

Aglomeraciones Productivas en el Sector Textil: una comparación de las regiones de Mar del Plata y Pergamino

Gennero de Rearte Ana¹ ² y Graña Fernando¹

Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad realizar un análisis comparativo de las características organizativas y del proceso de desarrollo de dos aglomeraciones productivas del sector textil, la primera centrada en Pergamino, Colón, Arrecifes y la segunda en Mar del Plata y zonas aledañas. Se buscan evaluar las implicancias de dichas diferencias sobre la potencialidad de crecimiento de cada Distrito Productivo.

Existen importantes diferencias entre ambos territorios, determinadas tanto por la especialización productiva de las ramas en cada zona y por el tamaño de las firmas existentes en la estructura productiva, así como por el tipo de interrelaciones y el modo de inserción de cada una de ellas en las cadenas de valor. Mientras que en Pergamino las PyME industriales son principalmente proveedoras de partes o producto terminado para empresas industriales de mayor tamaño y con marca propia localizadas principalmente en Capital Federal y Gran Buenos Aires, las PyME de Mar del Plata y alrededores son mayormente productoras de bienes finales con marca propia, avanzando hasta el último eslabón de la cadena de valor del sector sobre la base de la subcontatación de micro-talleres de confección. Se estudian además, las características del proceso de generación y transmisión del conocimiento y de vínculos con el territorio.

El tipo de investigación es descriptiva con un diseño cualitativo de la misma. Las diferencias entre las dos regiones se analizan a partir de los datos obtenidos de los Censos Económicos y de entrevistas a empresarios y talleristas de ambos territorios provenientes de distintas fuentes secundarias y de realización propia.

I- Características de la industria textil en ambas regiones

La región conformada por los partidos de Pergamino, Arrecifes y Colón de la provincia de Buenos Aires, presenta una fuerte aglomeración productiva de la actividad de fabricación de prendas de vestir. La población estimada es de 160.000 personas, de las cuales 103.000 corresponden al Partido de Pergamino, siendo la actividad de confección de prendas de vestir una de las principales actividades económicas de la región. Si bien los datos del Censo Nacional Económico de 2005, arrojan cifras de ocupación de casi 1000 personas en los 75 locales relevados, las instituciones sectoriales de la región estiman que existen aproximadamente 350 talleres, muchos de los cuales no aparecen en las estadísticas oficiales. El tamaño promedio de los talleres de la región es de aproximadamente 25 trabajadores y se estima que generan una ocupación de 9000 personas.

La tradición de este sector es reconocida a nivel nacional como de talleristas de producto terminado en Denia, que abastecen a otras firmas con marca propia, ubicadas en su mayoría en Capital Federal y Gran Buenos Aires y en menor medida

¹ Facultad de Ciencias Económicas y Sociales - Universidad Nacional de Mar del Plata

² gennero@mdp.edu.ar

en la ciudad de Rosario y en la misma región. Según el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires, se producen más de 1 millón 200 mil prendas al año y se trabaja para más de 240 marcas nacionales.

Por su parte, el Partido de General Pueyrredón, cuya ciudad cabecera es la ciudad de Mar del Plata tiene aproximadamente 600.000 habitantes. La Industria Textil en la zona de Mar del Plata ha estado históricamente centrada en la fabricación de Tejidos de Punto. Sin embargo, a partir de mediados de la década del 90 se ha producido un fenómeno particular: junto a la crisis industrial de los 90 y al cierre de la empresa más grande del partido y de algunos talleres, surgen nuevos establecimientos en el sector. Los datos del CNE 2005 muestran un crecimiento en el número de empresas registradas de confección de prendas de vestir pasando 94 establecimientos en 1994 a 120 en el 2005, con un desempeño muy favorable especialmente a partir de la devaluación del peso en 2002. Un número importante de estos establecimientos trabaja con marca propia y descentralizan parte de su producción en talleres de la zona – se estiman cerca de 400- que, a diferencia de lo que ocurre en Pergamino, son en general de muy reducido tamaño.

La región se especializa en la realización de ropa de abrigo, principalmente camperas, y en vestimenta informal vinculada a los deportes no convencionales (surf, skate), mientras que en la región de Pergamino, Colón y Arrecifes la producción se concentra mayoritariamente en la confección de prendas de jean y en menor medida corsetería y ropa casual e informal.

El hecho que las empresas de Mar del Plata sean de creación más reciente hace que ellas no hayan estado expuestas a la fuerte crisis del sector de los años 90, siendo en algunos casos producto del cierre de algunos establecimientos en dicho período.

