

# Dinámica empresarial en Uruguay 2008-2021

Evaluación y Monitoreo  
Diciembre 2022

Documento elaborado en el marco del Monitor Mipymes.

Evaluación y Monitoreo.

Diciembre 2022.

Ec. Paola Regueira ([pregueira@ande.org.uy](mailto:pregueira@ande.org.uy))

Ec. Gastón Carracelas ([gcarracelas@ande.org.uy](mailto:gcarracelas@ande.org.uy)) (coordinador).

## Resumen

*El presente documento analiza la dinámica empresarial en Uruguay para el período 2008-2021. A partir de registros administrativos de empresas en actividad, se analizan tres aspectos claves de la dinámica empresarial: i) la turbulencia o rotación empresarial (tasas de natalidad y mortalidad), ii) los patrones de aprendizaje, selección y supervivencia en el mercado, y iii) la dinámica de crecimiento de las empresas. Los resultados indican que en el período analizado se produjo una expansión considerable del número de empresas activas, pero el mismo fue siempre acompañado de altos niveles de turbulencia empresarial. Existe evidencia de un fuerte proceso de selección con tasas de supervivencia que se reducen fuertemente en los primeros años de vida de cada cohorte, y una muy pequeña proporción de empresas que muestran un comportamiento de crecimiento dinámico. Estos hallazgos sugieren que las barreras a la entrada y salida de empresas no parecen ser tan relevantes como la existencia de barreras al crecimiento o el significativo ingreso al mercado de empresas inherentemente no dinámicas (tradicionales).*

# Índice

## Contenido

I.	<b>Introducción</b> .....	5
II.	<b>Aportes teóricos: heterogeneidad y dinámica empresarial</b> .....	6
III.	<b>Especificaciones Metodológicas y Fuente de Datos</b> .....	7
IV.	<b>Mortalidad y Natalidad de las Empresas</b> .....	8
a.	Tamaño.....	12
b.	Sector Productivo.....	14
c.	Territorio.....	16
V.	<b>Supervivencia</b> .....	18
a.	Tasa de supervivencia general.....	18
b.	Tasa de supervivencia por cohorte.....	20
VI.	<b>Crecimiento</b> .....	22
VII.	<b>¿Dinámica empresarial de puerta giratoria? Algunas reflexiones a partir de los principales hallazgos</b> .....	24
VIII.	<b>Síntesis Final</b> .....	25
IX.	<b>Bibliografía</b> .....	27
X.	<b>Anexo Estadístico</b> .....	30

## I. Introducción.

Las políticas orientadas a la creación de empresas han cobrado relevancia creciente en la política de empleo y desarrollo empresarial, particularmente en aquellas con foco en las mipymes. En los últimos años se han realizado numerosos esfuerzos en la implementación de políticas públicas orientadas a la generación de un ecosistema emprendedor propicio para el nacimiento de nuevas empresas, acompañado de una serie de medidas orientadas a bajar los costos de iniciar formalmente una empresa.

Estos esfuerzos de política se encuentran respaldados en la creciente evidencia sobre el rol de las nuevas empresas en la economía, y en particular en los vínculos entre el nacimiento de empresas y el crecimiento económico (Audrestch et al, 2001; OCDE 1999, 2001). Sin embargo, la literatura sobre las dinámicas empresariales ha puesto de manifiesto que en los mercados existen importantes procesos de ingreso y salida de firmas, lo que indica que una alta tasa de nacimiento de nuevas empresas no significa per-se que se estén fortaleciendo las capacidades productivas. Altas tasas de natalidad pueden presentarse acompañadas de bajas tasas de supervivencia y altas tasas de mortalidad de empresas (alta turbulencia empresarial).

Asimismo, a la luz de la creciente evidencia sobre heterogeneidad empresarial, es relevante analizar qué porción de aquellas nuevas empresas, no solamente logra sobrevivir, sino muestra una dinámica destacada en términos de ventas y generación de empleo (crecimiento). Como señala Crespi (2003), el conocimiento de la demografía empresarial es absolutamente clave para el diseño de cualquier tipo de política de competitividad y desarrollo empresarial.

En Uruguay no existen estudios sistemáticos sobre la dinámica empresarial. Uno de los escasos antecedentes lo constituye el Observatorio de Dinámica Empresarial (ODE), OPP –BPS<sup>1</sup>, que desarrolló algunas herramientas metodológicas para el análisis del universo de empresas y su dinámica entre 2005 y 2008 a partir de registros de nómina en BPS. El presente informe realiza una contribución a la evidencia disponible en el país sobre dinámica empresarial, al caracterizar el proceso de vida de las empresas desde su nacimiento hasta su muerte en el período 2008-2021. Se trata de un primer ejercicio de estadística descriptiva que identifica los fenómenos de nacimiento, supervivencia, crecimiento y muerte de empresas; sin profundizar en las variables determinantes de dichos fenómenos.

El trabajo se enmarca en una línea estratégica de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) orientada a explotar los datos disponibles basados en registros administrativos con el objetivo de mejorar el conocimiento sobre el universo empresarial del país, su dinámica y estructura. Los avances en esta línea no solamente son un insumo fundamental para el diseño e implementación de instrumentos de la Agencia, sino que se ponen a disposición del público interesado en el Monitor Mipymes<sup>2</sup>.

El informe se organiza de la siguiente manera. Luego de esta breve introducción, en el Capítulo II se presentan los principales desarrollos teóricos. En el Capítulo III, se realizan algunas consideraciones metodológicas y se presenta la fuente de datos utilizada. En el Capítulo IV, se

---

<sup>1</sup> Documento de trabajo metodológico, Observatorio de Dinámica Empresarial BPS-OPP, 2009.

<sup>2</sup> Véase: <https://www.ande.org.uy/monitor-mipymes.html>.

analiza la dinámica empresarial en términos de natalidad y mortalidad de empresas. En el Capítulo V, se calculan y analizan las tasas de supervivencia. En el Capítulo VI se analiza el crecimiento de las empresas a partir de la construcción de matrices de transición. En el Capítulo VII se realizan algunas reflexiones a partir de la evidencia presentada. Finalmente, en el Capítulo VIII se presenta la síntesis final.

## II. Aportes teóricos: heterogeneidad y dinámica empresarial.

Diversos modelos teóricos han intentado explicar la dinámica de creación y salida de empresas, así como su mayor o menor dinamismo en términos de crecimiento. Estos desarrollos se encuentran enmarcados en la visión de “*destrucción-creadora*” introducida por Schumpeter (1934). La teoría schumpeteriana no solamente reconoce la existencia de firmas heterogéneas, sino que dicha heterogeneidad es resultado de un proceso dinámico de entrada y salida de empresas que resulta clave para la creación de nuevos productos y procesos productivos, lo que a su vez resulta ser esencial para el crecimiento y desarrollo de las economías.

Se identifican dos tipos de modelos enmarcados en la idea de “*destrucción-creadora*”: los denominados **modelos de “ruido” o modelos de aprendizaje** (Jovanovic, 1982; Ericson and Pakes, 1995) y los **modelos “vintage”** (Solow, 1960; Caballero et al, 1994; Campbell et. al. 1997). El **modelo de aprendizaje pasivo** desarrollado por Jovanovic (1982) es esencialmente un modelo de experimentación bajo incertidumbre. Los emprendedores deciden ingresar al mercado sin conocer con exactitud su capacidad productiva (costos). Una vez que ingresan, comienzan a aprender sobre sus reales capacidades de competir en el mercado a partir de los resultados observados (costos verdaderos). Aquellas firmas que obtienen mejores resultados que los esperados (menores costos), se mantendrán en el mercado y crecerán; mientras que aquellas que obtienen resultados menores a los esperados (mayores costos), reducirán su actividad productiva y saldrán del mercado.

Una posterior modelización cercana a Jovanovic (1982) fue introducida por Ericson and Pakes (1995) en su **modelo de aprendizaje activo**. Nuevamente los emprendedores deciden ingresar al mercado sin conocer con exactitud su capacidad productiva (eficiencia). Tanto para ingresar como para mantenerse en el mercado, las firmas invierten asumiendo costos hundidos. El resultado que obtienen (en términos de beneficios) es determinado tanto por sus niveles de inversión, como por la evolución del mercado y el grado de competencia.

Es importante resaltar que, de acuerdo con ambos modelos teóricos, la incertidumbre que enfrenta la empresa nueva no solamente se encuentra vinculada a la evolución de la demanda y del entorno empresarial en el que opera (lo que afectaría a todas las firmas del mercado), sino que se encuentra asociada a sus propias capacidades productivas. En esta situación, las empresas ingresan al mercado porque creen que tienen las capacidades suficientes para realizar su actividad productiva de forma competitiva, y solamente luego de ingresar, lo sabrán con exactitud.

Los **modelos vintage de cambio tecnológico** también contribuyen a explicar las dinámicas empresariales al interior de los sectores económicos (Solow, 1960; Caballero et al, 1994; Campbell et. al. 1997). Una particularidad de estos modelos es que plantean cierta causalidad entre el ingreso y la salida de empresas del mercado. Las empresas que ingresan al mercado son más eficientes porque son aquellas que incorporan las nuevas tecnologías, desplazando a las empresas maduras que operan con tecnologías obsoletas. Según esta visión, las empresas maduras tienen dificultades para incorporar nuevas tecnologías, debido fundamentalmente a que sus rutinas empresariales las vuelven rígidas (Nelson et. al. 1982). Asimismo, la existencia de costos hundidos favorece la coexistencia de nuevas firmas operando con nuevas tecnologías y firmas maduras que continúan operando con tecnologías relativamente obsoletas, o al menos, menos productivas.

Una importante consecuencia de estos modelos es que, las nuevas firmas no solamente desplazan a otras firmas obligándolas a salir del mercado, sino que debido a su mayor productividad (vinculada a la adopción de nuevas tecnologías), crecerán y se expandirán transformándose en agentes de cambio, con importantes consecuencias para el crecimiento y la productividad a nivel agregado. En contraposición, los modelos de aprendizaje no predicen necesariamente que las nuevas empresas sean más productivas que las empresas maduras, y por tanto, no tienen implicancias tan directas sobre el crecimiento de aquellas empresas que sobreviven.

### III. Especificaciones Metodológicas y Fuente de Datos.

Para el análisis empírico, se utilizan datos del Directorio de Empresas elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE)<sup>3</sup>. El Directorio se nutre de información proveniente del Banco de Previsión Social (BPS) y de la Dirección General Impositiva (DGI), y tiene por objeto identificar el universo de las unidades productivas del país que se encuentran activas. La unidad de investigación es la empresa y comprende las empresas que aportan a BPS bajo el régimen general en todo el territorio nacional<sup>4</sup>. Se consideran empresas que registran actividad en al menos un trimestre del año de referencia.

Los indicadores demográficos construidos se elaboran a partir de las definiciones técnicas establecidas en el Manual de Demografía de Empresas de Eurostat-OECD<sup>5</sup>, lo cual permite la comparabilidad internacional de las estadísticas del universo de empresas. No obstante, los procedimientos administrativos del registro de empresas pueden conducir a diferencias en

---

<sup>3</sup> También denominado “Marco muestral” o “Registro Permanente de Entidades Jurídicas con Actividad Económica (RPAE)”.

<sup>4</sup> Categoría de aportación denominada “industria y comercio”. Excluyendo los contribuyentes por régimen especial de la construcción, servicio doméstico, servicios profesionales (caja de profesionales y caja notarial). El Régimen de Industria y Comercio representa el 81.2% del total de empresas, mientras que el Régimen Rural corresponde al 18.7% y el Régimen civil y Caja Bancaria representan el 0.1%. Fuente: elaborado a partir de planilla de trabajo unificada del MTSS.

<sup>5</sup> Disponible en: <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>

función de los marcos legales de cada país. Asimismo, existen distintos incentivos y controles para el correcto registro del nacimiento de las empresas, las modificaciones que ocurrieran a lo largo de su vida y el cierre de actividades, que pueden afectar la calidad de los registros. En muchos casos, la información disponible dificulta identificar muertes o nacimientos “falsos” causados por inactividades transitorias o reestructuras de empresas<sup>6</sup>.

Se considera una empresa como una unidad legal que produce bienes o servicios y que cuenta con cierta independencia en la toma de decisiones, fundamentalmente en lo que refiere a la asignación de sus recursos. Puede desempeñar una o más actividades y en una o más locaciones. Quedan excluidas entidades del Gobierno Central y los Gobiernos Locales<sup>7</sup>.

La literatura sugiere diferenciar entre empresas que emplean al menos un trabajador y empresas sin empleados (nacimiento jurídico), diferenciando el registro jurídico con el nacimiento o muerte de la empresa como empleadora<sup>8</sup> (Callejón et. al, 2009; Davis et. al., 2007). El argumento es que las empresas sin dependientes reaccionan distinto a los estímulos económicos que determinan las tasas de entrada y salida. Mientras los determinantes de la entrada y salida de las empresas sin dependientes se encuentran más vinculados a la necesidad y búsqueda de un medio de vida; las decisiones de las empresas con dependientes se encuentran vinculadas a la identificación de oportunidades de negocio y beneficios esperados<sup>9</sup>. Sin embargo, la información disponible no permite identificar el nacimiento de empresas sin dependientes (nacimiento jurídico) de forma diferenciada de las que sí lo generan (nacimiento económico).

En el Anexo Metodológico se presenta mayor detalle sobre los indicadores calculados y utilizados para el análisis empírico<sup>10</sup>.

#### IV. Mortalidad y Natalidad de las Empresas.

En el período 2008-2021, se observa que la cantidad de empresas que nacen anualmente supera a la cantidad de empresas que mueren cada año (Gráfico 1). En promedio, nacen anualmente un total de 28.159 empresas, en tanto que mueren anualmente un promedio de 23.052 empresas. Como resultado de esta evolución, la cantidad de empresas totales se ha incrementado a lo largo de todo el período, presentando variaciones interanuales positivas todos los años.

---

<sup>6</sup> Se analizaron las salidas transitorias a lo largo del período y las mismas son realmente muy marginales.

