

estudios y perspectivas

9

Dinámica del empleo y
rotación de empresas: la
experiencia en el sector
industrial de Argentina desde
mediados de los años noventa.

Victoria Castillo
Verónica Cesa
Agustín Filippo
Sofía Rojo Brizuela
Diego Schleser
Gabriel Yoguel



NACIONES UNIDAS



Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Buenos Aires, julio de 2002

Este documento es parte de las actividades de asistencia técnica desarrolladas por la CEPAL y la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina, en el marco del proyecto regional sobre Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina, financiado por el Gobierno de Italia y ejecutado por la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la CEPAL. Los coordinadores del equipo de investigación fueron: Daniel Koszter, Director de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del Ministerio de Trabajo, hasta diciembre de 2001, y Giovanni Stumpo de la CEPAL. La versión final de este estudio se hizo en el marco del Convenio entre la CEPAL y el Ministerio de Trabajo, con la supervisión de Emilia Roca, Directora de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, desde principios de 2002, y de Carlo Ferraro por la CEPAL. Los autores V. Castillo, A. Filippo, S. Rojo Brizuela y D. Schleser pertenecen a la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, V. Cesa es consultora de la CEPAL y G. Yoguel pertenece al Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Se agradecen los comentarios de Roberto Bisang, Hugo Hopenhayn y Marta Novick a versiones anteriores de este documento.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1765-P

LC/BUE/L.178

ISBN: 92-1-322056-1

ISSN versión impresa: 1680-8797

ISSN versión electrónica: 1684-0356

Copyright © Naciones Unidas, julio de 2002. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.02.II.G.79

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. La experiencia internacional	9
II. Construcción de variables e hipótesis de trabajo	13
III. Dinámica del empleo industrial en la Argentina en el período 1995-2000. Evidencia empírica	17
A. Flujos de empleo en la industria	18
1. Flujos de creación y destrucción de empleo	18
2. Flujos de empleo según origen de movimientos	21
B. Flujos de empleo en la industria según tamaño de las empresas	23
1. Origen de los movimientos y tamaño de las firmas	25
C. Flujos de empleo según sectores de actividad industrial	27
D. Flujos de empleo en la industria según antigüedad de las empresas	31
E. Flujos de empleo en la industria según salario promedio relativo de las empresas	32
IV. Análisis econométrico	35
A. Las variables	35
B. La especificación de los modelos	36
C. Resultados de la estimación	36
V. Conclusiones	41
Bibliografía	45
Anexos	
Anexo metodológico	47
Anexo de estadísticas internacionales	53

Cuadro A.E.I.1	Comparación Internacional de tasas brutas de creación/destrucción.....	55
Anexo estadístico sobre flujos de empleo industrial en la Argentina		56
Cuadro A.1	Flujos de empleo según origen.....	59
Cuadro A.2	Flujos de empleo según tamaño de empresa.....	60
Cuadro A.3	Descomposición de los flujos de empleo por tamaño de empresa, según origen de flujo.....	61
Cuadro A.4	Flujos de empleo según rama de actividad.....	62
Cuadro A.5	Descomposición de los flujos de empleo según ramas de actividad.....	63
Cuadro A.6	Flujos de empleo según antigüedad de la empresa.....	64
Cuadro A.7	Flujos de empleo según salario promedio de las empresas.....	65
Serie Estudios y perspectivas: números publicados		67

Índice de cuadros

Cuadro 1	Dinámica del empleo industrial en la Argentina. Flujos de empleo. Promedios anuales, 1995-2000.....	20
Cuadro 2	Dinámica del empleo industrial en la Argentina, 1995-2000. Flujos de empleo según origen.....	23
Cuadro 3	Flujos de empleo en la industria. Tasas anuales promedio para el intervalo 1995-2000.....	24
Cuadro 4	Distribución del empleo en la industria. Promedio en el intervalo.....	25
Cuadro 5	Orígenes de tasas de rotación y de creación neta de empleo en la industria. Promedio por tamaño de empresas en el intervalo 1995-2000.....	26
Cuadro 6	Tasas de creación y destrucción de empleo. Promedio según antigüedad de las empresas, en el intervalo 1995-2000.....	31
Cuadro 7	Tasas de creación y destrucción. Promedio ordenados de acuerdo a salarios pagados en el intervalo 1995-2000.....	33
Cuadro 8	Distribución del empleo en la industria. Promedio, empresas clasificadas según niveles salariales en el intervalo 1995-2000.....	34
Cuadro 9	Factores explicativos de la tasa de creación de puestos en el período 1995-2000.....	38
Cuadro 10	Factores explicativos de la tasa de destrucción de empleo.....	39
Cuadro 11	Topes de empleo considerados para definir tamaño para cada rama de actividad, a dos dígitos de la Revisión 3 de la CIU. Industria.....	51

Índice de recuadros

Recuadro 1	Definiciones operativas de las principales variables construidas.....	14
Recuadro 2	Principales hipótesis de la investigación.....	14
Recuadro 3	Definiciones operativas para las categorías de empresas nuevas, que cierran y en operaciones.....	22

Índice de gráficos

Gráfico 1	Tasas brutas de creación y destrucción de empleo en las distintas fases del ciclo económico. Serie trimestral: 1995-2000.....	21
Gráfico 2	Distribución del empleo total, de la creación y destrucción bruta de puestos de trabajo. Promedio 1995-2000.....	27
Gráfico 3	Tasas de creación neta de empleo por rama. Promedio 1995-2000.....	28
Gráfico 4	Tasas de creación/destrucción brutas de empleo por rama. Promedio 1995-2000.....	29
Gráfico 5	Tasas de rotación y tasas de rotación excedente. Promedio 1995-2000.....	30
Gráfico 6	Porcentaje de empresas que cierran por año según antigüedad. Promedio 1995-2000.....	32

Resumen

En este documento se examina la evolución del empleo industrial en la Argentina en el período 1995-2000. Para ello se utiliza una base de datos desarrollada por el Ministerio de Trabajo que contiene información sobre las empresas formales en el país. La metodología aplicada sitúa a la empresa como unidad básica de análisis, se pone de manifiesto la relevancia de factores tales como la creación y destrucción bruta para explicar la variación neta del empleo. Del análisis surge que la contracción del empleo industrial argentino en la segunda mitad de los años noventa se explica principalmente por la reducción de las dotaciones medias y por la dinámica de aparición y desaparición de empresas. En este estudio se subraya que el tamaño, el sector de pertenencia y la antigüedad de las empresas constituyen variables diferenciadoras de desempeño en términos de empleo. Además se manifiestan importantes heterogeneidades en los comportamientos que no pueden ser captadas a partir de categorías de análisis más agregadas, ya que en un mismo sector y en un mismo momento, coexiste creación y destrucción de empleo.

Introducción

El principal objetivo de este trabajo es analizar la evolución del empleo industrial en Argentina en el período 1995-2000. El estudio se desarrolla a partir de la información sobre las empresas industriales registradas (base de datos longitudinal), que permitió abordar temas de investigación originales para el país. La adopción de esta metodología, que sitúa a la empresa como unidad básica de análisis, reveló la importancia de los flujos de creación y destrucción bruta para explicar la variación neta del empleo. Además, muestra la existencia de importantes heterogeneidades en los comportamientos que no se pueden captar a partir de categorías de análisis agregadas tales como la rama de actividad, la región y el tamaño de las empresas (en un mismo sector, y en un mismo momento, algunas empresas crean empleo y otras lo destruyen).

Fue tradicional, especialmente en el período desde la segunda postguerra hasta la crisis de los años setenta, concebir y explicar la dinámica del empleo por la conducta agregada de los agentes en el marco de un modelo de acumulación centrado en el paradigma fordista. La mayoría de los análisis económicos, como los modelos de crecimiento y de equilibrio general, se efectuaban con un elevado nivel de agregación. Los datos disponibles propiciaban el estudio de tipo macroeconómico que implicaban asumir una fuerte homogeneidad intrasectorial en el comportamiento de los agentes.

En consecuencia, al interpretar de las conclusiones de esos modelos se solía obviar las heterogeneidades y los desiguales senderos evolutivos de las empresas. Se introducían sesgos de interpretación, al

suponer el comportamiento de los agentes de un grupo como idéntico al de un "agente promedio".

Debido a la forma de presentar los datos y a la ausencia de estadísticas que consideraran la entrada y salida de agentes en la estructura productiva, los cambios en el empleo se percibían como el resultado de la variación del tamaño medio de las firmas incluidas en las muestras utilizadas para captar esos fenómenos. No fue sino hasta la década del noventa que la crítica a la formalización basada en el "agente representativo" tuvo poder suficiente y comenzó a ser reconocida.¹

La metodología y la fuente disponible de datos para este estudio permitieron superar esa problemática ya que para cada categoría de análisis como el tamaño o el sector económico, se pudo identificar a las empresas que son creadoras de empleo, a las destructoras, a las nuevas empresas y a las que cierran.

A través de este trabajo se procura evaluar en qué medida el tamaño económico, el sector de actividad y la antigüedad de las empresas constituyen variables diferenciadoras de sus conductas en términos de creación y destrucción de empleo. Además, se analizan los movimientos de destrucción y creación bruta de puestos de trabajo en relación con el salario relativo tomado como variable *proxy* del desarrollo de competencias endógenas diferenciales

Como fuente de datos se utilizó la "Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo" (BADE) desarrollada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), a partir de los registros de la Seguridad Social.² La base incluye el empleo asalariado registrado en todo el país, que representa aproximadamente 36% del empleo total y el 50% del empleo asalariado total. La metodología utilizada para definir estos flujos de empleo sigue un enfoque empírico que ha sido ampliamente usado en la literatura (Davis et al, 1997).

En la primera sección, se realiza una síntesis de la experiencia internacional basada en un conjunto de estudios empíricos sobre la creación y muerte de empresas y de los flujos de empleo y en la segunda, se plantean las principales preguntas e hipótesis de trabajo. Las estimaciones obtenidas de las tasas brutas y netas de creación y destrucción de puestos de trabajo en la industria manufacturera argentina en el período analizado se exponen en la tercera sección, donde también se examinan los datos para las categorías anteriormente mencionadas. En la cuarta sección se ofrece un conjunto de modelos econométricos a fin de testear las hipótesis de trabajo en forma específica. Finalmente, se presentan las conclusiones principales.

Se ha dado especial énfasis a los anexos metodológico y estadístico del estudio. En el anexo metodológico se presentan especificaciones acerca de la construcción de la base de datos y de sus contenidos. A su vez, en el anexo estadístico se incorporaron cuadros detallados con el objeto de facilitar su uso a otros investigadores.

¹ Nelson (1991)

² Ver Anexo Metodológico

I. La experiencia internacional

En las dos últimas décadas, ha surgido una importante cantidad de estudios que profundizan en la temática del empleo a partir de bases de datos longitudinales cuya unidad de análisis es el establecimiento o la firma.

Los usos de este nuevo esquema analítico son múltiples y las investigaciones realizadas comprenden una amplia variedad de temas. Entre ellos, el estudio de los flujos brutos subyacentes a los flujos netos de empleo, la relación entre creación/destrucción de empleo y tamaño de empresa, el rol de las pequeñas empresas en la creación de empleo, la creación de nuevas empresas y el desempeño de las nuevas firmas, las diferencias en el comportamiento de las empresas según su actividad, el impacto del ciclo económico sobre los distintos tipos de empresas y el ajuste en el empleo, la eficacia de las políticas focalizadas, los efectos económicos de la flexibilización laboral, etc.

Desde el trabajo pionero de David Birch (1979), han surgido numerosas investigaciones que, basadas en distintas fuentes intentaban dar cuenta de los fenómenos vinculados al empleo. Estos estudios longitudinales longitudinales utilizan diversas bases de datos públicas y privadas o encuestas específicamente diseñadas.

En 1979, David Birch, abordó un estudio acerca de la dinámica del empleo industrial para el período 1969 a 1976 en los Estados Unidos. Sin embargo, encontrando las estadísticas oficiales convencionales poco satisfactorias para su estudio, desarrolló una fuente de información alternativa, basándose en bancos de datos de la *Dun and Bradstreet Corporation's*. Esta base contenía un identificador para cada empresa (Duns number), que se mantenía en el

tiempo en forma consistente. A partir de allí, Birch construyó la primera base de datos longitudinal de empresas.

La principal conclusión de la investigación de Birch fue que las firmas pequeñas, definidas como aquéllas que ocupan menos de 100 personas, crearon la gran mayoría de los nuevos puestos de trabajo en los Estados Unidos en el período estudiado. Según los cálculos de Birch, el 81,3% del empleo neto creado en el período, era atribuible a este tipo de empresas.

Estos números, que contradecían las estimaciones anteriores basadas en datos agregados, estimularon a posteriores investigadores a profundizar en estos temas a partir de nuevas fuentes de información. Asimismo, la Small Business Administration de los Estados Unidos decidió construir una base de datos similar a la utilizada por Birch, que permitió la elaboración de estadísticas de empleo desde 1976 a 1990.

Entre los aportes más importantes al avance de la investigación en estos temas, se destacan los realizados por Steven Davis, John Haltiwanger y Scott Schuh, (1996), quienes contribuyeron en gran medida a establecer las bases metodológicas y constituyeron una guía importante para los trabajos posteriores en este campo de investigación.

En su trabajo de 1996 para la industria estadounidense³ que analiza el período 1973-1988, los autores estiman el cambio neto en el empleo a partir de la medición de la creación y destrucción bruta de puestos de trabajo. A su vez, estos flujos brutos se descomponen según sea el origen de los movimientos. La creación bruta de empleo es la suma del incremento de empleo de todas las plantas que se expandieron y de las plantas creadas en el período considerado. La destrucción bruta a su vez, es igual a la suma de las pérdidas de empleo de todas las plantas que contrajeron sus dotaciones y de las plantas que cerraron en el período.

Estos cálculos permiten aproximarse a importantes cuestiones que configuran la dinámica del empleo: ¿Qué rol tienen el nacimiento y la mortalidad de empresas en la creación/destrucción de empleos? ¿Cuánto de esta creación/destrucción de empleo se atribuye a cambios en el nivel de empleo de las empresas? ¿La creación/destrucción de empleos implica principalmente pequeñas expansiones y contracciones distribuidas entre un gran número de empresas, o se debe a grandes cambios en pocas empresas?.

Los flujos de creación y destrucción de empleo para la industria estadounidense en el período analizado revelan ser de gran magnitud. En promedio, el 10.3% de los empleos industriales fueron destruidos en un intervalo anual en el período 1973-1988. Las tasas de creación promedio se acercan al 9.1%, lo que refleja la reducción neta del empleo industrial en los quince años analizados.

También para este período, los autores estiman que el 23% de la destrucción de empleo se explica por cierres de plantas, mientras que las plantas que abren explican el 16% de la creación anual. A su vez, la creación/ destrucción de empleos no se distribuye en forma homogénea. Está concentrada en unas pocas plantas que crecen/se reducen, mucho más rápidamente que el promedio.

Davis, Haltiwanger y Schuh, analizan también la persistencia tanto de la creación como de la destrucción de empleo.⁴ Este análisis revela que los empleos creados durante una recesión tienen menor probabilidad de sobrevivir que los empleos creados durante un período de expansión. Asimismo, se desprende que las tasas de supervivencia del stock de empleos existentes, aumenta

³ Para este trabajo, los autores utilizaron la Longitudinal Research Database (LRD) del Center for Economic Studies - US Bureau of the Census. Esta base contiene información de las plantas industriales con 5 ocupados o más.

⁴ La persistencia de la creación de empleo se mide como el porcentaje de empleos nuevos que continúan en el período siguiente, mientras que la persistencia de la destrucción de empleos es el porcentaje de empleos destruidos en un período que no reaparecen en los períodos subsecuentes.

marcadamente con el tamaño y antigüedad del empleador. Más aún, las tasas de supervivencia de corto plazo de los nuevos empleos creados aumentan con el tamaño del empleador. Es decir que en términos de nuevos puestos y de puestos existentes, los empleadores más grandes ofrecerían una mayor permanencia.

Uno de los temas más interesantes y controversiales discutidos en la literatura es el rol de las PyMes en la creación de empleo. Mientras muchos autores sostienen la importancia clave de estos agentes,⁵ otros como Haltinwanger, Davis y Schuh sostienen que las creencias acerca del poder creador de empleo de las PyMes se sustenta en falacias estadísticas e interpretaciones erradas de los datos: las plantas grandes y maduras y no las PyMes son responsables de la mayor parte del empleo creado (y del empleo destruido) en el sector industrial, al menos en el período que abarca su investigación.

En las direcciones planteadas, en distintos países se han realizado diversas investigaciones orientadas específicamente al estudio de la vinculación entre tamaño de empresa y empleo. Un importante número de estudios realizados en once países fue compilado por Paul Schreyer (1996) quien evaluó las diferencias metodológicas y los resultados comunes. La mayor parte de los trabajos arriban a conclusiones similares.⁶

En primer lugar, las tasas brutas tanto de creación como de destrucción de empleo muestran ser significativamente más altas entre las firmas pequeñas que entre las grandes. Esto refleja la volatilidad general del empleo en las pequeñas firmas. Asimismo, muchos de estos estudios encuentran también una clara relación negativa entre las tasas netas de creación de empleo y el tamaño de los establecimientos o firmas.⁷

Schreyer señala el impacto diferencial del ciclo económico según el tamaño de las firmas que surge de los distintos trabajos. Así, el patrón de contribución de las PyMes al empleo sería cíclico contribuyendo más en las contracciones y menos en las expansiones. Esto se relacionaría con las reestructuraciones que efectúan las grandes firmas en busca de lograr eficiencias durante las contracciones. Estas reestructuraciones tienen como resultado la reducción en personal. En consecuencia, se alentaría el autoempleo y el establecimiento de pequeños negocios por parte de empleados despedidos que fomentarían el desarrollo de pequeños emprendimientos de naturaleza defensiva. Así, se verificaría entonces cierto incremento de la participación de las empresas pequeñas.⁸

Por su parte, Bruce Kirchoff (1997), acusando la falta de construcciones teóricas apropiadas con relación a la creación de empleo y su vinculación con el tamaño de las firmas, propone un enfoque “schumpeteriano” para el análisis de los fenómenos de creación de empresas y su impacto sobre el empleo y el crecimiento económico.

Desde esta perspectiva dinámica, Kirchoff incorpora al estudio de los flujos de empleo, elementos característicos de la firma, creando una tipología que diferencia a éstas de acuerdo a sus tasas de innovación y crecimiento.⁹ Las cuatro categorías creadas exhibirán senderos evolutivos

⁵ Entre los defensores del papel de las PyMes como motores del crecimiento y la generación de empleo algunos autores como Audretsch, Carré y Thurik (2001) van más allá y señalan un cambio en el modelo de acumulación económica en los países centrales en la década de los ochenta. Según estos autores, las grandes firmas, sujetas a olas de *downsizing* y reestructuración han ido dejando lugar a las pequeñas empresas y predominantemente a las nuevas empresas como impulsoras del crecimiento. Fundamentan esta apreciación en las evidencias aportadas por muchos estudios empíricos acerca de las mayores tasas relativas de crecimiento en el empleo que presentan las PyMes.

⁶ Las diferencias metodológicas en la asignación de tamaño no inciden necesariamente en la dirección y calidad de los resultados aunque obviamente sí lo hacen en los resultados cuantitativos. Más adelante se volverá sobre este tema.

⁷ En el trabajo citado, Haltinwanger, Davis y Schuh confirman esta relación inversa por las tasas brutas, pero no para las tasas netas.

⁸ Obsérvese que hacemos referencia al crecimiento de la participación de las empresas pequeñas en los flujos de empleo y no a un incremento absoluto de los flujos.

⁹ Define entonces cuatro categorías: a) *Firmas centrales*: la mayor parte de las firmas pequeñas responden a esta clasificación, exhiben bajas tasas de crecimiento y bajas tasas de innovación; b) *Firmas ambiciosas*: tienen tasas de innovación bajas pero logran

diferentes en cuanto a su tasa de supervivencia y a su contribución a la creación de empleo. Kirchoff analiza entonces cohortes de empresas -creadas en un mismo período- clasificadas según su tamaño ocupacional y la tipología mencionada anteriormente. A través de su seguimiento en un período de seis años, se revela el comportamiento diferencial de los distintos grupos de empresas. Los resultados obtenidos por Kirchoff demuestran que las tasas de supervivencia de las empresas creadas en 1977-78 no presentan diferencias significativas para los tipos de firmas, siendo en cambio más variable en función de los distintos estratos de tamaño al interior de cada tipología. El promedio de sobrevivientes en 1986 para el total de empresas creadas en 1977-78 ronda el 38.4%. Asimismo, el empleo de las nuevas empresas sobrevivientes se incrementa con el transcurso del tiempo, verificándose además que las tasas de crecimiento del empleo son más altas en un pequeño grupo de empresas que actúan en sectores de alta innovación

Contemplando la evolución de los sobrevivientes, en todos los grupos se observa un crecimiento del empleo, pero éste es 2.5 veces mayor en el grupo de empresas de alta innovación. Sin embargo, el crecimiento de las firmas de innovación alta está eclipsado por el número mucho mayor de creación de firmas de innovación baja. Estas últimas crearon cuatro veces más empleo que las firmas de innovación alta. Asimismo, el autor sugiere que el crecimiento de firmas de baja tecnología puede no ser independiente del desarrollo de las firmas de alta tecnología.