Cuadro 1 - Evolución de locales y ocupados de la industria de la confección 1994-2005

PARTIDOS	LOCALES			OCUPADOS		
	1994	2005	variación %	1994	2005	variación %
ARRECIFES	24	15	-0,38	526	276	-0,48
PERGAMINO	50	54	0,08	1405	560	-0,60
COLON	10	7	-0,30	407	94	-0,77
TOTAL REGIÓN PERGAMINO	84	76	-0,10	2338	930	-0,60
TOTAL MAR DEL PLATA	94	120	0,28	558	396	-0,29

Fuente: elaboración propia s/ datos CNE 1994 y datos preliminares del CNE 2005 – INDEC y Dirección Provincial de Estadística PBA

El análisis de los datos del período intercensal 1994-2005 muestra que la industria concentrada en Pergamino, Colón y Arrecifes sufre una caída del 10% en la cantidad de locales registrados mientras que en el caso de General Pueyrredon y zona los locales de confección crecen un 28%.

Con relación al número de ocupados registrados surge una disminución importante en ambas regiones, siendo particularmente elevados en la región Pergamino (-60%). Estos resultados están relacionados con los efectos diferenciales de la crisis de los 90's según las estructuras productivas del sector confecciones de ambos territorios, y con el desplazamiento de trabajadores hacia la ocupación por cuenta propia o en pequeños talleres informales, aspectos que serán analizados en el próximo apartado.

A manera de síntesis se presentan las principales características del sector

Cuadro 2 - Características actuales de la industria de la confección en la región Pergamino y Mar del Plata.

Características	Pergamino	Mar del Plata
Población (CNP 2001)	160.000	650.00
Población Económicamente Activa	90.000	360.000
Empresas de confecciones (CNE 2005)	76	120
Ocupación (CNE 2005)	930	396
Ocupación informal (estimación informantes y EPH)	9000	6000
Talleres (estimación Cámaras)	350	400
Tamaño medio de talleres	22 ocupados	5 ocupados

Fuente: Elaboración propia

II- La formación de aglomeraciones productivas: orígenes, estructura y ciclos evolutivos

Pergamino se inicia en la industria textil en los años 40 con Isaac Annan cuando comienza a vender — puerta por puerta— ropa de trabajo. Luego de algunos años, instala su fábrica dedicada en sus comienzos a la producción de ropa con marca propia, obteniendo al poco tiempo la licencia de una marca internacional para la confección y comercialización en el mercado local y se convierte en el clásico "Annan de Pergamino". Entre los años `50 y `60 esta empresa cuenta con 2.000 ocupados y enseña el oficio a miles de trabajadores, en general mujeres. Junto con Annan, en la década de los 60 se instalan empresas importantes como Linotex , Filus, Abda, Degleue o Piccione y algunas mujeres emprendedoras ya comenzaron a posicionar sus marcas propias. (Ruffini, 2007)

Cuando la empresa Annan cierra sus puertas en la primera mitad de los años 70, entrega a sus empleados maquinarias y otros equipos como indemnización. Ello hace que se formen pequeños talleres de fasoneros que comienzan a producir para las empresas radicadas en la región y también en Buenos Aires. Es el comienzo de la descentralización de la producción.

A partir del 76, se instalaron varias fábricas de indumentaria muchas de ellas de origen multinacional (con licencia): Wrangler (600 empleados); Pergatex (450); Racon (500), que de sus treinta talleres salían las marcas Mango, Diesel y Motor Oil, además de las marcas Calvin Klein, Levi´s, Lee, Fus; todas ellas ocupando entre 300 y 800 operarias. En esta década se consolidan los talleres llegando a ocupar entre 30 y 80 mujeres cada uno (Clarín, 2003, Ruffini, 2007). El estancamiento de los años 80 y la apertura y la crisis de los años 90 afecta a las empresas instaladas en la región en su capacidad de competir con los productos importados y comienza el cierre masivo de empresas.

Mar del Plata por su parte, se inicia en el sector textil durante los años 50 con una serie de fábricas de tejido de punto creadas en su mayoría por inmigrantes italianos que traían el oficio y supieron aprovechar el crecimiento del turismo masivo de la época. El desarrollo de esta rama fue muy superior a la de "Confección de Prendas de Vestir", la cual recién a fines de la década del 70 comienza a tener algunas fábricas relevantes (más de 50 ocupados) productoras de camperas y ropa de abrigo como son: Alpine Skate, Lakar y J.B., todas de origen local. En los años 80 se crea La Pianola (ex J.B.) que opera a partir de 1992 la licencia de la marca Osh Kosh, de origen americana y que llega a tener más de 200 ocupados en planta, siendo la empresa de mayor tamaño del sector en el partido.