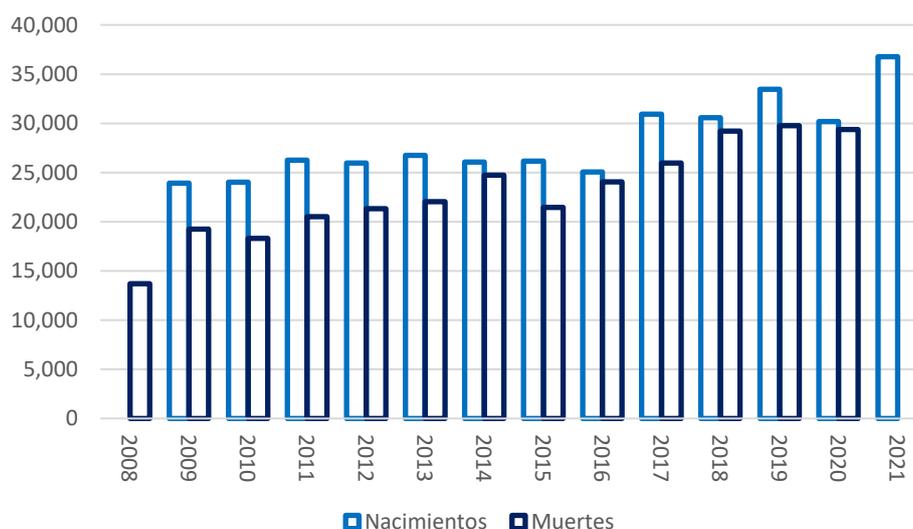
<sup>7</sup> Aunque se encuentran incluidas las empresas e instituciones públicas de derecho privado.

<sup>8</sup> Para Uruguay una distinción en este sentido puede encontrarse en los documentos de la Asesoría General en Seguridad Social del BPS: Evolución de los cotizantes al BPS 2020.

<sup>9</sup> Según datos de la planilla de trabajo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), en octubre del año 2021 las empresas sin dependientes representan el 69% del total de microempresas. A su vez, el 85% de las empresas sin dependientes tienen un solo titular.

<sup>10</sup> Adicionalmente, se recomienda leer el documento Metodología Demografía de Empresas para Uruguay, disponible en el Monitor Mipymes (<https://www.ande.org.uy/monitor-mipymes.html>).

Gráfico 1: Cantidad de empresas que nacen y mueren por año<sup>11</sup>



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

La tasa bruta de natalidad ha superado a la tasa bruta de mortalidad para cada uno de los años analizados (Gráfico 2). Posiblemente esto se encuentra vinculado a que el período de referencia ha sido un período de crecimiento económico ininterrumpido a nivel nacional (con la excepción del último año), aunque heterogéneo a nivel de sectores de actividad y con cierto enlentecimiento en el último quinquenio.

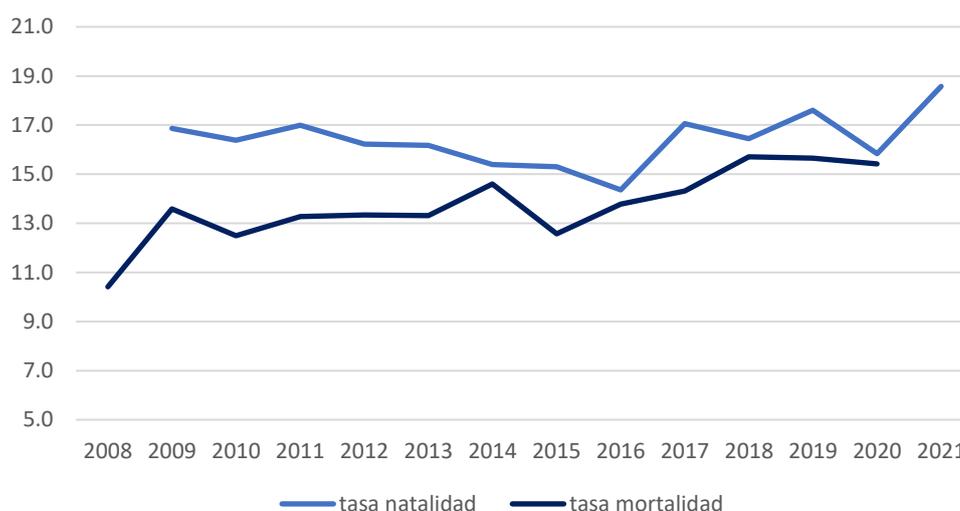
En términos generales, la **tasa bruta de natalidad** muestra una tendencia decreciente hasta 2016, momento a partir del cual comienza a observarse una tendencia creciente, aunque con ciertas oscilaciones. En el año 2020, se observa una caída significativa, influenciada por la crisis económica y sanitaria causada por el COVID-19, pero nuevamente retoma la senda de creciente al año siguiente. La tendencia creciente de la tasa neta de natalidad se condice con la evolución que han evidenciado la tasa de emprendedores nacientes (un indicador anticipado de actividad emprendedora efectiva) y la tasa de nuevos emprendedores (TEA por su sigla en inglés), ambas estimadas por el Global Entrepreneurship Monitor (IEEM - GEM 2018, 2020 y 2021) para Uruguay<sup>12</sup>.

Por su parte, la **tasa bruta de mortalidad** mantiene una tendencia creciente durante todo el período, incrementándose fuertemente entre 2015 y 2018, para estabilizarse luego hasta el año 2020. Esto refleja la existencia de crecientes dificultades en las empresas para mantenerse en el mercado (véase Gráfico 2).

<sup>11</sup> No se registran nacimientos para el año 2008 dado que se trata del primer año para el que se cuenta con datos, al igual que no se cuenta con registro de muertes para 2020 en tanto no se dispone de año de comparación (2021) aún.

<sup>12</sup> Disponible en Monitor Mipymes: <https://www.ande.org.uy/monitor-mipymes.html>

Gráfico 2: Tasas brutas de Natalidad y Mortalidad.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Adicionalmente, se observa que, durante los últimos años, la brecha entre las tasas de natalidad y mortalidad se cierra, aún durante períodos de incremento de ambas tasas. Como consecuencia, la **tasa neta de creación de empresas** tiende a decrecer (véase Gráfico 3). Esta evolución se encuentra influenciada por el enlentecimiento del crecimiento de la economía registrado en los últimos años del período. Sin embargo, si bien se acentúa la caída de la creación neta de empresas en los últimos años (con importantes oscilaciones), es importante destacar que la tendencia decreciente viene desde el año 2010.

En la comparación internacional, los niveles encontrados para la tasa de natalidad en Uruguay se ubican por encima del promedio simple de los países de la OCDE<sup>13</sup>, que para 2018 ascendía a 10%; aunque próximo a las tasas registradas por países como Portugal (2018: 16%). En cuanto a la tasa de mortalidad, los valores estimados para Uruguay también se encuentran por encima del promedio de los países de la OCDE, que alcanzó en 2018 7%<sup>14</sup>. La tasa de natalidad se asimila a la de algunos países de Europa del Este, aunque la tasa de mortalidad supera los niveles promedios registrados en los mismos (Skibiński, 2021). A nivel regional se encuentran tasas de nacimiento y mortalidad similares en Brasil, donde se ubicaron en 15.9 y 17.4 respectivamente durante el año 2018 (IBGE, 2020)<sup>15</sup>.

El aumento de las tasas netas de natalidad y mortalidad evidenciado en los últimos años se refleja en el respectivo aumento de **la tasa de turbulencia (o turnover)** empresarial<sup>16</sup>. A partir del año 2015 se observa un crecimiento marcado de la tasa de rotación de las empresas, alcanzando un máximo de 33% en el año 2019, descendiendo levemente en el año 2020 (31%). Esto implica que una de cada tres empresas del tejido empresarial es nueva (no estaba activa en

<sup>13</sup> <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=81074#>

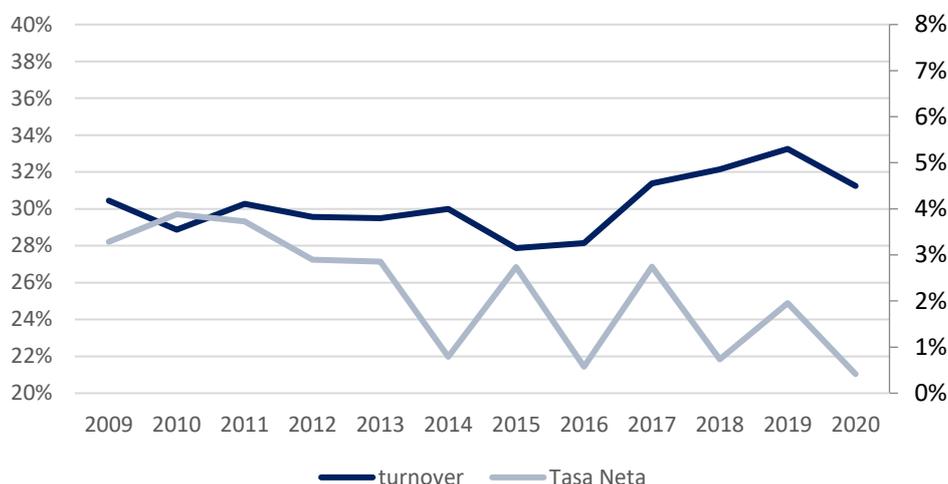
<sup>14</sup> <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=70734>

<sup>15</sup> El IBGE estima tasas de entrada y salida de empresas del mercado que son comparables con las aquí nombradas tasas de natalidad y mortalidad, dada la metodología utilizada.

<sup>16</sup> Definida como la suma de la tasa bruta de natalidad y la tasa bruta de mortalidad.

el año anterior) o va a salir del mercado (no va a estar en el año siguiente). La turbulencia empresarial de los últimos cinco años es realmente muy elevada.

Gráfico 3: Tasa de rotación (izquierda) y Tasa de Creación Neta (derecha). Período 2009-2020.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2009-2020.

Adicionalmente a los modelos de dinámica empresarial presentados anteriormente, se han planteado argumentos teóricos sobre los determinantes del ingreso y/o salida de empresas del mercado. Por un lado, el enfoque de las fallas de mercado establece que mayor presencia de distorsiones en la operativa de los mercados de bienes y factores darían lugar a menores tasas de creación de empresas. Dado que es esperable que en los países desarrollados las fallas de mercado sean menores, se espera entonces que allí la tasa de creación de empresas sea mayor. Sin embargo, otros autores analizan el costo que debe enfrentar el empresario a la hora de decidir iniciar una empresa (Lucas, 1978). El mismo se asocia al costo de oportunidad de sus ingresos por trabajo dependiente, en el cual habría permanecido de no iniciar la empresa. La existencia de menor productividad en las economías en desarrollo da lugar a menores ingresos salariales y en consecuencia menores costos de oportunidad.

La evidencia de que las tasas de entrada son relativamente altas para Uruguay, posiblemente refleja los menores costos de oportunidad vinculados a iniciar un negocio (“hipótesis de Lucas”). Resultados similares se han encontrado para otros países sudamericanos, en particular para Chile (Crespi, 2003; Benavente et al, 2008). Por su parte, la tasa de mortalidad de empresas también es particularmente elevada, por lo que, si bien las barreras a la entrada no parecen estar limitando fuertemente el ingreso de empresas al mercado, las empresas enfrentan serias dificultades para mantenerse luego de ingresar. Como resultado, la tasa de turbulencia empresarial resulta muy elevada.

De acuerdo con los modelos de aprendizaje activo y pasivo (Jovanovick, 1982; Ericson et. al. 1995), estos resultados estarían reflejando la existencia de muchos “malos experimentos”, en el sentido de que son muy numerosas las empresas que ingresan confiadas en que podrán operar

eficientemente en el mercado, pero que rápidamente luego de ingresar observan que sus niveles de eficiencia productiva no son suficientes para mantenerlas con vida, y por tanto, se ven obligadas a abandonar el mercado rápidamente.

#### a. Tamaño.

La creación y destrucción de empresas difiere según el tamaño de la empresa. Las empresas de menor tamaño presentan mayor inestabilidad en tanto registran tasas de nacimiento y mortalidad superiores al resto de las empresas. Debido tanto a la incertidumbre que enfrentan las nuevas empresas sobre su propia eficiencia productiva (modelos de aprendizaje), así como la necesidad de inversiones que representan costos hundidos, las empresas suelen ingresar al mercado con un tamaño sub-óptimo. También es posible que operen con mayor frecuencia transiciones entre formalidad e informalidad.

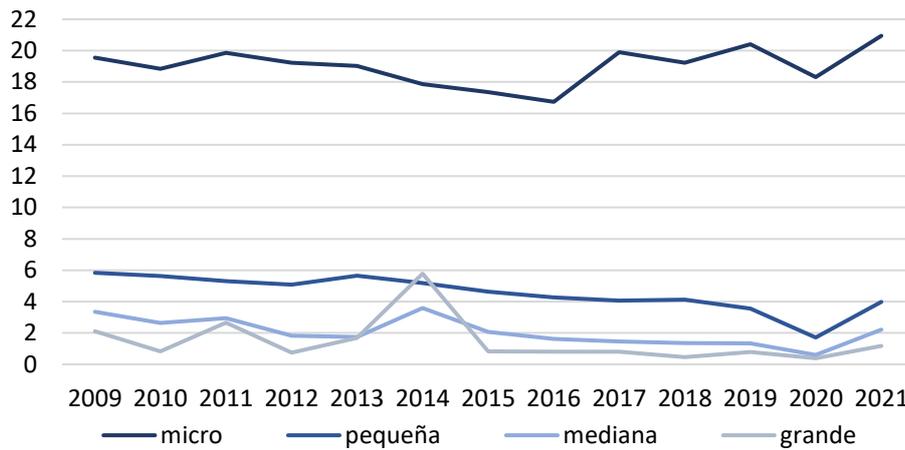
La **tasa bruta de natalidad promedio** de las microempresas se ubica en 18.0% para el período analizado (véase Gráfico 4), más de 4 veces superior a la observada para las pequeñas empresas (4.2%) y más de 9 veces mayor a la observada en las empresas medianas (1.9%) y grandes (1.4%). Este resultado se encuentra en línea con la mayoría de los análisis internacionales (Crecente, 2014; OCDE, 2017ab<sup>17</sup>; Crespi, 2003). Durante 2020 las tasas de natalidad de todos los tamaños de empresas cayeron, resultado esperable ante un contexto económico menos favorable causado por el Covid-19, pero se recuperan rápidamente en el año siguiente.

Mientras que las empresas pequeñas, medianas y grandes evidencian una tasa bruta de natalidad con tendencia decreciente a lo largo del período, a excepción de la recuperación del último año; la tasa bruta de natalidad de microempresas registra un período de caída hasta 2016 y luego una tendencia creciente con oscilaciones. En los últimos años se enlentece el crecimiento de la economía, por lo que la dinámica de las microempresas parece estar influenciada por las dinámicas del autoempleo. Por su peso relativo en el total de empresas (85% en el año 2021), son las microempresas las que están determinando la evolución de las tasas a nivel global.

