

ASOCIATIVIDAD PRODUCTIVA PARA EL DESARROLLO LOCAL

LIC. DANIEL GONZÁLEZ GÓMEZ
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA (UNMDP)
E-MAIL: BGSAUSTRAL@TELEFAX.COM.AR

ING. ROBERTO CARRO
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA (UNMDP)
E-MAIL: RCARRO @SPEEDY.COM.AR

Resumen

La actividad empresarial constituye uno de los pilares sobre los que descansan las economías modernas, por ello el éxito de un municipio o de una región depende fundamentalmente de la competitividad de sus empresas. Pero las condiciones del contexto en el que se desenvuelve la actividad empresarial están generando cambios en la organización del aparato productivo local. Hoy en día el entorno económico se caracteriza por negocios globalizados, niveles de competencia y desregulación que nunca antes se habían visto. Su carácter cambiante, dinámico e incierto está obligando a las empresas de todas las dimensiones y sectores productivos a modificar sus estrategias de adaptación al medio, con importantes costos económicos y no económicos, y con el riesgo de que al no poder adaptarse pueda suponer su desaparición. El resultado de esa evolución de la economía son nuevos cambios en los modelos de organización de la actividad productiva.

En efecto, las formas convencionales y más conocidas por nuestro tejido empresarial quedan cuestionadas, principalmente para las micro y pequeñas empresas nacionales, surgiendo así la necesidad de incorporar un nuevo enfoque que mejor sepa adaptarse a esas exigencias de cambio. Ante ello muchas se están redirigiendo a adoptar algunas de las variantes del modelo asociativo.

El medio local como generador de riqueza

Con el interés de delimitar el universo, presentamos este trabajo a partir de dos enfoques que de ninguna manera pretenden ser absolutos ni definitivos, pero que se complementan: el primero de ellos es el de desarrollo económico local propuesto por Alburquerque; el segundo, el de desarrollo local endógeno introducido por Vázquez Barquero.

El primero de ellos plantea que la ruptura del esquema fordista de producción a mediados de los años 70 dio lugar a nuevas estrategias de desarrollo local vistas como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido que no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado basado en la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno tratando de construir un entorno institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales (Alburquerque, 2004).

Así Alburquerque plantea que un conjunto de factores que van desde la innovación en tecnologías duras y blandas, las actuaciones gubernamentales, la procuración de ventajas comparativas dinámicas y la flexibilización de las formas de producción, influyen fuertemente en el desarrollo local.

De lo anterior se desprende la justificación de la implementación de políticas públicas de fomento a la competitividad empresarial en virtud de que la inserción de algunas actividades y sectores productivos en los segmentos dinámicos del núcleo globalizado de la economía mundial no asegura por sí sola la difusión de progreso técnico en los agrupamientos asociativos. Se necesita una política específica para facilitar a estos conglomerados -integrados básicamente por micro, pequeñas y medianas empresas-, el acceso a las infraestructuras y servicios especializados de innovación tecnológica, creación y diversificación de empresas, a fin de lograr la difusión de tecnología, el crecimiento económico y la creación de empleo e ingreso en todos los territorios (Alburquerque, 2004). Este enfoque se asienta en un sistema dinámico, el cual puede ser reconfigurado por algunas acciones políticas; así por ejemplo:

- La selección, adaptación y difusión de las tecnologías más apropiadas.
- La formación de recursos humanos según los requerimientos de innovación de los diferentes sistemas productivos locales.
- La ampliación del mercado interno y la generación de empleo productivo vinculado a la necesaria atención de las necesidades básicas.
- La utilización de los diferentes esquemas de integración supranacional.
- El fomento de la interacción creativa entre los agentes públicos y privados.

En la misma línea, Vázquez Barquero (2000) estima que el modelo de desarrollo local endógeno comparte con el paradigma de los años '50 y '60 que el aumento de la productividad, y por lo tanto del crecimiento económico, se produce como consecuencia de la generación de economías de escala en la producción, la introducción de innovaciones por parte de las empresas líderes y el flujo de la mano de obra desde las actividades tradicionales a las más modernas (industriales). No obstante, cabe remarcar que el desarrollo puede estar diseminado territorialmente y no necesariamente concentrado en las grandes ciudades.

