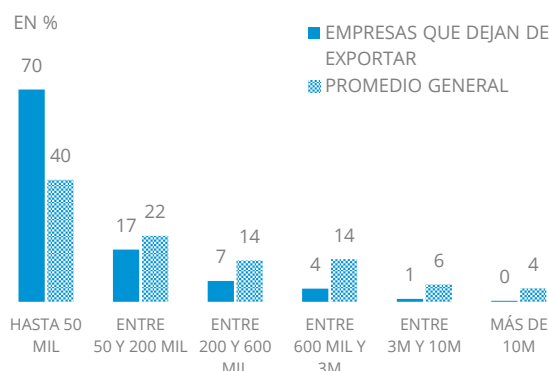


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

En general, son empresas más pequeñas y con menor escala: exportan menos que una exportadora típica y su tamaño en ocupados es menor. Específicamente, el 70% exporta hasta US\$ 50 mil y sólo un 5% exporta más de US\$ 600 mil. En términos de empleo, casi el 60% tiene menos de 9 ocupados y sólo un 2% tiene más de 200 empleados.

Gráfico 101: Distribución de las empresas que dejaron de exportar por tramo de ventas

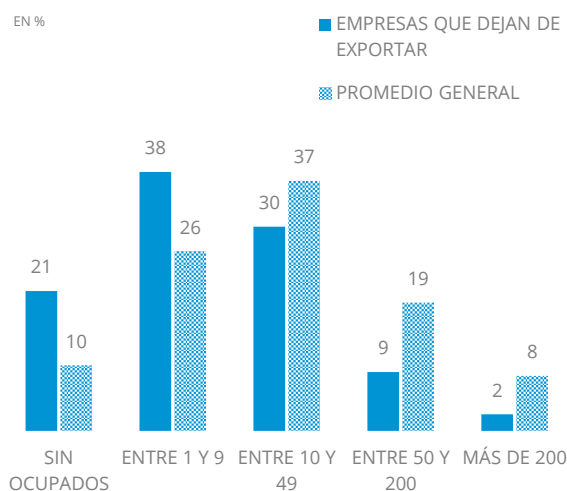
2007-2017, en porcentaje de empresas⁴⁰



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

Gráfico 102: Tamaño de las empresas que dejaron de exportar por tramo de ocupados

2007-2017, en porcentaje de empresas⁴¹



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

Abandonar la actividad exportadora es parte de un proceso que comienza unos años antes. Entre las empresas que dejaron de exportar entre 2011 y 2016 las exportaciones comenzaron a caer, en promedio, durante los 3 años anteriores. Esta característica se replica, aunque algo

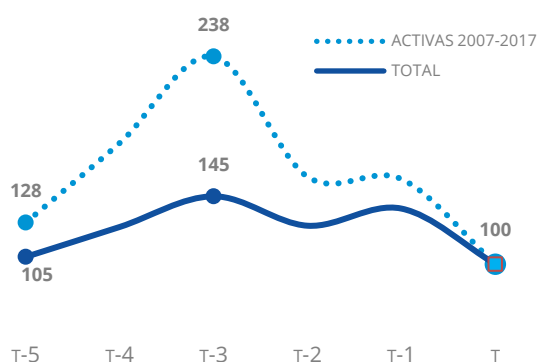
⁴⁰ Las empresas activas en todo el período 2007-2017 son aquellas que registran empleo en todos los años.

⁴¹ Las empresas activas en todo el período 2007-2017 son aquellas que registran empleo en todos los años.

más atenuada, tomando al subconjunto de empresas que permanecieron activas durante el período 2007-2017, es decir, que mantuvieron empleo registrado.

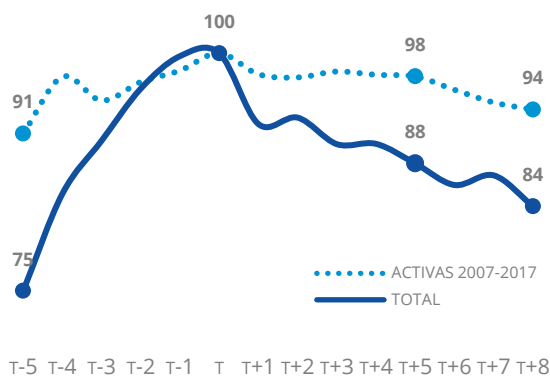
Las empresas que dejan de exportar también experimentan una reducción del empleo en los años posteriores a abandonar la actividad.

Gráfico 103: Dinámica de las exportaciones de empresas que exportaron por última vez 2011-2016, índice de valor exportado. Último año de exportación (T) = 100.