Los problemas para captar la dinámica del crecimiento del empleo en las nuevas empresas creadas desde un enfoque de dinámica comparativa señalado por Kirchoff, se manifiestan también en el trabajo de James Spletzer (1998).¹⁰ Este estudio apunta a remarcar la inestabilidad del mercado de trabajo, donde los nacimientos y las muertes de empresas juegan un papel importante. El hecho que, según sus estimaciones, la mitad de los empleos destruidos en un período de tres años son atribuibles a la muerte de establecimientos o que cerca del 40 por ciento de los nuevos emprendimientos mueren dentro de los tres años de su creación ilustra la naturaleza transitoria de muchos de los nuevos establecimientos y por consiguiente de los empleos generados por ellos.¹¹

Hasta aquí hemos efectuado un relevamiento de los principales temas planteados por la literatura internacional, que si bien no pretende ser exhaustivo, genera un marco de referencia para las cuestiones abordadas en nuestro estudio. Cabe observar finalmente que no existe una construcción teórica única y acabada pertinente para explicar los múltiples y complejos fenómenos vinculados a la dinámica del empleo que se verifican a partir del nuevo enfoque que permite la utilización de bases longitudinales. La comprensión, necesariamente parcial, de estos procesos y mecanismos complejos y multidireccionales debe nutrirse de aportes teóricos provenientes de diversas corrientes. Los distintos enfoques del *entrepreneurship*, del ciclo, del capital humano, brindan elementos teóricos explicativos relevantes a la hora de dar cuenta de estos fenómenos

altas tasas de crecimiento; muchas veces lo hacen obteniendo una participación de mercado creciente, aún en industrias maduras; c) *Firmas glamorosas*: logran altas tasas de crecimiento a través de altas tasas de innovación) y d) *Firmas con crecimiento restringido*: son empresas con alta tecnología pero con crecimiento estancado; estas empresas no suelen ser viables ya que la innovación es un proceso caro y no es sostenible sin crecimiento.

¹⁰ Spletzer utiliza la base de datos longitudinal del Bureau of Labor Statistics (BLS) construida a partir de los informes del seguro de desempleo que los empleadores estadounidenses presentan en los Estados. Este constituye un censo cuatrimestral del total de los establecimientos en todos los sectores de la economía. El autor utiliza los datos correspondientes al Estado de West Virginia.

¹¹ Spletzer además vincula estos fenómenos con modelos microeconómicos para señalar como esta alta transitoriedad de los empleos en muchas de las firmas creadas implican importantes costos e ineficiencias tanto para el empleado como para el empleador en el mercado de trabajo.

II. Construcción de variables e hipótesis de trabajo

El marco teórico planteado anteriormente, y los nuevos instrumentos técnicos disponibles motivaron una serie de reflexiones acerca de la realidad del empleo en la Argentina. Concretamente, la nueva capacidad analítica permite, por un lado, conocer con más detalle (o contradecir parcialmente) algunos puntos consensuados del comportamiento del empleo industrial. Por otro lado, nuevos datos y nuevas técnicas para procesarlos hacen posible conocer nuevos aspectos de ese comportamiento. A continuación se presentan las principales variables construidas con la nueva información en el Recuadro 1.

Como se dijo, la gran novedad de la utilización de bases de datos longitudinales reside en la posibilidad de construir nuevas variables de empleo (como los flujos brutos) en un nivel de desagregación que puede llegar al nivel del individuo (la firma, en este caso). A partir de estas variables se analizaron aspectos concretos acerca de la naturaleza de los movimientos del empleo en el período 1995-2000 en la Argentina. Las hipótesis a ser evaluadas se presentan en el Recuadro 2.

Recuadro 1

DEFINICIONES OPERATIVAS DE LAS PRINCIPALES VARIABLES CONSTRUIDAS

i) **Creación bruta de puestos de trabajo en el momento t** es igual a la suma del incremento de empleos de todas las empresas que se expandieron o que se crearon entre t-1 y t. Por lo tanto, **la tasa de creación bruta** se define como el cociente entre la creación bruta de puestos de trabajo en el momento t y el empleo promedio de la empresa entre el momento t-1 y t.

ii) **Destrucción bruta de puestos de trabajo en el momento t** es igual a la suma de las pérdidas de empleo de todas las empresas que contrajeron sus dotaciones o cerraron entre t-1 y t. En línea con estas definiciones, las firmas que no cambiaron su nivel de empleo no contribuyen a la creación ni a la destrucción de puestos. Por lo tanto, **la tasa de destrucción bruta** se define como el cociente entre la destrucción bruta de puestos de trabajo en el momento t y el empleo promedio de la empresa entre el momento t-1 y t.

iii) **El cambio neto en el empleo en el período t** es la diferencia entre el empleo en t y en t-1. La **tasa neta de crecimiento del empleo** se define como la tasa de creación bruta menos la tasa de destrucción bruta.

iv) **La rotación de empleos en el período t** es la suma de todos los incrementos en el empleo y de las destrucciones de puestos entre t-1 y t. Por lo tanto, **la tasa de rotación** es igual a la suma de la tasa de creación más la tasa de destrucción.

v) **La tasa de exceso de rotación de empleos en el período t** es igual a la diferencia entre la tasa de rotación y el módulo del cambio neto del empleo. Muestra la creación bruta que es exactamente compensada por destrucción bruta de empleo.

En todos los casos las tasas están “normalizadas” utilizando como denominador al valor promedio de la variable en (t-1) y (t); de esta manera, las tasas normalizadas pueden variar entre un valor mínimo de -2 (que representa la tasa de destrucción bruta de una empresa que cierra) y un máximo de 2 (que representa la tasa de creación bruta de una empresa nueva).^a

^a La normalización de las tasas permiten salvar tanto la indeterminación de la tasa de destrucción bruta de una empresa que cierra, como el valor infinito que correspondería a la tasa de creación bruta de una empresa nueva.

Recuadro 2

PRINCIPALES HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Hipótesis 1 Las nuevas empresas y las empresas extinguidas año a año son importantes a la hora de evaluar las trayectorias de empleo industrial. Estas trayectorias no son determinadas únicamente por la variación del tamaño medio de empresas con continuidad en las operaciones

Hipótesis 2 Las tasas de destrucción brutas de empleo difieren entre sectores económicos.

Hipótesis 3 Las tasas de creación y destrucción brutas de empleo difieren entre sectores económicos.

Hipótesis 4 La antigüedad de la firma constituye una variable relevante para explicar las trayectorias de creación y destrucción de empleo .

Hipótesis 5 Los salarios medios de las firmas son importantes para explicar las tasas de creación y destrucción de empleo.

La Hipótesis 1 compara la importancia relativa de las dos fuentes de cambios en la cantidad de ocupados: la modificación de la cantidad de empleados en firmas existentes, y creación (destrucción) de empresas.

La Hipótesis 2 muestra la relación entre las variables creación y destrucción de empleo y el tamaño de los agentes. Este asunto (el papel de las PyMEs y de las grandes empresas en la generación de empleo) es una cuestión delicada (y no consensuada) entre los especialistas en la materia, tanto en el ámbito local como internacional.

Con la Hipótesis 3, se procura aclarar las relación entre las variables brutas y el sector al que pertenece la firma. Las empresas pertenecientes a un sector podrían seguir un patrón común respecto de los flujos de empleo (en este caso, se diría que la pertenencia al sector determina los comportamientos del empleo); o bien podría encontrarse que tal comportamiento único de las empresas del sector no existe, pasando entonces a primer plano las características individuales de las empresas.

La Hipótesis 4 determina la importancia de la antigüedad de la firma (y las capacidades adquiridas) en las trayectorias de empleo.

La Hipótesis 5 muestra la asociación de los salarios pagados por las firmas (que aproximan competencias diferenciales de los trabajadores involucrados), a cierto tipo de comportamientos del empleo.

III. Dinámica del empleo industrial en la Argentina en el período 1995-2000. Evidencia empírica

Las profundas transformaciones que tuvieron lugar en la economía argentina en los años noventa se reflejan en la dinámica del empleo industrial. A las reformas estructurales (apertura, procesos de privatización y desregulación de mercados)¹² se sumaron modificaciones importantes en las regulaciones del trabajo.

A partir del Programa de la Convertibilidad y demás reformas económicas de la década de los noventa, el contexto macroeconómico sometió a los sectores productores de bienes transables, y en particular al sector manufacturero, a la doble tenaza de precios de venta en baja, debido a la mayor exposición a la competencia, y costos de producción en dólares en alza. Aún cuando en ese período se implementaron importantes cambios en las regulaciones orientados a reducir el costo laboral no salarial y a flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo

¹² En forma estilizada y para enmarcar el período analizado, los cambios más significativos que se registraron en la industria manufacturera en la última década fueron a) la desintegración vertical de los procesos en el marco de la consolidación del perfil de especialización de los años ochenta con fuerte peso de *commodities* y bienes intensivos en recursos naturales; b) el incremento del peso de los agentes de inversión extranjera directa; c) un fuerte proceso de concentración, favorecido por el dinamismo de las operaciones de fusiones y adquisiciones; d) una creciente heterogeneidad estructural inter e intra sectorial; e) el mayor peso de las importaciones en la oferta doméstica que afectó la producción de bienes durables y difusores de progreso técnico; f) la disminución del coeficiente de valor agregado y la mayor intensidad de capital de las funciones de producción; g) la creciente adopción de tecnologías de producto de origen externo más cercanas a la frontera en desmedro de los esfuerzos adaptativos locales; h) la difusión de innovaciones blandas; i) la pérdida de importancia de los encadenamientos con proveedores y subcontratistas locales de bienes de capital y j) la creciente importancia de las estrategias de internacionalización aunque concentrado en un número relativamente reducido de agentes. Kosacoff et al. (2000); Schwarzer (1997); Gatto y Ferraro (1997); Yoguel (2000).

el aumento en el costo laboral unitario en dólares resultó en un fuerte incentivo a sustituir trabajo por capital.¹³ La estabilidad, el acceso a partes y equipo importados, la desregulación de las condiciones para expulsar empleo, la facilidad de radicación para las empresas transnacionales, la recreación del crédito comercial y bancario fueron elementos que favorecieron al proceso de destrucción de empleo industrial.

Las estrategias de las distintas empresas para adecuarse a los cambios en el contexto fueron muy diferentes, es por ello que el importante aumento en la productividad global verificado sea el resultante de situaciones muy heterogéneas: las estrategias ofensivas de algunas empresas y las reestructuraciones defensivas o de supervivencia de otras. También fueron muchas las empresas que desaparecieron y otras nuevas que se incorporaron a la estructura industrial.

Las llamadas reestructuraciones ofensivas incluyeron fuertes inversiones en máquinas y equipos y al mismo tiempo profundos cambios organizacionales en el modelo productivo. Otra categoría de empresas son las “sobrevivientes” a las nuevas condiciones de competencia, que también produjeron un importante aumento en la productividad, pero como resultado de la expulsión de empleo que permitió lograr la misma capacidad productiva con menor ocupación, implementando cambios organizacionales y prácticas modernas de eliminación de tiempos muertos.¹⁴

A diferencia de lo verificado en otros períodos, las posibilidades de adaptación de las empresas no tuvieron que ver necesariamente con el sector económico en el que se desarrollan, sino más bien con características particulares de las empresas (idiosincrásicas).

Como resultado de estos procesos, el empleo industrial perdió participación (de representar aproximadamente el 28% del empleo total en 1995, baja al 23% en el año 2000). Entre los años 1995 y 2000, la industria registró una pérdida de aproximadamente 57 mil puestos de trabajo.

Es en este marco que deben analizarse y tiene explicación no sólo la evolución del empleo sino también las profundas diferencias en el comportamiento microeconómico de las empresas que tuvieron distintas respuestas y estrategias de adaptación a la nueva realidad. Así, los movimientos de generación y destrucción de empleo son el resultado de una multiplicidad de conductas en respuesta a las nuevas condiciones de la economía.

A. Flujos de empleo en la Industria

1. Flujos de creación y destrucción de empleo

Vale la pena contextualizar el análisis detallado del empleo que se hará a continuación con una breve referencia a las tendencias agregadas de la actividad económica y la ocupación nacional.

Entre el primer semestre de 1990 y el segundo de 1996, el PBI desestacionalizado de Argentina creció un 48%, al tiempo que se deterioraron las variables de empleo. Como resultado, se observó un aumento de la productividad por obrero ocupado del 47%.¹⁵

La divergencia entre crecimiento de la producción y del empleo parece haber finalizado entre 1997 y 1998. En este período, el crecimiento de 5.8% del producto, fue acompañado por un crecimiento del empleo del 4.1%, que sin embargo no fue suficiente para reducir a un dígito la tasa de desocupación abierta.

¹³ Altimir y Beccaria (1999).

¹⁴ Kosacoff et al. (2000).

¹⁵ Frenkel y González Rozada (1999).

El largo período recesivo que se inicia en el segundo semestre de 1998 muestra una reversión de la tendencia del crecimiento del producto (el PBI cayó un 4% entre 1998 y el 2000), y una reducción moderada del empleo (cayó sólo 0,6 puntos porcentuales, por lo que debería concluirse además un retroceso de la productividad del trabajo). Al mismo tiempo, se produjo una explosión de la tasa de desocupación, que alcanzó al 14.7%, en Octubre de 2000.

Se pasa ahora a un mayor nivel de detalle del empleo industrial. Para ello, se presentan las variables brutas y netas del empleo, tanto en cantidad de personas como en tasas de variación (cuadro 1).

En el intervalo 1995-2000, las empresas argentinas han creado por año, en promedio, 106 mil puestos de trabajo registrados, y han destruido 128 mil. El saldo es una creación neta negativa de empleo de 22 mil puestos anuales, es decir, la industria reduce su stock de empleo en 22 mil personas por año en promedio durante esos 6 años, acumulado una pérdida de más de 130 mil puestos hasta el año 2000.

En la mitad inferior del cuadro 1, se muestran los valores de las tasas brutas y netas de empleo. En cuanto a la creación bruta (las altas del stock de empleo) puede verse que la tasa alcanzó un valor del 11% en promedio entre 1995 y 2000. Es decir, en promedio, en cada año, hubo altas por un equivalente al 11% del stock de empleo de ese año. La destrucción bruta (altas del stock de empleo) sobrepasaron a las altas: la tasa alcanzó el 13% en promedio entre 1995 y 2000. Es decir las bajas anuales alcanzaron al 13% del stock de empleados de ese año.

A partir de esas dos tasas (creación y destrucción brutas) se construyen las tasas restantes. La tasa de creación neta se obtiene por diferencia de aquéllas; y la tasa de rotación, a través de la suma. El valor promedio anual de la tasa de creación neta es negativo: -2.4%. La tasa de rotación alcanza el 24%. La primera de estas tasas muestra la velocidad a la que la industria pierde empleados formales, y la segunda el dinamismo con el que se realizan contrataciones y rescisiones de contratos.

La industria argentina perdió cerca del 13% de su empleo industrial en el período considerado, cifra consistente con los más de 130 mil empleos perdidos que se mencionaron más arriba. Por otra parte, un poco menos de ¼ de los empleos industriales fueron creados o destruidos por año, sugiriendo la presencia de un proceso de transformación del empleo industrial y no simplemente la destrucción de puestos de trabajo.

Esta última idea de la existencia de un proceso de transformación puede corroborarse con ayuda de la variable “tasa de rotación excedente”, que muestra la magnitud de los flujos de creación y destrucción bruta que se compensan sin generar variaciones netas en el empleo, que alcanza en promedio el 80% de la tasa de rotación (pues mientras algunas empresas incrementan su empleo en el período, otras expulsan trabajadores). La tasa de rotación excedente fue 22% en promedio, reflejando la heterogeneidad en el comportamiento de las empresas durante un proceso de reestructuración del sector.

Cuadro 1
DINÁMICA DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN LA ARGENTINA. FLUJOS DE EMPLEO. PROMEDIOS ANUALES, 1995-2000
(En miles y porcentajes)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Promedio 95/00
En miles								
Creación bruta	--	100	133	135	105	83	81	106
Destrucción bruta	--	-174	-109	-96	-116	-142	-128	-128
Creación neta	--	-74	24	39	-11	-59	-47	-21
Empleo total*	1.008	933	957	996	984	924	877	956
Tasas normalizadas (porcentaje de stock promedio de empleo)								
Creación bruta	--	10.3	14.1	13.9	10.6	8.8	9.0	11.1
Destrucción bruta	--	-17.9	-11.5	-9.8	-11.7	-14.9	-14.2	-13.4
Rotación	--	28.2	25.6	23.7	22.4	23.7	23.3	24.5
Creación neta	--	-7.7	2.6	4.0	-1.1	-6.2	-5.2	-2.4
Exceso de rotación	--	20.6	23.0	19.7	21.3	17.5	18.1	22.1

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

* Primer semestre de cada año. Existen diferencias entre las cifras de creación neta y la variación del empleo total, que se originan en que las variaciones netas tienen incorporadas correcciones por fusiones y adquisiciones, a diferencia del empleo total (Ver Anexo Metodológico).

Vale la pena señalar, que la experiencia internacional muestra conclusiones semejantes en otros países. La volatilidad del empleo al nivel de empresas supera enormemente el crecimiento del empleo total. Así, las tasas de rotación se mantienen en valores de más o menos el 20% anual en los países europeos y de América del Norte, y en niveles de entre el 25% y el 30% anual en países del hemisferio sur. La tasa de rotación anual del 24% para el empleo industrial en Argentina, es similar a la estimada para Chile y Colombia. (Ver Anexo de Estadísticas Internacionales)

Asimismo, puede notarse que durante el período en estudio, las variables construidas reflejan un razonable comportamiento con relación al ciclo económico. La tasa de creación bruta de empleo para el conjunto de la industria alcanza valores máximos- del orden del 14%- en años de expansión de la actividad 1996 y 1997 y se deprime en años recesivos (1995, y años posteriores a 1997). A contrapunto con ella, la tasa de destrucción bruta tiene valores bajos en años expansivos de la actividad (el mínimo llegó al 10% en 1997) y valores altos en años recesivos (máximo en 1995: casi 18%). El comportamiento cíclico de la creación (bruta) y la destrucción (bruta) de empleos hacen que la creación neta sea procíclica.

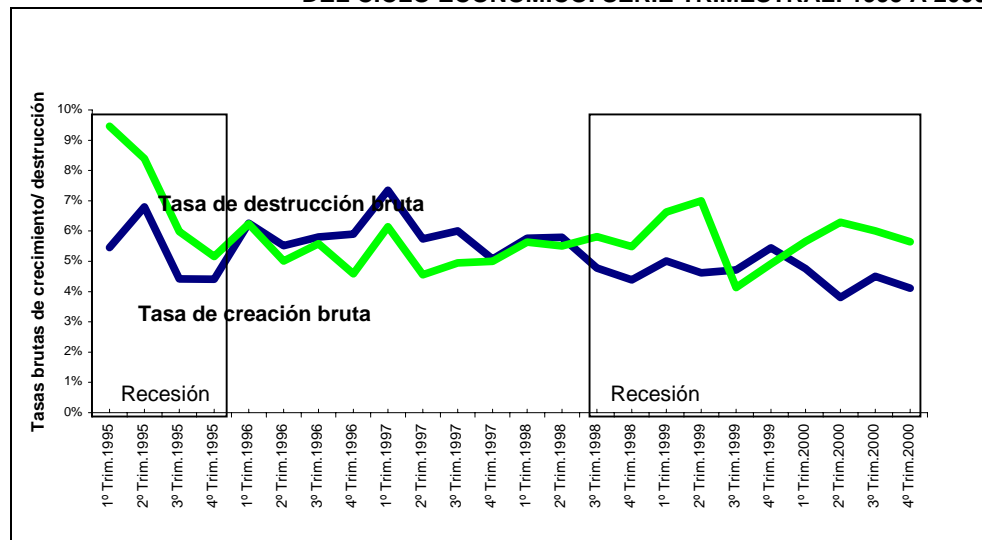
Aún cuando no se cuenta con una serie larga, que involucre varios ciclos económicos, a partir de la información disponible se puede indicar que el comportamiento con relación al ciclo las dos series originales (destrucción y creación brutas) no es simétrico. La primera responde con fuerza y rapidez, sobre todo aumentando la tasa de destrucción durante las fases recesivas (primeros trimestres 1995 y primeros trimestres de 1999 y 2000); la segunda muestra un comportamiento algo más inercial. En el gráfico 1, que presenta la evolución de las tasas trimestrales, se observa que la tasa de creación reacciona más lentamente que la tasa de destrucción. Hacia fines del año 1999, se observa una breve recuperación y en el año 2000, luego de un prolongado período recesivo, la tasa de creación bruta llega a los valores mínimos del período.¹⁶

¹⁶ Las tasas anuales, tienden a ocultar las diferentes velocidades de ajuste que sí muestran las tasas estimadas para intervalos de tiempo más breves.