La asociatividad empresaria puede liderar los procesos de crecimiento y cambio estructural al generar economías de escala y reducir los costos de transacción como las grandes empresas; las formas de organización social y el sistema de valores locales flexibilizan los mercados de trabajo y permiten a las empresas locales trabajar con bajos costos de producción y, en particular, con salarios relativamente bajos; y la sociedad civil ejerce un control creciente de los procesos de desarrollo de las localidades y regiones.

Ya unos años antes, este autor señalaba que el crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad o región se compone de tres dimensiones (Vázquez Barquero, 1986). Una primera dimensión económica está referida a la capacidad endógena de las empresas para organizar los factores productivos con niveles de productividad suficientes para ser competitivos. La mayor competitividad resulta del progreso tecnológico y de una acentuada división del trabajo del grupo asociativo, de una cierta especialización productiva que estimula la creación y acumulación de conocimientos y/o de nuevas tecnologías, de una multiplicidad de sujetos económicos locales con

elevada probabilidad de solucionar por prueba y error (también conocido por la expresión en inglés: *learning by doing*) los problemas con los que se enfrenta el sistema productivo, una fácil difusión de información técnica y comercial mutua (que se establece por contactos personales e informales), un sistema de formación profesional construido por la propia localidad y por la consolidación histórica de conocimientos y una fuerte integración entre las instituciones y la economía local favorable a la innovación y a la adaptación a las condiciones cambiantes de la realidad productiva. Las variables determinantes para la consolidación del sistema local son tanto endógenas como exógenas, aunque son las endógenas las impulsoras del proceso de desarrollo local. Dicho desarrollo se materializa a través de la innovación tecnológica, el sistema informativo, la capacidad de regulación del mercado y las transformaciones sociales.

La segunda dimensión es de naturaleza socio-cultural y se manifiesta en el hecho de que los valores e instituciones locales sirven de base al proceso de desarrollo y se fortalecen en el ejercicio de la propia estrategia. Constituyen un conjunto de elementos entre los que se pueden resaltar: una profunda identidad local proyectada en una cultura propia; la consideración de la capacidad empresarial y de iniciativa como valor social positivo en la comunidad, la existencia de estructuras familiares con vínculos intergeneracionales sólidamente cohesionadas y que hacen de ella una unidad de renta y producción; una organización social con un nivel suficiente de actividades mercantiles; y un sistema urbano desarrollado sobre el área donde el sistema industrial se articula.

Una tercera dimensión sería la político-administrativa, en la que las iniciativas locales crean un entorno favorable a la producción e impulsan el desarrollo sostenible. En este sentido, y focalizándose en países latinoamericanos, Albuquerque plantea la necesidad de promover el potencial de desarrollo endógeno, asignando la importancia debida a la dimensión territorial de la política tecnológica y a la atención a las pequeñas y medianas empresas, como la de asegurar el acceso a servicios avanzados a la producción en el entorno territorial, al afianzamiento de las redes institucionales y acuerdos de cooperación y la inclusión de la sustentabilidad ambiental en la gestión local del desarrollo (Albuquerque, 1997).

Más allá de que este enfoque de desarrollo local abre un sustancioso abanico de análisis económico del cual se desprenden recomendaciones de política, se deben puntualizar

ciertos límites inherentes al mismo. En primer lugar, se observa un excesivo énfasis en las capacidades de la sociedad y los Estados locales, dejando un espacio casi nulo a la intervención territorial concreta de la política industrial del Estado Nacional. Aquí también la reforma de las administraciones públicas en el sentido de la descentralización territorial participativa es parte fundamental de la estrategia de desarrollo económico local (Alburquerque, 2004). Siguiendo esta lógica, el Estado Nacional se reduciría al mero logro de los equilibrios, macroeconómicos que resulten condición necesaria para el trabajo territorial de las provincias y de los municipios.

Con el fin de conceptualizar los que a los fines de este trabajo parecen más relevantes, presentamos en los siguientes epígrafes cuatro diferentes formas de cooperación: el distrito industrial; el *cluster* y la trama productiva y el sistema productivo local.