El sector crece hasta mediados de los años 90, siempre sobre la base de pequeñas empresas pero nunca llega a tener más de dos empresas de más de 50 ocupados (Gennero, et al. 1992).

Cuadro 3 - Características predominantes de la estructura productiva del sector confección hasta inicios de los años 90

Pergamino	Mar del Plata
<ul style="list-style-type: none"> • Grandes empresas • Mercado final con Marca extranjera con Licencia • Producción en planta propia y talleres externos 	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeñas empresas • Mercado final sin marca propia o no posicionada en el mercado • Producción en talleres externos
<ul style="list-style-type: none"> • Talleres tamaño pequeño • Abastecen a empresas locales y de capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres tamaño micro • Abastecen a empresas del distrito

Fuente: Elaboración propia

En ambas regiones, cuando la competencia asiática de los años 90 y la severa recesión que se inicia en el 98 comienzan a ahogar a la industria nacional, muchas empresas cierran sus puertas, pero el problema se hace notorio con la desaparición de las grandes empresas. Dado que Pergamino tiene una estructura con un número importante de este tipo de empresas, el impacto sobre el nivel de actividad y ocupación es mayor que en Mar del Plata. Algunas empresas indemnizaron a sus empleados con máquinas y cerraron sus plantas, tal el caso de La Pianola en Mar del Plata o de Wrangler en Pergamino que dejó sus galpones abandonados a mediados de los 90 y le siguieron otras fábricas importantes.

En Mar del Plata, las empresas con marca de origen propio y de raigambre local utilizaron estrategias que les permitieron sobrellevar la crisis, deslocalizando producción de partes o productos terminados, en general en China, y obteniendo beneficio de marcas posicionadas -o en vías de serlo- en el mercado interno. La Pianola (Osh Kosh), al igual que las empresas que operan con licencia en Pergamino, cierra sus puertas a fines de los 90. Sin embargo, esta fue la única empresa de más de 50 ocupados que cierra en Mar del Plata. Todo ello ha hecho que la disminución de personal sea mucho más marcada en Pergamino que en Mar del Plata.

Cuadro 4 - Características predominantes de la estructura productiva del sector en 2007

Pergamino	Mar del Plata
<ul style="list-style-type: none"> • Medianas empresas de origen local • Mercado final con Marca Propia, con producción en planta propia y en talleres externos 	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeñas y medianas empresas de origen local • Mercado final con marca propia posicionada en el mercado y con producción en talleres externos
<ul style="list-style-type: none"> • Talleres tamaño pequeño/mediano • Abastecen a las empresas del distrito y a grandes marcas de grandes ciudades 	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres tamaño micro • Abastecen a las empresas del distrito

Fuente: Elaboración propia con datos de CNE 2005 e informantes del sector

III- Distritos Industriales: categorías e implicancias en su desarrollo

En primer término se puede decir que ambos territorios tienen características de lo que se define en la literatura como Distritos Industriales –DI– (Marshall, 1920). Es decir, que están conformados por un conjunto de empresas concentradas territorialmente; que realizan actividades productivas homogéneas y complementarias de reconocida importancia en la región por su aporte a la producción y al empleo; que actúan bajo pautas de competencia y cooperación; y con un entramado de instituciones que promueven y apoyan su crecimiento.

Si bien en ambos "territorios" existen importantes aglomeraciones de empresas en la confección de prendas de vestir, la distinta forma en que ellas fueron construyéndose, los distintos tipos y tamaños de firmas que han sido parte de las mismas, la forma de organización productiva dominante en cada uno de ellas y la generación y apropiación del conocimiento y saber hacer propia de cada territorio, pueden tener implicancias sobre la potencialidad de crecimiento de cada uno de estos sistemas productivos territoriales. Las capacidades cognitivas que se generan y transfieren en estas organizaciones territoriales pueden ser de diferente tipo y en buena parte están ligadas a las características y estructura de actores del distrito y a las relaciones entre ellos.

Markusen (1996), identifica cuatro categorías teóricas de aglomeraciones industriales, dos de las cuales son particularmente ilustrativas para los casos en análisis. Cada categoría presenta una serie de características que son centrales para su posibilidad de persistencia y crecimiento en el tiempo.