Este comportamiento asimétrico indica que es necesario un mayor número de períodos de crecimiento económicos (o una fuerte aceleración de su velocidad) para que la industria muestre una variación de empleo neto, que el que se necesita para lograr una variación neta negativa.¹⁷ En pocas palabras, una onda recesiva destruye fácilmente el empleo en términos netos, pero sólo con crecimiento sostenido de la economía, capaz de cambiar expectativas, se genera empleo en términos netos.

Gráfico 1

TASAS BRUTAS DE CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN DE EMPLEO EN DISTINTAS FASES DEL CICLO ECONÓMICO. SERIE TRIMESTRAL: 1995 A 2000



Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

2. Flujos de empleo según origen de los movimientos

A fin de profundizar en la dinámica del empleo interesa abordar el análisis desagregado de los flujos de creación y de destrucción de empleo según el origen de los movimientos; es decir, según sean éstos derivados de la expansión/ contracción de la dotación de personal de empresas existentes o bien del establecimiento de nuevas empresas o el cierre de firmas.

Las categorías implicadas en el análisis de esta desagregación de los flujos son las empresas con continuidad en el negocio, las empresas nuevas (o altas de empresas) y las empresas que cierran (o bajas de empresas). Como empresas "con continuidad" se entiende a aquéllas creadas en años previos al año en que se mide el flujo de empleo y que permanecen activas durante el año. En contraposición las empresas "nuevas", son aquéllas creadas en el año bajo análisis y que subsisten al final del mismo y las "bajas" de empresas comprenden a aquellas empresas que cesan sus operaciones durante el año, sin distinguir su año de creación.

¹⁷ Coincide con la mayor parte de los estudios internacionales.

Recuadro 3

**DEFINICIONES OPERATIVAS PARA LAS CATEGORÍAS DE EMPRESAS NUEVAS
EMPRESAS QUE CIERRAN Y EMPRESAS EN OPERACIONES**

i) Empresas nuevas/altas en el año t: Empresas activas (que declararon empleo) en el cuarto trimestre del t, y que no existían en el cuarto trimestre del año t-1.

ii) Empresas que cierran/bajas en el año t: Empresas activas (que declararon empleo) en el cuarto trimestre del año t-1, y que ya no existen en el cuarto trimestre del año t.

iii) Empresas en operación en el año t: Empresas activas en el período comprendido entre los cuartos trimestres del año t-1. y el cuarto trimestre del año t.

La lectura del cuadro 2 sugiere que las empresas “con continuidad” explican aproximadamente dos tercios de las tasas anuales de creación y destrucción brutas de empleo durante el período en estudio (7.4 puntos porcentuales de una tasa total de 11.1%). Algo menos de un tercio de la tasa de creación bruta correspondía a las nuevas empresas y, de manera similar, el último tercio de la tasa de destrucción se genera como consecuencia del cierre de empresas.¹⁸ En la Argentina, dos de cada tres puestos creados corresponden a empresas existentes y el tercero a una nueva empresa; dos de cada tres puestos destruidos correspondieron a empresas existentes, y el restante al cierre de una empresa.

La proporción entre los dos orígenes de los flujos reforzaría la idea de la existencia de una fuerte transición en la industria argentina durante esos años. Por un lado, como las nuevas empresas son una adición marginal al stock de empresas existentes, resulta extraño encontrarlas responsables de cambios de gran magnitud en el empleo. Por otro lado, los estudios sobre flujos de empleo muestran que, en economías estabilizadas (aún durante períodos de cambios importantes en la estructura de la producción), la responsabilidad de las empresas con continuidad en las trayectorias de empleo suele ser más alta. Por ejemplo, en el sector industrial de los Estados Unidos, en el período comprendido entre 1973 y 1988, el 15% del empleo creado se genera en empresas que se ponen en marcha en el período, mientras que el 23% del empleo destruido se explica por el cierre de empresas. Los complementos de ambas tasas corresponden a empresas con continuidad en sus operaciones.

Se vio entonces que, en la Argentina, es muy grande la responsabilidad de las nuevas empresas y de las empresas que mueren en las variables brutas de creación y destrucción de empleo. Sin embargo, debe mirarse con detalle lo que sucede con los cambios netos en el stock de empleo que ocurren como consecuencia de esos flujos.

En primer lugar, debe remarcarse que la creación de empleo de nuevas empresas es muy similar a destrucción de empleo de las empresas que cierran. Por consiguiente, dado que estos movimientos de creación y destrucción de empleo se contrarrestan, la tasa de creación neta de este subconjunto de empresas que realizó un cambio de estadio en el año es casi nulo.

¹⁸ En el Anexo metodológico pueden consultarse los criterios adoptados para subsanar las distorsiones introducidas en los flujos de empleo por los cambios en las personerías jurídicas de las empresas, producto de procesos de fusiones, adquisiciones, escisiones y cambios en la razón social.

Cuadro 2
DINÁMICA DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN LA ARGENTINA. 1995-2000
FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN ORIGEN
(En porcentajes)

Empresas	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Promedio 95/00
	Tasa de creación bruta de empleo						
En operación	5.8	9.5	9.9	7.6	5.6	6.3	7.4
Nuevas empresas	4.5	4.5	4.0	3.0	3.2	2.7	3.6
Total	10.3	14.1	13.9	10.6	8.8	9.0	11.1
	Tasa de destrucción bruta de empleo						
En operación	-13.7	-7.1	-6.0	-7.5	-11.0	-9.5	-9.2
Empresas que cerraron	-4.3	-4.4	-3.8	-4.2	-4.0	-4.8	-4.2
Total	-17.9	-11.5	-9.8	-11.7	-14.9	-14.2	-13.4
	Tasa de creación neta de empleo						
En operación	-7.9	2.5	3.9	0.1	-5.4	-3.2	-1.8
Empresas que abrieron o cerraron*	0.2	0.1	0.	-1.2	-0.	-2.0	-0.6
Total	-7.7	2.6	4.0	-1.1	-6.2	-5.2	-2.4

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

* Empresas que cambiaron de estadio en el año.

En segundo lugar, debe notarse que el fenómeno descrito en el párrafo anterior no es invariante a lo largo del tiempo, sino que sufre alteraciones que están relacionadas a la fase del ciclo económico que atraviesa la economía. En años de crecimiento del producto (1996 y 1997) la tasa de creación neta de empleo para la industria prácticamente se define por la evolución del empleo de las empresas que continúan en operaciones. Por el contrario, en los años 1999 y especialmente 2000, de fuerte recesión económica, el grupo de las empresas que nacen y cierran cobró mayor relevancia, tanto que en el año 2000, aportan casi el 40% del flujo neto (2 puntos porcentuales de los 5.2% de creación neta negativa de ese año).

A modo de conclusión de esta sección, podría decirse que la evidencia respalda la hipótesis 1, aunque ésta debería ser clarificada. El nacimiento y la desaparición de empresas es relevante y significativo para explicar la creación y destrucción bruta de empleo. Sin embargo, esta categoría de empresas contribuyó de manera significativa a la variación neta del empleo industrial sólo en los años recesivos (contribuyendo a la reducción del stock de empleo de la industria); en años expansivos, la creación neta de empleo fue prácticamente nula.

B. Flujos de empleo en la Industria según tamaño de las empresas

La segunda hipótesis de este trabajo refiere a la relación entre el tamaño de las empresas y los flujos de empleo (creación, destrucción brutas, rotación y variación neta de empleos).

Cuadro 3

**FLUJOS DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA. TASAS ANUALES PROMEDIO PARA
EL INTERVALO 1995-2000**
(En porcentajes)

	Creación bruta	Destrucción bruta	Rotación	Creación neta
Microempresas	24.1	-25.6	49.6	-1.5
Pequeñas	15.7	16.9	32.6	-1.2
Medianas	11.4	13.6	24.9	-2.2
Grandes	6.8	-9.8	16.5	-3.1
Total	11.1	-13.4	24.5	-2.4

Fuente: Anexo estadístico

El cuadro 3 resume información acerca de las variables fundamentales del análisis de flujos de empleo, clasificadas según el tamaño de las firmas. Para más detalle, se remite al lector al anexo estadístico.

El aspecto más significativo, que deber ser resaltado, es la relación inversa entre la magnitud de las tasas brutas y el tamaño de la empresa. Por ejemplo, las microempresas crean anualmente empleos equivalentes a $\frac{1}{4}$ de su stock de empleo y destruyen anualmente puestos por similar magnitud (esto es, tasas que duplican las de las empresas medianas, y triplican la de las grandes). Esta gran inestabilidad de los flujos brutos de empleo se refleja en una alta tasa de rotación, que llega casi al 50%, es decir, los cambios de estadio del empleo (ya sea hacia creación o hacia destrucción) alcanzaron al 50% del stock.

Sin embargo, estos comportamientos volátiles (altas tasas de creación y destrucción y por lo tanto altas tasas de rotación) producen tasas moderadas de creación neta de empleos. Efectivamente, la última columna del cuadro muestra que, entre promedios anuales negativos de variación neta del empleo, las microempresas muestran un valor relativamente reducido.

Resumiendo, las microempresas contribuyen enormemente a la volatilidad del empleo, pero participan de manera moderada en su variación neta. Obviamente, esta lectura puede invertirse: las microempresas podrían tener un rol estabilizador del stock del empleo industrial, generando menos variación neta negativa que las medianas y grandes.

En consecuencia, la información disponible parece respaldar la hipótesis 2 enunciada más arriba. Con más precisión, se comprueba que existe una marcada relación inversa entre las tasas brutas de variación de empleo (y también de las tasas de rotación) y el tamaño de las firmas. Empresas más pequeñas tuvieron tasas brutas más altas. Sin embargo en el caso de las tasas netas de empleo, se verifica una relación directa. Empresas más pequeñas tuvieron tasas netas de variación de empleo más altas (menos negativas, en este caso) que empresas grandes.

Por último, debe aclararse que este comportamiento de las tasas no debe confundirse con las contribuciones de cada tipo de empresas al empleo total. En otras palabras, la Hipótesis 2 se cumple para las tasas, es decir para la creación bruta y la destrucción bruta de empleos como proporción de los stocks totales de cada tipo de empresas. Concretamente, las tasas se calculan sobre el stock de empleo de cada grupo, por lo que la creación bruta equivalente al 25% del stock de empleados de microempresas pueden (y de hecho así sucede) involucrar menos cantidad de personas que la creación bruta de un 7% del stock de empleados de empresas grandes. El cuadro siguiente (cuadro 4), muestra la concentración del empleo industrial entre los distintos tamaños de empresas.

Cuadro 4
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA.
PROMEDIO EN EL INTERVALO 1995-2000
(En porcentajes y miles de personas)

Distribución del empleo por tamaño de firmas	Porcentaje	miles de personas
Microempresas	7.8	73
Pequeñas	21.1	200
Medianas	23.4	221
Grandes	47.7	451
Total	100.0	945

Fuente: Anexo Estadístico.

Un ejercicio numérico basado en la información de los cuadros 3 y 4 puede remarcar lo dicho en el párrafo anterior, acerca de la cantidad de empleos involucrados en los movimientos brutos de creación y destrucción en empresas de distinto tamaño, y también de la importancia del rol estabilizador que podrían cumplir las empresas más pequeñas. Una tasa de creación bruta del 7% en grandes empresas, que concentran un porcentaje tan importante del empleo industrial (48%), representa 32 mil nuevos puestos de trabajo. Una tasa de creación de 25% en empresas chicas, sólo 18 mil. De la misma manera, las menores tasas de rotación de las empresas grandes representan más cantidad de empleos, así como cada punto porcentual de la tasa de variación neta también representa mayor cantidad de personas que en las empresas chicas. En efecto, el valor de la tasa de variación neta (-3,1%) del empleo de las grandes empresas representa 14 mil empleos perdidos; la tasa de variación de las microempresas, que es la mitad de aquella (-1.5%) muestra la pérdida de mil puestos. Con esto último, queda en claro que la posibilidad de que las empresas más pequeñas estabilicen o compensen el escaso dinamismo de las empresas grandes es remota. En la estructura industrial de la segunda mitad de la década del noventa, la gran responsabilidad de la creación de empleos industriales recae sobre las empresas grandes.

Esta aclaración de la diferencia entre de tasas de empleo y cantidades de empleos implicados por cada tipo de empresas debe, en definitiva, complementar la hipótesis 2. Las tasas brutas, como se vio arriba, son más altas para empresas de menor tamaño. Además, este tipo de empresas tiene un comportamiento estabilizador de la tasa de variación neta del empleo. Sin embargo, dado el escaso stock de empleo en las categorías de empresas de menor tamaño, este efecto estabilizador no llega a ser muy significativo.

1. Origen de los movimientos y tamaño de la firmas

En esta parte, interesa profundizar el análisis del comportamiento creador y destructor de empleo de las firmas de distinto tamaño. En particular, conviene distinguir entre la volatilidad de los flujos brutos originados en nuevas firmas y firmas que se extinguieron en el año, de la volatilidad asociada a cambios en la dotación de personal de las firmas con continuidad en las operaciones durante todo el año. El cuadro 5 presenta algunos datos de la descomposición por origen de los movimientos de empleo para distintos grupos de firmas.¹⁹

¹⁹ Para información más detallada puede consultarse el Anexo estadístico.

Cuadro 5

**ORÍGENES DE TASAS DE ROTACIÓN Y DE CREACIÓN NETA DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA
PROMEDIO POR TAMAÑO DE EMPRESAS EN EL INTERVALO 1995-2000**

(En porcentajes y tamaño de empresas)

Tamaño	Origen del movimiento (estado de la empresa)	Tasas específicas de :	
		Rotación empleo	Creación neta empleo
Micro	En operaciones	18.4	-1.0
	Altas y Bajas de empresas	31.2	-0.5
	Total	49.6	-1.5
Pequeñas	En operaciones	19.5	-0.6
	Altas y Bajas de empresas	6.3	-0.7
	Total	32.6	-1.2
Medianas	En operaciones	18.6	-0.9
	Altas y Bajas de empresas	6.3	-1.3
	Total	24.9	-2.2
Grandes	En operaciones	14.0	-2.8
	Altas y Bajas de empresas	2.6	-0.2
	Total	16.5	-3.1
Total	En operaciones	16.8	-1.6
	Altas y Bajas de empresas	7.8	-0.5
	Total	24.7	-2.4

Fuente: Anexo estadístico.

Como se vio más arriba, los grupos de empresas de menor tamaño muestran mayor volatilidad del empleo. Es decir, en términos de su propio stock de empleo, crean y destruyen una proporción más elevada de puestos de trabajo anualmente las empresas pequeñas que las grandes. Los datos del cuadro 5 permiten delimitar con precisión las causas de este comportamiento diferencial.

El cuadro presenta las tasas de rotación que cabe asignar, para cada estrato de tamaño de empresas, a los dos orígenes de los movimientos del empleo: empresas en operación y empresas que cambian de estadio en un año cualquiera. A través de esa descomposición puede conocerse un aspecto importante de las causas de la volatilidad del empleo en las empresas de distinto tamaño.

Puede verse que, entre empresas de distinto tamaño, las tasas de rotación del empleo correspondientes a empresas con continuidad en sus operaciones alcanzan valores similares, cercanos a 18% (y algo menos en las grandes empresas). La gran diferencia registrada en puntos anteriores entre las tasas de rotación del empleo en firmas de distinto tamaño no debe buscarse, entonces, en este origen de movimientos del empleo. Las nuevas firmas y las firmas extinguidas en cada uno de los años a partir de los cuales se construyeron los promedios del cuadro 5 (ver Anexo Estadístico) son necesariamente las responsables del comportamiento diferencial de la tasa de rotación que se advierte entre firmas de distinto tamaño.

Para ejemplificar el papel relativo de cada uno de los orígenes señalados para los flujos de empleo, pueden compararse las microempresas y las grandes empresas. Las primeras, con tasas de rotación anuales promedio cercanas al 50%, la rotación por altas y bajas de empresas llega al 31%, mientras que la misma tasa para las empresas en operaciones sólo alcanza al 18%. En las grandes empresas, la importancia de estos dos orígenes de movimientos de empleo se invierte: la tasa de rotación del 17% se determina principalmente por las empresas en operaciones (con una tasa de rotación del 14%), mientras que las altas y bajas de empresas sólo representan una tasa del 3%.

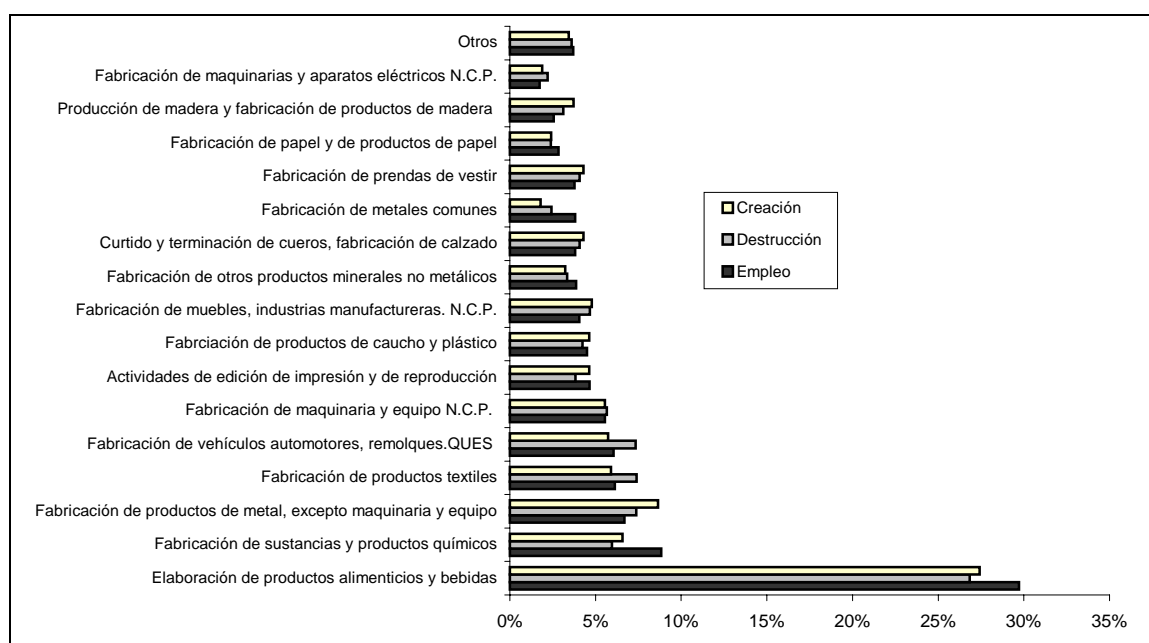
En síntesis, la evidencia soporta no sólo la ya enunciada hipótesis 2 (tasas brutas más grandes para empresas más chicas) sino también una hipótesis complementaria de aquélla, según la cual las diferentes tasas brutas se explicarían principalmente por la aparición y desaparición de establecimientos.

C. Flujos de empleo según sectores de actividad industrial²⁰

El empleo industrial en Argentina en el período 1995-2000, se encuentra concentrado en 5 sectores que representan el 55% del empleo industrial del país. Estos sectores son, en orden de importancia la industria de la alimentación, la producción de sustancias químicas, la industria metalúrgica de base, la fabricación de productos textiles y la fabricación de automóviles.

Tanto la creación como la destrucción bruta de empleo presentan una distribución sectorial similar a la del stock de empleo. Es decir, los sectores que más empleo concentran son los que más aportan a los flujos de creación y de destrucción bruta de empleo, como se puede observar en el gráfico a continuación.²¹ (para mayores detalles, consultar el cuadro A.4 del Anexo Estadístico).

Gráfico 2
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO TOTAL, DE LA CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN BRUTA DE PUESTOS DE TRABAJO. PROMEDIO 1995-2000
(En porcentajes)



Fuente: Anexo estadístico.

Solamente el empleo del sector alimenticio representa aproximadamente el 30% del empleo industrial. Esto significa que los movimientos de creación y destrucción de empleo en este sector tendrán un efecto relevante sobre el empleo industrial en su conjunto. Cabe observar que tanto las tasas de creación y destrucción brutas promedio como la tasa de creación neta promedio para el período son menores que las tasas promedio para la industria en su conjunto.

²⁰ Sectores de actividad clasificados según el CIIU Revisión 3 desagregado a 2 dígitos.

