# Radiografía de las nuevas empresas de rápido crecimiento en la Argentina

**Hugo Kantis, Juan Federico, Juan Sebastián Rotondo, Sofía Rojo Brizuela y Sergio Drucaroff**

Hugo Kantis, Juan Federico y Sergio Drucaroff
Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Juan Sebastián Rotondo y Sofía Rojo Brizuela
Observatorio del Trabajo y el Empleo, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

**El objetivo del trabajo es analizar el fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento en la Argentina.**

**A partir de una revisión de la literatura, los autores discuten su crecimiento e importancia sobre la generación de empleo.**

**El artículo discute los elementos conceptuales que fundamentan el programa de investigación y plantea las dificultades en la medición de las empresas de rápido crecimiento. A partir de definir como nuevas empresas de rápido crecimiento a las que a mediados de 2008 tenían entre 4 y 5 años de vida y explicaban el 50% del empleo total existente en las empresas que tenían esa misma edad, se dimensiona su importancia en la Argentina, su impacto sobre el empleo, su distribución sectorial y sus perspectivas.**

## 1. Introducción

La relación entre las nuevas empresas y el crecimiento de una región o país viene atrayendo el creciente interés de académicos y políticos. En este contexto, diversos investigadores se abocaron a su estudio (e.g. Acs y Szerb, 2006; Audretsch y Thurik, 2001; Carree y otros, 2002; van Stel y Storey, 2004). Sin embargo, los resultados de estas investigaciones no arrojaron evidencias empíricas tan concluyentes como *a priori* se esperaba. Estos estudios demuestran que la contribución de las nuevas empresas al empleo, la productividad, la innovación y al crecimiento económico en general no parece depender tanto de la cantidad de empresas que se crean sino, en particular, de cuantas de ellas logran sobrevivir y crecer de manera significativa (e.g. Acs y Mueller, 2008; Nyström, 2008; van Praag y Versloot, 2007). Por tal motivo, el crecimiento de las nuevas empresas tendió a ganar cada vez más el centro de la escena.

Entre los trabajos sobre el crecimiento empresarial, han adquirido creciente importancia aquellos orientados al estudio de las empresas jóvenes que crecen por encima del promedio y que, por consiguiente, concentran una parte significativa de los nuevos puestos de trabajo generados. Por su dinamismo, estas empresas recibieron diferentes denominaciones incluyendo el de *gacelas* (Birch, 1981; Acs y Mueller, 2008), *empresas de alto crecimiento* (Schreyer, 2000) o *de alto impacto* (Acs y otros, 2008).

Una revisión reciente sobre estos trabajos concluye que las empresas jóvenes de rápido crecimiento constituyen un fenómeno acotado dentro del total de las firmas que nacen cada año (aproximadamente el 4%). Pero dos lustros después, ellas acaban siendo responsables de una cantidad desproporcionadamente alta (la mitad o más) de los puestos de trabajo generados por las empresas de su misma edad (Henrekson y Johansson, 2010)[1].

[1] Ello ocurre con independencia de la unidad de medida que se tome.

La limitada presencia de este tipo de empresas en el total de la población de firmas, así como también su importante dinamismo, ha convertido a este segmento de empresas en foco de atención de las políticas en los últimos años. Precisamente, motivados por los potenciales efectos positivos de estas empresas sobre el empleo, aunque también sobre la innovación y el crecimiento económico, cada vez son más los países que comenzaron a diseñar e implementar programas e instrumentos orientados a promover el surgimiento y desarrollo de las empresas de rápido crecimiento.

En el caso de la Argentina existen evidencias acerca del renacer emprendedor verificado en los años posteriores a 2003, luego de casi 5 años de destrucción neta de empresas (Kantis y Federico, 2007). Sin embargo, es menos lo que se conoce sobre el crecimiento de las nuevas firmas, su impacto sobre el empleo y sus efectos sobre la estructura productiva pre-existente, todos aspectos que resultan muy relevantes a la hora de pensar políticas de desarrollo productivo y empresarial[2].

[2] Dos trabajos que se conocen sobre este tema en el país fueron realizados en 2003 y 2008 utilizando la misma base de datos (Kantis y otros, 2003, Rojo Brizuela y otros, 2003, Atorresi y otros, 2009) y constituyen antecedentes relevantes para este estudio. Recién a partir del año 2002 se comenzó a trabajar este tema al conjugarse los esfuerzos del Programa de Desarrollo Emprendedor de la Universidad Nacional de General Sarmiento y del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Ello no hubiera sido posible sin la Base para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) construida por dicho organismo.

En este contexto, el objetivo de este trabajo consiste, precisamente, en dimensionar el fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento así como también identificar su impacto tanto sobre el empleo como sobre la diversificación y complejización de la estructura productiva. A continuación, se presentan los principales elementos conceptuales que dan sustento a las preguntas de investigación que guían el trabajo. Luego se detallan los aspectos metodológicos, haciendo hincapié en la definición y operacionalización del concepto de empresas de rápido crecimiento. Por último, se presentan y discuten los resultados de esta exploración cuantitativa y algunas consideraciones finales.

## 2. Revisión de la literatura y preguntas de investigación

La discusión sobre el crecimiento de las empresas jóvenes y su importancia en la generación de empleo recién comenzó a tomar carácter público a inicios de los años 80s en Estados Unidos, cuando D. Birch publicó su informe pionero *"Who creates jobs?"*. Por primera vez se utilizaban bases de datos longitudinales para estudiar el nacimiento, muerte y crecimiento de empresas de distinto tamaño y antigüedad.

Birch descubrió el aporte de las nuevas –y pequeñas empresas– a la creación de empleo concluyendo que del total de puestos de trabajo creados entre 1969 y 1976, dos terceras partes fue creado por empresas con menos de 20 ocupados y que el 80% de los nuevos puestos de trabajo fueron creados por empresas con 4 años o menos (Birch, 1981).

Birch clasificó a las empresas de acuerdo a su edad e impacto sobre el empleo. Esta clasificación, citada en algunos artículos como el *bestiario* de Birch, incluía a las empresas elefantes (gran tamaño pero movimientos lentos) los ratones (muy pequeñas y alcance limitado) y las gacelas (gran velocidad y alcance)[3]. Esta metáfora aludía a la existencia de comportamientos heterogéneos en la población empresarial. De hecho, tal como afirman algunos autores, el crecimiento empresarial pareciera ser la excepción y no la regla (Davidsson y otros, 2006). En efecto, del total de firmas que nacen en un período, sólo una porción muy limitada logra sobrevivir y crecer significativamente concentrando una parte importante del empleo generado por las nuevas empresas sobrevivientes. Las gacelas o empresas jóvenes de rápido crecimiento son las responsables de la mayor parte del aumento del empleo en las distintas regiones. Evidencias de este tipo se encontraron para el caso del Reino Unido (Storey, 1994), Estados Unidos (Acs y otros, 2008, Acs y Mueller, 2008), Alemania (Brüderl y Preisendörfer, 2000), Finlandia (Autio y otros, 2000), Cataluña (Hernandez y otros, 2000), Francia, Italia, Holanda, España y Suecia (Schreyer, 2000).