Elas están relacionadas con el tamaño de las firmas, las interconexiones como generadoras de innovaciones y transmisión del conocimiento y la orientación interna o externa del DI. Dichas categorías son:

- El Distrito Industrial Marshalliano (y su variante italiana)
- Hub and Spoke (Centro y Ramificaciones radiales)

Características de los distintos tipos de Distritos Industriales

Distritos Industriales Marshalliano	Distritos Hub and Spoke
<p>Estructura empresarial dominada por firmas pequeñas , de origen local</p> <p>Importante intercambio intra-distrito entre proveedores y clientes, con relaciones contractuales de largo plazo.</p> <p>Bajas economías internas de escala</p> <p>Principales decisiones de inversión locales.</p> <p>Baja interrelación productiva con firmas externas al DI</p> <p>Trabajadores fidelizados al DI mas que a la firma</p> <p>Mercado de trabajo interno flexible</p> <p>Fuentes especializadas dentro del DI en: financiamiento, servicios técnicos y empresariales.</p> <p>Crecimiento en producto y empleo, aunque con turbulencias.</p> <p>Fuertes asociaciones de infraestructura y servicios colectivos</p> <p>Fuerte incidencia del gobierno local en la regulación y promoción de industrias clave.</p> <p>Elevado número de trabajadores involucrados en actividades de diseño e innovación.</p>	<p>Estructura empresarial dominada por una o varias firmas grandes, integradas verticalmente</p> <p>Firmas principales de origen externo al DI, con lazos con proveedores y competidores externos</p> <p>Importante intercambio intra-distrito con proveedores, con relaciones contractuales de largo plazo.</p> <p>Economías internas de escala elevadas</p> <p>Bajas tasas de rotación de empresas</p> <p>Cooperación con firmas externas</p> <p>Mercado de trabajo interno menos flexible y menor rotación</p> <p>Fuentes especializadas de financiamiento, servicios técnicos y empresariales, dominadas por firmas grandes.</p> <p>Trabajadores fidelizados a la firma grande, luego al DI, luego a pequeñas firmas.</p> <p>Falta de asociaciones de infraestructura y servicios colectivos.</p> <p>Proyectos de crecimiento de largo plazo determinados por las firmas grandes.</p>

Fuente: Markusen (1996)

Así, los DI Marshalianos tienen como característica fundamental la presencia de pequeñas y medianas empresas de origen local, la naturaleza y calidad de mercado de trabajo que es interno al DI y altamente flexible y donde el conocimiento circula de manera natural, existiendo relaciones estables entre los miembros. Por ello, el entorno socio-territorial y el valor de las personas en la generación de lazos de confianza tanto personales como productivos, tecnológicos o comerciales es fundamental y permanecen en el tiempo. También focaliza en la generación, circulación y **transmisión del conocimiento** y el saber hacer que permanece acumulado en una región **enraizado en los trabajadores**, las instituciones educativas y tecnológicas, los talleristas o los emprendedores, generando **innovación** permanente y donde el capital productivo se incorpora, circula y se relocaliza dentro de la región o localidad generando lo que Marshall (1919) llama **“atmósfera industrial”**. En los distritos es crucial el arraigo de las empresas en las relaciones sociales del territorio.

Otros autores, como Porter (1982), Krugman (1991), contribuyen a comprender la importancia de las aglomeraciones productivas territoriales como fuente de **“economías externas de aglomeración”**, derivadas no sólo de las relaciones entre empresas especializadas arraigadas en el territorio, sino de instituciones públicas y privadas de apoyo, proveedores especializados, o empresas de servicios que aportan a la logística, el transporte, la infraestructura educativa o en comunicaciones, y que se constituyen en fuente de ventajas competitivas colectivas. Buena parte de las mejoras en competitividad derivan de la obtención de economías externas a las firmas pero internas al sector, es decir de aquellas economías que permiten la disminución de costos medios a todas las empresas y que provienen del buen funcionamiento del entorno en que ellas operan, de la transmisión de saberes, de las actividades conjuntas, más allá de aquellos generados por sus propias economías internas (Oughton and Whittam, 1995).

Si bien hay una importante producción teórica y empírica referida a este tipo Distritos Industriales (eg. Becattini, 1989; Amin y Robins, 1990; Bellandi, 1989; Pietrobelli, 2002), Markusen (1996) señala que hay muchos territorios y particularmente ciudades de elevado crecimiento con una especialización productiva dominante pero con características diferentes a los tradicionales Distritos Industriales Marshalianos.