El distrito industrial

Hacia los años '80, los distritos industriales italianos captaron la atención de especialistas en desarrollo local. Entre ellos, Pyek y Sengenberger (1993) consideraron que los distritos industriales que continuaron creciendo durante los años '70 y '80 cuando la economía mundial se retraía, podían ser opciones válidas para impulsar el crecimiento del producto y el empleo. Estos autores consideran al distrito industrial como un sistema productivo definido geográficamente, caracterizado por un gran número de empresas pequeñas y medianas -incluso familiares- que se ocupan de diversas fases y formas de la elaboración de un producto en particular.

El distrito aparece como una unidad económica, social y política. En el plano productivo, se caracteriza por una gran capacidad de adaptación e innovación, y por hacer frente a demandas rápidamente cambiantes, que dependen, en gran medida, de la flexibilidad de la mano de obra y las redes de producción.

En un distrito industrial del tipo italiano, las empresas de una misma rama y/o actividad compiten fuertemente entre sí al tiempo que colaboran y cooperan desarrollando diferentes actividades, especialmente, en innovación y diseño. Si bien muchas de las

características son comunes, existe una gran variedad de distritos, lo que implica la elaboración de políticas específicas para cada tipo de empresas. Generalmente, las políticas se orientan a convertir a las pequeñas empresas en medianas, e incluso grandes, estableciendo incentivos o ayudas financieras, como subvenciones, exenciones fiscales, ayuda a la mejora tecnológica y reducción de cargas sociales. Sin embargo, los autores remarcan que la problemática clave, más que la capacidad o la gran escala de las unidades productivas, es el aislamiento. Lo importante no serían las características y recursos de cada pequeña empresa, sino las de la estructura y el contexto industrial en que se desenvuelven.

Pyek y Sengenberger, al igual que la mayoría de los autores que estudian los distritos industriales, aconsejan atender a la creación de formas organizativas en las que la pequeña empresa combine sus ventajas de flexibilidad con el apoyo y la estabilidad que proviene de redes más amplias.

Las condiciones necesarias, tanto locales como a nivel más amplio, para reproducir en otras partes la experiencia de distrito industrial se traducen en el espíritu y la capacidad empresarial. Pero además también están presente la flexibilidad, tanto en la utilización de recursos como de la estructura social para adaptarse a los cambios del mercado, las estrechas relaciones comunitarias, incluyendo a los factores culturales y políticos para preservar el consenso local y los valores comunes promoviendo el compromiso social. Deben, además, considerarse a las normas que regulan la distribución de los beneficios económicos y los mecanismos de mercado apuntando a estimular la cooperación, la flexibilidad y la innovación; y lograr plasmar un entramado local de especializaciones calificadas.

Volviendo a Pyke y Sengenberger -en coincidencia con autores como Tattara y Volpe (2003)- avanzan en la resolución del dilema entre competencia y colaboración, estableciendo que la competencia se da entre las empresas de un mismo sector y la colaboración entre empresas de sectores adyacentes. No obstante, en los distritos industriales es común observar que existen múltiples espacios de cooperación entre las MiPyMEs de un mismo sector de actividad para dar respuestas colectivas a problemas del conjunto; así por ejemplo se pueden citar las necesidades de incrementar los stocks con miras a la exportación o a satisfacer nichos internos de mercado de cierta

envergadura; la necesidad de convertirse en referentes zonales de un tipo de producto determinado (como obtener y potenciar la denominación de origen); el abaratamiento de costos (vía compras conjuntas, fletes, etc.); el diseño de estrategias de marketing o de sistemas electrónicos de salida al mercado (páginas web, sistemas de venta electrónica, etc.) así como el desarrollo conjunto de productos específicos del complejo.

En cuanto a las condiciones laborales, los estudios focalizan la capacidad de adaptación del distrito a las condiciones de flexibilidad laboral y a la inexistencia o escasa sindicalización de la mano de obra (Trigllia, 1992). Este último fenómeno es analizado como una virtud más del distrito que subestima -cuando no niega- los efectos que la laxitud de las condiciones laborales y contractuales traen aparejadas (Recio, 1994). Así, los altos niveles de rotación de la fuerza de trabajo, la interrupción de las trayectorias laborales, la inestabilidad de los ingresos y las altas tasas de empleo temporal que atentan contra las condiciones de vida, suelen ocupar poco espacio en la literatura sobre distritos industriales.