[3] Las empresas *ratones* son aquellas que nacen y permanecen pequeñas y los *elefantes* son en general grandes firmas que no generan puestos de trabajo o que inclusive los destruyen (Acs y Mueller, 2008).

Estudios preliminares para el caso argentino también dan cuenta de este fenómeno (Kantis y otros, 2003; Rojo Brizuela y otros, 2003). Sin embargo, algunos trabajos (Kantis y Federico, 2007; Rabetino, 2007) han demostrado la existencia de obstáculos (económicos, sociales, financieros, tributarios, etc.) que afectan más negativamente al proceso de creación y crecimiento de las empresas más jóvenes en la Argentina que en otros países más desarrollados. A partir de estas evidencias, surgen las siguientes preguntas:

*¿Qué importancia adquieren las gacelas en la Argentina? ¿En qué medida la presencia de condiciones más adversas para el desarrollo empresarial hace que se trate de un fenómeno más concentrado que en los países más avanzados?*

Otra cuestión de interés se refiere a la estabilidad del crecimiento, discusión introducida recientemente por Acs y otros (2008). Detectar tempranamente a las empresas que seguirán creciendo vigorosamente, aún en un contexto de fuerte heterogeneidad, podría ser de gran interés, especialmente para los responsables de política. Evidencias preliminares indicarían que ya al tercer año de vida de las empresas latinoamericanas es posible distinguir en cierta medida a las que van a seguir creciendo de aquellas que no lo harán (Kantis y otros, 2004). Cabe entonces preguntarse:

*¿Qué tan estable ha sido el crecimiento de las gacelas en el tiempo? ¿En qué medida las gacelas argentinas ya se destacaban por su dinamismo desde sus primeros años de vida?*

Adicionalmente, en los distintos trabajos empíricos acerca de gacelas se observa una inquietud acerca de su perfil sectorial. Distintos autores sostienen que estas empresas se caracterizan por su contribución a la diversificación y complejización de la estructura productiva, dado que ayudan a crear nuevos sectores o a desarrollar actividades innovadoras en sectores tradicionales (Malizia y Winders, 1999; Moreno y Casillas, 2000). Por otra parte, existen estudios en Suecia, Holanda, Francia, España y Alemania que afirman que es más frecuente encontrar empresas de rápido crecimiento en los sectores basados en el conocimiento y en algunas actividades de servicios de alto valor agregado (Schreyer, 2000). Estas investigaciones comprueban que entornos sectoriales más innovativos y caracterizados por elevadas tasas de entradas y salidas de empresas, son los más propicios para la constitución de firmas con alto crecimiento (Audrestch, 1995, Barringer y otros 2005). Asimismo, Hölzl (2009) encuentra que las firmas de rápido crecimiento son más innovadoras. Cabe preguntarse entonces:

*¿En qué medida las gacelas argentinas tienden a estar más presentes en los sectores basados en el conocimiento y la tecnología? ¿Contribuyen a la diversificación del tejido productivo?*

Por último, en el caso específico de la Argentina, es importante hacer también una consideración contingente, referida a las características del ciclo económico en los últimos 15 años. Es sabido que el país ha enfrentado escenarios económicos muy diversos en la segunda mitad de los '90 y a la salida de la Convertibilidad. Luego de atravesar una de las recesiones mas profundas de la historia económica reciente, la Argentina verificó en el período 2003-2008 un proceso de recuperación muy importante con tasas promedio de crecimiento cercanas al 9% anual que se difundió a todos los sectores. El cambio en los precios relativos y la expansión de la demanda definieron un horizonte de oportunidades rentables que pudieron ser aprovechadas mediante la utilización de la amplia base de capacidades y recursos productivos que estaban ociosos en aquel entonces. Como consecuencia de ello, los saldos netos del proceso de creación y destrucción de empresas volvieron a ser positivos a partir de 2003 (algo que no sucedía desde 1996). En este marco surgió una nueva camada de empresarios jóvenes, de edad intermedia con una marcada vocación de crecimiento (Kantis y otros, 2004). Teniendo en cuenta estas consideraciones se plantean las siguientes preguntas:

*¿En qué medida el fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento es más importante que en la década del 90? ¿Se ha modificado su perfil sectorial respecto de la década del 90?*

## 3. Enfoque metodológico

Durante los últimos años ha crecido la cantidad de estudios y estadísticas acerca de las empresas gacelas. A pesar que con el tiempo se han logrado importantes consensos respecto de la definición y operacionalización del fenómeno, todavía subsisten algunos puntos de debate. El propósito de la siguiente sección es resumir estas cuestiones.

### 3.1. Las dificultades en la medición de las empresas de rápido crecimiento

Una de las primeras cuestiones que aún genera debate en la literatura se refiere a la elección del indicador con el cual medir el crecimiento. Por un lado, se ha tendido a focalizar los esfuerzos en medidas relacionadas con los inputs de la empresa (principalmente los empleados) o, del otro, con los outputs, incluyendo variables tales como ventas o beneficios (Weinzimmer y otros, 1998; Shepherd y Wiklund, 2009). Si bien el indicador basado en las ventas es el más popular entre los investigadores, indicadores basados en el empleo terminan siendo los más utilizados cuando se toman en cuenta períodos afectados por fenómenos inflacionarios relevantes (Davidsson y otros, 2006), tal como ocurre con el caso argentino.

El segundo aspecto polémico se refiere a la fórmula de cálculo con la cual se mide el crecimiento. Así, algunos lo calculan en forma relativa (tasas de crecimiento en relación con un tamaño inicial) y otros en forma absoluta (el incremento absoluto en el número de empleados). Por último están aquellos que combinan los anteriores, como el *índice de Birch* o el *índice de Mustard* (Schreyer, 2000)[4]. Finalmente, y de particular interés para el caso de este trabajo, es necesario definir qué se entiende por rápido

**[4]** La elección de la medida a utilizar afecta también los resultados. Mientras que las medidas absolutas tienden a sobrevalorar el crecimiento de las empresas más grandes, las medidas de crecimiento relativas tienden a exagerar el crecimiento de las empresas más pequeñas. Adicionalmente, debe señalarse que el indicador relativo es muy sensible a las condiciones iniciales, constituyendo un problema para las empresas más jóvenes y pequeñas (Weinzimmer y otros, 1998).

crecimiento. Al respecto, una de las definiciones más citadas es la de Storey quien identifica como empresas de rápido crecimiento a aquellas que diez años después de creadas lograron crecer y representar la mitad del empleo generado por el grupo que nació el mismo año que ellas, es decir, su misma cohorte (Storey, 1994)[5]. Otras definiciones son más exigentes en términos de establecer un porcentaje mínimo de crecimiento anual de ventas o empleados que las empresas deberían alcanzar en cierto período, generalmente 20% anual durante tres años (Eckhardt y Shane, 2006; Malizia y Winders, 1999; OCDE-Eurostat, 2007; Parker y otros, 2010)[6].

[5] Asimismo, este tipo de definiciones tiene el supuesto implícito de que el tamaño inicial de las nuevas empresas es cero, hecho que en general cuenta con soporte desde las investigaciones, aunque de todas formas obliga a chequear los datos para cada caso concreto.

[6] Este tipo de definiciones suele estar asociado también a la fijación de un umbral mínimo de tamaño inicial, generalmente 10 ocupados.