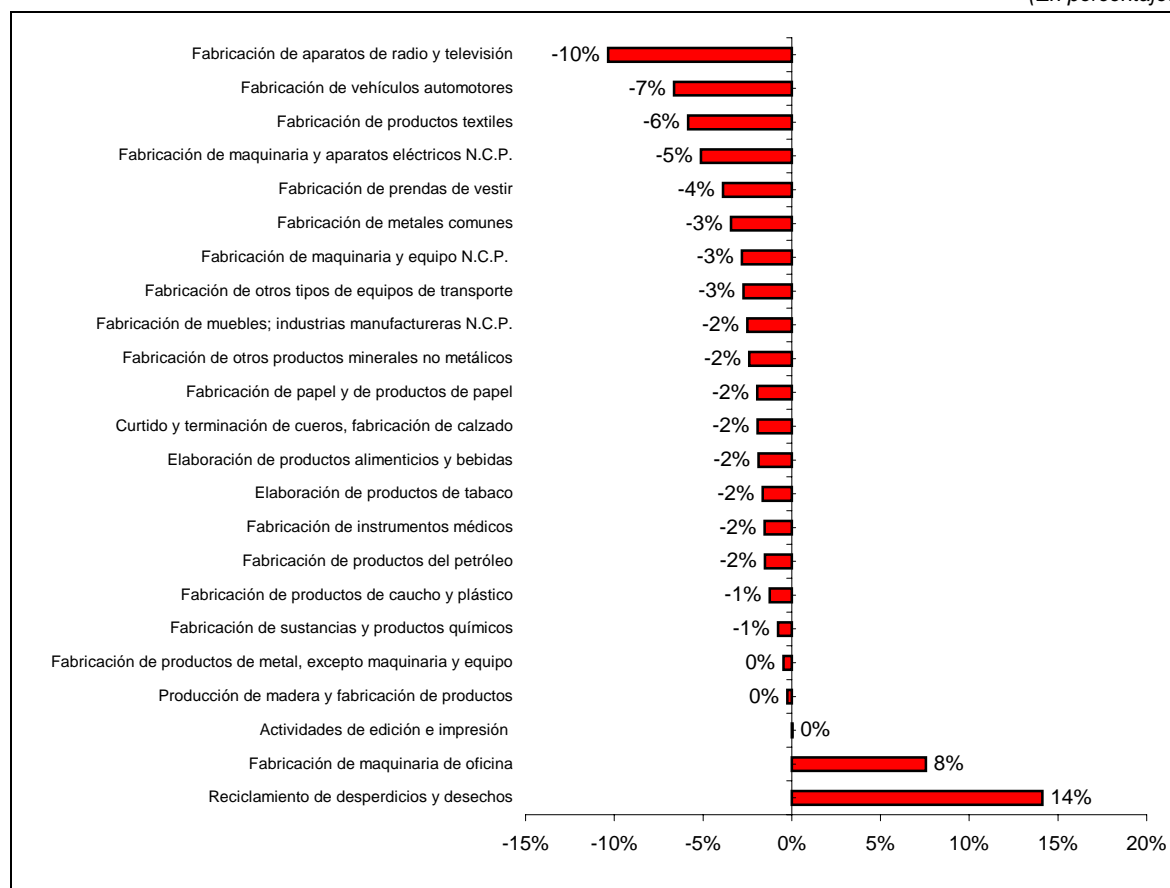
²¹ Para mayores detalles, consultar el Cuadro 4 del Anexo Estadístico.

El análisis de los flujos de empleos desagregados por actividad industrial, arroja resultados que permiten diferenciar sectores tanto en términos del desempeño en la generación neta de empleo, como del grado de homogeneidad de los comportamientos de las empresas que componen el sector. En la próxima sección el análisis econométrico permite profundizar la significatividad del sector como variable explicativa de los flujos de empleo.

La performance negativa del sector industrial en su conjunto en la generación neta de empleo²² se verifica, con diferentes grados, en la mayoría de las ramas de actividad. Constituyen excepciones sólo dos ramas: Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática y Reciclamiento de desperdicios y desechos con tasas de crecimiento neto del empleo del 7.6% y del 14.1% respectivamente, pero que tienen sin embargo, un impacto marginal sobre el empleo total. (Cuadro N° A.4 del Anexo estadístico).

Gráfico 3
TASAS DE CREACIÓN NETA DE EMPLEO POR RAMA. PROMEDIO 1995-2000

(En porcentajes)

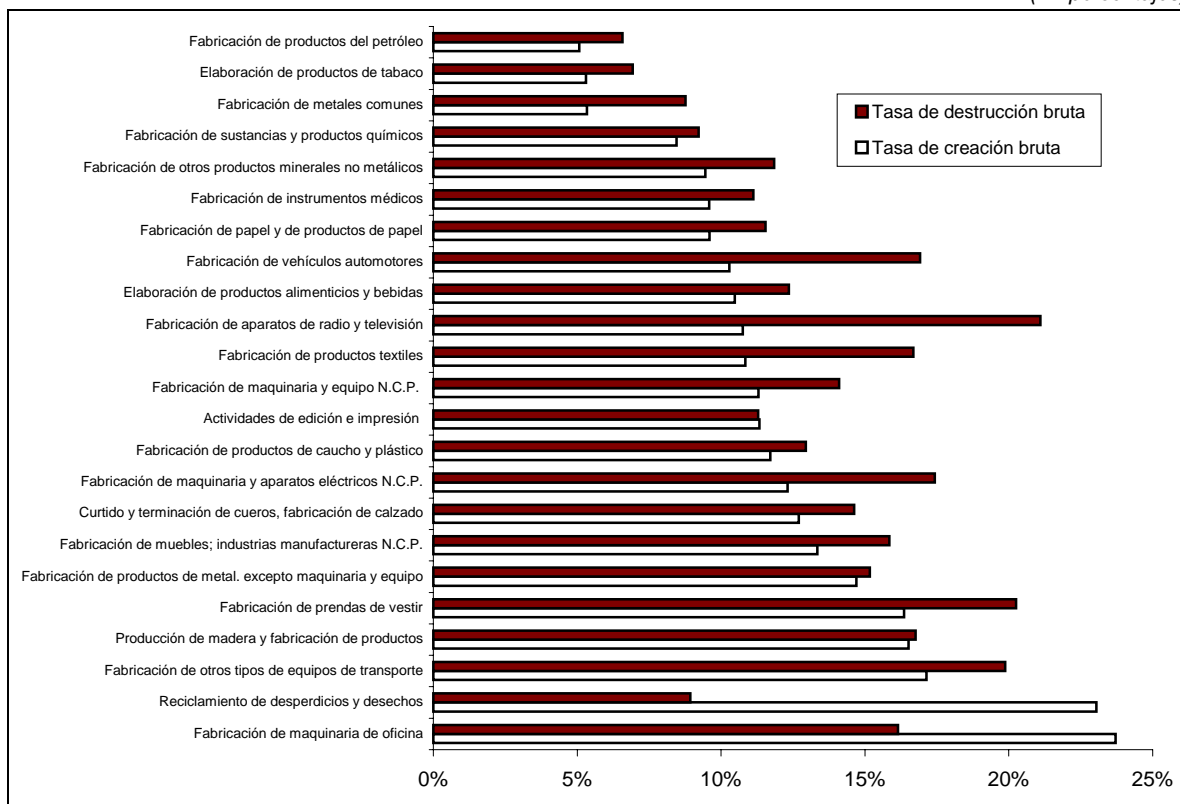


Fuente: Anexo estadístico.

²² Cabe hacer notar que el escaso dinamismo en cuanto a la generación de empleo en los distintos sectores de actividad no implica necesariamente una baja performance del sector en otros términos (volumen físico de producción, productividad, exportaciones, etc.). Un ejemplo representativo de esto es lo ocurrido en el sector Alimentos y Bebidas que si bien expulsa empleo en el período, exhibe un alto crecimiento en esos indicadores.

Entre los sectores que, en términos netos perdieron más empleo se destacan Fabricación de aparatos de radio, televisión y comunicaciones; Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques, Fabricación de productos textiles. Estos tres sectores exhiben tasas de creación bruta similares a la tasa promedio de la industria pero las tasas de destrucción bruta son bastante mas elevadas). Un cuarto sector, Fabricación de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles, si bien muestra una tasa de creación bruta de empleo relativamente elevada presenta simultáneamente una tasa de destrucción bruta muy alta, revelando fenómenos de fuerte heterogeneidad intra sectorial.

Gráfico 4
TASAS DE CREACIÓN/DESTRUCCIÓN BRUTAS DE EMPLEO POR RAMA. PROMEDIO 1995-2000
 (En porcentajes)



Fuente: Anexo estadístico.

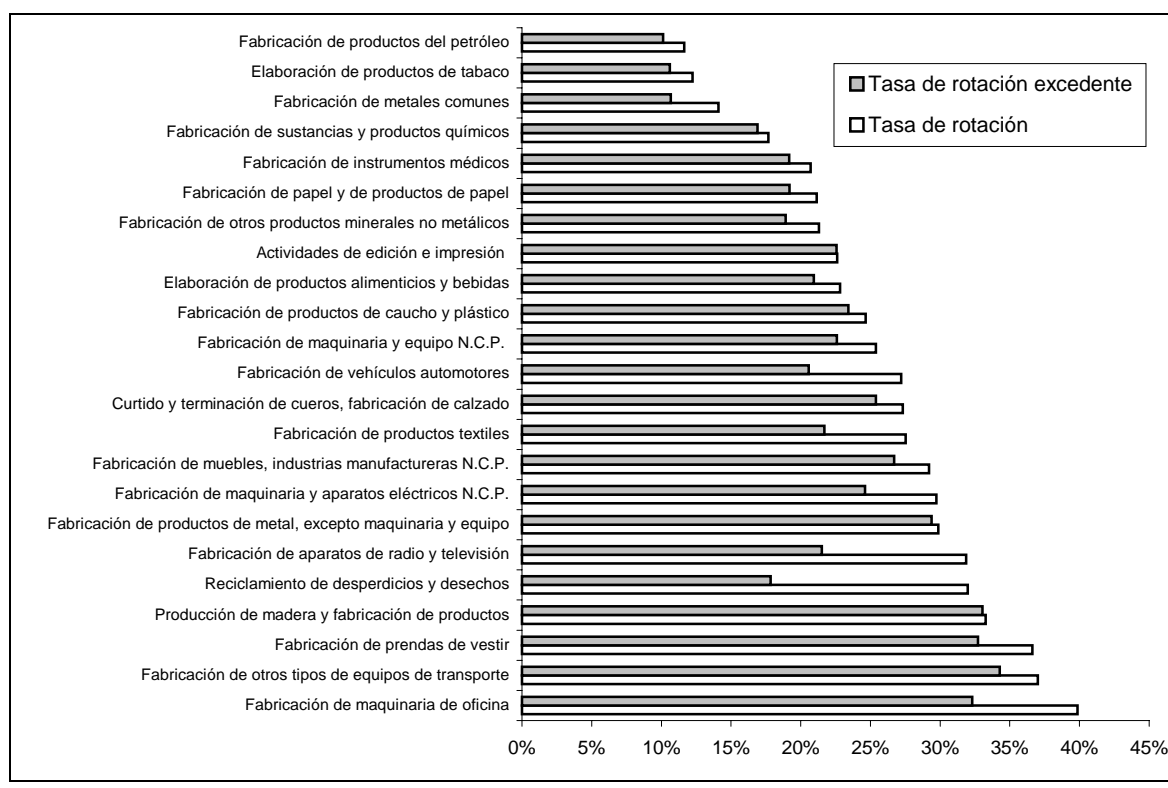
La heterogeneidad en el comportamiento de las empresas al interior de las ramas se pone de manifiesto a través del indicador de rotación excedente. A partir de éste es posible observar los flujos de creación y destrucción bruta que se compensan sin generar variaciones netas. Se advierte entonces, la existencia en todos los sectores, de importantes grupos de empresas que crean empleo en el mismo momento en que otros grupos destruyen puestos de trabajo, incluso en sectores “aparentemente” estables a juzgar por las tasas de creación neta.

Los sectores con mayor heterogeneidad interna, medida a partir de este indicador son: Fabricación de otros equipos de transporte, Fabricación de prendas de vestir y Producción y fabricación de productos de madera, que exhiben una rotación excedente que supera el 30% del empleo.

Es posible suponer, a partir de estas observaciones, que las diferencias en la performance de las firmas en términos del empleo exceden al sector, y están muy relacionadas con características propias de la empresa (posicionamiento en el mercado, estrategia de la firma, nivel tecnológico, etc.).²³

Por otra parte, el análisis de las tasas de creación y destrucción bruta y de creación neta de las nuevas empresas y las empresas que cierran (Cuadro N° A.4 del Anexo Estadístico) indica que la generación de empleo por nuevas empresas en la industria (3.6%) no alcanza a compensar el empleo perdido por el cierre de firmas (menos 4.2%). Con excepción de dos de las ramas mencionadas anteriormente, fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática y Reciclamiento de desperdicios y desechos -sectores caracterizados por ser relativamente nuevos y de bajo impacto sobre el empleo total-, este comportamiento se verifica también al considerar cada rama de actividad en particular.

Gráfico 5
TASAS DE ROTACIÓN Y TASAS DE ROTACIÓN EXCEDENTE. PROMEDIO 1995-2000



Fuente: Anexo Estadístico.

Si bien, estos resultados confirman la hipótesis 3, que establece la importancia del sector en los flujos de empleo, ellos son la consecuencia de un análisis agregado que da cuenta de cierto grado de heterogeneidad inter sectorial que –como se mostrará en la próxima sección- no repara en la existencia de heterogeneidades intra sectoriales. Luego, en el análisis econométrico se retornará, con mayor profundidad este punto.

²³ Ver estimaciones econométricas en Yoguél (2000).

En resumen, si bien hay ciertas diferencias en los comportamientos en torno al empleo en los distintos sectores, éstas son difíciles de interpretar a la luz de las fuertes diferencias intrasectoriales que se verifican. En otras palabras, en un marco de retracción general de la actividad industrial (con excepción de dos sectores con incidencia marginal en el empleo total), se comprueban importantes heterogeneidades en las trayectorias de las empresas al interior de cada sector que hace suponer una fuerte incidencia en el comportamiento en relación al empleo de características que trascienden al sector y que son propias de cada firma.

D. Flujos de empleo en la Industria según antigüedad de las empresas

En este punto se evalúa la relación entre las variables de empleo y la antigüedad de las empresas. La información más relevante se presenta en el cuadro 6 (para más datos, ver Anexo Estadístico, cuadro A.6).

Cuadro 6
TASAS DE CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN DE EMPLEO
PROMEDIO SEGÚN ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS, EN EL INTERVALO 1995-2000
(En porcentajes)

Antigüedad de las empresas	Tasas de:			
	Creación bruta	Destrucción bruta	Rotación	Creación neta
Menos de 2.5 años	46.2	-18.3	64.6	27.8
2.5 a 5 años	13.7	-19.5	33.1	-5.9
5 a 10 años	10.5	-17.6	27.9	-7.2
11 a 25 años	8.3	-12.8	21.0	-4.5
Más de 25 años	4.7	-10.5	15.2	-5.8
Total	11	-13.4	24.4	-2.4

Fuente: Anexo estadístico.

Puede verse que la tasa de creación bruta disminuye a medida que aumenta la edad de las empresas (desde más de 46% en firmas de menos de 2.5 años hasta 4.7% en firmas de más de 25 años. Este fenómeno, resulta razonable desde el punto de vista de que las empresas más antiguas estabilizan sus negocios y por ende su dotación de personal, es además ampliamente respaldado por la evidencia empírica internacional.

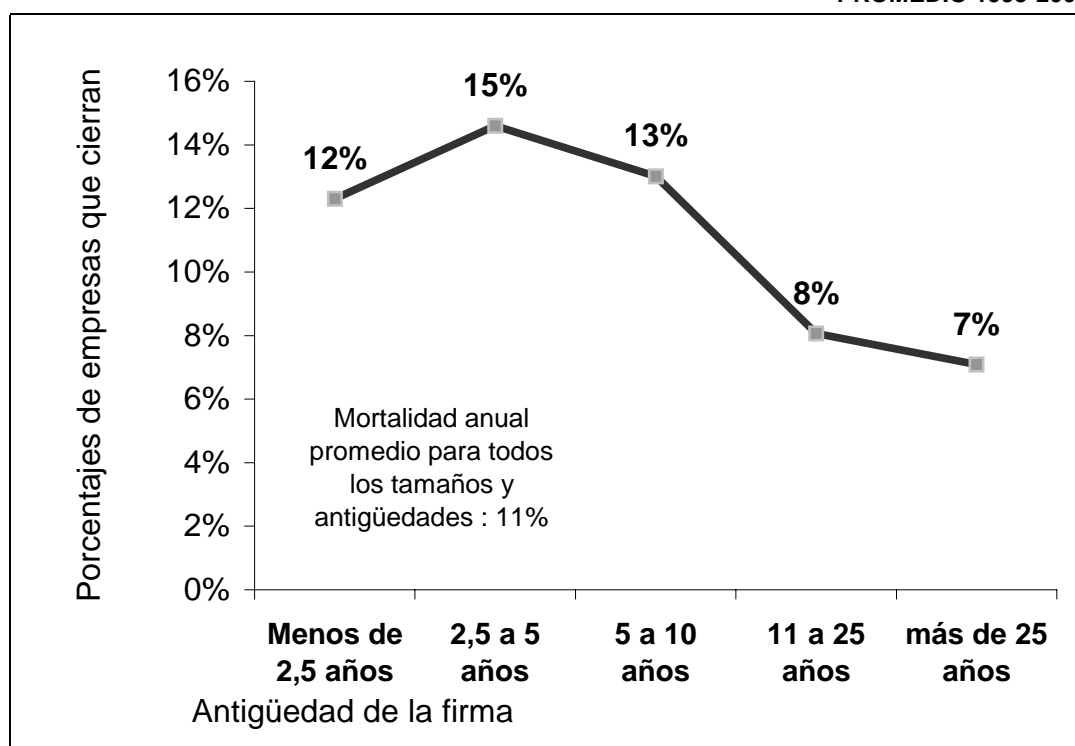
De manera similar, en el Cuadro 6, puede verse que las tasas de destrucción brutas son más elevadas en firmas jóvenes (18.3% en el primer estrato) que en firmas maduras (10.5% en el último).

En cuanto a la creación efectiva de puestos de trabajo, puede verse en la última columna del cuadro que las tasas de creación neta arrojan valores positivos e importantes (28% en promedio para el período) para las empresas más nuevas (menos de 2.5 años de antigüedad) reflejando el aporte al empleo de las empresas nacientes y la expansión en los primeros años de las empresas jóvenes más dinámicas. En todos los otros grupos la tasa de creación neta se vuelve negativa. Esta diferencia entre tasas de creación neta necesita sin embargo una aclaración. Se trata de la misma salvedad hecha para las micro y pequeñas empresas: altas tasas de creación neta no implican muchos puestos de trabajo nuevos. En efecto, estas nuevas empresas no alcanzan a torcer el rumbo decreciente del empleo industrial pues representan sólo del 10% del empleo total.

Con lo dicho hasta aquí, podría concluirse entonces que la evidencia respalda la validez de la hipótesis 4: las tasas de creación y destrucción brutas de empleo disminuyen a medida que aumenta la antigüedad de las firmas (conclusión que será respaldada más adelante por el análisis econométrico).

Por último, es interesante destacar que la mayor inestabilidad asociada a la alta tasa de rotación observada en el empleo de las empresas de reciente creación se explica, fundamentalmente, por la elevada mortalidad que registran las mismas en los primeros años de vida. Sobre el total de las empresas en actividad, aproximadamente un 11% de las empresas mueren por año. La tasa de mortalidad de las empresas asciende al 12% en la categoría que abarca a las empresas de menos de 2.5 años. Para la categoría de empresas que poseen entre 2.5 y 5 años de antigüedad, la tasa de mortalidad alcanza un máximo del 15%. Esta baja al 13% para las empresas de entre 5 y 10 años y a partir de allí, desciende en forma importante al 8% - para las empresas con una antigüedad de entre 11 y 25 años y 7% - para las empresas de más de 25 años. (Gráfico 6).

Gráfico 6
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE CIERRAN POR AÑO SEGÚN ANTIGÜEDAD.
PROMEDIO 1995-2000



Fuente: Anexo Estadístico.

E. Flujos de empleo en la Industria según salario promedio relativo de las empresas

En puntos anteriores, se estudió la particularidad del comportamiento de los flujos de empleo atendiendo a diversas cualidades de las empresas: 1) el origen de los movimientos de empleo atendiendo al estado de las firmas (firmas con continuidad en sus operaciones y firmas que cambiaron de estadio en el año), 2) el tamaño, 3) el sector al que pertenece, 4) la antigüedad. En

este apartado se presentan las características del empleo asociadas a firmas de distinto nivel de salarios.

A fin de observar diferencias en los comportamientos en el empleo de las empresas según nivel salarial medio se efectuó la distribución de las empresas por cuartiles. Se construyeron entonces cuatro grupos que contienen idéntica cantidad de empresas; el primero, incluye al 25% de aquéllas que paga menores salarios; el cuarto, el 25% de empresas que paga mayores salarios.