Entre ellos, menciona a los distritos industriales Hub and Spoke (Centro y ramificaciones radiales), que se caracterizan por tener una o varias empresas importantes que actúan como centro o pilar de la economía regional, con proveedores y actividades relacionadas que se desarrollan alrededor de ellas. El dinamismo en la región es traccionado por las empresas centrales y por sus relaciones en el mercado nacional e internacional.

Así, se pueden generar distintos tipos de relaciones entre las empresas centrales y el resto de los agentes económicos con los que operan. Pueden establecerse formas débiles de interrelación en las cuales las firmas locales, que surgen a partir de los recursos humanos calificados por la o las empresas centrales, se benefician de las externalidades de aglomeración sin necesidad de comprar o vender a las firmas centrales. También pueden existir alternativas de subordinación en la interacción con proveedores y subcontratistas, con contratos de largo plazo y esfuerzos de cooperación para mejorar la calidad de los procesos productivos, productos y gestión de sus subordinados. Sin embargo, alianzas estratégicas sólo se dan con *partners* externos a la región.

El mercado de trabajo es más estable y formal en la relación de los trabajadores con las firmas centrales, pagando mejores salarios, ofreciendo mayor estabilidad y beneficios sociales. Las economías de escala existentes en las empresas grandes genera mayores beneficios y una mejor distribución regional del ingreso, especialmente en el caso de un poder de mercado repartido entre varias firmas grandes competidoras. Ello dificulta la contratación de personal por parte de las pequeñas empresas locales, utilizando éstas el trabajo familiar como alternativa laboral.

Estas categorías de Distritos Industriales permiten analizar las características diferenciales de los territorios de Pergamino y Mar del Plata y sus consecuencias sobre su potencialidad de crecimiento.

La industria de Confecciones de Mar del Plata parece responder a las características de un Distrito Industrial Marshalliano, ya que el mismo no se estructura sobre la base de grandes empresas de origen extralocal, ni lo ha hecho en ninguna de sus etapas evolutivas. Posee un número importante de pequeñas y medianas empresas de origen local, hay relativamente bajas economías internas de escala, con valor agregado en base a diseño, diferenciación y marca propia.

La organización de la producción es en base a subcontratistas (talleres) de muy pequeño tamaño, no habiendo más que un reducido número de experiencias en la historia del Distrito de empresas que realicen internamente las distintas etapas del proceso productivo. Por tanto, hay poca experiencia de trabajo en fábrica y reducido conocimiento del funcionamiento integral de una empresa de confecciones, de aprendizaje formal en el puesto y en sus distintas estructuras jerárquicas como operario, jefe de línea, capataz, jefe de planta, etc. Es decir que los saberes de los recursos humanos afectados a esta industria se han adquirido en general desde el trabajo en pequeños emprendimientos o con el apoyo de las empresas de mayor tamaño y se han diseminado dentro del territorio a través de las relaciones de

subcontratación. “ *Hoy trabajo en conjunto con el diseñador de la empresa, me pasan los moldes, armo la muestra, vuelvo a la empresa a hablar con el diseñador y modificamos el diseño.... Yo fui formado al interior de la empresa por un año... pero antes trabajé para Niquel, Quiksilver, Polar, Portofem....*” (entrevista a tallerista marplatense que abastece en forma exclusiva a una importante empresa local, agosto de 2007).

Hoy, los talleres tienen una importante rotación de trabajadores y falta de mano de obra calificada, con dificultades para el trabajo en línea y la utilización de tecnología de mayor complejidad. A su vez, tienen dificultades en la organización interna, falencias en planeamiento, control, estimaciones de costos y controles de calidad. Todo ello afecta la eficiencia individual y colectiva y disminuye su competitividad. (Labrunée, 2007) En MDP, no ha habido una fuente importante de aprendizaje del oficio en la empresa, ya que la mayoría de ellas son empresas medianas, con un nivel elevado de tercerización de la producción en talleres pequeños donde los niveles de productividad son bajos. Ello se origina en la baja escala de producción – en general con tamaños un 60% menor al óptimo-, inestabilidad en la demanda por parte de las empresas finales, falta de conocimiento y aplicación de sistemas o métodos adecuados de organización, planificación y gestión, la mano de obra que trabaja en negro no tiene la calificación ni la regularidad necesaria. La baja productividad junto a la presión de la empresa contratista por menores precios para poder competir en un mercado muy competitivo dificulta la capacidad de acumulación y reinversión de los talleristas.