### 3.2. Definiciones adoptadas en este estudio y base de datos utilizada

En este trabajo se define como *nuevas empresas de rápido crecimiento* a las que hacia mediados de 2008 tenían entre 4 y 5 años de vida y explicaban el 50% del empleo total existente en las empresas que tenían esa misma edad[7]. Este criterio se inspira en el trabajo de D. Storey (1994) que fuera señalado precedentemente, ajustado a la disponibilidad de información en la Argentina al momento en que se realizó el estudio.

[7] La antigüedad media de las empresas incluidas en el estudio es de 4,5 años, con un mínimo de 3,5 y un máximo de 5,5 años.

La base de datos utilizada para este estudio exploratorio es la Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE) elaborada por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Esta base incluye información relativa a 1,2 millones de empresas privadas correspondientes a los sectores de industria, comercio y servicios, desde 1995 hasta la fecha.

## 4. Presentación y discusión de los resultados

A continuación presentaremos los principales resultados de la exploración de los datos realizada en el marco de esta investigación. Como esquema organizador de esta presentación iremos dando respuestas a los principales interrogantes o preguntas de investigación que nos planteamos al inicio de este artículo.

*¿Qué importancia adquieren las gacelas en la Argentina? ¿En qué medida la presencia de condiciones más adversas para el desarrollo empresarial hace que se trate de un fenómeno más concentrado que en los países más avanzados?*

Según los datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, durante los años 2003 y 2004 nacieron unas 107.000 empresas en los sectores de industria, comercio y servicios, de las cuales poco más de 59.000 logró sobrevivir hasta mediados de 2008, y unas 3.800 logran explicar la mitad del empleo generado por todas las empresas nacidas en dichos años, es decir, son empresas gacelas. En relación al total de firmas nacidas en 2003 y 2004, el porcentaje de empresas gacelas es del 3,6% en tanto que si se lo compara con el total de empresas que lograron sobrevivir entre 4 y 5 años de vida, ese porcentaje sube al 6% *(Cuadro 1).*

La limitada presencia de este tipo de empresas dentro del total de empresas que nacen cada año es un hecho que coincide con la evidencia internacional sobre el tema (Henrekson y Johansson, 2010). Sin embargo, es importante señalar que a pesar de su participación minoritaria en la cantidad de nacimientos, estas empresas son responsables de unos 182.000 puestos de trabajo, confirmando así su relevancia en esta materia.

En el caso argentino, además, parecería que la limitada presencia de empresas jóvenes de rápido crecimiento tiende a darse de manera más acentuada. Téngase en cuenta que los estudios internacionales llegan a resultados similares en cuanto a la participación de empresas de rápido crecimiento, pero en horizontes de tiempo más prolongados (en general 8 ó 10 años frente a 4,5 años en el caso de este estudio). Plantear una mayor concentración de las firmas de rápido crecimiento implicaría proyectar una tendencia declinante en el porcentaje de empresas jóvenes de rápido crecimiento, lo cual es consistente, por ejemplo, con la que surge al comparar el 3,6% de empresas jóvenes que concentraban la mitad del empleo hacia mediados de 2008 (con 4,5 años de vida en promedio) con el 6% que surgía al realizar el mismo ejercicio para mediados de 2006, cuando la edad promedio es de 2,5 años *(Cuadro 2)*[8].

[8] Al igual que en el caso del año 2008, al tomar como trimestre de referencia el segundo de 2006, la edad promedio de las empresas es de 2,5 años, siendo el mínimo 1,5 años y el máximo 3,5 años de antigüedad.

En este sentido, las evidencias obtenidas permitirían afirmar que en la Argentina el fenómeno del crecimiento empresarial temprano se daría de manera aún más concentrada que en otros países, como consecuencia de la presencia de condiciones sistémicas más adversas para el dinamismo empresarial, tanto del lado de la demanda como de la oferta, en línea con los planteos expuestos precedentemente.

Una vez revisados los principales resultados relacionados con la dimensión del fenómeno de las empresas gacelas en la Argentina pasamos a nuestro siguiente interrogante respecto de la estabilidad del mismo.

*¿Qué tan estable ha sido el crecimiento de las gacelas en el tiempo? ¿En qué medida las gacelas argentinas ya se destacaban por su dinamismo desde sus primeros años de vida?*

Esta es una pregunta interesante desde el punto de vista académico pero también desde la perspectiva de la política. Para ello nos propusimos analizar en qué medida aquellas empresas que se revelaron como muy dinámicas hacia el cuarto y quinto año de vida pudieron ser identificadas como tales con anterioridad. Esto podría ser importante, por ejemplo, para definir desde cuándo es posible distinguir quién es quién o quién será quién y dónde focalizar los apoyos públicos.

**Cuadro 1. Caracterización de la cohorte 2003-2004 y las empresas de rápido crecimiento**

| | Cohorte 2003-2004 |
|---|---|
| Cantidad de nacimientos | 107.035 |
| Cantidad de empresas sobrevivientes en 2008 | 59.289 |
| Cantidad de empresas de rápido crecimiento | 3.828 |
| Porcentaje sobre total nacimientos | 3,6% |
| Porcentaje sobre total sobrevivientes | 6% |
| Empleo final | 181.921 |
| Tasa de crecimiento | 289% |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

**Cuadro 2. Caracterización de las empresas jóvenes de rápido crecimiento**

| | Año (edad promedio de vida) | |
|---|---|---|
| | 2008 (4,5) | 2006 (2,5) |
| Empresas jóvenes de rápido crecimiento | 3.828 | 6.230 |
| Porcentaje sobre total nacimientos | 3,6% | 6% |
| Porcentaje sobre total sobrevivientes | 6% | 9% |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

La información analizada permite afirmar que más del 80% de las empresas de rápido crecimiento identificadas en 2008 ya se habían revelado como tales al segundo trimestre de 2006, es decir, entre su segundo y tercer año de vida. En otros términos, la gran mayoría de las que descollaron por su dinamismo después comenzaron a destacarse desde más temprano *(Cuadro 3).*

Ello no significa que todas las empresas que se destacaron tempranamente lo seguirán haciendo tiempo después, al menos en igual medida. Ello se debe a que muchas empresas no logran sostener el crecimiento acelerado luego de los primeros años de vida (Parker y otros, 2010). Inclusive, algunas se ven enfrentadas a crisis de crecimiento que, cuando no se superan correctamente, pueden conducir inclusive al cierre de la firma. Del otro lado, dado que el comportamiento empresarial dista de ser lineal, algunas consiguen madurar y crecer más fuertemente recién en años posteriores. Estos desempeños pueden observarse en el *Cuadro 3*, el cual, de todas formas permite comprobar que una de cada dos empresas de alto crecimiento identificadas como tales en 2006 (con 2,5 años de vida promedio) logró mantenerse entre las gacelas hacia mediados de 2008 (con 4,5 años de vida de promedio)[9]. Evidencias preliminares de una investigación en curso en este mismo sentido, muestran que 1 de cada 4 empresas que a los 6 meses de antigüedad ya mostraban un dinamismo importante, luego de 5 años de vida todavía continúan formando parte del grupo de empresas dinámicas.