Atendiendo esta clasificación, puede verse, en la primera columna del cuadro 7, la tasa de creación bruta (promedio anual entre 1995 y 2000) que corresponde a cada una de las categorías.²⁴ La creación (destrucción) bruta de empleo es más elevada en empresas de menor salario promedio relativo, y disminuye a medida que se consideran grupos de empresas con mayores salarios. Las empresas del primer cuartil realizan contrataciones anuales equivalentes a más del 30% de su stock de empleo. Las grandes empresas, efectúan altas de personal equivalentes al 8% de su planta. De manera análoga, las tasas de destrucción brutas son más elevadas en empresas de bajos salarios que en empresas de salarios altos.

Esta disparidad de tasas de creación y destrucción brutas convergen en volatilidades de los flujos de empleo mayores en los grupos de empresas de menores salarios relativos. Efectivamente, la tasa de rotación del empleo de las empresas de salarios más bajos (casi 63%) es más de tres veces que aquélla del grupo de empresas que paga los salarios más altos de la economía (casi 20%).

Cuadro 7
TASAS DE CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN.
PROMEDIO ORDENADOS DE ACUERDO A SALARIOS PAGADOS
EN EL INTERVALO 1995-2000
(En porcentajes)

	Tasas de:			
	Creación bruta	Destrucción bruta	Rotación	Creación neta
Primer cuartil (0-25 %)	31.5	31.4	62.9	0.0
Segundo cuartil (26-50%)	19.9	19.5	39.3	0.3
Tercer cuartil (51-75%)	15.0	14.6	29.6	0.3
Cuarto cuartil (76 -100%)	8.1	11.2	19.2	-3.2
Total	11.1	-13.3	24.4	-2.3

Fuente: Anexo estadístico.

La última columna del cuadro 7 muestra la tasa de creación neta de empleos industriales que corresponde a cada grupo de empresas. En promedio, durante el período en estudio, los tres primeros cuartiles de empresas han aumentado (o al menos han mantenido constante) su dotación de personal. Este comportamiento nulo o positivo de las variaciones netas de empleo parece haber escapado al comportamiento predominante de la industria que, como se vio más arriba (cuadro 1), exhibe, en su conjunto, una tasa creación neta de -2.4%. La explicación de esta fuerte tasa negativa promedio debe buscarse, en este caso, en las empresas de mayores salarios; éstas han reducido su planta de trabajadores un 3.2% en promedio, durante los 6 años en estudio.

La explicación de este fenómeno es similar a la que correspondía a la evolución del empleo según el tamaño de las empresas. Aquí, el peso de la destrucción de empleos recae sobre el grupo de empresas que paga los salarios más altos de la economía registrada, y que concentra la mayor cantidad de empleados (72% del total industrial, es decir, algo menos de 700 mil personas) (Cuadro

²⁴ El Cuadro A.6 del Anexo Estadístico amplía la información utilizada en esta sección.

8). Esto genera reparos en relación con la capacidad de la industria para generar empleos en cantidad suficiente sin que este importante grupo salga de su letargo. La capacidad del 75% de empresas de menores salarios de suplantar al 25% restante en cuanto a la creación de empleos parece remota dentro de la actual estructura industrial argentina.

Cuadro 8

**DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA.
PROMEDIO, EMPRESAS CLASIFICADAS SEGÚN NIVELES SALARIALES,
EN EL INTERVALO 1995-2000.**
(En porcentajes y miles)

	Distribución del empleo por nivel salarial	
	%	miles de personas
Primer cuartil (0-25 %)	4.2	40
Segundo cuartil (26-50%)	9.0	85
Tercer cuartil (51-75%)	14.5	137
Cuarto cuartil (76 -100%)	72.4	684
Total	100.0	945

Fuente: Anexo estadístico.

Por último, debe acordarse que la similitud entre el comportamiento del empleo en empresas clasificadas según salarios pagados y entre empresas agrupadas según tamaño no resulta sorprendente. Debería más bien pensarse que las grandes firmas (que concentran casi 50% del empleo industrial) se encuentran además entre aquéllas que pagan los mejores salarios.

A modo de conclusión de esta sección, debe notarse que la evidencia respalda la hipótesis 5. Específicamente, debe decirse que el nivel de salarios promedio pagados por las empresas está efectivamente asociado de manera inversa a las tasas brutas de creación y destrucción, y también a la tasa de rotación del empleo. Empresas de menor paga salarial tienen tasas brutas más altas y muestran mayor rotación del empleo. Sin embargo, las tasas de creación neta de empleo de las empresas de los tres primeros cuartiles son nulas o positivas, sugiriendo que esta mayor volatilidad no se traduce en destrucción de empleo industrial en términos netos. Más bien, esta reducción del empleo industrial parecería estar asociada a una tendencia dura de reestructuración industrial, liderada por la destrucción neta de puestos de trabajo de las empresas de mayores salarios.

VI. Análisis econométrico

En la sección anterior se avanzaron argumentos que justifican las hipótesis planteadas; en la parte que sigue se avanza en el testeo específico de las mismas estimando modelos econométricos explicativos de i) la tasa de destrucción bruta y de ii) la tasa de creación bruta para el período estudiado (1995-2000), para cada una de las cohortes.

A. Las variables

Existen cuatro grupos de variables independientes. Por un lado, tres variables cuantitativas que dan cuenta en forma indirecta del desarrollo de competencias de los agentes. Para ello se estimó el salario medio (SALARIOS) como *proxy* de calificaciones diferenciales técnicas de los ocupados, la antigüedad (ANTIG) como una variable que refleja el sendero temporal de construcción de competencias y la tasa de rotación (TR) de cada una de las firmas.

El segundo grupo de 3 variables instrumentales define tres tamaños (pequeño Te2, mediano Te3 y grande Te4) dejando de lado el tamaño de las empresas micro Te1. En tal sentido, los coeficientes de las regresiones dan cuenta de diferencias respecto a la variable omitida. El tercer grupo de 5 variables instrumentales identifica el sector de actividad utilizando una taxonomía que diferencia a las ramas en: i) complejo automotriz (S2), ii) alimentos, bebidas y tabaco (S3), iii) otros sectores intensivos en recursos naturales (S4) y vi) sectores intensivos en trabajo (S5). En este caso, los coeficientes

reflejan las diferencias respecto a la variable omitida, sectores intensivos en ingeniería sin complejo automotor (S1).

B. La especificación de los modelos:

$$\text{Tasa de creación de puestos} = a + b \text{ Salarios} + c \text{ Antigüedad} + d \text{ Te}_2 + e \text{ Te}_3 + f \text{ Te}_4 + g \text{ S}_2 + h \text{ S}_3 + i \text{ S}_4 + j \text{ S}_5 + k \text{ TR} + ut$$

En forma simétrica:

$$\text{Tasa de destrucción de puestos} = a + b \text{ Salarios} + c \text{ Antigüedad} + d \text{ Te}_2 + e \text{ Te}_3 + f \text{ Te}_4 + g \text{ S}_2 + h \text{ S}_3 + i \text{ S}_4 + j \text{ S}_5 + k \text{ TR} + ut$$

Donde:

Salarios, es el salario medio de la firma j en el momento t .

Antigüedad, es la antigüedad de la firma j en el momento t .

Te_2 , vale 1 si el agente es pequeño y 0 en los restantes casos.

Te_3 , vale 1 si el agente es mediano y 0 en los restantes casos.

Te_4 , vale 1 si el agente es grande y 0 en los restantes casos.

S_1 , vale 1 si las empresas producen bienes intensivos en ingeniería y 0 en el resto de los casos.

S_2 , vale 1 si la empresa pertenece al complejo automotriz y 0 en el resto de las alternativas.

S_3 , vale 1 si la empresa produce alimentos, bebidas y tabaco.

S_4 , vale 1 si la empresa produce bienes de otros sectores intensivos en recursos naturales.

S_5 , vale 1 si la empresa produce bienes intensivos en trabajo.

TR, es la tasa de rotación interna de la firma.

C. Resultados de la estimación

En los cuadros 1 y 2 de esta sección se presentan los principales resultados que, en general, suministran elementos para aceptar las hipótesis planteadas en el trabajo.

En primer lugar, el nivel de salario como *proxy* de niveles diferenciales de calificación de recursos humanos y por tanto en forma indirecta de competencias técnicas en el período y para casi todas las cohortes está inversamente asociado a la tasa de creación y se convierte en un factor contrarrestante de la tasa de destrucción.²⁵ Es decir, las empresas con niveles salariales más bajos muestran mayores tasas de creación que las firmas con niveles salariales más elevados. En forma simétrica, la tasa de destrucción de puestos de trabajo disminuye en las empresas con niveles salariales elevados respecto de las firmas con niveles salariales bajos. Sin embargo, en el año 2000, esta variable no es significativa. Estos resultados, confirman la hipótesis 5 de este estudio, que

²⁵ Un ejercicio efectuado para el año 2000 que incluye en la ecuación una variable *proxy* de la tasa de rotación intraempresa confirma que el grado de desarrollo de competencias de las firmas constituye una variable que contrabalancea la tasa bruta de destrucción. Es decir, a medida que disminuye la tasa de rotación bruta de la firma, es menor tanto la tasa de creación como la tasa de destrucción.

establece que los salarios medios de las firmas son importantes para explicar las trayectorias de creación y destrucción de empleo.

La menor rotación del empleo en las firmas con mayores niveles de remuneraciones que se desprende de estos resultados, se podría explicar por factores de segmentación del mercado de trabajo. Estos resultados también son consistentes con la teoría del capital humano, ya que las empresas que ocupan personal más calificado (niveles salariales más elevados) tienen incentivos a estabilizar en el tiempo el nivel de empleo, considerando que ajustar la dotación de personal en función del nivel de actividad resulta costoso, principalmente en términos de tiempos y dificultades de la búsqueda y de capacitación específica. Por el contrario, las empresas que utilizan personal con bajo nivel de calificación encuentran menos costoso ajustar la cantidad de ocupados según la demanda.

En segundo lugar, las firmas de mayor antigüedad son las de menor tasa de creación y menor tasa de destrucción. Como se ilustró en la sección anterior esto se explica porque tanto la entrada de empresa (altas) como la salida (bajas) son comportamientos más frecuentes entre las firmas de menor antigüedad relativa. Además, el sendero evolutivo del empleo en las firmas nuevas tiende a ser más rápido al principio, para luego estabilizarse cuando la empresa llega a un estado de madurez, en los casos exitosos, o para desaparecer en los casos de empresas que cierran. A diferencia de la variable anterior esta relación se cumple para todos los años y para cada una de las cohortes analizadas, verificando la hipótesis 4 del estudio, que establece una relación entre la antigüedad de las firmas y las trayectorias de empleo.

En tercer lugar, el tamaño de los agentes constituye una variable de corte muy significativa para explicar tanto la tasa de creación como la tasa de destrucción verificándose así la hipótesis 2 de este estudio. En especial, es clave el papel de las microindustrias en ambos fenómenos. Es decir, las firmas de mayor tamaño relativo cuando se las compara con las microindustrias son las que registran las menores tasas de creación y destrucción de puestos. Nuevamente, esto se explica por la mayor importancia relativa que tienen las altas y bajas en el estrato de microempresas en relación con los flujos de entrada y salida en el resto de los estratos.

Es interesante notar que las cinco variables independientes mencionadas son significativas para explicar las tasas de destrucción y de creación tanto al analizar el período completo como cada una de las cohortes. Además es interesante destacar que la relevancia de las cinco variables señaladas es más significativa que el sector en todos los casos. En ese marco y como se aprecia en los cuadros que se anexan, en algunos casos, el sector constituye una variable diferenciadora. Así, en el período 1995-2000 las empresas productoras de alimentos, bebidas y tabaco y las pertenecientes a otros sectores intensivos en recursos naturales muestran mayores tasas de creación y de destrucción que el grupo de empresas que producen bienes intensivos en ingeniería (variable de control). Estos resultados refuerzan los obtenidos en la sección anterior, respecto de la importancia del sector económico como variable explicativa de los flujos de empleo (hipótesis 3).

Cuadro 9

**FACTORES EXPLICATIVOS DE LA TASA DE CREACIÓN DE PUESTOS
EN EL PERÍODO 1995-2000**

	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000
Constante	1.3545 (126.88)	1.3327 (114.213)	1,3197 (108,496)	-0.0001 (-9.847)	0.2334 (46.261)	1.8169 (211.608)
Salarios	-0.00003 (-5.571)	-0.00012 (-8.774)	-0,00020 (-13,25)	-0.01836 (-36.245)	0.00001 (1.409)	-0.00003 (-2.702)
Antigüedad	-0.01997 (-54.125)	-0.01779 (-46.343)	-0.01800 (-44.12)	-0.57312 (-44.705)	-0.00422 (-28.276)	-0.03393 (-108.962)
Te2	-0.54131 (-55.524)	-0.54742 (-53.783)	-0 55264 (-52.121)	-0.63682 (-30.303)	0.02394 (5.704)	-0.33476 (-44.374)
Te3	-0.62071 (-42.215)	-0.63395 (-40.219)	-0.58856 (-34.504)	-0.43161 (-11.232)	0.03667 (4.514)	-0.42604 (-31.428)
Te4	-0.55611 (-21.859)	-0.50262 (-18.166)	-0.37839 (-12 395)	0.02543 (0.608)	0.03949 (2.453)	-0.31588 (-12.24)
S2	-0.00317 (-0.114)	0.06950 (2.609)	0.02362 (0.818)	-0.00681 (-0.402)	-0.01714 (-1.433)	0.02276 (1.039)
S3	-0.00022 (-0.017)	0.05273 (3.928)	0.04922 (3.501)	0.02063 (1.207)	-0.00212 (-0.389)	0.03826 (3.853)
S4	-0.03187 (-2.509)	0.02497 (1.935)	-0.00319 (-0.234)	-0.00066 (-0.041)	-0.00721 (-1.319)	0.00369 (0.376)
S5	0.01138 (0.938)	0.04235 (3.401)	0.03538 (2.732)	1.38404 (93.374)	0.00228 (0.438)	0.04190 (4.5)
TR					0.0083 (46.337)	
R2 ajustado	0.3349	0.3176	0.3339	0.3008	0.1045	0.4173
Nro casos	21 138	21 114	18 570	14 175	28 416	30 046

Fuente: Elaboración propia a partir del Anexo metodológico.

Cuadro 10
FACTORES EXPLICATIVOS DE LA TASA DE DESTRUCCIÓN DE EMPLEO

	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000
Constante	-1.380 (-92.135)	-1.515 (-98.46)	-1.428 (-101.111)	-1.342 (-112.825)	-0.458 (-64.981)	-1.817 (-163.932)
Salarios	0.000026 (8.297)	0.000812 (42.919)	0.000713 (39.834)	0.000366 (36.402)	-0.000013 (-2.202)	0.000103 (8.675)
Antigüedad	0.00763 (17.2)	0.00336 (7.737)	0.00231 (5.68)	0.00316 (8.861)	0.00099 (5.691)	0.00794 (26.48)
Te2	0.62797 (48.291)	0.48144 (37.889)	0.50708 (42.584)	0.57521 (54.12)	0.19533 (33.887)	0.36615 (41.722)
Te3	0.80664 (37.822)	0.44427 (20.87)	0.51049 (26.538)	0.62219 (37.373)	0.23599 (29.087)	0.52706 (33.354)
Te4	0.82206 (24.053)	0.08676 (2.405)	0.22335 (6.757)	0.50959 (17.737)	0.27225 (20.648)	0.58555 (21.017)
S2	-0.0029 (-0.082)	-0.0969 (-2.666)	-0.0589 (-1.779)	-0.0490 (-1.84)	0.0217 (1.604)	-0.0049 (-0.203)
S3	0.01662 (0.958)	0.06546 (3.984)	-0.02809 (-1.858)	-0.07013 (-5.118)	0.02800 (3.827)	-0.02418 (-2.126)
S4	-0.02062 (-1.145)	0.00330 (0.189)	-0.01084 (-0.682)	-0.01752 (-1.276)	0.01562 (2.247)	-0.00700 (-0.589)
S5	-0.05315 (-3.177)	0.01073 (0.664)	-0.03818 (-2.582)	-0.06243 (-4.809)	0.00341 (0.502)	-0.07060 (-6.417)
TR					-0.0082 (-34.042)	
R2 ajustado	0.234	0.2801	0.2677	0.2772	0.1977	0.1503
Nro casos	16 099	15 610	17 986	21 584	13 285	31 486

Fuente: Elaboración propia a partir del Anexo metodológico.

V. Conclusiones

A lo largo del trabajo, se contrastaron empíricamente, mediante instrumentos estadísticos y econométricos, las hipótesis enumeradas en la segunda sección.

En cuanto a la **primera hipótesis**, hay evidencia suficiente para respaldar la importancia en los flujos de empleo de las empresas que abrieron y que cerraron durante el año y no sólo la acción de aquéllas que aumentaron o disminuyeron su dotación de personal. En efecto, para el período estudiado, el nacimiento y el cierre de empresas incidió en las altas tasas brutas de creación y destrucción de puestos de trabajo. Sin embargo, ello no siempre afectó en forma significativa a la variación neta del empleo industrial. En los años recesivos del período 1995-2000 esta fuente de empleos y despidos contribuyó a generar una variación neta de empleo negativa y, por ende a reducir el empleo en la industria. En los años expansivos de la actividad económica, su creación neta de puestos es prácticamente nula.

Sobre la **segunda hipótesis**, se puede afirmar que el tamaño de las empresas es decisivo para definir la dinámica del empleo y explicar las tasas registradas de creación como las de destrucción bruta de empleo; las empresas de menor tamaño tuvieron, tasas brutas de creación (24%) que triplicaron holgadamente a aquéllas de las grandes empresas (7%), y tasas de destrucción brutas que las duplicaron (26% versus 10%). Esta observación merece dos aclaraciones. Por una parte, se aprecia que las diferencias entre las tasas de rotación de las empresas de distintos tamaños se deben principalmente a los flujos de empleo que resultan de la creación y destrucción de firmas. En otras palabras, esas tasas no hubieran sido muy disímiles si se hubieran tomado en cuenta sólo las industrias con continuidad en las operacio-

nes (ver Cuadro 5) pero se habrían detectado enormes variaciones si se hubieran considerado aquellas firmas que abrieron y cerraron en el año. Las tasas de rotación de las microempresas alcanzaron a 50%, triplicando con creces a aquéllas de las grandes firmas, que fueron sólo de 16.5%). Esto refleja la gran agilidad de apertura y cierre de los estratos más pequeños, en contraste con la mayor estabilidad de las empresas grandes.

Por otra parte, quedó de manifiesto que la interpretación de las variables en tasas armonizadas (de creación y destrucción) debe complementarse con información concerniente al volumen de empleo concentrado en cada estrato empresarial. En Argentina, el 70% del empleo formal en la industria está concentrado en firmas grandes y medianas, por lo que las tasas de cambio neto de las micro y pequeñas empresas (menos negativas que el promedio de la economía, que fue -2.4% anual en promedio, en la segunda mitad de los años noventa) poco afectaron la variación neta de trabajadores en la industria. En consecuencia la “solución” al problema del empleo, difícilmente puede encontrarse en la actual estructura industrial sin que se recupere la demanda de empleo por parte de las firmas medianas y grandes. Las micro y pequeñas empresas son sólo estabilizadoras marginales dentro del empleo industrial en el ámbito del empleo industrial

Respecto a la **tercera hipótesis**, que permitió indagar acerca de la importancia del sector económico como determinante de la evolución del empleo se constató que existe una fuerte heterogeneidad en el comportamiento de las empresas pertenecientes a una misma rama de actividad. Así lo indican las elevadas tasas de rotación del empleo que no reflejan variaciones netas de importancia (tasas de rotación excedente). Es decir, en una misma actividad y en un mismo momento, mientras un numeroso grupo de empresas creó puestos de trabajo, otro los destruyó. El proceso de transformación que tuvo lugar en la industria argentina durante el período produjo “ganadores y perdedores”, en términos de generación de empleos, en la mayoría de los sectores económicos.

Aún cuando se puede afirmar que la rama de actividad de pertenencia no fue un atributo determinante de la evolución del empleo en las empresas sí se detectaron tendencias. En términos relativos, entre los sectores que mostraron una evolución más desfavorable, se destacan la fabricación de aparatos de radio y televisión, el sector automotor y el textil. A su vez que tuvieron conductas más heterogéneas fueron la fabricación de equipos de transporte, la de prendas de vestir y la de productos de madera.

Para la **cuarta hipótesis**, que se refiere al comportamiento creador y destructor de empleo según la antigüedad de las firmas, también hubo evidencia empírica que es determinante. En efecto, existen fuertes indicios de una relación inversa entre la edad de las empresas y los flujos brutos (creación y destrucción de puestos de trabajo) y la tasa de rotación del empleo. A medida que aumenta la edad de las empresas, disminuyen todas estas tasas (entre categorías extremas de edades, las tasas de creación bruta descienden de 46.2% a 4.7% y las de destrucción bruta desde 18.3% a 10.5%). En cierto modo estas cifras resultan razonables (las empresas nuevas son, por definición, creadoras de empleos, justificando el 46.2%, mientras que la destrucción de puestos de trabajo alcanza de manera generalizada a todos los estratos).