---

<sup>17</sup> La OCDE define como microempresas aquellas empresas independientes con no más de 10 personas ocupadas y una facturación inferior a 2 millones de euros anuales; las pequeñas empresas ocupan entre 11 y 49 personas y facturan por debajo de los 10 millones de euros; mientras que las empresas medianas ocupan menos de 250 personas y realizan ventas por un monto inferior a los 50 millones de euros anuales.

Gráfico 4: Tasa Bruta de Natalidad por año según tamaño. Período 2009-2021.

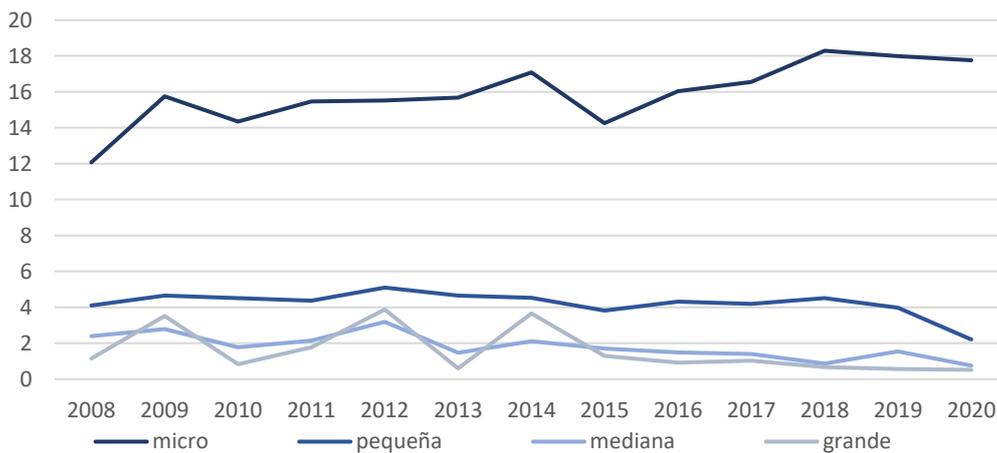


Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

La **tasa bruta de mortalidad** por tamaño de empresa presenta un comportamiento similar al observado en la tasa bruta de natalidad (véase Gráfico 5). La tasa bruta de mortalidad promedio de las microempresas para el período analizado alcanza el 15.9%, casi cuatro veces superior a la tasa de mortalidad promedio de las pequeñas empresas (4.2%) y más de 8 veces superior a la tasa promedio observada en las medianas empresas (1.8%) y grandes (1.6%).

Nuevamente se observa una dinámica distinta en las microempresas en los últimos cinco años del período: la tasa de mortalidad de las microempresas se incrementa, mientras que en el resto de las empresas se mantiene relativamente constante o se reduce.

Gráfico 5: Tasa Bruta de Mortalidad por año según tamaño. Período 2008-2020.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2020.

Del análisis por tamaño de empresa surge con claridad que tanto la turbulencia empresarial (tasa de turnover) como la tasa neta de natalidad de empresas se encuentra explicada

fundamentalmente por las microempresas. Mientras que la turbulencia empresarial de las microempresas ronda el 35%, en los demás tamaños no superan el 10% (véase Anexo Tabla A1 y Gráfico A1). En lo referente a la tasa neta de natalidad, las microempresas son las únicas que muestran una tasa positiva relevante, con fuertes oscilaciones en los últimos años y con una tendencia descendente a lo largo del período, mientras que los demás tamaños oscilan en niveles muy cercanos a cero, particularmente en el último quinquenio del período (véase Anexo Tabla A2 y Gráfico A2).

Si bien es esperable que sean las microempresas las que presenten mayores tasas de turbulencia, las diferencias observadas incluso con las empresas pequeñas resultan ser muy relevantes. Si adicionalmente se tiene en cuenta que más de dos de cada tres microempresas son empresas sin dependientes, la turbulencia y dinámica de crecimiento del número de empresas observada en el país se encuentra seguramente más vinculada a dinámicas de autoempleo y otras formas de contratación tercerizadas, fuertemente asociadas a las características del mercado laboral; que a un aumento genuino de la empresarialidad en el país vinculada a identificación de oportunidades de negocio y mejores expectativas de ingresos futuros. Esta dinámica resulta más cercana a la hipótesis de Lucas (1978).

#### b. Sector Productivo.

A nivel internacional se ha encontrado que algunos sectores son más dinámicos que otros en cuanto a su tasa de nacimiento, especialmente sectores asociados a servicios como comercio, construcción y servicios profesionales y técnicos. Este comportamiento refleja los menores costos de entrada en términos de capital inicial requeridos por estos sectores. (OCDE, 2017ab).

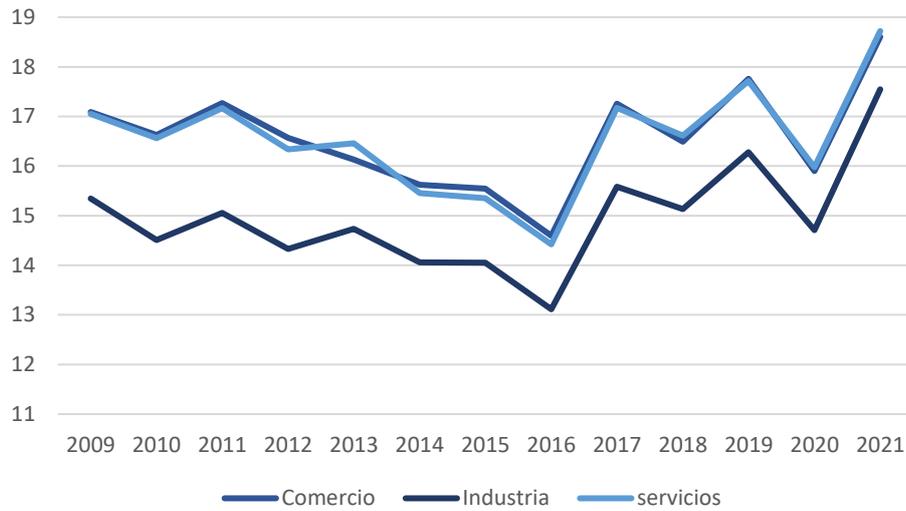
A su vez, usualmente se encuentra que estas mayores tasas de nacimiento se corresponden también con mayores tasas de mortalidad, lo que refleja también los menores costos de salida de las empresas. En el otro extremo, en la industria manufacturera suelen observarse menores tasas de natalidad y mortalidad, asociado a la existencia de mayores costos hundidos y la presencia de economías de escala más relevantes. Dadas las limitaciones de la información disponible, excluirémos del análisis el sector primario.<sup>18</sup>

El caso de Uruguay tiene ciertas similitudes con la evidencia internacional. Los sectores con mayores **tasas brutas de natalidad** en promedio a lo largo del período han sido el comercio (16.6%) y los servicios (16.5%), mientras que la industria alcanza un promedio levemente inferior de 14.9%. La evolución es muy similar a nivel de todos los sectores, aunque sobre finales del período las tasas brutas de natalidad de la industria manufacturera reducen la brecha con respecto a los otros sectores (Gráfico 6).

---

<sup>18</sup> La gran parte de sus empresas no tributan por régimen general, sino que lo hacen por el régimen rural.

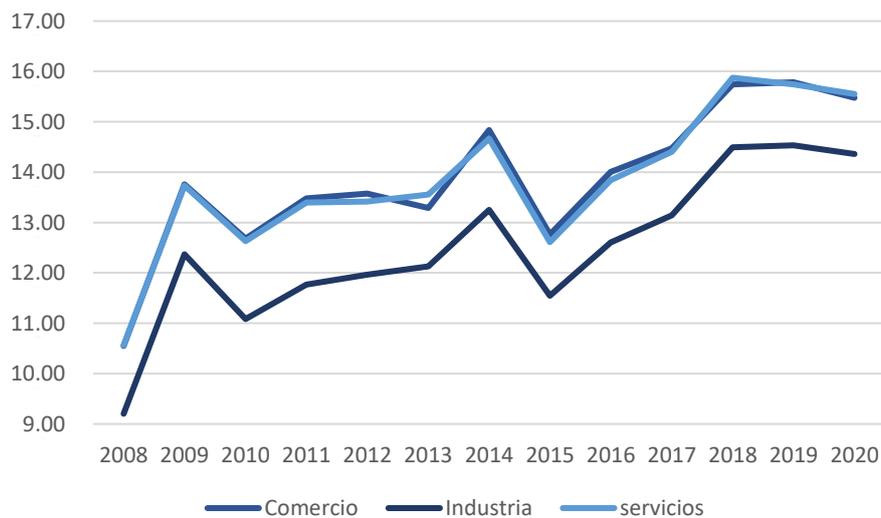
Gráfico 6: Tasa Bruta de Natalidad por año según sector de actividad.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2009-2021.

En cuanto a las ***tasas brutas de mortalidad*** se destaca nuevamente el sector comercio con mayores tasas promedio (13.9%), seguido por los servicios (13.8%) y la industria manufacturera un punto porcentual por debajo (12.5%), aunque el orden relativo entre sectores ha variado a lo largo del período. La tendencia observada es claramente creciente en todos los sectores de actividad, con una caída importante en el año 2015.

Gráfico 7: Tasa Bruta de Mortalidad por año según sector de actividad. Período 2008-2019.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2020.

La **tasa de turbulencia (turnover)** de los sectores productivos presenta una evolución en la que se identifican claramente dos sub-períodos. En los primeros cinco años (2009-2015), se observa una turbulencia empresarial marcadamente inferior en la industria manufacturera, pero creciente, mientras en los demás sectores se mantiene relativamente estable. En los últimos años (2015-2020) todos los sectores económicos presentan niveles de turbulencia crecientes, convergiendo a una tasa de 31% en el año 2020 (véase Anexo Tabla A3 y Gráfico A3). A nivel internacional, la industria manufacturera suele tener menores tasas de turbulencia asociadas a la mayor presencia de economías de escala y mayores inversiones con costos hundidos. En Uruguay, las diferencias resultan ser menores, lo que posiblemente se encuentra asociado a las características de la industria manufacturera nacional.

La tasa neta de natalidad por su parte, muestra también en el primer lustro analizado una evolución de la industria siempre por debajo del resto, pero con una tendencia convergente después acompañada de una fuerte volatilidad, con la excepción del sector comercio, que muestra una tendencia levemente creciente en los últimos años del período (véase Anexo Tabla A4 y Gráfico A4)

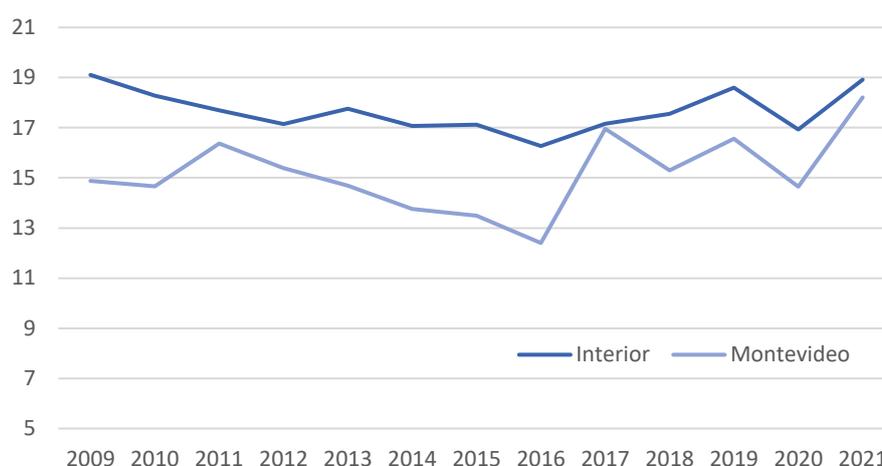
Los sectores de comercio y servicios presentan una gran heterogeneidad en su interior, con un amplio número de sectores que registran comportamientos distintos a nivel de sección de actividad de la CIIU rev.4 (“letra”). En lo referente a la **tasa bruta de natalidad** destacan “Actividades administrativas y servicios de apoyo” (21.7% promedio anual), “Alojamiento y servicios de comida” (21.5%) y “Construcción” (20.6%), evidenciando también altas tasas de mortalidad (15.1%, 18.6% y 17%, respectivamente). Como resultado, estos sectores son los que presentan las mayores tasas de turbulencia empresarial (véase Anexo Tablas A5 a A8). La evidencia disponible para Uruguay se encuentra en línea con los hallazgos internacionales que encuentran mayor dinámica en los sectores asociados a servicios (OCDE, 2017).

Los sectores que se mostraron más dinámicos en términos de **tasa neta de natalidad** son “Actividades administrativas y servicios de apoyo” (6.62%), “Información y comunicación” (5.65%), “Otras actividades de Servicios” (4.32%) y “Enseñanza” (4.2%). Los dos primeros muestran un dinamismo que más que duplica la dinámica observada a nivel del universo de empresas del país (2.81%).

### c. Territorio.

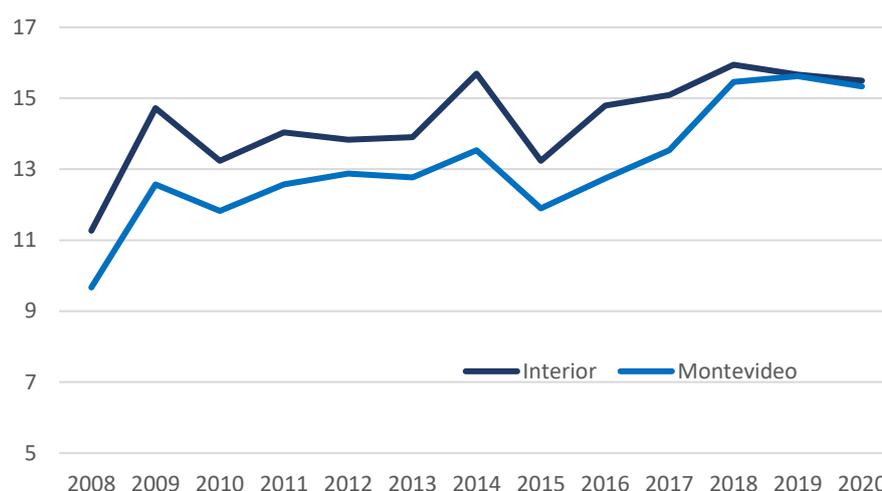
Durante todo el período de análisis la **tasa bruta de natalidad** promedio del interior del país ha superado a la de Montevideo. Hasta el año 2016 la brecha se amplió hasta alcanzar los 4 puntos porcentuales, reduciéndose en los últimos años y manteniéndose en el entorno de los 2 puntos porcentuales (Ver Gráfico 8). La **tasa bruta de mortalidad** muestra similar comportamiento, aunque la brecha entre los valores de Montevideo y el interior del país es menor y desaparece sobre finales del período. (Ver Gráfico 9).