[ 9 ] Esto es así al menos al utilizar una definición de gacela como la adoptada en este trabajo. Utilizar otras definiciones basadas en alcanzar cierta tasa de crecimiento anual podrían dar origen a otros resultados. Esta posible sensibilidad de los resultados ante diferentes definiciones adoptadas es un aspecto interesante a seguir explorando.

Esta situación permite confirmar, por un lado, la relativa estabilidad o persistencia del fenómeno de rápido crecimiento –al menos utilizando la definición que se adoptó en este estudio– verificándose además que las chances de identificar quién es quién en el mundo de las nuevas empresas hacia el tercer año son elevadas. Asimismo, este resultado es coincidente con las evidencias empíricas que hablan de la presencia de empresas *super-gacelas* (Acs y otros, 2008). Tal como se postulaba en las primeras secciones, existirían ciertas características relacionadas con el equipo emprendedor y sus motivaciones, el tipo y perfil de la oportunidad identificada y el modelo de negocio implementado que ya desde los primeros años de vida podrían ayudar a caracterizar a estas empresas de rápido crecimiento (Kantis y otros, 2004).

Habiendo ya descripto la relevancia y estabilidad del fenómeno de las nuevas empresas gacelas en la Argentina, es posible avanzar sobre alguna de sus características principales, esto es, su perfil sectorial y su potencial contribución a la diversificación de la estructura productiva, principalmente a través de la emergencia de nuevos sectores y actividades.

### *¿En qué medida las gacelas argentinas tienden a estar más presentes en los sectores basados en el conocimiento y la tecnología? ¿Contribuyen a la diversificación del tejido productivo?*

Un primer dato que surge de la desagregación sectorial de las empresas jóvenes de rápido crecimiento es que las mismas se encuentran en todos los sectores *(Cuadro 4).* En particular, es destacable que 1 de cada 4 de estas empresas pertenece al sector industrial, exhibiendo un mayor protagonismo del sector en este segmento de la población que a nivel del total de las empresas existentes (25% vs. 14% respectivamente). Asimismo, si se evalúa el peso de las empresas de rápido crecimiento frente al total de empresas que nacieron en el mismo período, se observa que el sector manufacturero es donde la importancia de estas empresas sobre el total de empresas nuevas es significativamente mayor.

Sin embargo, al profundizar el análisis hacia el interior del sector manufacturero, no se observan cambios estadísticamente significativos entre el perfil de las empresas de rápido crecimiento y la estructura previa, al menos a los niveles de agregación disponible de la información que son bastante elevados *(Cuadro 5)*. No obstante ello, es posible hacer algunos comentarios al respecto. En primer lugar, las ramas que tienen mayor presencia entre las firmas de rápido crecimiento que en el stock inicial de empresas son la fabricación de artículos de cuero, productos textiles, confecciones, productos químicos y fabricación de maquinaria y equipo. Estas son ramas donde se verificaron importantes procesos de sustitución de importaciones luego de la devaluación y donde a nivel de la firma se llevaron adelante estrategias de diferenciación vía innovación ya sea a nivel de producto como en el plano comercial.

En segundo lugar, se observan otras ramas donde la proporción de empresas de rápido crecimiento es mayor que en la estructura existente, pero partiendo de una base existente muy limitada. Son los casos de ramas tales como fabricación de maquinaria de oficina, equipos de transporte, aparatos eléctricos, metales comunes y partes de automóviles. Si bien no se cuentan con evidencias suficientes todavía, esta situación podría estar revelando cierta tendencia hacia un mayor peso de estos sectores de mayor valor agregado dentro de la estructura industrial.

**[ 10 ]** Para probar si las diferencias son estadísticamente significativas, se aplicó, para cada caso, la prueba de hipótesis para diferencia de proporciones: $z^e = (\pi_1 - \pi_2) - 0 / \sqrt{\{[\pi_1(1 - \pi_1)/ n_1] + [\pi_2(1 - \pi_2)/ n_2]\}}$

**Cuadro 3. Composición del panel de empresas jóvenes de rápido crecimiento según evolución en el empleo**

| | Empresas | % rápido crecimiento 2006 | % rápido crecimiento 2008 |
|---|---|---|---|
| **Empresas de rápido crecimiento al 5to año** | **3.828** | | **100%** |
| **Nuevas**<br>Empresas que no eran de rápido crecimiento al 3er año pero sí al 5to | **669** | | **17,5%** |
| **Empresas de rápido crecimiento al 3er año** | **6.230** | **100%** | |
| **Persistentes**<br>Empresas que son de rápido crecimiento al 3er y al 5to año | **3.159** | **50,7%** | **82,5%** |
| **Rezagadas por las nuevas**<br>El empleo creció más del 5% anual pero quedaron fuera del grupo | **290** | **4,7%** | |
| **Desaceleradas**<br>El empleo creció pero menos del 5% anual | **188** | **3,0%** | |
| **Estancadas**<br>Sin variación en el empleo | **191** | **3,0%** | |
| **Declinantes**<br>Perdieron empleo | **1.295** | **20,8%** | |
| **Cesaron sus actividades** | **814** | **13,0%** | |
| **Cambios de propiedad** | **293** | **4,8%** | |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

**Cuadro 4. Perfil sectorial de las empresas de rápido crecimiento.**
**Comparación con la población de firmas existentes al inicio del período** (en cantidades y porcentajes)

| | Empresas | | | | Diferencia | Cohorte 2003-2004 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Rápido crecimiento | % | Total Empresas | % | | Rápido crecimiento | Total Nacimientos | % s/cohorte |
| Industria | 951 | 24,8 | 49.843 | 13,7 | 11,2* | 951 | 10.978 | 8,7* |
| Comercio | 955 | 24,9 | 109.446 | 30,2 | -5,3* | 955 | 36.351 | 2,6 |
| Servicios | 1.922 | 50,2 | 203.321 | 56,1 | -5,9* | 1.922 | 59.706 | 3,2 |
| **Total** | **3.828** | **100,0** | **362.610** | **100,0** | | **3.828** | **107.035** | **3,6** |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS. (*) Diferencias significativas a un nivel de 0,05[10].

Otra forma de analizar el perfil sectorial de las empresas de rápido crecimiento es agrupando las diferentes ramas según la intensidad en el uso de los factores (Katz y Stumpo, 2001): (i) en ingeniería, (ii) en mano de obra y (iii) en recursos naturales. Por su importancia relativa y sus características sectoriales, las ramas vinculadas con la producción de automóviles y la elaboración de alimentos y bebidas se separan de la clasificación general *(Cuadro 6).*

De acuerdo con la clasificación anterior, aproximadamente la cuarta parte de las firmas de rápido crecimiento se encuentra en ramas intensivas en ingeniería Este resultado es particularmente interesante ya que son estas ramas las que –en el contexto de las economías latinoamericanas– constituyen una buena aproximación a las actividades basadas en conocimientos e innovaciones. Sin embargo, los resultados de este análisis tampoco permiten identificar diferencias significativas entre el perfil de las empresas de rápido crecimiento y el de la estructura productiva existente.