Las empresas más jóvenes (menos de 2.5 años de antigüedad), registraron altas tasas de creación neta de empleo (cercanas al 30%). Sin embargo, debe recordarse que ese alto porcentaje tiene escaso efecto en el empleo industrial agregado por la escasa participación de este grupo de firmas en el empleo total.

Por último, la **quinta hipótesis** enunciada, que propone una relación estrecha entre salarios pagados por las firmas y flujos de empleo, tiene un sólido respaldo en los datos. Hay una clara relación inversa entre el salario promedio pagado y las tasas brutas de creación y destrucción de

empleo, al igual que entre aquella variable y la tasa de rotación del empleo: las tasas de las empresas que pagan los salarios más bajos de la industria triplica a aquéllas de las que pagaron los salarios mayores (30% versus 10% aproximadamente tanto para creación como para destrucción brutas y 63% versus 20% para la tasa de rotación).

Debe notarse, que la tasa de creación neta de empleo también responde a esta relación inversa: las empresas que menos pagan tuvieron mayores (o por lo menos positivas) tasas netas. Aquí se aprecia un fenómeno importante: sólo las industrias que ofrecieron los salarios más altos (que pertenecen al cuarto cuartil y son en su mayoría, grandes y maduras) mostraron una tasa negativa de variación neta del empleo (-3,1% año a año, entre 1995 y 2000); en cambio, las otras (de los tres cuartiles restantes) tuvieron tasas positivas. Sin embargo, es necesario aclarar que tal como se dijo para las empresas pequeñas y para las más jóvenes, la alta concentración del empleo en aquéllas del cuarto cuartil, que llegó a 72%, dejó escaso margen a las empresas de bajos salarios para que actuaran como moderadoras o compensadoras de la reducción de personal en la industria.

Asimismo, se observó una alta volatilidad del empleo en las empresas de menores salarios, con efectos casi nulos en términos netos. Mientras tanto, las grandes empresas que pagaron remuneraciones mayores tuvieron más estabilidad, pero en términos netos, fueron expulsoras de empleo. En suma, el desarrollo de las competencias técnicas de los agentes, medido en forma *proxy* por estas variables, está inversamente asociado tanto a la tasa de creación como a la de destrucción de puestos de trabajo.

Bibliografía

- Altimir, Oscar, Luis Alberto Beccaria (1999) “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en la Argentina”. Serie Reformas Económicas Nº 28. Santiago, CEPAL.
- Audretsch, D. B., M.A. Carree, A. R. Thurik (2001). “Does Entrepreneurship reduce Unemployment?” Tinbergen Institute, Erasmus Universiteit Rotterdam, Universiteit van Amsterdam, Vrije Universiteit Amsterdam, July 2001.
- Baldwin, John, Timothy Dunne; John Haltiwanger (1994). “A Comparison of Job Creation and Job Destruction in Canada and the United States”. Canadian Institute for Advanced Research; and Center for Economic Studies, U.S. Census Bureau.
- Beccaria Luis Alberto (2000), “El mercado de trabajo en Argentina de los noventa” en Kosacoff, Bernardo; Gabriel Yoguel; Carlos Bonvecchi; Adrián Ramos, eds, *El desempeño industrial argentino: Mas allá de la sustitución de importaciones*. Buenos Aires, CEPAL, p. 206-210.
- Centro de Estudios para la Producción (2000), “Síntesis de la Economía Real 2000, Nº 35”. Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos.
- Davis, Steven J.; John C Haltiwanger; Scott Schuht; (1997) “Job Creation and Destruction” – MIT Press Cambridge Massachusetts; London England.
- Días Moreno, Carlos; José E. Galdón Sánchez (2000). -Job Creation, Job Destruction and The Dynamics of Spanish Firms.- Investigaciones Económicas Vol XXIV-
- Frenkel, Roberto, Martín González Rozada, (1999) “Apertura comercial, productividad y empleo. Argentina en los años 90”. *Serie de Documentos de Economía Nº 9*, Centro de Investigaciones Económicas. Universidad de Palermo - CEDES, Buenos Aires.

- Gatto, Francisco y Carlo Ferraro (1997) "Consecuencias iniciales de los comportamiento Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina", Documento de Trabajo N° 79, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Hopenhayn, Hugo, Richard Rogerson (1993) "Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis". *The Journal of Political Economy*, vol 101.
- Kirchhoff, Bruce (1997) "Twenty Years of Job Creation Research: What Have we Learnt". New Jersey Institute of Technology.
- Klein, Michael; Scott Schuh; Robert Triest (1999) "Job Creation, Job Destruction, and the Real Exchange Rate" Federal Reserve Bank of Boston; Board of Governors of the Federal Reserve System. November 23, 1999.
- Konings, Jozef; Giulia Faggio (2001) "Job Creation, Job Destruction and Employment Growth in Transition Countries in the 90's". *Discussion paper N° 242- LICOS*, Center of Transition Economics and Economics Department.
- Kosacoff, Bernardo et al (2000) "El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones", Naciones Unidas-CEPAL Oficina en Buenos Aires.
- Mc Guckin, Robert H. (1990), "Longitudinal Economic Data at The Census Bureau: A new Database yields fresh insights on some old issues". Center for Economic Studies, U.S. Bureau of the Census, Washington, DC.
- _____ (1992), "Analytic use of Economic Microdata: A model for researcher access with confidentiality protection"; Center for Economic Studies, U.S. Bureau of the Census.
- _____ (1993) "The importance of Establishment Data in Economic Research", Center for Economic Studies, U.S. Bureau of the Census.
- Nelson, R. (1991) "Why do firms differ and how does it matter?", CCC Working Paper # 91-7, University of California at Berkeley, Center in Research Management.
- Pivetz, Timothy; Michael Searson; James Spletzer (2001) "Measuring Job and establishment flows with BLS longitudinal microdata"- *Monthly Labor Review*; Bureau of Labor Statistics.
- PN Junankar; Cezary Kapuscinski; Xin Meng (2000), "The Impact of Technology and Trade on Job Creation and Job Destruction" Australian National University.
- Schreyer, Paul.(1996), "SMEs and Employment Creation: Overview of Selected Quantitative Studies in OECD Member Countries"; Organization for Economic Co-operation and Development, STI Working Papers, Paris.
- Rodríguez Asunción y José L. Martín (2001) "Creación y Destrucción de Empleo en Andalucía: Un análisis comparativo". Departamento de Teoría Económica y Economía Política- Universidad de Sevilla- Julio de 2001-08-21.
- Ruano, Sonia (2000), "PIE-FEP Creación y destrucción bruta de empleo en las empresas industriales españolas". *Investigaciones Económicas Vol XXIV*.
- Schuh, Scott and Triest Robert K. (2000) "The Role of firms in Job Creation and Destruction in U.S Manufacturing". *New England Economic Review*.
- Spletzer, James (1998) "The Contribution of Establishment Births and Deaths to Employment Growth". Bureau of Labor Statistics. Washington D.C.
- Verheul, Ingrid, Sander Wennekers, David Audretsch, Roy Thurik (2001). "An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture". Erasmus University Rotterdam and EIM.
- Yoguel, Gabriel, (2000) "La dinámica del empleo industrial desde la crisis del modelo sustitutivo", en Kosacoff, Bernardo; Gabriel Yoguel; Carlos Bonvecchi, Adrián Ramos, eds, *El desempeño industrial argentino: Mas allá de la sustitución de importaciones*. Buenos Aires, CEPAL, p. 185-205.
- _____ (2000b), "Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas", en *Revista de la CEPAL N° 71*, Santiago de Chile, agosto.
- Zoltan, Acs; Catherine Armington; Alicia Robb; (1999) "Measures of flow Dynamics in the US Economy", US. Small Business Administration.
- _____ (2000), "Job Flows in the Service Sector, U.S. Bureau of the Census".
- _____ (2000), "Differences in Job Growth and Persistence in Services and Manufacturing", U.S. Bureau of the Census.

Anexo metodológico

Fuente de datos: Para este estudio se ha utilizado la Base de datos para el Estudio Dinámico del Empleo (BADE) creada y permanentemente actualizada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), a partir de las nóminas de declaraciones de personal que realizan las empresas al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP). Esta fuente da cuenta del empleo asalariado registrado en todo el país, que representa aproximadamente al 50% del empleo asalariado y el 36% del empleo total. Es significativa que se excluye del universo de análisis al empleo no registrado (informal), y al empleo por cuenta propia (monotributistas y autónomos). La serie de empleo trimestral se inicia en el cuarto trimestre de 1994, y el último dato disponible al momento del presente estudio corresponde al segundo trimestre de 2001.

Unidad de Análisis. La unidad de análisis de esta base de datos es la firma²⁶, identificada por su Código Unico de Identificación Tributaria (CUIT).

Se analizaron distintos trabajos desarrollados en otros países acerca de esta temática, cuyas bases de datos están construidas a partir de diferentes unidades. Mientras en algunas, la unidad es la planta o el establecimiento, en otras bases es la firma o empresa. Si bien, como señala Schreyer (1996), no existe a priori respuesta sobre cual unidad

²⁶ La base del SIJP no permite el análisis de los datos por establecimiento y este debe realizarse a nivel de la firma. La información de las empresas, identificadas bajo un CUIT, es registrada desagregadamente según la zona de descuento en la que los empleadores presentan sus declaraciones juradas. Por sí sola, la presentación de las declaraciones en distintas zonas no permite establecer la existencia de plantas o establecimientos de las firmas en esas regiones. De manera que para nuestro trabajo, la unidad de análisis es la firma, según su CUIT.

es preferible para el análisis²⁷, esta decisión está condicionada a menudo por la disponibilidad de los datos.

Construcción de la base: El Ministerio de Trabajo recibe las nóminas del SIJP, que asocian a cada Código Unico de Identificación Tributaria (CUIT) de las empresas, los códigos únicos de identificación laboral (CUIL) de los empleados declarados por cada una de las empresas. A su vez, las empresas indican en qué zona del país desarrollan sus tareas los empleados para determinar las alícuotas impositivas que corresponde aplicar. A partir de esa información, se agrega, a través del CUIT, la cantidad de personal declarado por cada empleador. Este proceso se desarrolla con una periodicidad mensual, para obtener la evolución del empleo a nivel de empresa.²⁸ Las series de empleo mensuales obtenidas en esta primera etapa, presentan una variabilidad espúrea, debido a la falta de declaraciones de las empresas (con la consecuente generación de “huecos”). El problema se corrige, en una gran proporción de casos, con el transcurso del tiempo, porque las declaraciones llegan con alguna demora. Mientras esto ocurre, y para los casos en los que las trayectorias presentan discontinuidades, resulta necesario corregir la serie completando los datos faltantes. El método adoptado consiste en estimar valores trimestrales considerando solamente los meses del trimestre con declaraciones no nulas.

A pesar de estas correcciones, persisten algunas discontinuidades (huecos) en las series trimestrales. Cuando los huecos son de un trimestre, es decir, se observa un trimestre sin empleo, antecedido y precedido por trimestres con empleo positivo, se considera que es poco factible que la empresa haya despedido a todo su personal para re contratarlo tres meses más tarde, en tal caso, se presume que esos huecos son nuevamente espúreos, y se los “rellena” interpolando el empleo promedio del trimestre anterior y posterior. Las demoras en las declaraciones, son responsables asimismo de la condición de “información provisoria” que tienen los últimos semestres.

El paso siguiente consiste en vincular la serie de empleo así obtenida con el Padrón de Contribuyentes de AFIP. Con ello, además de validar la información de las nóminas, se agregan valiosos datos de las empresas: forma jurídica, fechas de alta/baja del padrón de Seguridad Social, actividad principal, etc.

Un proceso idéntico se aplica a las nóminas que contienen montos de remuneraciones. A partir de la combinación de las series de empleo y de las series de montos de remuneraciones se obtienen series trimestrales de salarios promedios a nivel de empresas.

Un problema adicional plantean los procesos de **fusiones y adquisiciones** frecuentes en el período analizado. El cambio en la personería jurídica de las empresas, cambios en el Código de Identificación Tributaria (CUIT), producto de cambios de propiedad, fusiones, adquisiciones, cambios en el tipo societario, etc.²⁹ implica la desaparición del viejo CUIT y la aparición eventual de uno nuevo en su reemplazo. Sin embargo, en esos casos no tienen lugar un nacimiento y un cierre real de la empresa. A fin de identificar estos casos, se realizó un control a partir de fuentes de datos externas de todas las altas y bajas de empresas con más de 100 ocupados. La estimación de los flujos de empleo para las empresas involucradas en el trimestre durante el cual estos procesos tienen lugar quedan indeterminados. Por ello, estas empresas y solamente para el año en cuestión,

²⁷ Siguiendo a Schreyer, la elección del nivel firma se sustenta en los siguientes elementos: i) es común que a ese nivel se tomen las decisiones sobre productos, precios, mercados, proveedores, inversión e I+D; ii) muchas de las políticas dirigidas a PyMes están elaboradas con el criterio de tamaño de firma; y iii) la firma, como entidad legal es típicamente la unidad que trata con las autoridades nacionales, por ejemplo en lo concerniente a impuestos. Por el contrario, se suele argumentar que las ventajas de elegir el establecimiento como unidad de análisis cuando se parte de las siguientes premisas: i) Si la dimensión de tamaño del proceso de producción es un determinante de la performance; ii) si diferentes establecimientos de una firma pueden estar vinculados a actividades que divergen en sus características técnicas y organizacionales; iii) si los aspectos geográficos pueden ser centrales en el estudio de ciertos temas de política como desarrollo rural o regional.

²⁸ También se confecciona una base de empleo regional, donde se agrega el empleo por empresa y zona de declaración. Sobre esta base se realizan todos los ajustes que se realizan a la BADE.

²⁹ No se consideran aquellos procesos de concentración empresaria que no implican cambios en la personería jurídica.

se excluyen del cálculo de creación/destrucción brutas. Este procedimiento permite acotar el sesgo de sobreestimación que se introduciría en la estimación de los flujos brutos de empleo por creación/muerte de empresas si no se tuvieran en cuenta los efectos de los procesos de fusiones y adquisiciones.

Variables de la BADE

A continuación se presenta un listado con las principales variables de corte disponibles en la base BADE:

Actividad Económica: Al momento de inscribirse en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), las empresas declaran cuál es la actividad principal que desarrollan. A pesar que también figuran en los padrones, códigos de actividad secundarios, no es posible discriminar que proporción del empleo declarado por la empresa corresponde a cada actividad. Por esta razón, en el caso de empresas multiproducto, se considera el código de la actividad principal.³⁰

Tamaño económico de las empresas y tramo ocupacional: Si bien usualmente se elige la variable empleo para definir los estratos de tamaño, existe suficiente evidencia empírica contra el uso de esta variable, en especial en el marco de la ruptura de las escalas como consecuencia de la emergencia de nuevas tecnologías intensivas en información y comunicación³¹. En este trabajo se ha hecho un importante esfuerzo para utilizar variables de tamaño ocupacional que difieren por rama para clasificar las empresas en términos de las siguientes categorías de tamaño de agentes: microempresas, pequeñas empresas, empresas medianas y grandes empresas. En primer lugar se partió de la evidencia empírica acerca de la existencia de fuertes diferencias en la tecnología media predominante en cada rama y de las diferencias existentes entre ramas. Una consecuencia inmediata es que mientras en ramas en las que predomina una tecnología capital intensiva el nivel ocupacional a partir del cual considerar a las empresas como Grandes debía ser más reducido. Por el contrario, en actividades más trabajo intensivas el nivel ocupacional límite debía ser más elevado. A su vez, parecía importante introducir criterios cuantitativos centrados en las ventas de los agentes, más allá de los distintos niveles de integración vertical de sus actividades.

Para ello, dado un nivel de corte de ventas uniforme para todas las ramas, se estimó el umbral máximo ocupacional de cada tamaño y rama específica. En consecuencia, el umbral ocupacional que define, por ejemplo, las empresas medianas, difiere en todas las actividades consideradas a nivel de 2 dígitos CIIU Revisión 3. Si bien este criterio –nivel de ventas- introduce entonces otro problema (la no existencia de asociación directa entre valor agregado y ventas) parecía como un criterio menos sub-óptimo que la consideración del nivel de ocupación. Desde esta perspectiva se consideró como límite ocupacional máximo (tope) de un estrato aquél que incluye al menos el 70% de las ventas del mismo, definido con el intervalo de facturación correspondiente. Sin embargo, debido a problemas de subdeclaración era de esperar que los niveles ocupacionales asociados fueran más elevados en las actividades con mayor presencia de economía subterránea. Por lo tanto, en estos casos se hicieron algunos ajustes específicos que ajustaron el tope máximo hacia abajo.

³⁰ La información original (nóminas del SIIP y padrones del AFIP) utiliza tanto la segunda como la tercera revisión del código CIIU debido a que a tercera revisión fue adoptada por estos organismos recién en 1998. A fin de compatibilizar la codificación de actividades económicas se elaboró una tabla de conversión que expresa todos los códigos en revisión 3 desagregados a 4 dígitos.

³¹ La elección de los límites entre pequeña, mediana y empresa grande depende del tamaño promedio de los establecimientos o firmas en los distintos países, lo que suele dar lugar a diferencias significativas en la noción de PyMes. Por lo tanto, la asignación de las empresas o establecimientos particulares al estrato de tamaño correspondiente suele ser una fuente importante de discrepancia de los estudios y de la interpretación de los resultados en especial cuando se utilizan variables ocupacionales homogéneas para definir estratos.

Específicamente para el caso de la Industria se consideraron como *microempresas* a las unidades económicas con menos de 5 ocupados, *pequeñas* a las que superan ese nivel ocupacional y tienen ventas inferiores a los 3 millones de pesos anuales, *medianas* a las que tienen ventas entre 3 y 18 millones de pesos y *grandes* a las que superan ese nivel de facturación anual.

Otro punto de relevancia alude al **momento en el que se clasifica a una empresa por tipología de tamaño en los datos de panel**. Cuando se mide el empleo clasificando a las firmas por estrato ocupacional para cada período, se atribuyen los cambios en el empleo al comportamiento de las firmas de cada estrato ignorando la movilidad entre estratos, lo que puede dar lugar a interpretaciones incorrectas.³² Las opciones son entonces, clasificar a la empresa (o establecimiento) según su tamaño inicial, o alternativamente, según el tamaño promedio para el período considerado. Si se mide según el tamaño inicial, la firma (o el establecimiento) es clasificada como pequeña si corresponde al criterio pequeña en el año base. La creación de trabajo neto subsecuente es atribuida a este tamaño en particular, independientemente de si la firma bajo consideración ha cambiado de estrato durante el período de observación. Se ha demostrado que esta asignación según el año base puede llevar a un sesgo de regresión al origen y potencialmente a errores en la interpretación de los resultados.³³ El criterio más frecuentemente utilizado y adoptado en este trabajo es la clasificación de la firma o establecimiento según el empleo promedio para todo el período de observación.³⁴

Para este estudio, se consideró el empleo promedio anual de cada firma en el período de análisis.

Se ha demostrado que esta asignación según el año base puede llevar a un sesgo de regresión al origen y potencialmente a errores en la interpretación de los resultados.³⁵ El criterio más frecuentemente utilizado y adoptado en este trabajo es la clasificación de la firma o establecimiento según el empleo promedio para todo el período de observación.³⁶

Para este estudio, se consideró el empleo promedio anual de cada firma en el período de análisis.

³² Por ejemplo si una firma pequeña (15 empleados) aumenta a 200 empleados, se asumiría con el método anterior una disminución en el empleo de las firmas pequeñas y un aumento en el de las grandes; cuando en realidad se ha producido un incremento del empleo en las firmas pequeñas.

³³ En su trabajo, Kirchoff (1997) sugiere la necesidad de volver a clasificar a las empresas después de cierto período debido a que es de esperar dinámicas diferenciales de las pequeñas empresas creadas en un mismo año. Si bien es difícil establecer cuando las nuevas firmas pequeñas en promedio, se convierten en firmas “maduras” por las diferencias en las tasas de crecimiento, el lapso a considerar sería de entre 8 y 10 años, ya que, según sus observaciones, la mayoría de las empresas crecen luego de los primeros seis años.

³⁴ Varios estudios usan ambos métodos de asignación de tamaño para medir la sensibilidad de los resultados. Como se desprende de estos trabajos, no hay una respuesta clara a la pregunta sobre la importancia del sesgo. Sin embargo, los resultados cuantitativos tienden a ser sensibles al cambio de método en la asignación del tamaño de la firma aunque la dirección y cualidad de los resultados no necesariamente cambia.