Gráfico 8: Tasa bruta de natalidad por año según región, 2009-2021.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2020.

Gráfico 9: Tasa de Mortalidad por año según región.



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2020.

Como resultado de este comportamiento, el interior del país presenta una turbulencia (“*turnover*”) empresarial superior a Montevideo a lo largo de todo el período analizado (véase Anexo Gráfico A5). Sin embargo, es también en el interior del país donde la tasa neta de natalidad ha presentado un dinamismo superior a lo largo de todo el período (véase Anexo Gráfico A6).

Son muchos los factores que pueden explicar las dinámicas empresariales. La existencia de mayor turbulencia y dinamismo empresarial en el interior del país puede estar reflejando tanto la existencia de menores costos de oportunidad para la decisión de emprender (Lucas, 1978), como la existencia de una demanda local más limitada, estructuras productivas menos desarrolladas y otra serie de características locales que pueden afectar la tasa de mortalidad de

las empresas<sup>19</sup>. Sin embargo, la mayor turbulencia empresarial del interior del país, ha sido acompañada de una expansión mayor del número de empresas en todo el período.

Como destacan Rodríguez et al. (2017), existen especializaciones productivas más complejas en el sur que en la media del país, por lo que la consideración del promedio del interior del país para la elaboración de los indicadores puede estar ocultando dinámicas empresariales heterogéneas. Si bien escapa al alcance y objetivos del presente documento, en el Anexo (Gráficos A7 y A8) se presenta la tasa de turbulencia y la tasa neta de natalidad por departamento para el promedio de los años analizados. Se observa con claridad que existe un alto grado de heterogeneidad.

## V. Supervivencia.

Existen distintas formas de estimar la supervivencia de las empresas en el mercado. Por un lado, se pueden considerar todas aquellas empresas que sobreviven  $n$  años a partir del año de referencia ( $t$ ), independientemente de cuál sea su año de nacimiento. En este caso, de las empresas activas en el año  $t$ , se observa cuantas continúan activas en el año  $t+n$ . Por tanto, la tasa de supervivencia a un año se obtiene como cociente entre todas las empresas que están activas en  $t+1$  sobre las empresas activas en  $t$  (Ver Gráfico 10).

Por otro lado, se puede trabajar a nivel de cohorte, considerando todas las empresas nacidas en determinado año ( $t$ ), y a partir de allí analizar cuantas sobreviven  $n$  años después ( $t+n$ ). Esto permite visualizar de forma más clara el ciclo de vida de las empresas, dado que considera explícitamente la edad de cada empresa (tasa de supervivencia por cohorte).

### a. Tasa de supervivencia general.

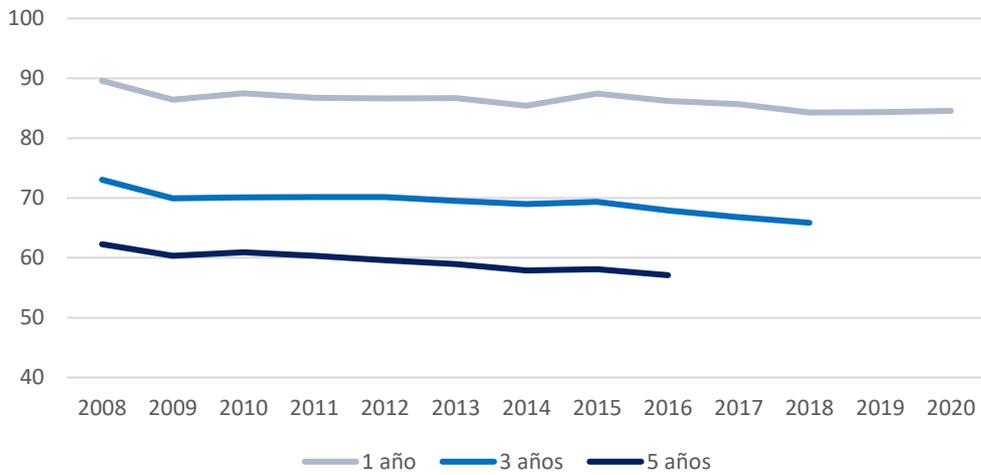
Cualquiera sea la especificación de supervivencia utilizada, como es esperable, a medida que pasa el tiempo se reduce la cantidad de empresas que permanecen activas en el mercado. Es decir, la tasa de supervivencia decrece a medida que aumenta el horizonte de tiempo considerado (ver Gráfico 10).

Considerando al universo de empresas activas para cada año se encuentra que a lo largo del período analizado las tasas de supervivencia muestran una tendencia decreciente. En el Gráfico 10 se presentan las tasas de supervivencia a uno, tres y cinco años. La tasa de supervivencia al año se reduce del entorno del 90% al inicio del período al 84% en el último año disponible. Similar comportamiento se observa en las tasas a tres años (que cae de 73% en 2008 al 66.8% en el último año disponible) y las tasas a cinco años (que se reducen de 62% a 58% entre 2008 y 2015). Por tanto, la evidencia indica que, si bien ingresan más empresas, a las mismas les resulta cada vez más difícil sobrevivir.

---

<sup>19</sup> Por un análisis más detallado de las características socioeconómicas a nivel territorial en Uruguay puede verse Rodríguez Miranda, A. (2014), Rodríguez Miranda, A. et al. (2017) y Rodríguez Miranda, A. et al. (2020).

**Gráfico 10: Tasa de supervivencia según horizonte temporal, por año\*, 2008-2020.**

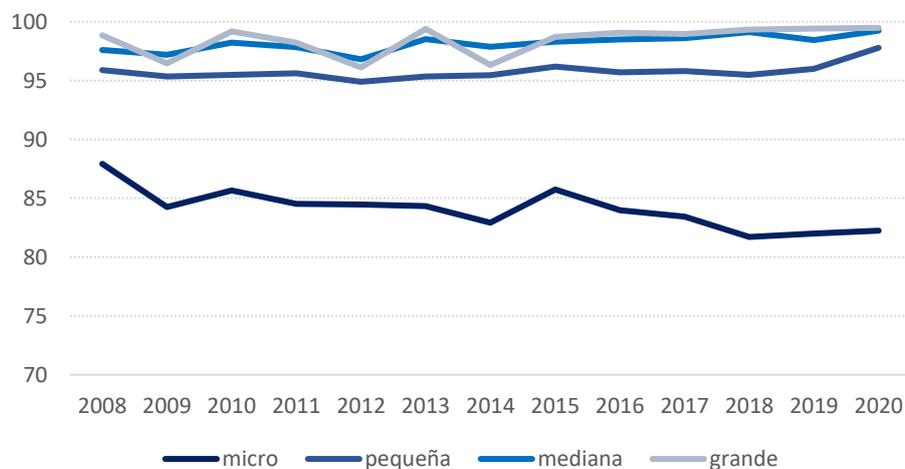


\*Universo de referencia: todas las empresas activas para cada año.

Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

En línea con la literatura existente, la tasa de supervivencia es significativamente mayor para las empresas de mayor tamaño. Las pequeñas, medianas y grandes empresas, presentan tasas de supervivencia al año de vida superiores al 95% en todo el período analizado, incluso en el caso de las medianas y grandes superan varios años el 99% (Gráfico 11). Por tanto, las dificultades para mantenerse en el mercado resultan ser muy relevantes para las microempresas, grupo de empresas que explica la evolución decreciente de todas las tasas de supervivencia presentadas en el Gráfico 10.

**Gráfico 11: Tasa de supervivencia a un año por tamaño de empresa, 2008-2020.**



\*Universo de referencia: todas las empresas activas para cada año.

Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

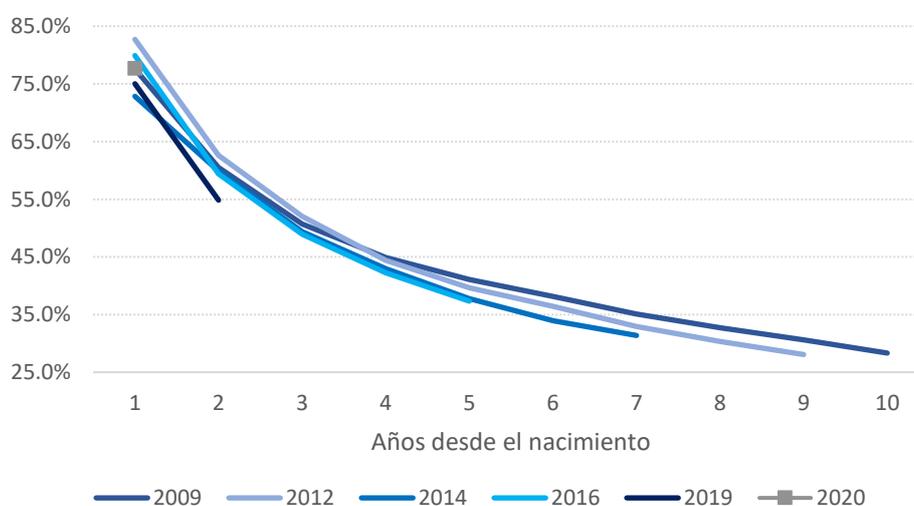
Con el pasar de los años, las diferencias entre las tasas de supervivencia se incrementan. Las microempresas amplían la brecha con respecto a los demás tamaños de empresa. Tres años después, la tasa de supervivencia de las microempresas es inferior al 70%, mientras que las pequeñas se mantienen en el entorno de 85% y las medianas y grandes se mantienen por encima del 90% (véase Anexo Gráfico A9). A los cinco años, la tasa de supervivencia de las microempresas ronda el 55%, mientras que las tasas de supervivencia para las pequeñas supera el 75%, mientras que las medianas y grandes superan el 85% y 90%, respectivamente (véase Gráfico A10). Por tanto, la probabilidad de sobrevivir depende del tamaño.

Al igual que el nivel de turbulencia (turnover), la tasa de supervivencia de las microempresas podría encontrarse más vinculada a las dinámicas del mercado laboral, teniendo en cuenta que se incluyen dentro de este grupo a empresas sin dependientes (autoempleo). Las decisiones de salida del mercado para el grupo de empresas sin dependientes, pueden vincularse a la obtención de mejores oportunidades en el mercado laboral y la búsqueda de ingresos fijos.

#### b. Tasa de supervivencia por cohorte.

La segunda alternativa metodológica que se especificó al comienzo de la sección refiere a considerar como universo de referencia a las empresas nacidas en cada año. Como evidencia el Gráfico 12, las tasas de supervivencia decrecen a medida que aumenta la edad de la empresa. Aproximadamente la mitad de las empresas “muere” a los tres años de vida (entre el 48% y el 52% según la cohorte). Cuatro años después, o sea a los siete años de iniciar actividades, solamente una de cada tres empresas sigue en actividad (entre 33 y 35% según la cohorte) y solamente el 28% de la cohorte llega con vida a los 10 años.

**Gráfico 12: Tasa de supervivencia por año transcurrido desde el nacimiento, cohortes seleccionadas.**



Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Los niveles de supervivencia reportados se encuentran algo por debajo del promedio de la Unión Europea para todos los períodos considerados: uno, tres y cinco años luego del nacimiento (UE: 83,25% al año, 57.9 a los tres años, 43.8 a los cinco años)<sup>20</sup>.

La tasa de supervivencia varía significativamente según el tamaño de las empresas. Las empresas más pequeñas presentan tasas de supervivencia menores para todas las edades analizadas, lo que refleja claramente su mayor vulnerabilidad económica (Ver Tabla 1). Numerosos trabajos empíricos han puesto de manifiesto que una variable clave para la supervivencia de las firmas es el tamaño al nacer (Audretsch et. al., 1995 y 1999; Mahmood, 1992, Dunne et. al 1994). La evidencia también indica que las firmas nacen mayoritariamente con un tamaño sub-óptimo, y que debe pasar un período de varios años para que alcancen el tamaño medio del mercado (Gerosky, 1995).

Tabla 1: Tasas de supervivencia por tamaño y horizonte temporal. Cohortes 2009 y 2010.

	<b>Tasa de Supervivencia</b>			
	<b>Tamaño</b>			<b>Total</b>
	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	
Cohorte 2009				
<b>1 año</b>	77,2	83,8	79,2	78,2
<b>3 años</b>	49,8	63,7	70,1	52,6
<b>5 años</b>	40,1	55,9	56,9	43,2
<b>10 años</b>	27,5	40,8	43,1	28,3
Cohorte 2010				
<b>1 año</b>	82,7	92,4	96,6	84,6
<b>3 años</b>	52,7	70,0	79,0	55,9
<b>5 años</b>	42,1	57,2	69,7	45,2
<b>10 años</b>	27,3	40,7	55,5	28,1

Fuente: Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Los resultados para Uruguay indican que en el primer año de vida todas las empresas tienen relativas dificultades para sobrevivir, pero a medida que transcurre el tiempo son las microempresas las que más salen del mercado. A los tres años de vida, sobreviven la mitad de las empresas nacidas como microempresas, mientras que siguen con vida el 63.7% de las nacidas pequeñas y el 70.1% de las nacidas medianas. En la medida que la gran mayoría de las empresas (aproximadamente nueve de cada diez en las cohortes seleccionadas) nacen como microempresas, son éstas las que determinan la evolución de la tasa de supervivencia agregada.

En los primeros años de vida, las empresas deben transcurrir por un intenso proceso de adaptación y aprendizaje, y cuanto mayor sea la brecha entre su tamaño inicial y la escala mínima eficiente del sector (asociado a economías de escala más relevantes), menor será el

<sup>20</sup> Eurostat, EU-28, 2017. Código de información online: bd\_9bd\_sz\_cl\_r2.

tiempo del que dispongan. Si no logran transitar con éxito sus primeros años, rápidamente serán expulsadas del mercado. Si bien el riesgo de ser expulsada persiste, a partir del quinto año de vida el mismo se mantiene relativamente constante, como puede desprenderse de la pendiente de las curvas de supervivencia presentadas en el Gráfico 12.

## VI. Crecimiento.

Del análisis realizado en las secciones anteriores, surge con claridad que un número considerable de empresas nace cada año y que también un número considerable de las mismas no logra sobrevivir por períodos prolongados de tiempo. Sin embargo, es relevante preguntarse que sucede con aquellas empresas que nacen y sobreviven. En particular, ¿las empresas sobrevivientes de cada cohorte son particularmente dinámicas? ¿muestran tasas de crecimiento significativas y por tanto se transforman en verdaderos agentes de cambio? La respuesta a estas preguntas resulta clave para la implementación y focalización de políticas de desarrollo productivo.