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

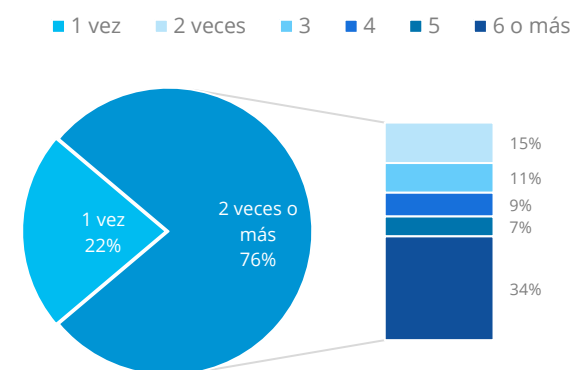
Gráfico 104: Dinámica de empleo de las empresas que exportaron por última vez 2007-2016, índice de cantidad de ocupados. Último año de exportación (T) = 100.



Fuente: Secretaría de Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana y SIPA

Gran parte de las empresas que exportaron por última vez entre 2007 y 2016, están actualmente activas. De las 18.500 que exportaron entre 2017 y 2016 cerca de 10.000 siguen registrando actividad⁴². Este grupo de empresas tiene experiencia en los mercados internacionales y pagó una parte importante los costos hundidos que implica exportar: el 76% exportó en 2 años o más y el 41% lo hizo en 5 o más años. Se trata de empresas que podrían volver a reinsertarse en la actividad en el futuro y convertirse un margen importante en la contribución en la generación de divisas.

Gráfico 105: Distribución de empresas según años que exportaron entre 2007 y 2016 2007-2016, en porcentaje del total de empresas que dejaron de exportar



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros administrativos de Aduana.

En su mayoría, este grupo de empresas agrupa nuevas exportadoras que no lograron consolidarse y unas pocas empresas que fueron núcleo en algún momento. En este sentido, probablemente estas empresas cuenten con cierta experiencia y requieran de las políticas

⁴² Registran empleados formales en SIPA.



públicas garantías similares a una nueva exportadoras que quiera consolidarse. Es decir, la colaboración con el acceso a más y nuevos mercados, o fortalecer los ya existentes, un clima de negocios estimulante e iniciativas activas para ayudar a que las empresas tomen riesgos e

innoven más allá de su desempeño en el mercado interno. Estrategias de comunicación activas, el diseño y la implementación de programas focalizados a fortalecer las capacidades exportadoras de estas empresas son clave para su desarrollo exportador.

Bibliografía

- Acs, Z. J., & Mueller, P. (2008). Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants. *Small Business Economics*, 30(1), 85-100.
- Aghion, P., Fally, T., & Scarpetta, S. (2007). Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. *Economic policy*, 22(52), 732-779.
- Ahmad, N., & Hoffmann, A. (2008). A framework for addressing and measuring entrepreneurship and business start-ups: Evidence from Mexico. The World Bank.
- Anyadike-Danes, M., Bonner, K., Hart, M., & Mason, C. (2009). Measuring Business Growth: High-growth firms and their contribution to employment in the UK.
- Arenas, G., M. Arnoletto, E. Ferro, y J. Reyes (2019). Benchmarking Argentina's Integration with the Global Economy. Documento inédito, Banco Mundial, Mayo.
- Audretsch, D. B. (2012, March). Determinants of high-growth entrepreneurship. In Report prepared for the OECD/DBA International Workshop on High-Growth Firms: Local Policies and Local Determinants, Copenhagen.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?. *Journal of international economics*, 47(1), 1-25.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2004). Why some firms export. *Review of economics and Statistics*, 86(2), 561-569.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). Firms in international trade. *Journal of Economic perspectives*, 21(3), 105-130.
- Bloom, N., Brynjolfsson, E., Foster, L., Jarmin, R. S., Patnaik, M., Saporta-Eksten, I., & Van Reenen, J. (2017). What drives differences in management? (No. w23300). National Bureau of Economic Research.
- Bloom, N., Eifert, B., Mahajan, A., McKenzie, D., & Roberts, J. (2013). Does management matter? Evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 1-51.
- Bloom, N., Eifert, B., Mahajan, A., McKenzie, D., & Roberts, J. (2013). Does management matter? Evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 1-51.
- Botero, J. C., Djankov, S., Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). The regulation of labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339-1382.
- Brambilla, I., Depetris Chauvin, N., & Porto, G. (2017). Examining the export wage premium in developing countries. *Review of International Economics*, 25(3), 447-475.
- Brambilla, I., Lederman, D., & Porto, G. (2012). Exports, export destinations, and skills. *American Economic Review*, 102(7), 3406-38.
- Brandt, N. (2005). Business dynamics and policies. *OECD Economic Studies*, 2004(1), 9-36.
- Haltiwanger, J. (2012). Job creation and firm dynamics in the United States. *Innovation policy and the economy*, 12(1), 17-38.
- Bravo-Biosca, A. (2010). Firm growth dynamics across countries: Evidence from a new database. FORA-NESTA working paper.