Quizás, la conclusión más importante que se pueda extraer del análisis del perfil sectorial de estas empresas de rápido crecimiento sea que pueden encontrarse firmas de este tipo en todas las actividades económicas. Especialmente en el sector manufacturero si bien es posible identificar algunas diferencias entre el perfil sectorial de las empresas gacelas y la estructura existente, las mismas no llegan a

**Cuadro 5. Distribución sectorial de las firmas de rápido crecimiento, industria manufacturera. Comparación con la población inicial y cohorte** (en cantidades y porcentajes)

| | Rápido crecimiento | | Nacimientos 2003-04 | | Total empresas 2003-04 | | Incidencia | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Cant. | % | Cant. | % | Cant. | % | s/ stock | s/ cohorte |
| Elaboración de alimentos y bebidas | 171 | 18,0 | 2.319 | 21,1 | 11.407 | 23,3 | 1,5 | 7,4 |
| Fabricación de otros productos de metal | 105 | 11,0 | 1.440 | 13,1 | 6.626 | 13,5 | 1,6 | 7,3 |
| Fabricación de confecciones | 82 | 8,6 | 1.142 | 10,4 | 3.076 | 6,3 | 2,7 | 7,2 |
| Fabricación de productos textiles | 63 | 6,6 | 592 | 5,4 | 2.520 | 5,1 | 2,5 | 10,6 |
| Fabricación de maquinaria y equipo | 62 | 6,5 | 562 | 5,1 | 2.786 | 5,7 | 2,2 | 11,0 |
| Fabricación de productos químicos | 53 | 5,6 | 408 | 3,7 | 2.261 | 4,6 | 2,3 | 13,0 |
| Fabricación de muebles | 50 | 5,3 | 639 | 5,8 | 2.810 | 5,7 | 1,8 | 7,8 |
| Fabricación de artículos de cuero | 48 | 5,0 | 465 | 4,2 | 1.402 | 2,9 | 3,4 | 10,3 |
| Producción de madera | 48 | 5,0 | 835 | 7,6 | 2.888 | 5,9 | 1,7 | 5,7 |
| Edición | 42 | 4,4 | 706 | 6,4 | 3.451 | 7,0 | 1,2 | 5,9 |
| Fabricación de productos de caucho y plástico | 41 | 4,3 | 475 | 4,3 | 2.704 | 5,5 | 1,5 | 8,6 |
| Fabricación automotriz | 37 | 3,9 | 245 | 2,2 | 1.402 | 2,9 | 2,6 | 15,1 |
| Fabricación de metales comunes | 26 | 2,7 | 216 | 2,0 | 1.060 | 2,2 | 2,5 | 12,0 |
| Fabricación de papel | 26 | 2,7 | 160 | 1,5 | 803 | 1,6 | 3,2 | 16,3 |
| Fabricación de otros minerales no metálicos | 25 | 2,6 | 256 | 2,3 | 1.615 | 3,3 | 1,5 | 9,8 |
| Fabricación de aparatos eléctricos | 24 | 2,5 | 183 | 1,7 | 912 | 1,9 | 2,6 | 13,1 |
| Fabricación de otros equipo de transporte | 16 | 1,7 | 108 | 1,0 | 390 | 0,8 | 4,1 | 14,8 |
| Fabricación de maquinaria de oficina | 9 | 0,9 | 37 | 0,3 | 116 | 0,2 | 7,8 | 24,3 |
| Fabricación de instrumentos médicos | 9 | 0,9 | 99 | 0,9 | 432 | 0,9 | 2,1 | 9,1 |
| Reciclamiento de desperdicios y desechos | 8 | 0,8 | 39 | 0,4 | 106 | 0,2 | 7,5 | 20,5 |
| Fabricación de equipos de radio y televisión | 4 | 0,4 | 32 | 0,3 | 127 | 0,3 | 3,1 | 12,5 |
| Elaboración de productos de tabaco | 1 | 0,1 | 9 | 0,1 | 29 | 0,1 | 3,4 | 11,1 |
| Fabricación de productos de petróleo | 1 | 0,1 | 11 | 0,1 | 76 | 0,2 | 1,3 | 9,1 |
| **Total** | **951** | **100,0** | **10.978** | **100,0** | **48.999** | **100,0** | **1,9** | **8,7** |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

**Cuadro 6. Distribución sectorial de las empresas de rápido crecimiento - industria manufacturera. Según intensidad de uso de factores** (en cantidades y porcentajes)

| | Rápido crecimiento | | Total empresas 2003 | |
|---|---|---|---|---|
| | Empresas | % | Empresas | % |
| Intensivos en mano de obra | 337 | 35,0 | 15.222 | 31,1 |
| Intensivas en ingeniería | 229 | 24,0 | 11.368 | 23,2 |
| Intensivos en recursos naturales | 179 | 18,8 | 9.572 | 19,5 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 172 | 18,1 | 11.436 | 23,3 |
| Automóviles | 37 | 3,9 | 1.401 | 2,9 |
| **Total** | **951** | **100,0** | **48.999** | **100,0** |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

Nota: Intensivos en Ingeniería (233; 281; 289; 291; 292; 293; 300; 311; 312; 313; 314; 315; 319; 321; 322; 323; 331; 332; 333; 351; 352; 353; 359; 721; 722); Automóviles (341; 342; 343); Alimentos Bebidas y Tabacos (15; 16), Intensivos en RN (201; 202; 210; 231; 232; 241; 251; 261; 269; 271; 272; 273; 252; 371; 372); Intensivos Mano de Obra (171; 172; 173; 181; 182; 191; 192; 221; 222; 361; 369; 223; 242; 243)

**Cuadro 7. Comparación de las empresas de rápido crecimiento de las cohortes 2003-2004 y 1996-1997**

| | Cohorte 2003-2004 | Cohorte 1996-1997 |
|---|---|---|
| Cantidad de nacimientos | 107.035 | 80.606 |
| Cantidad de sobrevivientes a 5 años | 59.289 | 39.809 |
| Tasa de supervivencia a 5 años | 55% | 49% |
| Cantidad de empresas de rápido crecimiento | 3.828 | 1.670 |
| Porcentaje sobre total nacimientos | 3,6% | 2,1% |
| Porcentaje sobre total sobrevivientes | 6,5% | 4,2% |
| Empleo inicial (empleo medio) | 46.780 (12) | 30.650 (18) |
| Empleo final (empleo medio) | 181.921 (47) | 98.714 (59) |
| Empleo creado (empleo medio) | 135.141 (35) | 68.064 (41) |
| Tasa de crecimiento | 289% | 222% |
| Coeficiente de variación | 281% | 233% |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

ser significativas o se localizan en aquellas actividades con menor peso dentro del total de la industria argentina. En particular, no se ha podido constatar una mayor concentración de este tipo de empresas en sectores de alta tecnología o basados en el conocimiento, tal como se señalaba a manera de hipótesis al inicio del artículo.

Como corolario a la descripción y análisis de la dimensión y características del fenómeno de las empresas gacelas en la Argentina, resulta interesante realizar algún tipo de comparación de las mismas con empresas de similares características pero que nacieron y transitaron otro contexto económico, la segunda mitad de la década del '90. El interés de esta comparación es indagar acerca de la influencia que pudo haber tenido el cambio en las condiciones económicas y sociales operado a la salida de la Convertibilidad sobre el proceso de surgimiento y desarrollo de estas empresas gacelas. Las preguntas de investigación que guiarán esta descripción son las siguientes.