Otra cuestión relevante en el análisis de los distritos, es la apreciación del papel que debiera cumplir la gran empresa. En este punto la lectura es ambigua. Por un lado, se muestra que la dinamización del distrito productivo puede ser llevada adelante por empresas de pequeño porte y, por otro lado, se recomienda la presencia de grandes empresas para traccionar al conjunto. La observación de Pyke y Sengenberger acerca de la importancia de las empresas de grandes dimensiones traccionando al distrito, implica trasladar el esquema del mercado mundial y reducir el distrito al nivel de subsidiario de la gran empresa transnacional. En definitiva, se plantea un esquema de desarrollo basado en las ventajas comparativas estáticas, con escasas intervenciones de parte de la autoridad pública y, las que se realizan, potenciando la base productiva y social más favorecida.

Si se traslada este enfoque a la estructura del mercado argentino se presenta una tensión, producto de la diferencia de ritmos de crecimiento existente entre los sectores basados en grandes empresas respecto de aquellos caracterizados por la fuerte presencia de MiPyMEs. Ello redundaría en espacios diferenciados en cuanto a la creación de empleo, la distribución del ingreso y la complejidad de la estructura productiva, pero también en un cúmulo de relaciones generadas entre grandes, medianas y pequeñas empresas, a raíz

del grado de tracción económica que representen las primeras. En este punto, existe un amplio espacio para las políticas públicas orientadas a equilibrar dichas relaciones y potenciar el crecimiento.

Becattini (1993) define el distrito industrial como una actividad socioterritorial que se caracteriza también por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. En el distrito, al contrario que en otros ambientes, como las ciudades industriales, la comunidad y las empresas, tienden a fundirse.

El distrito está inmerso en una comunidad cuyo sistema de valores e ideas es relativamente homogéneo y es la expresión de una ética del trabajo en sintonía con la actividad, la familia, la reciprocidad y el cambio. El conjunto de las instituciones (como el mercado, la empresa, la familia, la iglesia y la escuela, así como las autoridades locales, las estructuras locales de partidos políticos y sindicatos y otros muchos organismos públicos y privados, económicos y políticos, culturales y caritativos, religiosos y artísticos) favorece el desarrollo del distrito. En el trasfondo, se pretende que el distrito ofrezca oportunidades de empleo al conjunto de la población.

Otra característica de este tipo de aglomeraciones es que cada empresa tiende a especializarse en una fase o en unas pocas fases de los procesos de producción. El distrito se estructura sobre una industria principal rodeada de industrias auxiliares. Así, uno de los principales problemas que afronta el distrito -inmerso en un mercado donde la demanda cambia constantemente- es la colocación en los mercados externos del creciente excedente de producción; por lo que el problema a resolver es el del destino de la misma. La versatilidad del distrito está circunscripta a un tipo de producto; por lo que cambios en la demanda o en la oferta pueden superar la capacidad de adaptación del mismo.

En este tipo de sistemas, la incorporación de tecnología es un proceso social que se logra gradualmente a través de un proceso consciente llevado a cabo por parte de todos los segmentos de la industria y estratos de la población.

En cuanto a las necesidades de financiamiento, el banco local permite al distrito un acceso al crédito que está vedado en el sistema crediticio convencional. El banco local es un organismo nacido y desarrollado en el distrito, muy vinculado a los empresarios locales, y profundamente implicado en la vida de la comunidad, pero que cuenta con algunas restricciones para operar fuera de la región.

Becattini (1993) describe el distrito industrial haciendo énfasis en los valores que lo circundan, estructuran y reproducen. De esta manera, se establece que existen sociedades virtuosas y trabajadoras donde el esfuerzo y los valores dan como resultado inevitable el crecimiento económico y la movilidad social ascendente. Sin embargo, postular los valores como requisito del distrito y como condición de su reproducción muestra un determinismo cultural que, según la perspectiva con que se analice puede encontrarse en todos lados o en ninguno.