³⁵ En su trabajo, Kirchoff (1997) sugiere la necesidad de volver a clasificar a las empresas después de cierto período debido a que es de esperar dinámicas diferenciales de las pequeñas empresas creadas en un mismo año. Si bien es difícil establecer cuando las nuevas firmas pequeñas en promedio, se convierten en firmas “maduras” por las diferencias en las tasas de crecimiento, el lapso a considerar sería de entre 8 y 10 años, ya que, según sus observaciones, la mayoría de las empresas crecen luego de los primeros seis años.

³⁶ Varios estudios usan ambos métodos de asignación de tamaño para medir la sensibilidad de los resultados. Como se desprende de estos trabajos, no hay una respuesta clara a la pregunta sobre la importancia del sesgo. Sin embargo, los resultados cuantitativos tienden a ser sensibles al cambio de método en la asignación del tamaño de la firma aunque la dirección y cualidad de los resultados no necesariamente cambia.

Cuadro 11

TOPES DE EMPLEO CONSIDERADOS PARA DEFINIR TAMAÑO PARA CADA RAMA DE ACTIVIDAD A 2 DÍGITOS DE LA REVISIÓN 3 DE LA CIU INDUSTRIA

Sector (CIU3)		Tamaño de empresa		
		Micro/ pequeña	Pequeña/ Mediana	Mediana/ Grande
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	5	26	125
16	Elaboración de productos de tabaco	5	30	118
17	Fabricación de productos textiles	5	32	118
18	Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	5	28	118
19	Curtiembres y marroquinería	5	32	125
20	Prod. Madera y productos de madera y corcho excepto muebles	5	24	108
21	Fabricación de papel y de productos de papel	5	29	96
22	Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	5	26	118
23	Fabricación de productos del petróleo	5	28	68
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	5	24	75
25	Fabricación de productos de caucho y plástico	5	26	105
26	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	5	30	100
27	Fabricación de metales comunes	5	27	87
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria	5	26	108
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	5	26	111
30	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	5	16	50
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	5	27	108
32	Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	5	28	87
33	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y de relojes	5	28	94
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	5	30	150
35	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	5	26	56
36	Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	5	27	118
37	Reciclamiento de desperdicios y desechos	5	27	108

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Censo Económico Nacional de 1993.

Antigüedad: Se refiere a la antigüedad de la empresa en el padrón de empleadores de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Considerando la fecha de alta de la empresa, se estima la antigüedad correspondiente a cada año. La fecha de baja se considera, en forma empírica, a partir la falta de declaraciones durante 6 meses consecutivos.

Salario promedio: Se cataloga a las empresas en términos relativos, según el nivel de remuneraciones promedio que éstas pagan a sus empleados y se las clasifica en quintiles.

Anexo de estadísticas internacionales

Cuadro A.E.I. 1

COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE TASAS BRUTAS DE CREACIÓN, DESTRUCCIÓN
(Promedios anuales como porcentajes del empleo)

País	Período	Cobertura	Creación bruta	Destrucción bruta	Crecimiento neto	Rotación
Estados Unidos	1973-88	Industria	9.1	10.2	-1.1	19.4
Estados Unidos	1976-85	Pennsylvania	13.3	12.5	0.8	25.8
Canadá	1979-84	Industria	10.6	10.0	0.6	20.5
Canadá	1979-84	Empresas que pagan impuestos	11.1	9.6	1.5	20.7
Francia	1978-84	Empresas privadas no agrícolas	11.4	12.0	-0.6	23.3
Alemania	1978-88	Sector privado	8.3	7.7	0.6	16.0
Suecia	1982-84	Todos los empleadores	11.4	12.1	-0.8	23.5
Italia	1984-89	Empleados cubiertos por el Seguro Social	9.9	10.0	-0.1	19.9
Australia	1984-85	Industria	16.1	13.2	3.9	29.3
Nueva Zelandia	1987-92	Sector privado	15.7	19.8	-4.1	35.5
Colombia	1977-89	Industria	13.2	13.0	0.2	26.2
Chile	1976-86	Industria	13.0	13.9	-1.0	26.8
Marruecos	1984-89	Industria	18.6	12.1	6.5	30.7

Fuente: Job Creation and Destruction – Steven Davis, John Haltinwanger, Scott Schuh.

Anexo estadístico sobre flujos de empleo industrial en la Argentina

**Dinámica del empleo industrial en la
Argentina. 1995-2000**

Cuadro A.1
FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN ORIGEN
(En porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Promedio 95/00
Descomposición de la tasa de creación bruta de empleo							
Empresas en operación	5.8	9.5	9.9	7.6	5.6	6.3	7.4
Empresas nuevas	4.5	4.5	4.0	3.0	3.2	2.7	3.6
Total	10.3	14.1	13.9	10.6	8.8	9.0	11.1
Descomposición de la tasa de destrucción bruta de empleo							
Empresas en operación	-13.7	-7.1	-6.0	-7.5	-11.0	-9.5	-9.2
Empresas que cierran	-4.3	-4.4	-3.8	-4.2	-4.0	-4.8	-4.2
Total	-17.9	-11.5	-9.8	-11.7	-14.9	-14.2	-13.4
Descomposición de la tasa de creación neta							
Empresas en operación	-7.9	2.5	3.9	0.1	-5.4	-3.2	-1.8
Empresas que cierran/ nuevas	0.2	0.1	0.1	-1.2	-0.8	-2.0	-0.6
Total	-7.7	2.6	4.0	-1.1	-6.2	-5.2	-2.4
Distribución de la creación de empleo							
Empresas en operación	56.5	67.7	71.4	71.8	63.6	69.8	66.7
Empresas nuevas	43.5	32.3	28.6	28.2	36.4	30.2	33.3
Total nuevos empleos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distribución de la destrucción de empleo							
Empresas en operación	76.2	61.4	61.2	64.2	73.5	66.6	67.1
Empresas que cierran	23.8	38.6	38.8	35.8	26.5	33.4	32.9
Total empleos destruidos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distribución de la creación neta							
Empresas en operación		96.4	96.5		87.5	61.0	74.4
Empresas que cierran/ nuevas		3.6	3.5		12.5	39.0	25.3
Total		100.0	100.0		100.0	100.0	100.0

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Cuadro A.2

FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA *

(En porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1° sem. 2001	Promedio 1995- 2000
Tasa de creación bruta								
Microempresas	22.5	26.9	28.6	23.8	21.5	21.3	12.7	24.1
Pequeñas	13.7	20.0	19.6	15.5	12.7	13.1	8.8	15.7
Medianas	9.4	16.0	14.5	10.7	8.4	9.6	6.6	11.4
Grandes	7.4	8.7	8.6	6.2	4.9	4.8	4.6	6.8
Total	10.3	14.1	13.9	10.6	8.8	9.0	6.6	11.1
Tasa de destrucción bruta								
Microempresas	-30.2	-24.6	-21.1	-24.1	-27.6	-25.5	-17.7	-25.6
Pequeñas	-22.3	-14.4	-13.0	-14.6	-18.7	-18.1	-12.1	-16.9
Medianas	-19.5	-10.4	-9.3	-11.7	-15.5	-14.5	-9.5	-13.6
Grandes	-13.6	-8.8	-6.9	-8.4	-10.8	-10.4	-7.1	-9.8
Total	-17.9	-11.5	-9.8	-11.7	-14.9	-14.2	-9.6	-13.4
Tasa de rotación								
Microempresas	52.7	51.4	49.7	48.0	49.1	46.8	30.4	49.6
Pequeñas	36.0	34.4	32.5	30.0	31.4	31.2	20.8	32.6
Medianas	28.8%	26.5	23.9	22.5	23.9	24.0	16.2	24.9
Grandes	21.0	17.5	15.5	14.5	15.7	15.1	11.8	16.5
Total	28.2	25.6	23.7	22.4	23.7	23.3	16.2	24.5
Tasa de creación neta								
Microempresas	-7.7	2.3	7.5	-0.3	-6.1	-4.2	-5.0	-1.5
Pequeñas	-8.6	5.6	6.6	0.9	-6.0	-5.0	-3.3	-1.2
Medianas	-10.1	5.6	5.2	-1.0	-7.1	-4.9	-2.9	-2.2
Grandes	-6.1	-0.1	1.7	-2.2	-5.9	-5.6	-2.5	-3.1
Total	-7.7	2.6	4.0	-1.1	-6.2	-5.2	-3.0	-2.4
Distribución del empleo								
Microempresas	7.6	7.6	7.7	7.9	7.9	8.0	7.9	7.8
Pequeñas	20.2	20.4	21.0	21.5	21.8	21.8	21.8	21.1
Medianas	23.0	23.0	23.5	23.6	23.6	23.5	23.6	23.4
Grandes	49.3	49.0	47.8	47.0	46.7	46.7	46.7	47.7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Distribución de la creación								
Microempresas	16.6	14.4	15.9	17.6	19.4	18.8	15.1	17.1
Pequeñas	26.9	29.0	29.7	31.2	31.7	31.7	28.8	30.0
Medianas	20.9	26.3	24.7	23.9	22.6	25.0	23.6	23.9
Grandes	35.5	30.3	29.7	27.3	26.2	24.6	32.6	28.9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Distribución de la destrucción								
Microempresas	12.7	16.2	16.5	16.2	14.6	14.3	14.6	15.1
Pequeñas	25.1	25.5	27.7	26.7	27.3	27.8	27.4	26.7
Medianas	24.9	20.9	22.3	23.7	24.4	23.9	23.4	23.3
Grandes	37.2	37.5	33.5	33.5	33.7	34.0	34.6	34.9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Nota: * Tamaño de empresa definido sobre empleo promedio para los seis años, criterios para cada sector.

Cuadro A.3

DESCOMPOSICIÓN DE LOS FLUJOS DE EMPLEO POR TAMAÑO DE EMPRESA, SEGÚN
ORIGEN DE FLUJOS

(En porcentajes)

Tamaño	Origen de flujo, empresas:	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 1º semestre	Promedio 1995/2000
Descomposición de la tasa de creación bruta									
Micro	Altas	17.3	16.1	18.3	14.2	14.0	12.2	6.4	15.3
	En operaciones	5.2	10.8	10.3	9.6	7.5	9.1	6.2	8.7
	Total	22.5	26.9	28.6	23.8	21.5	21.3	12.7	24.1
Pequeñas	Altas	7.8	6.5	7.4	5.3	5.5	5.0	2.4	6.2
	En operaciones	5.9	13.6	12.2	10.1	7.3	8.1	6.4	9.5
	Total	13.7	20.0	19.6	15.5	12.7	13.1	8.8	15.7
Medianas	Altas	3.6	3.1	2.8	1.5	2.0	2.1	0.8	2.5
	En operaciones	5.8	12.9	11.8	9.2	6.4	7.5	5.8	8.9
	Total	9.4	16.0	14.5	10.7	8.4	9.6	6.6	11.4
Grandes	Altas	1.5	2.6	0.7	0.8	0.9	0.4	0.2	1.2
	En operaciones	5.9	6.1	7.9	5.4	4.0	4.4	4.4	5.6
	Total	7.4	8.7	8.6	6.2	4.9	4.8	4.6	6.8
Total	Altas	4.0	5.0	4.0	3.0	3.0	3.0	1.0	3.7
	En operaciones	6.0	10.0	10.0	8.0	6.0	6.0	5.0	7.7
Total		10.0	14.0	14.0	11.0	9.0	9.0	7.0	11.1
Descomposición de la tasa de destrucción bruta									
Micro	En operaciones	-13.8	-7.7	-8.1	-8.7	-10.6	-9.0	-6.4	-9.7
	Bajas	-16.4	-16.9	-13.0	-15.4	-17.0	-16.5	-11.3	-15.9
	Total	-30.2	-24.6	-21.1	-24.1	-27.6	-25.5	-17.7	-25.6
Pequeñas	En operaciones	-15.1	-7.3	-7.0	-8.3	-11.7	-10.3	-6.9	-10.0
	Bajas	-7.2	-7.1	-6.0	-6.2	-7.0	-7.8	-5.1	-6.9
	Total	-22.3	-14.4	-13.0	-14.6	-18.7	-18.1	-12.1	-16.9
Medianas	En operaciones	-15.2	-6.5	-6.4	-8.0	-12.0	-10.1	-7.0	-9.8
	Bajas	-4.3	-3.9	-3.0	-3.8	-3.5	-4.3	-2.5	-3.8
	Total	-19.5	-10.4	-9.3	-11.7	-15.5	-14.5	-9.5	-13.6
Grandes	En operaciones	-12.3	-7.1	-5.1	-6.7	-10.2	-8.8	-5.5	-8.4
	Bajas	-1.2	-1.7	-1.8	-1.6	-0.6	-1.5	-1.6	-1.4
	Total	-13.6	-8.8	-6.9	-8.4	-10.8	-10.4	-7.1	-9.8
Total	En operaciones	-14.0	-7.0	-6.0	-8.0	-11.0	-9.0	-6.0	-9.2
	Bajas	-4.0	-4.0	-4.0	-4.0	-4.0	-5.0	-3.0	-4.2
Total		-18.0	-12.0	-10.0	-12.0	-15.0	-14.0	-10.0	-13.5
Descomposición de la tasa de rotación									
Micro	En operaciones	19.0	18.5	18.4	18.3	18.1	18.1	12.7	18.4
	Altas y Bajas	33.7	33.0	31.3	29.7	30.9	28.7	17.7	31.2
	Total	52.7	51.4	49.7	48.0	49.1	46.8	30.4	49.6
Pequeñas	En operaciones	21.0	20.8	19.2	18.4	18.9	18.4	13.3	19.5
	Altas y Bajas	7.9	6.5	7.4	5.4	5.5	5.1	2.4	6.3
	Total	36.0	34.4	32.5	30.0	31.4	31.2	20.8	32.6
Medianas	En operaciones	21.0	19.4	18.1	17.2	18.4	17.6	12.8	18.6
	Altas y Bajas	7.8	7.0	5.7	5.3	5.5	6.4	3.3	6.3
	Total	28.8	26.5	23.9	22.5	23.9	24.0	16.2	24.9
Grandes	En operaciones	18.2	13.2	13.0	12.1	14.2	13.2	9.9	14.0
	Altas y Bajas	2.8	4.3	2.5	2.4	1.4	1.9	1.8	2.6
	Total	21.0	17.5	15.5	14.5	15.7	15.1	11.8	16.5
Total	En operaciones	20.0	17.0	16.0	16.0	17.0	15.0	11.0	16.8
	Altas y Bajas	8.0	9.0	8.0	7.0	7.0	8.0	4.0	7.8
Total		28.0	26.0	24.0	23.0	24.0	23.0	17.0	24.7

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Nota: Tamaño de empresas definido a partir del empleo promedio para los seis años, aplicando criterios para cada sector.

Cuadro A.4
FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD*
(En porcentajes)

Actividad económica	Tasa de creación bruta	Tasa de destrucción bruta	Tasa de creación neta	Tasa de rotación	Tasa de rotación excedente	Distribución del empleo	Distrib. de la destrucción	Distrib. de la creación
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	10.5	-12.4	-1.9	22.8	20.9	29.7	26.8	27.4
Elaboración de productos de tabaco	5.3	-6.9	-1.6	12.2	10.6	0.5	0.2	0.2
Fabricación de productos textiles	10.8	-16.7	-5.8	27.5	21.7	6.1	7.4	5.9
Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	16.4	-20.2	-3.9	36.6	32.7	3.8	4.1	4.3
Curtido y terminación de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano. Artículos de talabartería y guarnicionería, y calzado	12.7	-14.6	-1.9	27.3	25.4	3.8	4.1	4.3
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	16.5	-16.8	-0.2	33.3	33.0	2.6	3.1	3.7
Fabricación de papel y de productos de papel	9.6	-11.5	-1.9	21.1	19.2	2.8	2.4	2.4
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	11.3	-11.3	0.0	22.6	22.6	4.6	3.8	4.6
Fabricación de productos del petróleo	5.1	-6.6	-1.5	11.6	10.1	0.9	0.4	0.4
Fabricación de sustancias y productos químicos	8.5	-9.2	-0.8	17.7	16.9	8.8	6.0	6.6
Fabricación de productos de caucho y plástico	11.7	-12.9	-1.2	24.7	23.4	4.5	4.2	4.6
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	9.5	-11.8	-2.4	21.3	18.9	3.9	3.3	3.2
Fabricación de metales comunes	5.3	-8.8	-3.4	14.1	10.7	3.8	2.4	1.8
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	14.7	-15.2	-0.5	29.9	29.4	6.7	7.4	8.6
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	11.3	-14.1	-2.8	25.4	22.6	5.5	5.7	5.5
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	23.7	-16.1	7.6	39.9	32.3	0.2	0.2	0.3
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	12.3	-17.4	-5.1	29.7	24.6	1.7	2.2	1.9
Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	10.8	-21.1	-10.3	31.9	21.5	0.7	1.1	0.6
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	9.6	-11.1	-1.5	20.7	19.2	0.6	0.5	0.5
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	10.3	-16.9	-6.6	27.2	20.6	6.1	7.3	5.7
Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	17.1	-19.9	-2.7	37.0	34.3	0.8	1.2	1.2
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	13.3	-15.8	-2.5	29.2	26.7	4.1	4.7	4.8
Reciclamiento de desperdicios y desechos	23.0	-8.9	14.1	32.0	17.8	0.0	0.0	0.1
Total	11.1	-13.4	-2.3	24.5	22.2	100.0	100.0	100.0

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Nota: *Actividades clasificadas a dos dígitos de la CIU.

Cuadro A.5
DESCOMPOSICIÓN DE LOS FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD*
(En porcentajes)

Actividad económica	Tasa de creación bruta	Descomposición de la creación bruta		Tasa de destrucción bruta	Descomposición de la destrucción bruta	
		Nacimientos	Expansiones		Cierres	Contracciones
Elaboracion de productos alimenticios y bebidas	10.5	3.4	7.1	-12.4	-4.2	-8,1
Elaboracion de productos de tabaco	5.3	1.0	4.3	-6.9	-1.2	-5,8
Fabricacion de productos textiles	10.8	3.0	7.8	-16.7	-3.9	-12,7
Fabricacion de prendas de vestir; terminacion y teñido de pieles	16.4	7.1	9.3	-20.2	-8.7	-11,5
Curtido y terminacion de cueros; fabricacion de maletas, bolsos de mano. Articulos de talabartería y guarnicioneria, y calzado	12.7	3.8	8.9	-14.6	-5.7	-9,0
Produccion de madera y fabricacion de productos de madera y corcho excepto muebles; fabricacion de articulos de paja y de materiales trenzables	16.5	7.4	9.1	-16.8	-7.9	-8,9
Fabricacion de papel y de productos de papel	9.6	3.0	6.6	-11.5	-3.7	-7,8
Actividades de edicion e impresión y de reproduccion de grabaciones	11.3	4.2	7.1	-11.3	-3.8	-7,5
Fabricacion de productos del petroleo	5.1	0.8	4.3	-6.6	-1.1	-5,5
Fabricacion de sustancias y productos quimicos	8.5	1.6	6.8	-9.2	-2.2	-7,1
Fabricacion de productos de caucho y plastico	11.7	3.4	8.3	-12.9	-4.2	-8,8
Fabricacion de otros productos mienrales no metalicos	9.5	2.9	6.6	-11.8	-3.4	-8,4
Fabricacion de metales comunes	5.3	1.5	3.9	-8.8	-2.4	-6,3
Fabricacion de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	14.7	5.3	9.4	-15.2	-5.3	-9,9
Fabricacion de maquinaria y equipo n.c.p.	11.3	3.0	8.2	-14.1	-3.7	-10,4
Fabricacion de maquinaria de oficina, contabilidad e informatica	23.7	8.1	15.6	-16.1	-6.4	-9,8
Fabricacion de maquinaria y aparatos electricos n.c.p.	12.3	3.8	8.5	-17.4	-5.8	12,3
Fabricacion de equipo y aparatos de radio, television y comunicaciones	10.8	2.6	8.2	-21.1	-8.1	-11,9
Fabricacion de instrumentos medicos, opticos y de precision y fabricacion de relojes	9.6	2.6	6.9	-11.1	-2.7	-8,4
Fabricacion de vehiculos automotores, remolques y semirremolques	10.3	4.5	5.8	-16.9	-2.6	-14,3
Fabricacion de otros tipos de equipos de transporte	17.1	7.1	10.0	-19.9	-6.3	-13,6
Fabricacion de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	13.3	4.9	8.4	-15.8	-6.3	-9,5
Reciclamiento de desperdicios y desechos	23.0	8.5	14.6	-8.9	-0.5	-8,4
Total	11.1	3.6	7.4	-13.4	-4.2	-9.2

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Nota: * Actividades clasificadas a dos dígitos de la CIU.