*¿En qué medida el fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento es más importante que en la década del 90? ¿Se ha modificado su perfil sectorial respecto de la década del 90?*

La comparación entre las empresas gacelas nacidas durante la Convertibilidad y aquellas nacidas en el período post-Convertibilidad arroja interesantes resultados que se resumen a continuación en el *Cuadro 7*[11].

[ 11 ] Para realizar esta comparación se aplicó una metodología similar a la cohorte de empresas nacidas en 1996 y 1997, tomándose como trimestre de referencia en este caso el 2º trimestre de 2001.

En primer lugar, y en consonancia con la evolución de la dinámica empresarial en estos últimos años, se puede observar que tanto la cantidad de empresas que nacieron como así también el porcentaje de ellas que logró sobrevivir en promedio 4,5 años, son mayores para la cohorte 2003-04 que para la cohorte 1996-97, corroborando las expectativas que se tenían en relación a la mayor benevolencia del ambiente de selección verificado en los años posteriores a la crisis de la Convertibilidad. Asimismo, la cantidad de empresas de rápido crecimiento identificadas es mayor en el período posterior a la Convertibilidad, tanto en términos absolutos como relativos al total de nacimientos y de empresas sobrevivientes.

En segundo lugar, las empresas de rápido crecimiento más actuales generaron casi el doble de empleo que sus colegas nacidas en los años '90 (135 mil vs. 68 mil), aún cuando en promedio el número de puestos de trabajo por empresa sea un poco menor (35 vs. 41)[12]. De todas formas, si se calcula la tasa de crecimiento tanto sobre el volumen total de empleo como el nivel promedio, lo que se destaca es que las empresas de rápido crecimiento actuales crecieron de manera más significativa (289% vs. 222%) aún en un contexto de fuerte heterogeneidad en los patrones de crecimiento a nivel de la empresa.

[ 12 ] Si se las compara con empresas similares nacidas en la segunda mitad de los ´90, se observa que en general, en el período más reciente estas empresas de rápido crecimiento tendieron a ser más pequeñas, lo que parecería indicar la existencia de una base más amplia de pequeñas empresas dinámicas que en pocos años pasan a engrosar el tejido de PyMEs argentinas.

En suma, las evidencias presentadas anteriormente permiten corroborar que en la post-Convertibilidad se registró un rápido proceso de crecimiento de un conjunto acotado de empresas –fundamentalmente pequeñas– las cuales aproximadamente cinco años después de su creación casi triplicaron su tamaño, pasando a formar parte del segmento PyME. Como resultado de este proceso, más de 130 mil nuevos puestos de trabajo fueron creados en la economía.

En cuanto al perfil sectorial, si se comparan las empresas de rápido crecimiento nacidas en la cohorte 2003-2004 con aquellas nacidas en los años '90, se destaca una mayor participación del sector manufacturero (25% vs. 18%) y una disminución importante en la participación de las actividades comerciales y de servicios en línea con el cambio que operó en el contexto macroeconómico y en las rentabilidades sectoriales luego de la salida de la Convertibilidad, a favor de los sectores productores de bienes transables *(Cuadro 8).* Del mismo modo, el sector manufacturero registra una mayor proporción de empresas de rápido crecimiento en el período 2003-04 que en 1996-97 (9% vs. 3%).

La comparación de la composición sectorial de las empresas de rápido crecimiento dentro de la industria manufacturera muestra algunas pocas diferencias significativas *(Cuadro 9).* Por un lado, una disminución en la presencia de empresas en el sector de alimentos y bebidas y, algo menor, en papel, químicos, fabricación de automotores, y por otro, un incremento en las participaciones de los sectores de confecciones, producción de madera, productos metálicos y aparatos eléctricos.

Al igual que en la pregunta anterior, se buscó dividir a los sectores manufactureros de acuerdo a la intensidad de uso de los factores a fin de identificar comparaciones interesantes entre las empresas gacelas actuales y las nacidas a mitad de los años '90. En efecto, aunque las diferencias no llegan a ser estadísticamente significativas, la comparación muestra por un lado una mayor participación de las actividades intensivas en ingeniería, y por otro, una ligera mayor participación de las empresas intensivas en mano de obra *(Cuadro 10).* El primero de estos resultados es particularmente destacable ya que son este tipo de actividades las que en el contexto latinoamericano se encontrarían más ligadas a la innovación y el conocimiento.

**Cuadro 8. Perfil sectorial de las empresas de rápido crecimiento.**
**Comparación con la población de firmas existentes al inicio del período** (en cantidades y porcentajes)

| Actividad | Rápido crecimiento 2003-04 | | Nacimientos 2003-04 | | % s/ nacimientos | Rápido crecimiento 1996-97 | | Nacimientos 1996-97 | | % s/ nacimientos |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Empresas | % | Empresas | % | | Empresas | % | Empresas | % | |
| Industria | 951 | 24,9 | 10.978 | 10,2 | 8,66 | 307 | 18,4 | 9.006 | 11,2 | 3,41 |
| Comercio | 955 | 24,9 | 36.351 | 34,0 | 2,62 | 307 | 18,4 | 25.743 | 31,9 | 1,19 |
| Servicios | 1.922 | 50,2 | 59.706 | 55,8 | 3,22 | 1.056 | 63,2 | 45.857 | 56,9 | 2,30 |
| **Total** | **3.828** | **100,0** | **107.035** | **100,0** | **3,58** | **1.650** | **100,0** | **80.606** | **100,0** | **2,05** |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

**Cuadro 9. Distribución sectorial de las firmas de rápido crecimiento, industria manufacturera.**
**Comparación entre períodos** (en cantidades y %)

| Sector | Rápido crecimiento 2003-04 | | Rápido crecimiento 1996-97 | | Diferencia | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Cant. | % | Cant. | % | % | Sign. |
| Elaboración de alimentos y bebidas | 171 | 18,0 | 71 | 23,1% | -5,1% | No |
| Fabricación de otros productos de metal | 105 | 11,0 | 19 | 6,2% | 5,2% | Si |
| Fabricación de confecciones | 82 | 8,6 | 17 | 5,5% | 3,1% | No |
| Fabricación de productos textiles | 63 | 6,6 | 14 | 4,6% | 2,0% | No |
| Fabricación de maquinaria y equipo | 62 | 6,5 | 16 | 5,2% | 1,3% | No |
| Fabricación de productos químicos | 53 | 5,6 | 29 | 9,4% | -3,8% | Si |
| Fabricación de muebles | 50 | 5,3 | 9 | 2,9% | 2,4% | No |
| Fabricación de artículos de cuero | 48 | 5,0 | 11 | 3,6% | 1,4% | No |
| Producción de madera | 48 | 5,0 | 8 | 2,6% | 2,4% | Si |
| Edición | 42 | 4,4 | 16 | 5,2% | -1,2% | No |
| Fabricación de productos de caucho y plástico | 41 | 4,3 | 20 | 6,5% | -2,2% | No |
| Fabricación de automotores | 37 | 3,9 | 28 | 9,1% | -5,2% | Si |
| Fabricación de metales comunes | 26 | 2,7 | 8 | 2,6% | 0,1% | No |
| Fabricación de papel | 26 | 2,7 | 16 | 5,2% | -2,5% | No |
| Fabricación de otros minerales no metálicos | 25 | 2,6 | 8 | 2,6% | 0,0% | No |
| Fabricación de aparatos eléctricos | 24 | 2,5 | 4 | 1,3% | 1,2% | No |
| Fabricación de otros equipo de transporte | 16 | 1,7 | 4 | 1,3% | 0,4% | No |
| Fabricación de maquinaria de oficina | 9 | 0,9 | 0 | 0,0% | 0,9% | Si |
| Fabricación de instrumentos médicos | 9 | 0,9 | 4 | 1,3% | 0,4% | No |
| Reciclamiento de desperdicios y desechos | 8 | 0,8 | 0 | 0,0% | 0,8% | Si |
| Fabricación de equipos de radio y televisión | 4 | 0,4 | 3 | 1,0% | -0,6% | No |
| Elaboración de productos de tabaco | 1 | 0,1 | 0 | 0,0% | 0,1% | No |
| Fabricación de productos de petróleo | 1 | 0,1 | 2 | 0,7% | -0,6% | Si |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