Una herramienta particularmente útil para estudiar el crecimiento de las empresas es la matriz de transición. La matriz de transición fue utilizada originalmente por Baily et. al (1992) para el estudio de la transición de las empresas en la distribución de productividades. En este caso, será utilizada para analizar la transición de las empresas en los diversos estratos de tamaño establecidos en la legislación nacional.<sup>21,22</sup> Formalmente entonces, la matriz de transición permite estimar la probabilidad de que una empresa se encuentre en determinado estrato de tamaño, condicional al estrato en el que se encontraba en un período anterior.

En la Tabla 2 se presenta la matriz de transición para la cohorte de firmas nacidas en el año 2009. La Tabla cuenta a su vez con tres paneles, para representar la probabilidad de que cada empresa se encuentre en determinado estrato de tamaño tres años después (2012), cinco años después (2015) y diez años después (2019). La lectura de cada celda de la matriz es la siguiente. Por ejemplo, focalizando en el Panel A (3 años) y en la fila de microempresas, se observa que, de las microempresas nacidas en el año 2009, el 45.5% seguían siendo micro tres años después, el 4.1% se habían transformado en pequeñas, una en mil en medianas (0.1%) y una en diez mil en grande (0.01%), mientras que la mitad habían salido del mercado (50.2%).

---

<sup>21</sup> Decreto 504/007 que, en función de umbrales de personal ocupado total y ventas anuales, clasifica a las firmas en cuatro estratos de tamaño: micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

<sup>22</sup> Crespi (2003) y Benavente et. al. (2008) han realizado un análisis similar para las empresas de Chile.

Tabla 2: Cohorte de empresas nacidas en 2009: Matriz de Transición por tamaño a los tres, cinco y diez años.

2009	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
Panel A: A tres años (2012)						
<b>Micro</b>	45,53%	4,15%	0,13%	0,01%	50,18%	100%
<b>Pequeña</b>	9,80%	47,88%	5,96%	0,08%	36,29%	100%
<b>Mediana</b>	4,17%	15,28%	44,44%	6,25%	29,86%	100%
<b>Grande</b>	0,00%	0,00%	6,67%	53,33%	40,00%	100%
<b>Total</b>	<b>43,34%</b>	<b>6,54%</b>	<b>0,71%</b>	<b>0,09%</b>	<b>49,31%</b>	<b>100%</b>
Panel B: A cinco años (2014)						
<b>Micro</b>	35,99%	3,75%	0,32%	0,03%	59,91%	100%
<b>Pequeña</b>	11,44%	36,44%	7,52%	0,47%	44,12%	100%
<b>Mediana</b>	2,08%	6,94%	38,89%	9,03%	43,06%	100%
<b>Grande</b>	0,00%	0,00%	6,67%	73,33%	20,00%	100%
<b>Total</b>	<b>34,45%</b>	<b>5,51%</b>	<b>0,94%</b>	<b>0,15%</b>	<b>58,94%</b>	<b>100%</b>
Panel C: A diez años (2019)						
<b>Micro</b>	24,39%	2,82%	0,25%	0,04%	72,50%	100%
<b>Pequeña</b>	10,58%	24,14%	5,41%	0,63%	59,25%	100%
<b>Mediana</b>	1,39%	10,42%	24,31%	6,94%	56,94%	100%
<b>Grande</b>	0,00%	6,67%	13,33%	53,33%	26,67%	100%
<b>Total</b>	<b>23,50%</b>	<b>4,01%</b>	<b>0,68%</b>	<b>0,15%</b>	<b>71,67%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración en base a Directorio de Empresas INE 2008-2021.

Si se observa el Panel C (10 años), se puede realizar una lectura similar. Centrando el análisis nuevamente en las empresas nacidas micro en el año 2009, se observa que el 72.5% salió del mercado diez años después, casi una de cada cuatro sigue siendo micro (24.4%), mientras que solamente 2.8% se transformaron en pequeñas, tres en mil en medianas (0.3%) y solamente 4 cada diez mil en grandes (0.04%). Similar razonamiento se puede realizar para aquellas empresas nacidas en otros estratos de tamaño. En el Anexo se presenta para la misma cohorte de empresas nacidas en el año 2009, la misma matriz, pero expresada en términos de números de empresas (Anexo Tabla A9). Adicionalmente, en el Anexo se presentan los datos para la cohorte de empresas nacidas en el año 2010 (Anexo Tablas A10 y A11). La dinámica de las empresas es similar.

Los resultados obtenidos con las matrices de transición son concluyentes: solamente una muy pequeña porción de las empresas logra crecer. No solo es muy baja la proporción de empresas que logra crecer dinámicamente hasta transformarse en grandes empresas, sino que también son relativamente muy pocas aquellas que logran saltar el escalón de micro a pequeñas empresas y de pequeñas a medianas.

## VII. ¿Dinámica empresarial de puerta giratoria? Algunas reflexiones a partir de los principales hallazgos.

De la evidencia presentada en las secciones anteriores se desprenden algunas importantes conclusiones. En primer lugar, existen altos niveles de turbulencia empresarial, que incluso muestra una tendencia creciente en los últimos años. En segundo lugar, existen relativamente bajas tasas de supervivencia. En tercer lugar, también son muy bajas las tasas de empresas que muestran un crecimiento dinámico.

Desde el punto de vista teórico, estos resultados se encuentran más próximos a los **modelos de selección con aprendizaje pasivo** (Jovanovic, 1982; Ericson and Pakes, 1995): ingresan muchas empresas al mercado, pero rápidamente identifican que sus niveles de productividad son bajos, por lo que o bien se mantienen en el mercado sin crecer o directamente salen. Lo importante es que todo esto sucede en un período de tiempo relativamente breve: entre tres y cinco años en el caso de Uruguay. En otras palabras, existen muchos malos “experimentos”.

Los **modelos vintage** (Solow, 1960; Caballero et al, 1994; Campbell et. al. 1997), se encuentran en general asociados a entornos empresariales caracterizados por niveles elevados de turbulencia empresarial, pero acompañados de altas tasas de supervivencia y fundamentalmente altas tasas de movimiento ascendente de las empresas. En estos modelos, son las nuevas empresas las que introducen las nuevas tecnologías productivas, desplazando a aquellas firmas con tecnologías relativamente obsoletas. Esta no resulta ser la situación predominante en la economía de uruguay.

En la terminología de Audrestch (1995), los resultados se encuentran en línea con un régimen de dinámica empresarial de “puerta giratoria cónica”. Este régimen se caracteriza por la presencia de altas tasas de turbulencia de las empresas, particularmente en aquellas de menor tamaño. Como resultado, la parte de abajo de la “puerta-giratoria” se mueve más rápido que la parte de arriba. En otras palabras, los niveles de turbulencia de las empresas más pequeñas son sustancialmente mayores a los registrados en el resto de las empresas.

Posteriormente Audrestch et. al. (2002) introducen el concepto de regímenes de crecimiento, donde el denominado régimen de “puerta-giratoria” se caracteriza por una situación como la evidenciada para la economía uruguaya: altas tasas de turbulencia, pero con una muy magra contribución de las nuevas empresas al crecimiento. Este escenario se encuentra asociado al ingreso de nuevas firmas, pero caracterizadas por bajos niveles de innovación y diferenciación de sus productos, utilizando esencialmente las mismas tecnologías productivas que las empresas incumbentes del mercado. Por tanto, la gran mayoría de las empresas nuevas que ingresan al mercado, no son verdaderos agentes de cambio.

A la luz de estos resultados, puede plantearse la hipótesis de que no existen barreras a la entrada y la salida que realmente limiten el ingreso y salida de empresas de los mercados, pero sí parece haber importantes barreras al crecimiento. Identificar cuáles son las barreras al crecimiento más relevantes para las nuevas firmas, resulta ser esencial para el correcto diseño de políticas de desarrollo productivo con foco en mipymes.

También debe considerarse que posiblemente la gran mayoría de las nuevas empresas no crece, porque en realidad no son proyectos con potencialidad de crecimiento y de hecho el empresario las crea persiguiendo principalmente objetivos no pecuniarios. Por ejemplo, Hurts et al (2011) documentaron para empresas pequeñas de Estados Unidos (menos de 20 empleados) que los dueños de estos negocios priorizan objetivos del tipo “*ser sus propios jefes*” y “*tener mayor flexibilidad*”, y no iniciaron el negocio con una perspectiva de crecimiento dinámico, creación de empleo y generación de altas ganancias<sup>23</sup>. Nuevamente, la hipótesis de Lucas (1978) debe estar jugando un rol importante, en virtud de que bajos costos de oportunidad facilitan la decisión de emprender, aún en condiciones de alto riesgo de fracaso.

En última instancia es sumamente relevante identificar para la masa de empresas jóvenes, que proporción enfrenta realmente barreras al crecimiento y que proporción son emprendimientos inherentemente poco dinámicos. Esta identificación es un aspecto que resulta clave para la focalización de políticas de desarrollo productivo<sup>24</sup>.

Por último, debe mencionarse que los resultados obtenidos para Uruguay son similares a los hallados para la gran mayoría de las economías del mundo, pero la proporción de empresas que no crecen en Uruguay resulta ser significativamente más elevada. Lo mismo sucede con la tasa de turbulencia empresarial y con los relativamente bajos niveles de supervivencia de las nuevas empresas.

## VIII. Síntesis Final.

En el presente informe se realizó un análisis de la dinámica empresarial del universo de empresas del Uruguay a partir de la utilización de registros administrativos para el período 2008-2021. El análisis empírico realizado permite identificar algunos patrones sumamente relevantes para el diseño y la implementación de política de desarrollo productivo con foco en Mipymes.

Entre las características más relevantes del patrón de dinámica empresarial identificado en el trabajo deben destacarse:

- La existencia de **altos niveles de turbulencia empresarial** durante todo el período, con una tendencia creciente en el último lustro y con **tasas netas de creación de empresas también positivas**. Las tasas brutas de entrada y salida de empresas del mercado son relativamente elevadas en términos internacionales. Los niveles de turbulencia implican que una de cada tres empresas o no estaba el año anterior (nueva) o no estará en el año siguiente (muere).
- **La turbulencia empresarial para el universo de empresas se encuentra asociada a la dinámica de las microempresas**. Este grupo de empresas es la que presenta tanto tasas brutas de natalidad como de mortalidad sensiblemente superiores al resto de las empresas. En lo referente a la tasa bruta de natalidad, la literatura internacional ha documentado abundantemente que las empresas ingresan al mercado con un tamaño

---

<sup>23</sup> Algunos relevamientos realizados a los postulados al instrumento Semilla ANDE sugieren que estos objetivos son relevantes para los emprendedores uruguayos.

<sup>24</sup> Por una discusión en este sentido véase Eslava, M. (2013).

sub-óptimo y son más pequeñas que el promedio del parque empresarial. En lo referente a la tasa bruta de mortalidad, son las empresas más pequeñas y jóvenes las que enfrentan mayor probabilidad de salir del mercado, tanto por su mayor vulnerabilidad a factores externos, como por sus propias capacidades productivas.

- **A nivel de grandes sectores**, las tasas de natalidad, mortalidad y turbulencia empresarial se comportan de acuerdo con lo esperado, con una mayor dinámica en los sectores de comercio y servicios. Sin embargo, sobre finales del período se observa una tendencia a la convergencia entre los tres grandes sectores analizados: comercio, servicios e industria manufacturera. A nivel de subsectores se evidencian altos niveles de heterogeneidad, en particular en los sectores de comercio y servicios.
- **A nivel territorial**, los resultados indican que tanto la turbulencia empresarial como la tasa neta de nacimiento de empresas fueron significativamente mayores en el interior del país. Nuevamente, se identifican fuertes heterogeneidades a nivel departamental, lo que sin duda requerirá de análisis más detallados.
- En lo referente a los **procesos de selección y supervivencia de empresas**, se observa que existe un fuerte proceso de selección en el mercado, con tasas de supervivencia que implican que una de cada dos empresas sale del mercado a los tres años de haber ingresado y solamente una de cada tres llega con vida a los seis años. Nuevamente, y en línea con la evidencia internacional, este proceso es explicado fundamentalmente por las empresas de menor tamaño (microempresas).
- Para analizar el proceso de **crecimiento de las empresas**, se construyeron matrices de transición para las cohortes de empresas nacidas en el año 2009 y 2010, analizando el crecimiento entre estratos de tamaños a los tres, cinco y diez años. Se desprende que de las empresas nacidas micro (el 95% de la cohorte), solamente una pequeña proporción logra crecer. A los tres años de edad el 4.5% se transformó en pequeña, aproximadamente una en mil logró ser mediana (0.13%) y una en diez mil tuvo un dinamismo suficiente para transformarse en una gran empresa (0.01%). A los diez años de vida la situación no cambia sustancialmente: la proporción de las empresas que logran ser pequeñas se reduce (2.8%), dos en mil se transforman en medianas (0.25%) y cuatro en diez mil en grandes (0.04%). Como consecuencia, es extremadamente reducida la proporción de empresas de cada cohorte que presentan un dinamismo considerable.
- Desde el punto de vista teórico, estos resultados se encuentran más en línea con los postulados de los **modelos de aprendizaje**: las empresas nacen sin conocer sus verdaderas capacidades productivas. Luego de ingresadas, observan sus niveles de eficiencia y si los mismos son insuficientes rápidamente salen del mercado. Solamente si logran adecuados niveles de eficiencia logran sobrevivir. Sin embargo, son una proporción muy pequeña las que logran crecer, por lo que no parecen ser portadoras de mejoras tecnológicas relevantes y niveles de productividad significativamente mayores, lo cual se aleja de la visión de **los modelos vintage** (Solow, 1960).

Desde el punto de vista de la política de desarrollo productivo con foco en mipymes, los resultados indican que **las barreras a la entrada y salida no parecen estar limitando el nacimiento y formalización de empresas en la economía**. Por el contrario, las **barreras al crecimiento parecen ser inicialmente más relevantes**. De todas formas, persiste la cuestión de que proporción de empresas realmente no logra crecer por la existencia de barreras (por ejemplo, dificultades de acceso al crédito, faltas de capacidades internas, entre otras) y que proporción de empresas son inherentemente poco dinámicas. La identificación de criterios

orientados a identificar estos dos grandes grupos de empresas es clave para la focalización y eficiencia de la política de mipymes.