El cluster

Alfred Marshall ha sido quien en primer lugar brindó una noción de la existencia de *clusters* como forma productiva identificable. La teoría marshalliana de *cluster* involucraba a empresas que en su dinámica conjunta generaban economías externas reduciendo costos de productores agrupados o aglomerados en un cierto territorio.

En los últimos años, en el marco de un proceso intenso de globalización económica, el concepto de *cluster* fue tomando cada vez más relevancia. El crecimiento del comercio internacional creó nuevas oportunidades, mientras que el aumento de las importaciones hizo más vulnerables a las empresas domésticas. Estos factores, llevaron en los últimos años a una mayor preocupación por aumentar la competitividad.

En este sentido, los *clusters* son vistos como una forma de superar limitaciones en cuanto a escala, requerimientos tecnológicos, poder de compra, innovación, acceso al comercio exterior, entre otras ventajas. Más precisamente, en su origen fue concebido como una vía para el crecimiento tanto en países desarrollados como en países en desarrollo.

A comienzos de los años '90, Michael Porter retomaba el enfoque de los *clusters* con una definición un poco amplia de los mismos señalando que este tipo de conglomerado resulta de una concentración geográfica de empresas proveedoras de insumos y servicios especializados, e instituciones conexas, todas las cuales trabajan en forma coordinada, en estrecha interacción, de lo que derivan sinergias y externalidades positivas; pero en una redefinición posterior, en el año 2000, el mismo Porter especificaba este tipo de aglomeraciones como grupo de empresas e instituciones afines interconectadas, que trabajan en cierto rubro y están geográficamente próximas entre sí, eslabonadas por lo que tienen en común y por sus complementariedades (Dirven, 2005).

Ambas definiciones dejan un amplio margen para la identificación de un *cluster*. La característica fundamental constitutiva del *cluster* es la acción colectiva iniciada por las empresas y apoyada por un conjunto de instituciones. Este punto es el principal factor de diferenciación del concepto, y es lo que permite lograr diferenciarlo de la gran diversidad de aglomeraciones empresarias existentes.

Por otro lado, los ciclos de vida de Rosenfeld (1997) y el modelo de diamante del mismo Michael Porter (2003) son también aportes válidos para explicar ciertas características propias de los clusters.

El modelo de los ciclos de vida distingue cuatro etapas en la evolución de los *clusters*: una primera embrionaria, en la que produce para el mercado local o regional y acentúa los esfuerzos en inversión e innovaciones para hacer frente a los cuellos de botella locales; una etapa de crecimiento en la que los mercados se desarrollan lo suficiente como para expandirse, atraer imitadores y competidores, y estimular los emprendimientos y en la que el *cluster* comienza a adquirir identidad como tal, una etapa de madurez en la que los procesos se rutinizan y una de declive en la que los productos del *cluster* se vuelven reemplazables por sustitutos más efectivos (Gómez Minujín, 2005). A este ciclo de vida, Bertini (2000) abre una segunda variante para la última etapa donde se plantea la posibilidad de decadencia o éxito. La decadencia estaría determinada por guerra de precios, selección de empresas, pérdida de rentabilidad y pérdida de recursos humanos críticos; mientras que el éxito estaría dado por el crecimiento de sectores complementarios, crecimiento de encadenamientos a lo

largo del ciclo productivo, crecimiento de actividades y profesiones innovadoras y aumento de la rentabilidad y de la ocupación. En efecto, el autor plantea que para el éxito del proceso de desarrollo del *cluster* resulta fundamental evitar la competencia sobre los costos y asegurar la sustentabilidad social de la competencia global en el largo plazo. Las posibilidades de éxito de dicho proceso dependen de la localización favorable y de las conexiones territoriales, de la capacidad para traer inversiones del exterior con el objetivo de fortalecer el *cluster*, de políticas locales apropiadas para la creación de redes de la provisión de servicios y de la presencia de recursos educativos y humanos actualizados en términos de capacidades tecnológicas y gerenciales (Bertini, 2000).