Un taller trabaja para una o varias empresas y suele cambiar de cliente con relativa frecuencia, y una empresa habitualmente subcontrata a más de un taller. Todo ello contribuye a una importante circulación de conocimientos dentro del distrito. Sin embargo, las falencias antes mencionadas requieren de asesoramiento externo y capacitación para permitir mejorar la calidad del conocimiento tanto individual como colectivo.

En este sentido, la actividad de instituciones de apoyo al desarrollo del sector es fundamental. En Mar del Plata, se ha creado en el año 2005 la Asociación de Confeccionistas de Indumentarias y Afines (ACIAMdp)³ que está desarrollando, desde las demandas identificadas por sus miembros, importantes tareas tendientes a generar actividades comunes que eleven la competitividad del Distrito. Ha realizado la compra de tecnología de uso compartido por todas las empresas, programa de asesoramiento técnico a empresas locales con contratación de expertos externos y locales, se han

³ Desde su instancia fundacional ha recibido el acompañamiento de la Asociación de Confeccionistas de Pergamino, de donde surgieron ideas como la del Centro de Servicios, adaptado a las necesidades particulares de la Ciudad.

realizado cursos de capacitación de operarios, mandos medios y empresarios, y se están realizando programas para mejorar la eficiencia de empresas y talleres y de sus vínculos productivos. Han participado en estos programas la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño (UNMdP), el INTI, la Secretaría de la Producción del Municipio y de la Provincia de Buenos Aires, el Programa AREA de apoyo al desarrollo local, entre otras. Este importante apoyo institucional es un aspecto fundamental para la generación de “economías externas”. Si bien no ha sido de desarrollo espontáneo, se ha construido con la participación de los actores del sector, el cual ha ido aumentando a medida que se han comenzado a obtener resultados, y ha contado con un importante liderazgo institucional con objetivos claros. Es importante mencionar que, en este proceso ha existido un factor clave en la innovación incorporada en el distrito, ligado a la apertura de la carrera de diseño de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la UNMDP. El número de diseñadores que salen cada año al mercado ha permitido no solo la creación de empresas con proyectos innovadores sino que han incorporado mejoras cualitativas en el resto de las empresas y en las actividades colectivas.

A su vez, en Mar del Plata las empresas con marca propia de origen local están más **arraigadas a su territorio** y ante situaciones de crisis buscan estrategias para permanecer en el mismo. Cuando su competitividad se ve amenazada, la estrategia de deslocalización de producción deja igualmente fuera del mercado a la mano de obra local, pero ante una mejora de la situación las firmas locales se reestructuran y rápidamente revierten el proceso. Es decir, que en períodos de crisis la industria textil tiene un alto impacto negativo sobre el mercado de trabajo pero también la recuperación es más rápida en períodos de crecimiento.

En Pergamino en cambio, la constitución histórica del Distrito responde a una organización Hub and Spoke, con la radicación de un número importante de empresas extranjeras que operan con licencia y que internalizan buena parte de la producción en una empresa de gran tamaño, trabajando con importantes economías internas de escala. Si bien estas empresas generan un importante número de recursos humanos especializados y dan gran dinamismo a la actividad de confección en la región, en períodos de crisis se ven muy afectadas por los elevados costos fijos que genera su estructura productiva. El enraizamiento de las empresas al territorio, característica fundamental de los Distritos Industriales Marshallianos, es muy reducido en este tipo de empresas (Granovetter, 1985). Sin embargo, la atmósfera industrial creada en el distrito genera capacidades que permanecen y se reorganizan en el mismo, creando un círculo virtuoso de reestructuración y crecimiento

Además, hay una importante transferencia de conocimiento hacia la mano de obra local que permanece en el territorio y que busca diferentes alternativas de utilizarlo en

emprendimientos en la rama ante los primeros atisbos de recuperación del mercado y aún en periodos de crisis. *"Yo empecé a trabajar en lo de don Alfredo Annan, en la calle Merced. Pero después Wrangler me ofreció el doble de sueldo y me fui para allí. Si una es despierta, este trabajo te permite crecer. Se aprenden todos los secretos del oficio, y ahora soy, junto a mi marido, una pequeña empresaria"*, (Clarín,16/2/03. Entrevista a Teresa Quinteros, quién en 1995 crea un taller en Pergamino– Quintex- que hoy ocupa a más de 40 operarios).

En los 90, muchos de los operarios despedidos utilizan su indemnización para iniciar sus propios talleres, varios de los cuales han ido creciendo con el tiempo. *"...cuando empezamos con mi mujer, las primeras 2 máquinas eran prestadas... había trabajado desde muy joven en varias empresas del sector, con lo cual adquirí mucha experiencia"*, Base Textil, 2004.