Finalmente, es impostergable profundizar en el estudio académico y técnico de la empresarialidad en el país. Los estudios de la dinámica empresarial, de sus fundamentos microeconómicos, las características sectoriales y sus potenciales impactos macro son un gran deber en la literatura económica nacional. El gradual acceso a bases de registros administrativos será clave para avanzar en el conocimiento de un aspecto esencial de la dinámica económica del país.

## IX. Bibliografía

- Audretsch, D. (1995): "Innovation and Industry Evolution". Cambridge, MA: MIT Press.
- Audretsch, D. & Mahmood, T. (1995): «Firm Survival: New Results Using a Hazard Function», *The Review of Economics and Statistics*, 77(1), pp. 97-103.
- Audretsch, D., P. Houweling, and A. R. Thurik (2000): "Firm Survival in the Netherlands". *Review of Industrial Organization*, 16, 1–11.
- Audretsch, D. & Fritsch, M. (2002): "Growth Regimes over Time and Space". *Regional Studies*, 36, 113-124.
- Audretsch, D. y Thurik, R. (2001): "Linking Entrepreneurship to Growth. Paper preparado para el Directorate for Science, Technology and Industry", OECD.
- Baily, M. L.; Hulten, C. y Campbell, D. (1992): "Productivity Dynamics in Manufacturing Plants", *Brookings Paper on Economic Activity. Microeconomics*.
- Benavente, J. M. & Kulzer, C. (2008): "Creación y destrucción de empresas en Chile". *Estudios de Economía*, Vol. 35, N° 2, Diciembre de 2008, pp. 215-239.
- BPS – OPP (2009): "Observatorio de Dinámica Empresarial, Documento de trabajo metodológico".
- Caballero, R.J.& Hammour, M.L. (1994): "The Cleansing Effect of Creative Destruction", *American Economic Review*, 84(5), pp. 1350-68.
- Campbell, J. (1997): "Entry, Exit, Technology and Business Cycles", *NBER. Working paper*, No. 5955.
- Callejón, M. & Ortún, V. (2009): "La caja negra de la dinámica empresarial". *Investigaciones Regionales*, Número 15, pp. 167 a 189. Madrid, España.
- Crecente Romero, F.; Martos, E. & Rivera Galicia, L. (2014): Análisis de la demografía empresarial de las regiones españolas: Evolución y fuentes. *International Conference on Regional Science*, España.
- Crespi, G. (2003). PYME en Chile: nace, crece y... muere. Análisis de su desarrollo en los últimos siete años. FUNDES Chile.
- Davis, S., Haltiwanger, J., Jarmin, R., Krizan, C., Miranda, J., Nucci, A., Sandusky, K. (2007): "Measuring the dynamics of young and small businesses: integrating the employer and nonemployer universes", *NBER Working Paper* 13226.
- Dunne, P. & Hughes, A. (1994): "Age, Size, Growth and Survival: UK Companies in the 1980's". *The Journal of Industrial Economics*, 42, 115–154.

Ericson. R. and Pakes. A. (1995): "Markov-perfect industry dynamics: a framework for empirical work". *Review of Economic Studies*. 62:53–82.

Eslava, M. (2013): "Edad y tamaño como criterios de focalización de la política de desarrollo empresarial: Una revisión de estudios recientes". En *Perspectivas sobre el Desarrollo: Emprendimientos para la Transformación Productiva*". CAF. Bogotá, Colombia.

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

Global Entrepreneurship Monitor, *Reporte Nacional de Chile 2018*, Universidad del Desarrollo, 2018.

Hurst, E. y Pugsley B. (2011): "What do small businesses do?". *Brookings Papers in Economic Activity*.

Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística (IBGE), (2020): "Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2018". IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2020. 131p. – (Estudos e pesquisas. Informação econômica, ISSN 1679- 480X; n. 34).

IEEM Escuela de Negocios (Universidad de Montevideo): "Reporte Nacional de Uruguay del GEM". Años 2018, 2020 y 2021.

Jovanovic, B. (1982): "Selection and the Evolution of the Firm". *Econométrica* Vol. 50 N.3.

Lucas, R. (1978): "On the Size Distribution of Business Firms", *The Bell Journal of Economics*, vol. 9, pp.508-23.

Mahmood, T. (1992): «Does the Hazard Rate for New Plants Vary Between Low- and High-Tech Industries?», *Small Business Economics*, 4, pp. 201-209.

Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Technological Change*. Harvard University Press. Cambridge. Massachusetts.

OCDE, Structural and Demographic Business Statistics (SDBS): <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/structuralanddemographicbusinessstatisticsdsdbsoecd.htm>.

OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (1999): "*Fostering Entrepreneurship*". Paris: OCDE.

OCDE (2001): "*Entrepreneurship, Growth and Policy*", OECD DSTI/IND (2001)1.

OCDE (2017a): "*Manual on Business Demography Statistics*". Disponible en: <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>.

OCDE (2017b): "Entrepreneurship at a Glance 2017". OECD Publishing, 2017, Paris. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2017-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en).

Rodríguez Miranda, A. (2014): "Desarrollo económico y disparidades territoriales en Uruguay". Cuadernos de Desarrollo Humano N° 03. PNUD Uruguay.

Rodríguez Miranda, A., Menéndez, M. (2020): "Desigualdades regionales, crecimiento económico y cambio estructural en Uruguay: 1983-2017". Instituto de Economía, Documento de Trabajo 12/20.

Rodríguez Miranda A., Galaso p., Goinheix S., Martínez C. (2017): "Especializaciones productivas y desarrollo económico regional en Uruguay". Instituto de Economía, Documento de Trabajo 07/2017.

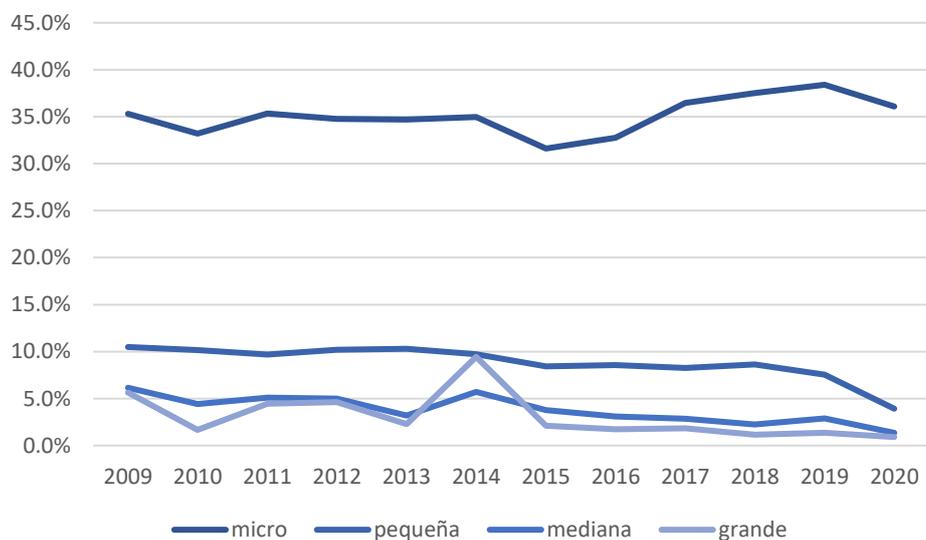
Schumpeter, J. (1934): "Theory of Economic Development", Harvard University Press, Cambridge.

Skibiński, A. (2021): "Business Demography As A Source Of Information About The Level And Dynamics Of Entrepreneurship Development - Example Of Selected Eu Countries". Turkish Journal of Computer and Mathematics Education, 2021.

Solow, R. (1960): "Investment and Technological Progress". *Mathematical Methods in the Social Sciences 1959*, ed. by K. Arrow, S. Karlin y P. Suppes. Stanford University Press. Stanford.

## X. Anexo Estadístico:

Gráfico A1: Tasa de rotación (turnover) por tamaño de empresa. Período 2009-2020.



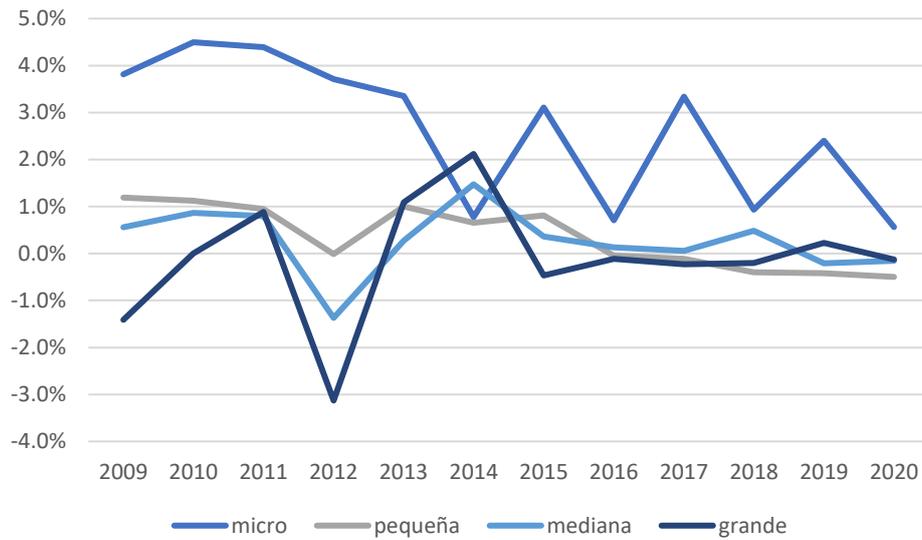
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A1: Tasa de rotación (turnover) por año según tamaño de empresa (2009-2020).

Año	Tamaño de Empresa				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
<b>2009</b>	35,3%	10,5%	6,1%	5,6%	30,5%
<b>2010</b>	33,2%	10,1%	4,4%	1,7%	28,9%
<b>2011</b>	35,3%	9,7%	5,1%	4,4%	30,3%
<b>2012</b>	34,8%	10,2%	5,0%	4,6%	29,6%
<b>2013</b>	34,7%	10,3%	3,2%	2,3%	29,5%
<b>2014</b>	35,0%	9,7%	5,7%	9,4%	30,0%
<b>2015</b>	31,6%	8,4%	3,8%	2,1%	27,9%
<b>2016</b>	32,8%	8,6%	3,1%	1,7%	28,1%
<b>2017</b>	36,5%	8,3%	2,8%	1,8%	31,4%
<b>2018</b>	37,5%	8,6%	2,2%	1,1%	32,1%
<b>2019</b>	38,4%	7,6%	2,9%	1,4%	33,3%
<b>2020</b>	36,1%	3,9%	1,4%	0,9%	31,3%

Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Gráfico A2: Tasa neta de natalidad por tamaño de empresa. Período 2009-2020.



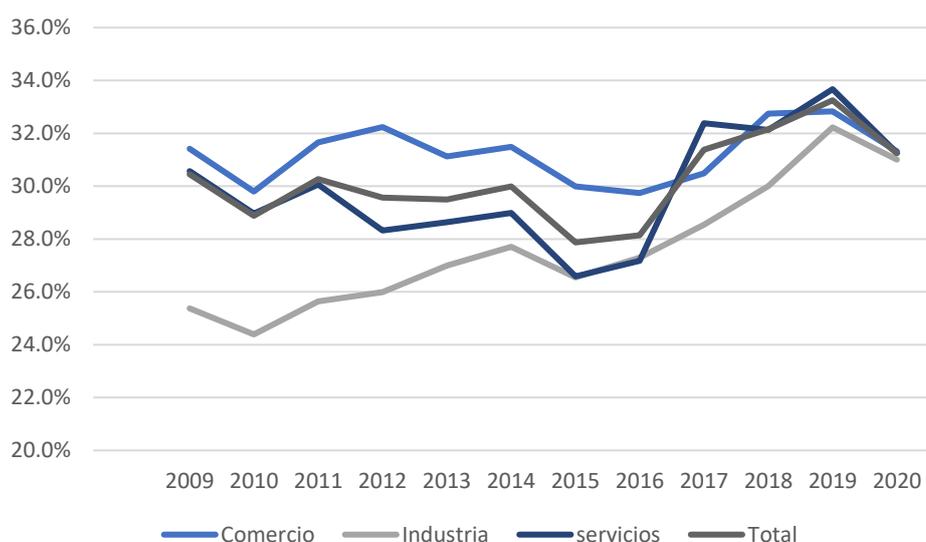
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A2: Tasa neta de natalidad por año según tamaño de empresa (2009-2020).

Año	Tamaño de Empresa				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
<b>2009</b>	3,8%	1,2%	0,6%	-1,4%	3,3%
<b>2010</b>	4,5%	1,1%	0,9%	0,0%	3,9%
<b>2011</b>	4,4%	0,9%	0,8%	0,9%	3,7%
<b>2012</b>	3,7%	0,0%	-1,4%	-3,1%	2,9%
<b>2013</b>	3,4%	1,0%	0,3%	1,1%	2,9%
<b>2014</b>	0,8%	0,7%	1,5%	2,1%	0,8%
<b>2015</b>	3,1%	0,8%	0,4%	-0,5%	2,7%
<b>2016</b>	0,7%	0,0%	0,1%	-0,1%	0,6%
<b>2017</b>	3,3%	-0,1%	0,1%	-0,2%	2,7%
<b>2018</b>	0,9%	-0,4%	0,5%	-0,2%	0,7%
<b>2019</b>	2,4%	-0,4%	-0,2%	0,2%	2,0%
<b>2020</b>	0,6%	-0,5%	-0,2%	-0,1%	0,4%

Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Gráfico A3: Tasa de rotación (turnover) por sector económico. Período 2009-2020.



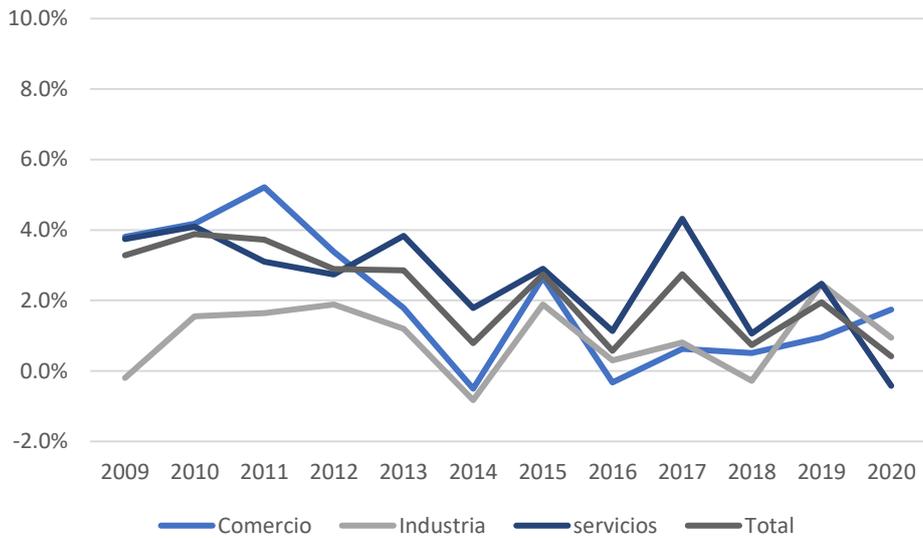
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A3: Tasa de rotación (turnover) por año según sector productivo (2009-2020).