Por el contrario, Casaburi y Peirano (2000), sostienen que las limitaciones a la creación y desarrollo del *cluster* serían:

- No todos los mercados tienen condiciones apropiadas para la “*clusterización*”. Por ejemplo, conviene más la asociatividad en los sectores de oferta atomizada (las empresas o productores agropecuarios) donde el éxito de algunos actores difícilmente afecte negativamente a otros; pero no es posible establecer este tipo de relaciones en los mercados de manufacturas donde la oferta es muy concentrada, puesto que genera un juego de suma cero entre los componentes. En estos casos, la solución ha sido la búsqueda de nuevos mercados, en general, de mercados externos.
- No todas las regiones cuentan con el alto nivel de confianza necesario entre los actores; en términos más amplios, el *cluster* exige un alto grado de capital social de difícil construcción donde no existe.
- La inestabilidad de las reglas de juego económicas puede desalentar los vínculos de dependencia mutua que generan los *clusters*. La inestabilidad obliga a plantear cientos de eventualidades en los contratos que pueden llegar a cambiar los términos de los acuerdos; por el contrario, la estabilidad facilita los acuerdos, disminuyendo los costos de transacción y aumenta las posibilidades de cooperación.

A su vez, el modelo de diamante de Porter (2003) determina que la competitividad de las empresas al interior del *cluster* está dada por la rivalidad entre las firmas, la competencia dinámica por la entrada de nuevas empresas, la cooperación organizada por medio de instituciones, las interacciones informales basadas en redes personales, el

acceso a los factores de producción avanzados y especializados, los lazos con industrias relacionadas, universidades y centros públicos y privados de investigación, y la proximidad de compradores sofisticados (Gómez Minujín, 2005).

Asimismo, los *clusters* se definen a partir de contextos económicos, sociales y políticos estables en donde resultan muy importante factores clave como la confianza de las empresas en las iniciativas de los gobiernos como también la presencia de gobernantes locales influyendo sobre los empresarios (Gómez Minujín, 2005). En el mismo trabajo, el autor pone su interés en el contexto macroeconómico de los países en desarrollo como dimensión clave de la asociatividad; en este sentido, señala que deberán forjarse ambientes estables para que los *clusters* se potencien en un adecuado sistema institucional donde se vinculan virtuosamente la esfera educativa, la gestión empresarial, cámaras empresariales, proveedores y clientes.

Sin embargo, cabe observar que promover un ambiente estable puede resultar insuficiente e incluso ambiguo, ya que la estabilidad no resulta automáticamente en *clusterización*. Para ello, debe haber una política directamente orientada a la formación de *clusters*. Como se sostuvo anteriormente, debe haber una política nacional, provincial y/o local para inducir su fortalecimiento o creación. A ésta se suma la necesidad del mayor acople posible entre las políticas estatales de incentivo en los niveles macro, meso y microeconómico; así como una activa y coordinada política educativa, científica y tecnológica.

La trama productiva

La trama productiva es un concepto que ha sido definido de diferentes maneras según los autores que se han abocado a estudios de campo específicos, como en los casos del sector automotriz o agroalimentario. Una definición posible entiende a la trama como un espacio económico de creación de competencias e intercambio de bienes y/o servicios que incluye una o varias empresas núcleo, sus proveedores y clientes, o bien un conjunto de empresas ahocicadas (Delfini, 2007).

Asimismo, la trama también ha sido conceptualizada como un número reducido de grandes empresas, en su mayoría de capital transnacional, que han alcanzado posiciones jerárquicas de importancia y que tienden a establecer grados crecientes de control a través del dominio de algunas tecnologías principales en el marco de una tendencia y hacia la conformación de paquetes tecnológicos (Bisang y Gutman, 2005).

En línea con estos autores, podríamos inferir que la trama productiva se utiliza para definir sectores donde: a) no requiere necesariamente la proximidad geográfica de los agentes que lo integran, b) concibe la posibilidad de relaciones no-precio construidas sólo sobre la base de relaciones económicas y c) admite distintos grados de desarrollo, en función de la importancia de los flujos intangibles y de las relaciones no-precio entabladas a su interior.

Por su parte, Albornoz, Milesi y Yoguel (2004) consignan que la trama consiste en la presencia de una firma (denominada firma núcleo) y un conjunto de relaciones que se establecen con sus empresas proveedoras. Las firmas núcleo de cada trama articulan entonces a un conjunto de empresas en las que el conocimiento que en esa articulación se genere y circule será esencial para el desempeño individual de cada empresa proveedora.