Es decir que la experiencia, el *expertise*, el saber hacer existente en el territorio es un factor fundamental para la recuperación y crecimiento de la industria. *" desde agosto pasado estamos trabajando a quincena completa...y desde septiembre, la demanda no da abasto...una maestra confeccionista no surge de la nada: el oficio no se aprende en poco tiempo."* Clarín, 2003. Entrevista a Ana Caputa, empleada del sector.

Pero a su vez, la cantidad y calidad del conocimiento adquirido tiene que ver con el stock de conocimiento de quien lo transfiere y del umbral mínimo de conocimiento de quien lo recibe. Cuanto mayor es la distancia cognitiva entre las firmas, menor es la posibilidad de adquirir conocimiento en la interacción, tanto tácito como codificado (Howells, 2002, Albino, 2005). La fabricación con licencia de una marca transfiere un stock de conocimiento codificado y un saber hacer muy importante no sólo a la empresa licenciataria sino que se difunde en el territorio a través de la rotación de los recursos humanos de la misma. De allí que las políticas industriales con relación a las empresas multinacionales en muchos países asiáticos de rápido crecimiento estuvieron basadas en el otorgamiento de licencias de producción más que en la inversión extranjera directa, con la finalidad de permitir una rápida transferencia de conocimiento productivo, tecnológico, organizativo o comercial al país de destino.

En la actualidad Pergamino ha dejado de tener una estructura productiva basada en grandes empresas con licencia de marca extranjera, sin embargo ha quedado el conocimiento y el saber hacer y un número creciente de empresas locales con marca propia. Pero la mayor producción proviene de talleres de producto terminado, en buena parte para empresas de fuera del distrito. Es decir, que los orígenes "abiertos" de relaciones externas que se generaron con las grandes empresas y un aprendizaje dependiente o subordinado a las mismas permanece en la actual organización del distrito.

Asimismo, a comienzos de esta década, se ha generado en esta localidad una importante institucionalidad de apoyo para las Pymes del sector, a partir de líderes locales, que permite a la región contar con un importante centro de capacitación y servicios con tecnología de punta para uso compartido. Ello implica, desarrollar conjuntamente acciones tendientes a aprovechar las capacidades locales y generar los conocimientos necesarios para agregar valor a la producción local y, de esta manera, posicionar a la región con empresas de diseño propio reduciendo su grado de dependencia de empresas externas al distrito. Este distrito es uno de los que posee mayor capacidad de liderazgo empresarial en la Provincia de Buenos Aires y quien está liderando, junto al Ministerio de la Producción de Buenos Aires, un proceso de fortalecimiento de distritos en la Provincia. De hecho, Mar del Plata, es uno de los distritos apoyados por la acción directa e indirecta de la Asociación de Confeccionistas de Pergamino. Es importante resaltar, que el gran desarrollo de esta red institucional de apoyo de la región Pergamino se produce a comienzos de esta década, cuando cierran las grandes empresas extralocales radicadas en el territorio y cuando los líderes locales comienzan a pensar su propia estrategia de desarrollo.

Conclusiones

Los resultados de esta investigación muestran que la industria de la confección de prendas de vestir de Pergamino, Colón y Arrecifes así como la de Mar del Plata, poseen las características propias de Distritos Industriales. Sin embargo, la estructura, las formas organizativas, los actores y sus interrelaciones, y la apertura de las dos aglomeraciones productivas analizadas permiten comprender que cada espacio geográfico tiene sus propias características, determinadas por los procesos evolutivos que fueron moldeando su actual estructura.

Ello muestra, por un lado, que no existe una sola forma de organización Districtual con potencialidad de crecimiento y, por otra parte, que existen a lo largo del tiempo cambios de una forma de Distrito Industrial a otro, generándose en dicho proceso los elementos básicos para elevar y mantener la competitividad del mismo.