**Cuadro 10. Distribución sectorial de las firmas de rápido crecimiento, industria manufacturera.**
**Comparación entre períodos según intensidad de uso de factores** (en cantidades y %)

| | Rápido crecimiento 2003-04 | | Rápido crecimiento 1996-97 | |
|---|---|---|---|---|
| | Empresas | % | Empresas | % |
| Intensivos en mano de obra | 337 | 35,0 | 91 | 29,6 |
| Intensivas en ingeniería | 229 | 24,0 | 51 | 16,6 |
| Intensivos en recursos naturales | 179 | 18,8 | 66 | 21,5 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 172 | 18,1 | 71 | 23,1 |
| Automóviles | 37 | 3,9 | 28 | 9,1 |
| **Total** | **951** | **100,0** | **307** | **100,0** |

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS.

Los resultados de esta comparación reforzarían en alguna medida los anteriores y aportarían más evidencias en línea con la hipótesis del cambio del perfil sectorial de las empresas de rápido crecimiento como respuesta al cambio operado en las condiciones económicas y sociales a la salida de la crisis de la Convertibilidad. En este sentido, la devaluación con efectos reales verificada a la salida de la Convertibilidad, habría mejorado la rentabilidad de las actividades intensivas en ingeniería, tanto orientadas hacia el mercado externo como a la sustitución de importaciones. Del mismo modo, la reducción de los costos laborales en dólares habría sido propicia para el desarrollo de actividades intensivas en empleo.

En síntesis, a lo largo de los párrafos anteriores se pudo observar que en comparación con un conjunto de empresas de similar dinamismo nacidas en la segunda mitad de los años '90, las empresas de rápido crecimiento nacidas en la post-Convertibilidad no sólo son más, sino que exhiben un mayor dinamismo al tiempo que evidencian una mayor participación en el sector manufacturero y especialmente dentro de él, en actividades intensivas en mano de obra e ingeniería.

## 5. Consideraciones finales e implicancias del estudio

A lo largo de este trabajo se han presentado los resultados de una investigación exploratoria acerca de las dimensiones y características del proceso de nacimiento de empresas de rápido crecimiento en la post-Convertibilidad. En particular se buscó aportar evidencias acerca del impacto de estas empresas tanto sobre el empleo como sobre la diversificación productiva. Los resultados obtenidos permiten obtener algunas conclusiones relevantes.

En primer lugar, fue posible confirmar que las empresas de rápido crecimiento son un fenómeno limitado dentro del más amplio universo de empresas que se crean cada año. Unas 3.800 empresas creadas en 2003 y 2004 (esto es, casi un 4%) explican más del 50% del empleo generado por todas las empresas de la misma cohorte. Se trata de empresas que tienen en promedio 4 años y medio de antigüedad, que consiguen crear al menos 35 puestos de trabajo en un período corto de vida. En otras palabras, se trata de empresas que rápidamente pasan a engrosar el mundo de la pequeña y mediana empresa y son responsables de una parte importante del nuevo empleo generado.

Asimismo, fue posible demostrar que en el caso argentino este fenómeno de concentración del crecimiento temprano en un grupo reducido de empresas se da más intensamente que en otros países como consecuencia de la presencia de condiciones más adversas para el desarrollo emprendedor, tanto desde el lado de la demanda como de la oferta de emprendedores. De igual forma, el presente estudio mostró que el fenómeno del alto crecimiento es relativamente estable en el tiempo. Una de cada dos empresas que hoy son consideradas gacelas a los 4,5 años de vida en promedio, ya exhibía un comportamiento similar a los 2,5 años de vida en promedio.

Las empresas de rápido crecimiento se distribuyen a lo largo de distintas actividades productivas, es decir, que no se trata de un fenómeno sectorialmente limitado. Se las puede encontrar en los servicios, en el comercio y en la industria y, dentro de esta última, en ramas de la fabricación de artículos de cuero, productos textiles, confecciones, productos químicos y fabricación de maquinaria y equipo, sectores en donde se verificaron procesos de sustitución de importaciones

acompañados a nivel de las empresas por significativas estrategias de diferenciación vía innovación. En el mismo sentido, se pudieron identificar otros sectores donde la presencia de empresas de rápido crecimiento es significativa, tales como fabricación de maquinaria de oficina, equipos de transporte y aparatos eléctricos. Aunque su importancia es aún marginal en el total de la actividad manufacturera, esto se podría interpretar como una tendencia hacia un mayor peso de estos sectores de mayor valor agregado dentro de la estructura industrial.

La comparación con un grupo similar de empresas de rápido crecimiento nacidas en la segunda mitad de la década del '90, mostró que como consecuencia del cambio en el contexto posterior a la salida de la Convertibilidad, la importancia de las empresas de rápido crecimiento es cuantitativamente mayor, tanto en términos relativos como absolutos, generando también una mayor cantidad de puestos de trabajo. En cuanto al perfil sectorial de estas empresas, es posible destacar un sesgo más industrial entre aquellas que han nacido después de la salida de la Convertibilidad, revirtiendo el perfil más concentrado en servicios observado en los '90. Otro tanto puede decirse con relación a las actividades intensivas en ingeniería y en mano de obra. En otros términos, no sólo están expandiéndose nuevas empresas en actividades fuertemente demandantes de mano de obra, en general, sino también de ingenieros y profesionales. De esta forma, estas empresas de rápido crecimiento contribuirían en alguna medida a la sofisticación y diversificación del tejido productivo pre-existente.

Este estudio constituye una primera aproximación al fenómeno de las nuevas empresas de rápido crecimiento en la Argentina. En base a los resultados obtenidos, se abren nuevos e interesantes interrogantes e implicancias. Una primera cuestión que surge de este estudio tiene que ver con el horizonte temporal aquí utilizado. Sin dudas, un contexto macroeconómico benévolo como el que caracterizó los años posteriores a la salida de la Convertibilidad influye sobre las perspectivas de crecimiento y supervivencia de las empresas. Ahora bien, hacia el final del período analizado (año 2008) comienza a observarse un desaceleramiento en la dinámica de nacimientos de empresas junto con un pequeño desmejoramiento de las condiciones macroeconómicas. En este sentido, cabría preguntarse cómo evolucionará este fenómeno en un horizonte de tiempo más largo, que incluya –en la medida que la información esté disponible– los últimos años donde las condiciones del entorno desmejoraron. Particularmente, sería interesante poder describir la trayectoria posterior que siguieron las empresas que experimentaron un rápido crecimiento en sus primeros años.