Cuadro A.6
FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA
(En porcentajes)

Antigüedad de las empresas	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001-1° semestre	Promedio 95/00
Tasa de creación bruta de empleo								
Menos de 2.5 años	36.1	46.5	55.9	43.7	47.7	48.4	28.9	46.2
2.5 a 5 años	13.7	18.0	16.9	12.5	10.0	11.1	7.5	13.7
5 a 10 años	8.5	13.9	14.4	10.8	7.2	8.3	7.3	10.5
11 a 25 años	8.1	10.6	10.2	8.3	5.8	6.9	5.3	8.3
más de 25	4.4	5.6	6.5	4.6	3.8	3.6	3.9	4.7
Total	10.3	14.0	13.7	10.5	8.5	9.0	6.6	11.0
Tasa de destrucción bruta de empleo								
Menos de 2.5 años	-21.0	-16.5	-12.9	-17.8	-19.8	-21.6	-18.3	-18.3
2.5 a 5 años	-24.7	-18.9	-14.5	-16.0	-21.3	-21.1	-14.3	-19.5
5 a 10 años	-27.1	-15.4	-13.4	-13.6	-18.9	-16.3	-10.5	-17.6
11 a 25 años	-18.4	-9.8	-9.9	-11.4	-13.4	-13.4	-9.7	-12.8
más de 25	-13.9	-9.1	-7.1	-9.1	-12.1	-11.4	-7.1	-10.5
Total	-17.9	-11.5	-9.8	-11.7	-14.9	-14.2	-9.6	-13.4
Tasa de rotación								
Menos de 2.5 años	57.1	63.1	68.8	61.5	67.4	70.0	47.2	64.6
2.5 a 5 años	38.3	36.9	31.5	28.6	31.3	32.2	21.8	33.1
5 a 10 años	35.6	29.2	27.8	24.4	26.0	24.6	17.8	27.9
11 a 25 años	26.5	20.4	20.2	19.7	19.2	20.3	15.0	21.0
más de 25	18.3	14.6	13.6	13.7	15.9	15.0	11.0	15.2
Total	28.2	25.5	23.5	22.2	23.4	23.3	16.3	24.4
Tasa de creación neta								
Menos de 2.5 años	15.0	30.0	43.0	26.0	27.9	26.7	10.7	27.8
2.5 a 5 años	-11.0	-0.9	2.4	-3.5	-11.4	-9.9	-6.8	-5.9
5 a 10 años	-18.5	-1.5	1.0	-2.7	-11.7	-8.0	-3.2	-7.2
11 a 25 años	-10.2	0.8	0.3	-3.2	-7.6	-6.5	-4.4	-4.5
más de 25	-9.6	-3.5	-0.7	-4.5	-8.2	-7.8	-3.2	-5.8
Total	-7.6	2.5	3.9	-1.2	-6.4	-5.2	-3.0	-2.4
Distribución del empleo								
Menos de 2.5 años	13.0	14.0	8.6	8.7	6.8	7.3	6.2	9.7
2.5 a 5 años	5.1	5.9	13.1	14.4	15.8	9.4	9.3	10.5
5 a 10 años	10.9	10.0	9.2	7.7	7.9	14.4	15.6	10.0
11 a 25 años	23.7	23.3	23.4	23.8	24.3	23.7	23.2	23.7
más de 25	47.3	46.9	45.7	45.3	45.2	45.2	45.7	45.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distribución de la creación								
Menos de 2.5 años	45.4	46.4%	35.3%	36.4	38.0	39.1	27.0	40.0
2.5 a 5 años	6.8	7.6%	16.1%	17.1	18.4	11.5	10.5	12.8
5 a 10 años	9.0	9.9%	9.6%	7.9	6.7	13.2	17.1	9.4
11 a 25 años	18.7	17.6%	17.5%	18.7	16.6	18.0	18.6	17.9
más de 25	20.0	18.6%	21.5%	19.8	20.3	18.0	26.7	19.7
Total	100.0	100.0%	100.0%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distribución de la destrucción								
Menos de 2.5 años	15.2	20.1%	11.4%	13.2	9.0	11.1	11.8	13.3
2.5 a 5 años	7.1	9.7%	19.3%	19.6	22.6	13.9	13.8	15.2
5 a 10 años	16.5	13.3%	12.5%	8.9	10.0	16.6	17.1	12.9
11 a 25 años	24.3	19.9%	23.7%	23.2	21.8	22.3	23.5	22.5
más de 25	36.9	37.0%	33.1%	35.0	36.6	36.1	33.8	35.8
Total	100.0	100.0%	100.0%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Cuadro A.7

FLUJOS DE EMPLEO SEGÚN SALARIO PROMEDIO DE LAS EMPRESAS *

(En porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1° sem. 2001	Promedio 95/00
Tasa de creación bruta								
Primer cuartil (0-25 %)	30.2	40.3	36.6	30.2	23.5	28.8	23.7	31.5
Segundo cuartil (26-50%)	17.8	27.2	23.1	19.1	16.1	16.1	11.3	19.9
Tercer cuartil (51-75%)	13.9	19.1	18.4	14.0	13.2	11.4	8.3	15.0
Cuarto cuartil (76 -100%)	7.8	10.2	10.4	7.6	5.9	6.4	4.6	8.1
Total	10.3	14.1	13.9	10.6	8.8	9.0	6.6	11.1
Tasa de destrucción bruta								
Primer cuartil (0-25 %)	-34.9	-27.2	-27.9	-31.0	-35.7	-31.3	-22.0	-31.4
Segundo cuartil (26-50%)	-24.7	-17.0	-15.0	-17.4	-21.3	-21.1	-14.9	-19.5
Tercer cuartil (51-75%)	-15.5	-12.9	-11.2	-13.3	-16.9	-17.5	-12.6	-14.6
Cuarto cuartil (76 -100%)	-16.0	-9.8	-7.8	-9.5	-12.4	-11.6	-7.5	-11.2
Total	-17.3	-11.5	-9.8	-11.7	-14.9	-14.2	-9.6	-13.3
Tasa de rotación								
Primer cuartil (0-25 %)	65.1	67.5	64.5	61.2	59.3	60.1	45.7	62.9
Segundo cuartil (26-50%)	42.4	44.3	38.1	36.5	37.4	37.2	26.1	39.3
Tercer cuartil (51-75%)	29.4	32.0	29.6	27.3	30.1	28.9	20.9	29.6
Cuarto cuartil (76 -100%)	23.8	19.9	18.3	17.1	18.3	18.0	12.1	19.2
Total	27.6	25.6	23.7	22.4	23.7	23.3	16.2	24.4
Tasa de creación neta								
Primer cuartil (0-25 %)	-4.6	13.1	8.7	-0.8	-12.2	-2.4	1.7	0.0
Segundo cuartil (26-50%)	-6.9	10.2	8.1	1.8	-5.2	-4.9	-3.6	0.3
Tercer cuartil (51-75%)	-1.6	6.3	7.1	0.7	-3.7	-6.2	-4.4	0.3
Cuarto cuartil (76 -100%)	-8.2	0.4	2.6	-1.9	-6.5	-5.2	-2.9	-3.2
Total	-7.0	2.6	4.0	-1.1	-6.2	-5.2	-3.0	-2.3
Distribución del empleo								
Primer cuartil (0-25 %)	3.8	4.0	4.3	4.5	4.3	4.3	4.4	4.2
Segundo cuartil (26-50%)	8.1	8.5	9.0	9.3	9.5	9.5	9.5	9.0
Tercer cuartil (51-75%)	13.5	13.9	14.4	14.7	15.1	15.2	15.0	14.5
Cuarto cuartil (76 -100%)	74.7	73.6	72.3	71.5	71.1	71.0	71.1	72.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distribución de la creación								
Primer cuartil (0-25 %)	11.0	11.5	11.5	12.6	11.7	13.6	15.8	12.0
Segundo cuartil (26-50%)	14.0	16.4	15.0	16.7	17.4	17.0	16.1	16.1
Tercer cuartil (51-75%)	18.3	18.9	19.1	19.3	22.8	19.1	18.7	19.6
Cuarto cuartil (76 -100%)	56.7	53.2	54.5	51.3	48.1	50.3	49.4	52.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distribución de la destrucción								
Primer cuartil (0-25 %)	7.5	9.5	12.3	11.7	10.4	9.4	10.2	10.1
Segundo cuartil (26-50%)	11.5	12.5	13.7	13.7	13.5	14.1	14.7	13.2
Tercer cuartil (51-75%)	12.1	15.5	16.4	16.7	17.1	18.7	19.7	16.1
Cuarto cuartil (76 -100%)	68.9	62.5	57.6	57.8	59.0	57.8	55.4	60.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Series de empleo elaboradas por la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo del MTEySS, sobre la base del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).

Nota: Empresas categorizadas según salario promedio en orden ascendente.



Serie

estudios y perspectivas

OFICINA
DE LA CEPAL
EN
BUENOS AIRES

Números publicados

1. Política de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas: análisis del Programa de Reconversión Empresarial para las Exportaciones, Juan Pablo Ventura, (LC/L.1496-P; LC/BUE./L.170), N° de venta: S.01.II.G.39 (US\$ 10.00), febrero de 2001. [www](#)
2. El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de calidad local, Matías Kulfas (LC/L.1530-P; LC/BUE./L.171), N° de venta: S.01.II.G.76 (US\$ 10.00), abril de 2001. [www](#)
3. Construcción regional y política de desarrollo productivo en el marco de la economía política de la globalidad, Leandro Sepúlveda Ramírez, (LC/L.1595-P; LC/BUE./L.172), N° de venta: S.01.II.G.136 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
4. Estrategia económica regional. Los casos de Escocia y la Región de Yorkshire y Humber, Francisco Gatto (comp), (LC/L.1626-P; LC/BUE/L.173), N° de venta: S.01.II.G.164 (US\$ 10.00), noviembre de 2001. [www](#)
5. Regional Interdependencias and Macroeconomic Crises. Notes on Mercosur, Daniel Heymann (LC/L1627-P; LC/BUE/L.174), Sales No.: E.01.II.G.165 (US\$ 10.00), November 2001. [www](#)
6. Las relaciones comerciales Argentina-Estados Unidos en el marco de las negociaciones con el ALCA, Roberto Bouzas (Coord.), Paula Gosis, Hernán Soltz y Emiliano Pagnotta, (LC/L.1722-P; LC/BUE/L.175), N° de venta: S.02.II.G.33 (US\$ 10.00), abril de 2002. [www](#)
7. Monetary dilemmas: Argentina in Mercosur, José Fanelli y Daniel Heymann (LC/L.1726-P; LC/BUE/L.176), Sales No.: E.02.II.G.36 (US\$ 10.00), April 2002. [www](#)
8. Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata, Carlo Ferraro y Pablo Costamagna (LC/L1763-P;LC/BUE/L.177), N° de venta S.02.II.G.77 (US\$ 10.00) julio 2002.
9. Dinámica del empleo y rotación de empresas: La experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los noventa. V.Castillo, V.Cesa, A.Filippo, S.Rojo Brizuela, D.Schleser y G.Yoguel. (LC/L.1765-P; LC/BUE/L.178), N° de venta S.02.II.G.79 (US\$ 10.00), julio 2002.

Otros títulos elaborados por la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires y publicados bajo la Serie Documentos de Trabajo:

1. Los servicios de consultoría en la Argentina: la oferta local y la experiencia exportadora, 1983.
2. Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia en Argentina entre 1976 y 1981, Juan V. Sourrouille, 1983.

3. Las empresas públicas en la Argentina: su magnitud y origen, Alberto Ugalde, 1983.
4. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1982, 1983.
5. Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo III: precios, salarios y empleo, 1983.
6. Exportación argentina de servicios de ingeniería y construcción, Francisco Gatto y Bernardo Kosacoff, 1983.
7. La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina, Juan Carlos Sánchez Arnau, 1983.
8. Argentina y la cooperación interregional Sur-Sur. Un análisis de la cooperación económica con la India e Indonesia, Jaime Campos, 1983.
9. América Latina y la nueva situación económica mundial, Javier Villanueva, 1983.
10. Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo V: moneda, crédito y finanzas públicas. 1984.
11. Un enfoque alternativo para el análisis del desarrollo regional: estudio de la estrategia de crecimiento agrícola de la región NOA en el decenio 1970-80, Francisco Gatto y Aída Quintar, 1984.
12. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1983, 1984.
13. El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-83, Bernardo Kosacoff, 1984.
14. La evolución del empleo y los salarios en el corto plazo. El caso argentino. 1970-1983, Luis A. Beccaria y Alvaro Orsatti, 1985.
15. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1984, 1985.
16. Las empresas transnacionales en la Argentina, Daniel Azpiazu y otros, 1985.
17. Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola, Francisco Gatto y Aída Quintar, 1985.
18. Tres ensayos sobre inflación y política de estabilización, Daniel Heymann, 1986.
19. La promoción industrial en la Argentina. 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales, Daniel Azpiazu, 1986.
20. Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina: sector externo y condiciones económicas internacionales. (LC/BUE/L.102) 1986.
21. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1985. (LC/BUE/L.101) 1986.
22. Exportación de manufacturas y desarrollo industrial. Dos estudios sobre el caso argentino. 1973-1984. (LC/BUE/L.103) 1986.
23. La distribución personal del ingreso en el Gran Buenos Aires en el período 1974-1983. (LC/BUE/L.104) Alvaro Orsatti, Luis A. Beccaria, 1986.
24. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1986. (LC/BUE/L.105) 1987.
25. Despoblamiento rural y cambios recientes en los procesos de urbanización regional. (LC/BUE/L.107) Francisco Gatto, Aída Quintar, 1987.
26. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1987. (LC/BUE/L.108) 1988.
27. La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987. (LC/BUE/L.109) Daniel Azpiazu, 1988.
28. Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. (LC/BUE/L.110) 1988.
29. Tendencias y fluctuaciones del sector agropecuario pampeano. (LC/BUE/L.111) 1988.
30. Biotecnología e industria farmacéutica. Desarrollo y producción de interferón natural y recombinante en un laboratorio argentino. (LC/BUE/L.112) Jorge M. Katz y Néstor Bercovich, 1988.
31. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1988. (LC/BUE/L.113) 1989.
32. Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina. (LC/BUE/L.114) 1989.

33. Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina. (LC/BUE/L.115) Mariana Fuchs y Eduardo M. Basualdo, 1989.
34. Política industrial y desarrollo reciente de la informática en la Argentina, Daniel Azpiazu y otros. (LC/BUE/L.116) 1990.
35. Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década. (LC/BUE/L.117) Roberto Bisang, 1990.
36. La desarticulación del pacto fiscal: una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas. (LC/BUE/L.118) Ricardo Carciofi, 1990.
37. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1989. (LC/BUE/L.119) 1990.
38. Difusión de tecnologías de punta en Argentina. Algunas reflexiones sobre la organización de la producción industrial de IBM. (LC/BUE/L.120) Adolfo Vispo y Bernardo Kosacoff, 1991.
39. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1990. (LC/BUE/L.121) 1991.
40. La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil. (LC/BUE/L.122) Bernardo Kosacoff y otros, 1991.
41. Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década del ochenta. (LC/BUE/L.123), Gabriel Bezchinsky, 1991.
42. Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración. (LC/BUE/L.124) Hugo Nochteff, 1992.
43. Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas. (LC/BUE/L.125) Roberto Bisang y otros, 1992.
44. El MERCOSUR en el período de transición. Funcionamiento institucional, participación empresaria e impacto sobre el comercio. (LC/BUE/L.126) Gloria Worcel, 1992.
45. Coordinación de políticas macroeconómicas: Aspectos conceptuales vinculados con el Mercosur. (LC/BUE/L.127) Daniel Heymann y Fernando Navajas, 1992.
46. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1991. (LC/BUE/L.128) 1992.
47. Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: las tendencias al incremento del comercio internacional. (LC/BUE/L.129) Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff, 1992.
48. Exportaciones industriales en una economía en transformación. Las sorpresas del caso argentino. 1974-1990. (LC/BUE/L.130) Roberto Bisang y Bernardo Kosacoff, 1993.
Manufacturing exports in a changing economy: Argentina's case, 1974-1990. (LC/BUE/L.130) Roberto Bisang y Bernardo Kosacoff, 1993.
49. La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica. (LC/BUE/L.131) Daniel Azpiazu y otros, 1993.
50. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1992. (LC/BUE/L.132) 1993.
51. El comercio internacional de manufacturas de la Argentina 1974-1990. Políticas comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional. (LC/BUE/L.133) Bernardo Kosacoff, 1993.
52. De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina. (LC/BUE/L.134) Bernardo Kosacoff y Gabriel Bezchinsky, 1993.
53. La industria argentina. Un proceso de reestructuración desarticulada. (LC/BUE/L.135) Bernardo Kosacoff, 1993.
54. Industrialización e incorporación del progreso técnico en la Argentina. (LC/BUE/L.136) Roberto Bisang, 1994.
55. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1993. (LC/BUE/L.137) 1994.
56. Rueda de negocios y cooperación empresaria en el Mercosur: análisis y seguimiento de las ruedas de negocios organizadas por el SEBRAE. (LC/BUE/L.138) Francisco Gatto y Carlo Ferraro, 1994.
57. Calificación de los recursos humanos e industrialización. El desafío de los años noventa. (LC/BUE/L.139) Mariana Fuchs, 1994.

58. Tecnologías de organización y estrategias competitivas. (LC/BUE/L.140) Adolfo Vispo, 1994.
59. Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable. (LC/BUE/L.142) Roberto Bisang y Bernardo Kosacoff, 1995.
60. Nuevas bases de la política industrial en América Latina.(LC/BUE/L.143) Bernardo Kosacoff, 1995.
61. Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones argentinas. (LC/BUE/L.144) Adrián Ramos, 1995.
62. Las filiales argentinas de las empresas transnacionales de EE.UU. Rasgos centrales y desempeño reciente. (LC/BUE/L.145) Carlos Bonvecchi, 1995.
63. Vientos de cambio: los nuevos temas centrales sobre las empresas transnacionales. (LC/BUE/L.146) Javier Finkman y Maximiliano Montenegro, 1995.
64. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1994. (LC/BUE/L.147) 1995.
65. Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las pequeñas y medianas empresas industriales argentinas. (LC/BUE/L.148) Virginia Moori Koenig y Gabriel Yoguel, 1995.
66. Hacia la calidad total: la difusión de las normas I.S.O. de la serie 9000 en la industria argentina. (LC/BUE/L.149) Adrián Ramos, 1995.
67. Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina. (LC/BUE/L.150) Bernardo Kosacoff, 1996.
Business strategies and industrial adjustments: the case of Argentina. (LC/BUE/L.150) Bernardo Kosacoff, 1996.
68. La transformación industrial en los noventa: un proceso con final abierto. (LC/BUE/L.151) Roberto Bisang y otros, 1996.
69. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1995. (LC/BUE/L.152) 1996.
70. Estrategias de cooperación empresarial de las Pymes argentinas y brasileñas a partir de los noventa. (LC/BUE/L.153) Gabriel Yoguel, 1996. [www](#)
71. La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las Pymes exportadoras argentinas. (LC/BUE/L.154) Gabriel Yoguel y Fabio Boscherini, 1996. [www](#)
72. Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las Pymes. Aprendiendo de la experiencia europea. (LC/BUE/L.155) Patrizio Bianchi, 1996. [www](#)
73. Inercia e innovación en las conductas estratégicas de las Pymes argentinas. Elementos conceptuales y evidencias empíricas. (LC/BUE/L.156) Hugo Kantis, 1996. [www](#)
74. Articulación productiva a través de los recursos naturales. El caso del complejo oleaginoso argentino. (LC/BUE/L. 157) Edith Obschatko, 1996. [www](#)
75. Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de pymes industriales. (LC/BUE/L.158) Virginia Moori- Koenig, 1996. [www](#)
76. Consideraciones económicas sobre política industrial. (LC/BUE/L.159) Bernardo Kosacoff y Adrián Ramos, 1997. [www](#)
77. La inversión extranjera directa en la industria argentina; tendencias y estrategias recientes. (LC/BUE/L.160) Bernardo Kosacoff y Fernando Porta, 1997. [www](#)
78. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1996. (LC/BUE/L.161) 1997. [www](#)
79. Consecuencias iniciales de los comportamientos Pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina. (LC/BUE/L.162) Francisco Gatto y Carlo Ferraro, 1997. [www](#)
80. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1997. (LC/BUE/L.163) 1998. [www](#)
81. Ensayos sobre la inserción regional de la Argentina. (LC/BUE/L.164) 1998. [www](#)
82. Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina. (LC/BUE/L.165) Bernardo Kosacoff, 1999. [www](#)
83. Las multinacionales argentinas. Una nueva ola en los noventa. (LC/BUE/L.166) Bernardo Kosacoff, 1999. [www](#)
84. Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1998. (LC/BUE/L.167) 1999. [www](#)

- 85. Apoyo al desarrollo Pyme: experiencia inicial del Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense -IDEB- (LC/BUE/L.168) 2000. [www](#)
- 86. Buenas prácticas internacionales en apoyo a pymes. Análisis de algunas experiencias recientes en Argentina. (L/BUE/L.169) Francisco Gatto y Carlo Ferraro, 2000. [www](#)

-
- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
 - Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

[www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

<p>Nombre:</p> <p>Actividad:</p> <p>Dirección:</p> <p>Código postal, ciudad, país:</p> <p>Tel.: Fax: E.mail:</p>
--