Mar del Plata, tiene las características de un Distrito Industrial Marshalliano, con pocas empresas grandes y extralocales en su evolución, muchas Pequeñas y Medianas empresas en el mercado final con marca propia y elevada interrelación con pequeños talleres subcontratistas locales. Ello genera por un lado, un elevado enraizamiento en el territorio especialmente de las empresas más grandes y una flexibilidad productiva que les permite sortear más fácilmente los tiempos de crisis. Pero a su vez, surgen ineficiencias internas, tanto en empresas pymes como en los talleres, provenientes de la reducida escala de producción y de la falta de aprendizaje formal del oficio y de la

planeación, organización y funcionamiento integral del ciclo productivo adquirido en empresas integradas. Es decir, que si bien existe una importante circulación de conocimiento entre empresas y talleres, en las pymes dicho conocimiento adolece de formalidad o codificación y en el taller no siempre existe el umbral mínimo necesario de conocimiento para poder asimilar o aún transferir a la empresa. Por ello, estas falencias requieren de un claro diagnóstico sectorial y una estrategia común de las empresas y subcontratistas del distrito para adquirir ese conocimiento desde el exterior y permitir luego su circulación. El exterior incluye tanto a las instituciones o actores locales o extralocales que tienen acceso al conocimiento formalizado y están en condiciones de transmitirlo.

Con relación a Pergamino, Colón y Arrecifes, sus orígenes y evolución estuvo marcada por la existencia de empresas grandes, con producción centralizada, muchas de ellas de origen extralocal. Ello generó un bajo enraizamiento de las empresas al territorio, fuertes ciclos de crecimiento y estancamiento ligados a la apertura, crecimiento y cierre de empresas que ocupan entre 300 y 800 personas y producen en gran escala, y una mayor relación con agentes externos al territorio. Sin embargo, el conocimiento adquirido es más formalizado, alcanza a los distintos puestos de trabajo y a las distintas etapas del ciclo productivo. Así, los recursos humanos adquieren una elevada calificación y en períodos de crisis inician sus propios emprendimientos locales. Pero por otra parte, el trabajo en empresas grandes con producción centralizada genera una mayor dependencia en las actividades a emprender. Por ello, buena parte de los emprendimientos en el Distrito son subordinados a grandes empresas con marca, en su mayoría de fuera del mismo. Esta forma de organización districtual adquiere las características Hub and Spoke, es decir con un centro que tracciona y muchas ramas que contribuyen a su desarrollo. Si embargo, la nueva estructura empresarial que queda conformada a partir del cierre de las empresas extranjeras es el inicio de una transformación del DI en la búsqueda de economías externas de aglomeración. Ello se manifiesta en un mayor desarrollo institucional de apoyo en la región, que busca generar actividades para elevar la productividad individual y colectiva.

En definitiva, aún cuando ambas localidades han tenido formas diferentes de organización districtual, ambas han logrado evolucionar y permanecer en el tiempo. Las restricciones que genera cada una de ellas son diferentes y por tanto deben estar contempladas en las estrategias colectivas de planificación del desarrollo futuro de cada territorio.

Bibliografía

- Albino, V. Alvarez, F. Giannoccaro, I. (2005) *Cognitive externalities in a geographic cluster: an agent-based simulation study*, DIMEG, Politecnico di Bari, mimeo.
- Amin, A. y Robins, K. (1990) The reemergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation. *Environment and Planning D: Society and Space* (8)
- Base Textil (2003) De visita por Pergamino. Un posible distrito industrial confeccionista. Entrevistas . <http://www.basetextil.com.ar/RevistaActual/Notas/Nota7>
- Becattini, G. (1989). Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico, *Stato y Mercato* I (25).
- Bellandi, M. (1989) The industrial district in Marshall. In *Small firms and industrial districts in Italy* , ed. Goodman and Bamford, Routledge, London.
- Diario Clarín 16/2/03, *El Pergamino de la postconvertibilidad*.
- Gennero, A., Graña, F. Rabioglio, I. Volpato, G. (1992) Evolución de la estructura industrial del partido de General Pueyrredón 1974-89. FCEyS. Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Howells, J.R.L. (2002) Tacit Knowledge, innovation and economic geography, *Urban Studies*, V. 39.
- Krugman, P.R. (1991) *Geography and Trade*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Labrunée, M.L. (2007) Sector indumentaria. Situación a nivel nacional y local. Informe de ACIAMdp, mimeo.
- Marshall, A. (1920) *Principles of Economics*, Mc Millan, London.
- Oughton, C y Whittam, G. (1995) Competitiveness. E.U. Industrial policy and subsidiarity, EARIE 22nd Annual Conference
- Pietrobelli, . (2002) Industrial districts evolution and technological regimes: Italy and Taiwan, Viewpoint on Harvard University, Kennedy School of Government. <http://www.cid.harvard.edu/cidbiotech/comments/comments177.htm>
- Porter, M (1998) Clusters and the new economics of competition, *Harvard Business Review*, vol 76, (2)
- Ruffini de Lasagna, C. (2007) Pergamino: donde la industria tiene cara de mujer <http://www.economiayempresas.com.ar>