Año	Sector Productivo				Total
	Comercio	Industria	primario	servicios	
<b>2009</b>	31,4%	25,4%	47,3%	30,6%	30,5%
<b>2010</b>	29,8%	24,4%	36,2%	29,0%	28,9%
<b>2011</b>	31,7%	25,6%	37,0%	30,1%	30,3%
<b>2012</b>	32,2%	26,0%	33,5%	28,3%	29,6%
<b>2013</b>	31,1%	27,0%	39,6%	28,6%	29,5%
<b>2014</b>	31,5%	27,7%	47,8%	29,0%	30,0%
<b>2015</b>	30,0%	26,5%	35,4%	26,6%	27,9%
<b>2016</b>	29,7%	27,3%	33,4%	27,2%	28,1%
<b>2017</b>	30,5%	28,5%	29,8%	32,4%	31,4%
<b>2018</b>	32,7%	30,0%	32,8%	32,1%	32,1%
<b>2019</b>	32,8%	32,2%	32,2%	33,7%	33,3%
<b>2020</b>	31,3%	31,0%	30,5%	31,3%	31,3%

Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Gráfico A4: Tasa neta de natalidad por sector económico. Período 2009-2020.



Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A4: Tasa neta de natalidad por año según sector productivo (2009-2020).

Año	Sector Productivo				Total
	Comercio	Industria	primario	servicios	
<b>2009</b>	3,8%	-0,2%	0,8%	3,7%	3,3%
<b>2010</b>	4,2%	1,6%	5,4%	4,1%	3,9%
<b>2011</b>	5,2%	1,6%	5,3%	3,1%	3,7%
<b>2012</b>	3,4%	1,9%	3,6%	2,7%	2,9%
<b>2013</b>	1,8%	1,2%	3,5%	3,8%	2,9%
<b>2014</b>	-0,5%	-0,8%	4,9%	1,8%	0,8%
<b>2015</b>	2,7%	1,9%	4,2%	2,9%	2,7%
<b>2016</b>	-0,3%	0,3%	3,0%	1,1%	0,6%
<b>2017</b>	0,6%	0,8%	2,0%	4,3%	2,7%
<b>2018</b>	0,5%	-0,3%	-1,2%	1,1%	0,7%
<b>2019</b>	1,0%	2,5%	0,1%	2,5%	2,0%
<b>2020</b>	1,7%	0,9%	-0,1%	-0,4%	0,4%

Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A5: Tasa bruta de Natalidad por sección y año, 2009-2021.

Tasa Natalidad																			
año	Seccion																		Promedio
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	P	Q	R	S	
2009	25,7	13,5	12,6	6,8	12,4	21,7	17,6	8,6	23,0	23,0	12,0	13,9	16,4	25,7	18,6	14,6	16,1	27,3	16,9
2010	22,0	11,7	13,0	15,6	4,7	22,6	17,0	9,4	25,1	18,0	12,3	11,2	16,8	24,8	18,5	14,2	17,9	20,0	16,4
2011	21,6	17,7	13,6	21,6	6,6	23,4	18,4	9,6	23,6	17,7	11,7	11,3	17,0	22,6	18,4	17,3	16,5	19,1	17,0
2012	18,7	17,6	13,9	13,2	5,5	22,1	17,8	8,9	23,0	17,3	11,2	9,9	17,2	24,2	16,9	12,8	15,9	16,1	16,2
2013	22,4	15,7	14,1	21,3	6,3	23,1	16,5	10,1	22,4	17,9	10,6	8,7	16,2	28,5	15,9	17,3	16,9	15,5	16,2
2014	27,1	16,9	13,4	17,2	8,3	22,2	15,5	10,2	20,9	17,0	15,1	9,1	16,1	22,1	16,5	13,3	13,4	15,5	15,4
2015	18,1	30,9	14,2	6,7	10,3	20,9	16,3	9,1	21,8	17,0	10,0	7,5	14,8	22,8	16,5	12,1	14,7	15,1	15,3
2016	19,3	10,8	13,8	6,9	11,3	21,6	14,7	7,9	21,6	16,2	10,8	7,1	14,3	20,6	15,0	11,6	14,9	14,3	14,4
2017	16,6	11,4	14,7	8,3	11,5	21,5	15,6	26,4	22,1	17,6	10,2	8,2	15,4	20,9	15,5	11,9	15,2	15,5	17,1
2018	16,6	10,9	14,9	5,3	13,3	21,8	16,6	16,4	23,0	17,3	10,9	7,4	14,5	20,5	14,2	12,1	21,8	17,1	16,4
2019	17,2	9,5	17,3	10,5	15,1	23,2	16,9	19,0	22,8	18,3	10,4	7,2	15,7	22,4	17,0	12,7	18,2	20,0	17,6
2020	16,1	10,0	16,0	10,3	14,4	18,2	16,5	13,0	19,8	19,0	10,0	8,0	14,8	19,7	15,7	12,0	13,4	17,8	15,8
2021	19,1	19,9	18,2	7,0	25,7	19,9	18,6	16,6	26,0	27,5	12,2	10,3	17,9	22,7	16,8	14,7	17,3	17,8	18,6
Promedio	18,9	14,3	13,7	10,4	9,7	20,6	15,8	12,6	21,5	18,0	10,6	8,5	15,0	21,7	15,7	12,7	15,3	16,6	15,5

Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A6: Tasa bruta de Mortalidad por sección y año, 2008-2020.

Tasa mortalidad																			
año	Seccion																		Promedio
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	P	Q	R	S	
2008	20,0	12,0	10,2	20,0	14,5	15,7	9,8	6,5	14,4	12,9	10,1	7,4	12,7	12,6	8,8	10,0	12,6	11,2	10,4
2009	24,9	13,5	12,8	12,8	14,1	17,6	13,8	8,6	19,4	15,6	12,2	10,0	14,3	17,1	13,6	11,8	18,2	13,2	13,6
2010	16,0	10,6	11,4	6,7	12,7	17,0	12,8	8,4	19,9	15,6	8,3	7,2	13,7	14,9	11,6	12,8	13,2	12,1	12,5
2011	16,6	10,9	12,0	7,8	12,6	17,6	13,2	8,0	19,7	15,5	11,4	7,7	15,6	18,0	13,7	16,0	16,0	12,6	13,3
2012	15,6	10,6	12,1	13,2	12,7	18,0	14,4	8,9	19,1	14,5	10,7	7,4	12,6	16,4	15,1	14,5	14,1	11,5	13,3
2013	16,2	31,4	12,9	9,8	10,5	17,3	14,7	7,6	19,9	14,4	7,8	7,3	13,2	17,5	12,5	10,0	12,0	12,8	13,3
2014	22,3	12,0	14,3	20,3	12,9	20,7	16,0	8,5	22,0	14,0	15,0	7,0	13,7	17,9	12,0	11,3	15,5	13,7	14,6
2015	16,6	9,2	12,3	11,7	10,1	18,0	13,7	8,4	17,4	12,5	7,7	7,2	12,2	15,5	11,0	10,6	12,3	11,4	12,6
2016	15,7	11,9	13,5	10,3	11,8	19,2	15,0	8,2	19,8	14,0	10,2	6,8	14,2	16,8	11,9	11,4	14,4	12,8	13,8
2017	14,4	10,7	13,9	11,7	11,1	18,9	14,9	12,7	20,0	12,8	10,6	7,3	14,1	16,6	11,8	11,3	13,2	15,4	14,3
2018	18,2	9,8	15,1	5,3	12,0	20,8	16,1	17,6	20,7	13,0	9,9	7,6	14,4	16,3	13,2	10,6	17,9	15,6	15,7
2019	17,2	9,5	14,9	10,5	10,1	19,4	15,9	18,9	22,2	14,4	8,4	7,3	13,6	16,9	13,0	11,3	15,4	14,5	15,6
2020	16,3	9,3	15,0	5,2	11,7	18,4	14,8	16,6	25,7	12,4	9,6	6,8	14,2	19,5	14,6	12,1	19,1	15,8	15,4
Promedio	16,4	11,2	12,1	10,6	11,2	17,0	13,2	10,3	18,6	12,4	9,4	6,8	12,6	15,1	11,5	10,9	13,9	12,2	12,7

Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A7: Tasa de rotación (turnover) por sección y año, 2009-2020.

Tasa rotación (turnover)																			
año	Seccion																		
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	P	Q	R	S	Promedio
2009	50,6	27,0	25,4	19,5	26,5	39,3	31,4	17,2	42,3	38,6	24,2	23,9	30,7	42,9	32,2	26,3	34,3	40,5	30,5
2010	38,0	22,3	24,4	22,2	17,4	39,6	29,8	17,8	45,1	33,6	20,6	18,4	30,6	39,7	30,1	27,0	31,2	32,1	28,9
2011	38,2	28,6	25,6	29,4	19,2	41,0	31,7	17,6	43,3	33,2	23,1	19,0	32,6	40,6	32,1	33,3	32,5	31,7	30,3
2012	34,3	28,2	26,0	26,4	18,2	40,1	32,2	17,8	42,1	31,8	21,9	17,2	29,9	40,6	32,0	27,3	30,0	27,6	29,6
2013	38,6	47,1	27,0	31,1	16,8	40,4	31,1	17,7	42,3	32,3	18,3	16,0	29,5	46,0	28,4	27,3	29,0	28,3	29,5
2014	49,4	29,0	27,7	37,5	21,2	42,9	31,5	18,7	42,9	30,9	30,0	16,2	29,8	40,1	28,5	24,6	28,9	29,2	30,0
2015	34,7	40,1	26,5	18,3	20,4	39,0	30,0	17,5	39,1	29,5	17,6	14,6	27,0	38,3	27,4	22,7	27,0	26,5	27,9
2016	35,0	22,7	27,3	17,2	23,2	40,8	29,7	16,1	41,4	30,2	21,0	13,9	28,5	37,4	26,9	23,0	29,3	27,1	28,1
2017	31,0	22,1	28,5	20,0	22,6	40,4	30,5	39,0	42,1	30,4	20,9	15,6	29,5	37,5	27,3	23,2	28,4	30,9	31,4
2018	34,7	20,7	30,0	10,5	25,3	42,6	32,7	33,9	43,7	30,2	20,7	15,0	29,0	36,8	27,4	22,7	39,7	32,7	32,1
2019	34,4	18,9	32,2	21,1	25,2	42,5	32,8	38,0	45,0	32,7	18,9	14,4	29,3	39,3	30,0	23,9	33,6	34,5	33,3
2020	32,4	19,4	31,0	15,5	26,1	36,6	31,3	29,5	45,6	31,4	19,6	14,8	28,9	39,2	30,3	24,1	32,4	33,6	31,3
Promedio	35,42	31,06	30,36	17,67	36,94	36,82	31,81	26,97	44,52	39,85	21,59	17,13	30,58	37,81	28,27	25,62	31,16	30,02	31,3

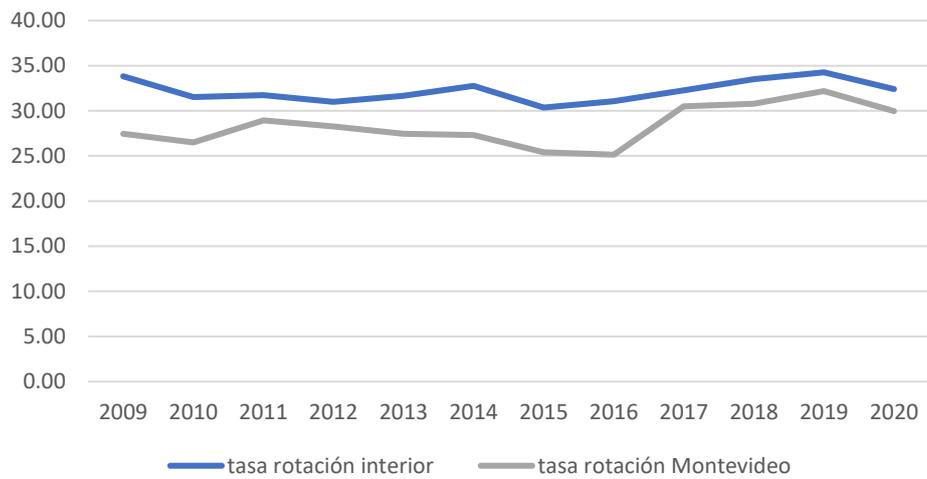
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A8: Tasa neta de natalidad por sección y año, 2009-2020.