En relación con lo anterior, y en vista de la mayor concentración observada del fenómeno de las empresas de rápido crecimiento en la Argentina, sería interesante indagar más en profundidad acerca de las características del escenario argentino (y/o de las nuevas empresas) que llevan a esta situación. Otro tema de donde pueden surgir interesantes preguntas de investigación refiere a la heterogeneidad existente al interior del grupo de las empresas de rápido crecimiento, por ejemplo en términos de su vinculación con los comportamientos empresariales y de los perfiles de negocios. En este último caso, además de profundizar la explotación de la base de datos, sería interesante incorporar casos de estudio y una mirada cualitativa de este fenómeno.

Finalmente, la importancia de estas empresas en términos de generación de empleo junto con la elevada estabilidad del fenómeno de las gacelas verificada en la Argentina invitan a pensar en que existe un espacio importante para el diseño de una agenda de políticas para promover su desarrollo que bien puede concebirse desde la identificación temprana de estos casos exitosos. En la misma línea, la existencia de este tipo de empresas en casi todas las actividades productivas cuestionaría la pertinencia de un enfoque de nicho focalizado sólo en algunos sectores (fundamentalmente, TICs, software o basados en el conocimiento) para la promoción de este tipo de empresas. Adoptar una perspectiva sectorial más amplia pero focalizando en determinadas características o comportamientos empresariales asociados a estas empresas de rápido crecimiento (por ejemplo, la innovación, la internacionalización o la incorporación de diseño), puede ser una ruta alternativa para su efectiva identificación y promoción.

**Referencias**


Acs Z. y Szerb L. 2006. *Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy.* Small Business Economics, vol. 28(2/3), 109-122.

Acs Z., Parsons W. y Tracy S. 2008. *High-Impact Firms: Gazelles Revisited.* Documento de la Small Business Administration (SBA). Disponible on-line en www.sba.gov/advo

Acs Z., Mueller P. (2008). *Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants.* Small Busniess Economics, vol. 30(1), 85-100.

Attorresi P., Castillo V., Federico J., Kantis H., Rivas D., Rojo Brizuela S. y Rotondo S. (2009). *Las nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la post-Convertibilidad* en Capelleras, J.L. y Kantis, H. (Eds.) Nuevas empresas en América Latina: Factores que favorecen su rápido crecimiento, Servei de Publicacions Universidad Autónoma de Barcelona, UNGS y AECID.

Audretsch D. 1995. *Innovation and industry evolution.* MIT Press

Audretsch D. y Thurik R. 2001. *Linking entrepreneurship to growth,* OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper 2001/2.

Autio E., Arenius P., Wallenius H. (2000). *Economic impact of gazelle firms in Finland.* Institute of Strategy and International Business Helsinki University of Technology Working Paper.

Baldwin J., Rafiquzzaman M. (1995). *Selection versus evolutionary adaptation: Learning and post-entry performance.* International Journal of Industrial Organization, vol. 13, 501-522.

Barringer B., Jones F. y Neubaum D. 2005. *A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders.* Journal of Business Venturing, 20(5), 663–687.

Birch D. (1981). *Who Creates Jobs?* The Public Interest 65, 3-14.

Brüderl J., Preisendörfer P. (2000). *Fast growing businesses: Empirical evidence from a German study.* International Journal of Sociology, 30, 45-70.

Carree M., van Stel A., Thurik R. y Wennekers S. 2002. *Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996.* Small Business Economics, vol. 19(3), 271-290.

Davidsson P., Delmar F. y Wiklund J. (2006). *Entrepreneurship and the Growth of Firms.* Cheltenham: Edward Elgar.

Frenkel R. (2005). *Una política macroeconómica enfocada en el empleo y crecimiento.* Revista de Trabajo Año Nº1 Nueva época 2005, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Geroski P. (1991). *Market dynamics and entry.* Oxford: Blackwell.

Geroski P. (1995). *What do we know about entry?* International Journal of Industrial Organization, vol. 13, pp. 421-440.

Henrekson M. y Johansson D. 2010. *Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence.* Small Business Economics, vol. 35(2), 227-244.

Hernandez J., Fontrodona J., Fontana I., Amat O. (2000). *La empresa gacela en Cataluña.* Un estudio centrado en el trienio 1995-1997. Economía Industrial, Nro. 234.

Hölzl W. (2009). *Is the R&D behaviour of fast-growing SMEs different? Evidence from CIS III data for 16 countries.* Small Business Economics, vol. 33(1), 59-75.

Jovanovic B. (1982). *Selection and the evolution of industry.* Econometrica vol. 50, 649-670.

Kantis H. y otros (2003). *Estudios sobre el Desarrollo Empresarial en la República Argentina. La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional.* Agencia de Cooperación Internacional Japonesa y UNGS. Buenos Aires.

Kantis H., Angelelli P., Moori-Koenig V. (2004). *Desarrollo Emprendedor. América Latina y el Contexto Internacional.* Editorial Nomos (Colombia) Editorial Temas (Argentina).

Kantis H., Federico J. (2007). *Crisis y Renacimiento Emprendedor en Argentina: Evidencias y Algunos Interrogantes.* Boletín Informativo Techint, N° 322, Enero-Abril.

Lotti F., Santarelli E., Vivarelli M. (2009). *Defending Gibrat's law: A long term regularity.* Small Business Economics, 32(1), 31-44.

Malizia E. y Winders R. (1999). *The prospects of High-growth enterprises: A retrospective analysis of Georgia-based firms* TVA Rural Studies Programm contractor paper 99-6.

Mata J., Portugal P., Guimaraes P. (1995). *The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post- Entry Evolution.* International Journal of Industrial Organization, vol. 13 459-481.

Moreno A. y Casillas, J. (2000). *High-growth enterprises (Gazelles): A conceptual framework.* Departamento de Administración y Marketing, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla.

Nyström K. 2008. *Is Entrepreneurship the Salvation for Enhanced Economic Growth?* CESIS Electronic Working Paper Series, Nº 143.

Rabetino R. 2007. *Factores determinantes del crecimiento de las PyMEs latinoamericanas en los años 90.* Tesis de Doctorado, Departmento de Economía de la Empresa, Universitat Autonoma de Barcelona.

Rojo Brizuela S., Castillo V., Schlesser D., Ferlan E., Fillip A. (2003). *Estudio de la dinámica, creación y mortandad de empresas* en Kantis H. y otros. (Ed.); Estudios sobre el Desarrollo Empresarial en la República Argentina. La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional. Agencia de Cooperación Internacional Japonesa y UNGS. Buenos Aires.

Schreyer P. (2000). *High-growth firms and employment.* OECD STI WORKING PAPERS 2000/3.

Storey D. (1994). *Understanding the Small Business Sector,* London: Routledge.

Sutton J. (1997). *Gibrat's legacy.* Journal of Economic Literature, 35(1), 40-59.

Van Praag M., Versloot P. 2007. *What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research.* Small Business Economics, vol. 29(4), 351-382.

Van Stel A. y Storey D. 2004. *The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect?* Regional Studies, vol. 38(8), 893-909.