- Brown, R., & Mawson, S. (2016). Targeted support for high growth firms: Theoretical constraints, unintended consequences and future policy challenges. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34(5), 816-836.
- Bruhn, M. (2008). License to sell: the effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico. The World Bank.
- Bruhn, M., & McKenzie, D. (2014). Entry regulation and the formalization of microenterprises in developing countries. *The World Bank Research Observer*, 29(2), 186-201.
- Cardenas, M. S., & Rozo, S. V. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. *Revista Desarrollo y Sociedad*, (63), 211-243.
- Crespi, G., C. Criscuolo, y J. Haskel (2008). Productivity, Exporting, and the Learning-by-Exporting Hypothesis: Direct Evidence from UK Firms. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economie* Vol. 41, No. 2 (May), pp. 619-638.
- Criscuolo, C., Gal, P. N., & Menon, C. (2017). Do micro start-ups fuel job creation? Cross-country evidence from the DynEmp Express database. *Small Business Economics*, 48(2), 393-412.
- Criscuolo, C., Gal, P., & Menon, C. (2014). The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers* No. 14.
- Cusolito, A. P., & Maloney, W. F. (2018). Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy. The World Bank.
- Daunfeldt, S. O., & Halvarsson, D. (2015). Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 44(2), 361-383.
- De Loecker, J. (2007). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of international economics*, 73(1), 69-98.
- De Loecker, J. (2013). Detecting learning by exporting. *American Economic Journal: Microeconomics*, 5(3), 1-21.
- De Loecker, J., & Warzynski, F. (2012). Markups and firm-level export status. *American economic review*, 102(6), 2437-71.
- Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2016). Where has all the skewness gone? The decline in high-growth (young) firms in the US. *European Economic Review*, 86, 4-23.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 3-24.
- Dunne, T., Jensen, J. B., & Roberts, M. J. (Eds.). (2009). *Producer dynamics: New evidence from micro data* (Vol. 68). University of Chicago Press.
- Eslava Mejía, M., Haltiwanger, J., Kugler, A. D., & Kugler, M. (2009). Trade reforms and market selection: evidence from manufacturing plants in Colombia (No. 4256). IZA Discussion Papers.
- Eurostat, OECD. (2007). Eurostat-OECD manual on business demography statistics.

- Fernandes, A. M., Freund, C., & Pierola, M. D. (2015). Exporter behavior, country size and stage of development: Evidence from the exporter dynamics database. The World Bank.
- Giorcelli, M. (2019). The long-term effects of management and technology transfers. *American Economic Review*, 109(1), 121-52.
- Goldberg, P. K., Khandelwal, A. K., Pavcnik, N., & Topalova, P. (2010). Imported intermediate inputs and domestic product growth: Evidence from India. *The Quarterly journal of economics*, 125(4), 1727-1767.
- Goldberg, Pinelopi Koujianou, et al. Imported intermediate inputs and domestic product growth: Evidence from India. *The Quarterly journal of economics* 125.4 (2010): 1727-1767.
- Grover Goswami, A., Medvedev, D., & Olafsen, E. (2019). High-growth firms: Facts, fiction, and policy options for emerging economies. The World Bank.
- Guzman, J., & Stern, S. (2015). Nowcasting and placecasting entrepreneurial quality and performance (No. w20954). National Bureau of Economic Research.
- Haltiwanger, J. (2012). Job creation and firm dynamics in the United States. *Innovation policy and the economy*, 12(1), 17-38.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., Kulick, R. B., & Miranda, J. (2016). High growth young firms: Contribution to job, output and productivity growth. US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP-16-49.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small business economics*, 35(2), 227-244.
- Iacovone, L., Maloney, W. F., & Tsivanidis, N. (2019). Family firms and contractual institutions.
- Jarmin, R. S. (1999). Evaluating the impact of manufacturing extension on productivity growth. *Journal of Policy Analysis and Management: The Journal of the Association for Public Policy Analysis and Management*, 18(1), 99-119.
- Kantis, H., & Federico, J. (2014). Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad?: El caso argentino.
- Kaplan, D. S., Piedra, E., & Seira, E. (2007). Entry regulation
- Kerr, W. R., Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as experimentation. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25-48.
- Li, Y., & Rama, M. (2015). Firm Dynamics, Productivity Growth, and Job Creation in Developing Countries.
- Melitz, M. (2003), The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, 71: 1695-1725.
- Moreno, F., & Coad, A. (2015). High-growth firms: Stylized facts and conflicting results. In *Entrepreneurial growth: individual, firm, and region* (pp. 187-230). Emerald Group Publishing Limited.



- Musso, P., & Schiavo, S. (2008). The impact of financial constraints on firm survival and growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 18(2), 135-149.
- Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T., & Woo, J. (2002). The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data.