Tasa neta de natalidad																									
año	Seccion																								
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	P	Q	R	S	Promedio						
2009	0,9	-	-	0,2	-	6,0	-	1,6	4,1	3,8	-	3,6	7,4	-	0,3	4,0	2,1	8,6	4,9	2,8	-	2,1	14,1	3,3	
2010	5,9	1,1	1,6	8,9	-	8,1	5,7	4,2	1,0	5,2	2,4	4,0	4,0	3,1	10,0	6,9	1,4	4,7	7,9	3,9				3,9	
2011	5,0	6,8	1,6	13,7	-	6,1	5,8	5,2	1,6	3,9	2,2	0,3	3,6	1,3	4,6	4,7	1,3	0,5	6,4	3,7				3,7	
2012	3,1	7,0	1,9	-	-	7,2	4,1	3,4	0,0	3,9	2,9	0,6	2,5	4,6	7,8	1,8	-	1,7	1,9	4,6	2,9			2,9	
2013	6,2	-15,7	1,2	11,5	-	4,2	5,8	1,8	2,5	2,5	3,5	2,8	1,4	3,0	11,1	3,4	7,4	4,9	2,8	2,9				2,9	
2014	4,9	4,9	-	0,8	-	3,1	-	4,6	1,6	-	0,5	1,7	-	1,1	3,0	0,1	2,1	2,3	4,2	4,5	2,0	-	2,1	1,9	0,8
2015	1,6	21,8	1,9	-	5,0	0,2	2,9	2,7	0,7	4,4	4,6	2,3	0,3	2,6	7,4	5,5	1,6	2,3	3,8	2,7				2,7	
2016	3,6	-	1,1	0,3	-	3,4	-	0,5	2,4	-	0,3	-	0,3	1,8	2,1	0,6	0,2	0,1	3,8	3,1	0,2	0,5	1,5	0,6	
2017	2,3	0,7	0,8	-	3,3	0,3	2,6	0,6	13,7	2,2	4,8	-	0,4	0,9	1,3	4,3	3,7	0,5	2,0	0,0	2,7			2,7	
2018	-	1,6	1,1	-	0,3	-	1,3	1,0	0,5	-	1,2	2,3	4,3	1,0	-	0,3	0,1	4,2	0,9	1,5	3,9	1,5	0,7	0,7	
2019	0,1	-	2,5	-	5,0	3,8	1,0	0,1	0,7	3,9	2,0	-	0,1	2,1	5,5	3,9	1,4	2,8	5,5	2,0				2,0	
2020	-	0,2	0,7	0,9	5,2	2,7	-	0,2	1,7	-	3,6	-	5,9	6,6	0,5	1,2	0,6	0,1	1,1	-	0,1	-	5,7	2,0	0,4
Promedio	2,51	3,07	1,61	-0,23	-1,54	3,61	2,62	2,24	2,98	5,65	1,22	1,68	2,34	6,62	4,20	1,85	1,48	4,32	2,81						2,81

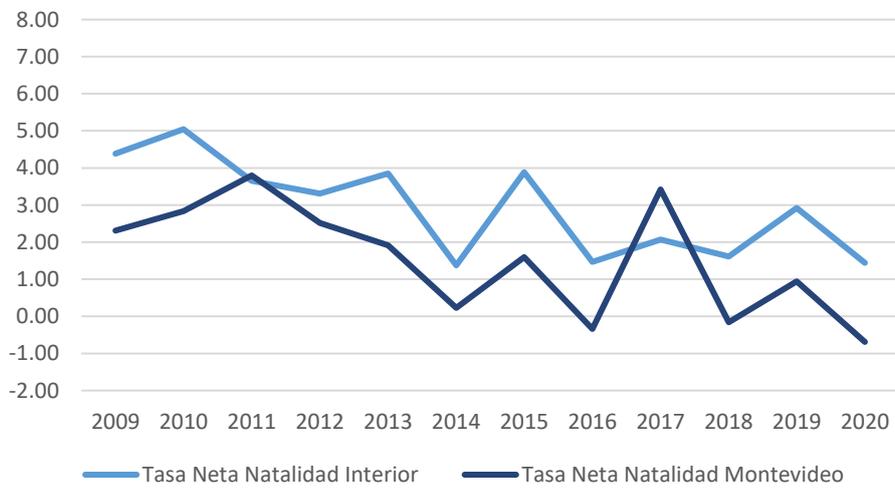
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

**Gráfico A5: Tasa de rotación (“turnover”) por región, 2009-2020.**



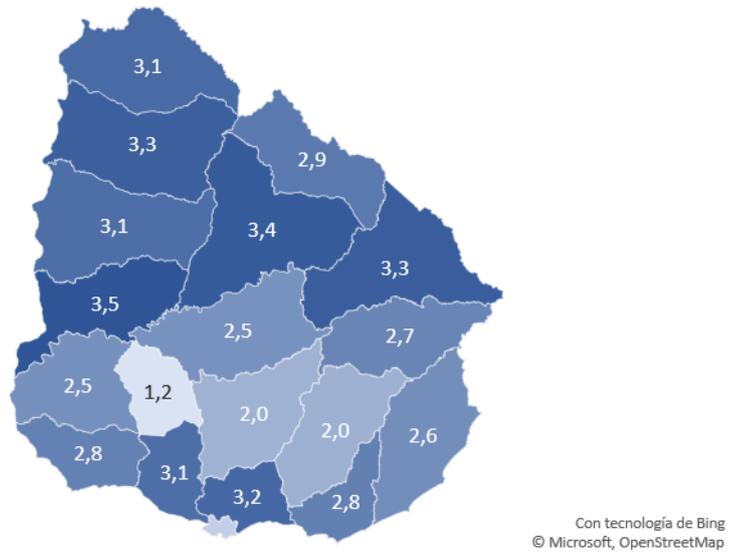
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

**Gráfico A6: Tasa neta de natalidad por región, 2009-2020.**



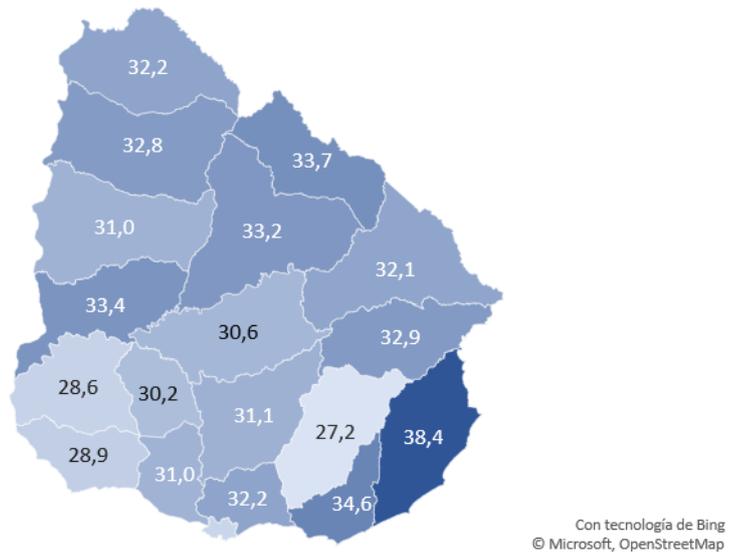
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Gráfico A7: Tasa de natalidad neta por Departamento, Promedio 2009-2020.



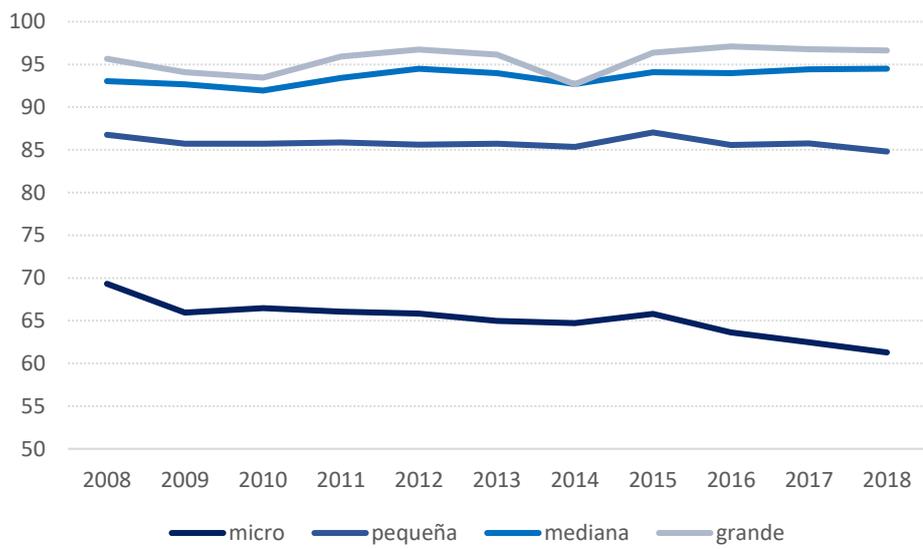
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Gráfico A8: Tasa de rotación (turnover) por Departamento, Promedio 2009-2020.



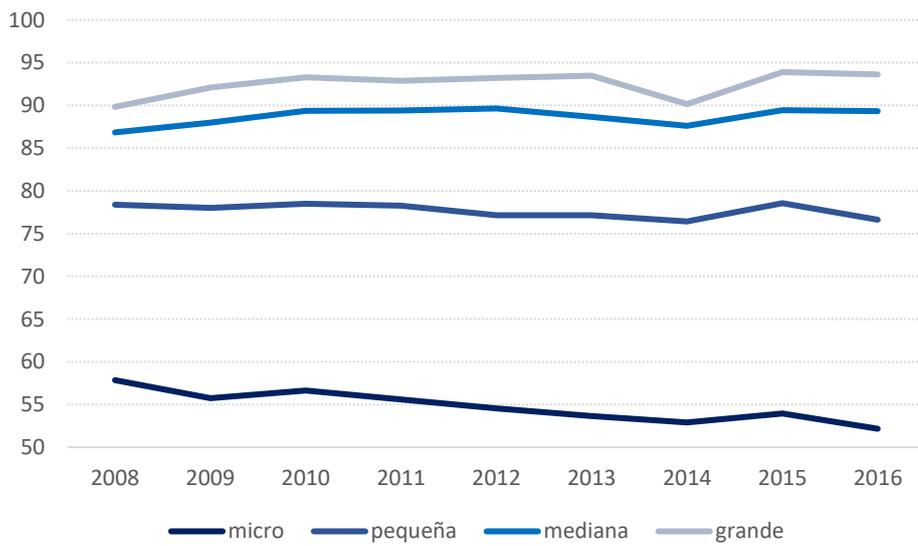
Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

**Gráfico A9: Tasa de supervivencia a 3 años por tamaño de empresa, 2008-2018.**



Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

**Gráfico A10: Tasa de supervivencia a 5 años por tamaño de empresa, 2008-2016.**



Fuente: Elaboración propia en base al Directorios de empresas, INE, 2008-2021.

Tabla A9: Cohorte de empresas nacidas en 2009: Matriz de Transición por tamaño a los tres, cinco y diez años. En número de empresas.

2009	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
Panel A: A tres años (2012)						
<b>Micro</b>	10.236	932	30	3	11.283	<b>22.484</b>
<b>Pequeña</b>	125	611	76	1	463	<b>1.276</b>
<b>Mediana</b>	6	22	64	9	43	<b>144</b>
<b>Grande</b>	0	0	1	8	6	<b>15</b>
<b>Total</b>	<b>10.367</b>	<b>1.565</b>	<b>171</b>	<b>21</b>	<b>11.795</b>	<b>23.919</b>
Panel B: A cinco años (2014)						
<b>Micro</b>	8.091	843	72	7	13.471	<b>22.484</b>
<b>Pequeña</b>	146	465	96	6	563	<b>1.276</b>
<b>Mediana</b>	3	10	56	13	62	<b>144</b>
<b>Grande</b>	0	0	1	11	3	<b>15</b>
<b>Total</b>	<b>8.240</b>	<b>1.318</b>	<b>225</b>	<b>37</b>	<b>14.099</b>	<b>23.919</b>
Panel C: A diez años (2019)						
<b>Micro</b>	5.483	634	57	10	16.300	<b>22.484</b>
<b>Pequeña</b>	135	308	69	8	756	<b>1.276</b>
<b>Mediana</b>	2	15	35	10	82	<b>144</b>
<b>Grande</b>	0	1	2	8	4	<b>15</b>
<b>Total</b>	<b>5.620</b>	<b>958</b>	<b>163</b>	<b>36</b>	<b>17.142</b>	<b>23.919</b>

Fuente: elaboración en base a Directorio de Empresas INE 2008-2021.

Tabla A10: Cohorte de empresas nacidas en 2010: Matriz de Transición por tamaño a los tres, cinco y diez años. En porcentajes.

2010	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
A tres años						
<b>Micro</b>	47,84%	4,15%	0,66%	0,02%	47,33%	100%
<b>Pequeña</b>	14,40%	46,51%	9,11%	0,00%	29,98%	100%
<b>Mediana</b>	3,36%	19,33%	47,06%	9,24%	21,01%	100%
<b>Grande</b>	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	50,00%	100%
<b>Total</b>	<b>45,97%</b>	<b>6,30%</b>	<b>1,30%</b>	<b>0,08%</b>	<b>46,35%</b>	<b>100%</b>
A cinco años						
<b>Micro</b>	39,17%	2,68%	0,24%	0,03%	57,87%	100%
<b>Pequeña</b>	14,91%	34,92%	7,07%	0,34%	42,76%	100%
<b>Mediana</b>	1,68%	11,76%	47,06%	9,24%	30,25%	100%
<b>Grande</b>	0,00%	0,00%	0,00%	66,67%	33,33%	100%
<b>Total</b>	<b>37,79%</b>	<b>4,30%</b>	<b>0,81%</b>	<b>0,11%</b>	<b>56,99%</b>	<b>100%</b>
A diez años						
<b>Micro</b>	24,15%	2,84%	0,25%	0,04%	72,72%	100%
<b>Pequeña</b>	10,82%	23,76%	5,54%	0,60%	59,28%	100%
<b>Mediana</b>	0,00%	17,65%	32,77%	5,04%	44,54%	100%
<b>Grande</b>	0,00%	0,00%	16,67%	50,00%	33,33%	100%
<b>Total</b>	<b>23,38%</b>	<b>3,94%</b>	<b>0,67%</b>	<b>0,10%</b>	<b>71,91%</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración en base a Directorio de Empresas INE 2008-2021.

Tabla A11: Cohorte de empresas nacidas en 2010: Matriz de Transición por tamaño a los tres, cinco y diez años. En número de empresas.

2010	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
A tres años						
<b>Micro</b>	10.861	943	149	5	10.746	<b>22.704</b>
<b>Pequeña</b>	169	546	107	0	352	<b>1.174</b>
<b>Mediana</b>	4	23	56	11	25	<b>119</b>
<b>Grande</b>	0	0	0	3	3	<b>6</b>
<b>Total</b>	<b>11.034</b>	<b>1.512</b>	<b>312</b>	<b>19</b>	<b>11.126</b>	<b>24.003</b>
A cinco años						
<b>Micro</b>	8.894	609	55	7	13.139	<b>22.704</b>
<b>Pequeña</b>	175	410	83	4	502	<b>1.174</b>
<b>Mediana</b>	2	14	56	11	36	<b>119</b>
<b>Grande</b>	0	0	0	4	2	<b>6</b>
<b>Total</b>	<b>9.071</b>	<b>1.033</b>	<b>194</b>	<b>26</b>	<b>13.679</b>	<b>24.003</b>
A diez años						
<b>Micro</b>	5.484	645	56	9	16.510	<b>22.704</b>
<b>Pequeña</b>	127	279	65	7	696	<b>1.174</b>
<b>Mediana</b>	0	21	39	6	53	<b>119</b>
<b>Grande</b>	0	0	1	3	2	<b>6</b>
<b>Total</b>	<b>5.611</b>	<b>945</b>	<b>161</b>	<b>25</b>	<b>17.261</b>	<b>24.003</b>

Fuente: elaboración en base a Directorio de Empresas INE 2008-2021.



EVALUACIONYMONITOREO@ANDE.ORG.UY  
MISIONES 1280 - MVD, UY  
+598 2915 3404