Como se observa, algunos de los autores citados resaltan en sus definiciones las relaciones que las grandes firmas (o firmas núcleo de la trama productiva) entablan con sus proveedores. Un segundo grupo de autores pone especial énfasis en las relaciones con los clientes de dichas empresas, que serían los adquirentes de los paquetes tecnológicos mencionados por Bisang y Gutman. Por último, otros aún más inclusivos, incorporan tanto a proveedores y a clientes como empresas asociadas.

Esta flexibilidad conceptual, también puede ser leída críticamente. Desde el momento en que la trama puede representar realidades muy diferentes, el concepto pierde entidad propia y termina dependiendo del autor. Al margen de esta lectura, es interesante rescatar en este punto el denominador común de estas definiciones, esto es, la existencia de una empresa núcleo, y apuntar a comprender cómo repercute su presencia en las relaciones que ésta entable con empresas pequeñas, sea “aguas arriba” o “aguas abajo”.

Para ello, resulta interesante volver a Bisang y Gutman (2005) e involucrarse en el análisis que hacen de las tramas agroalimentarias del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ampliado. Estos autores manifiestan que, si bien estas tramas constituyen formas de organización empresarial eficientes para sustentar, de manera sistémica, el logro de mayores niveles de competitividad, también es cierto que dentro de las tramas se producen y consolidan fuertes asimetrías entre las empresas participantes (asimetrías sustentadas en el control de los activos estratégicos, económicos, financieros o tecnológicos), dando lugar a sistemas jerárquicos en los que algunas firmas ejercen el control y la coordinación del conjunto de empresas.

Asimismo, resaltan que, salvo contadas excepciones, en estas actividades se observa un claro predominio de formas de capital concentrado y centralizadas. En particular, hacen referencia a las filiales de capitales extranjeros (o empresas nacionales absorbidas por éstos) y a grupos económicos locales que controlan el conjunto productivo y parte significativa del diseño estratégico.

Como conclusión, los autores sostienen que la generación de excedentes al interior de la trama no garantizan automáticamente avances significativos en el conjunto de la economía, por lo que se torna necesaria una reformulación de las políticas públicas, que brinde un marco regulatorio acorde con los objetivos de desarrollo económico y social.

Queda planteado, en suma, que la existencia de tramas productivas implica la existencia de cadenas de valor en las que prepondera el rol de una firma núcleo, y que ello no debe implicar la falta de políticas que apunten al desarrollo de las PYMES eslabonadas en esa trama. Muy por el contrario, las políticas de apoyo deben estar aquí tan presentes como en cualquier otro tipo de aglomeraciones empresarias, aunque en este caso deben poner especial énfasis en la previsión de que las firmas núcleo no terminen siendo las principales o únicas beneficiarias de dicho apoyo, lo que naturalmente fortalecería las asimetrías existentes al interior de la trama y, por ende, tomaría ineficaces e ineficientes a las políticas aplicadas.

El sistema productivo local

La idea central de un sistema productivo local es apuntalar el aprendizaje tecnológico y de *endogeneizar* las oportunidades externas existentes (Albuquerque, 2004). El proceso de interiorización de las oportunidades se basa en el impulso a la concertación de actores locales, tanto público como privados (municipalidades, gobiernos provinciales, entidades de capacitación y formación profesional, universidades, asociaciones y cámara empresariales, sindicatos, organizaciones cívicas, entre otros), que corresponde promover principalmente -aunque no exclusivamente- a los responsables públicos locales y provinciales, a fin de lograr la vinculación en red de los mismos, para la mejora de la eficiencia productiva y la competitividad de cada sistema económico local.

Esta visión sistémica de los sistemas productivos locales ha sido adoptada en la Argentina por la SEPMyEYDR¹ considerando que el Estado Nacional no puede auto-excluirse de los procesos de desarrollo local. Por el contrario, y a los efectos de que estos procesos puedan concretarse, el Estado debe intervenir con lineamientos de política industrial activa y con programas específicos que funden y/o fortalezcan a los diversos complejos y sistemas productivos. Esta intervención la debe realizar en forma interactiva con los municipios y/o provincias correspondientes, dando lugar a una complementación institucional de políticas de apoyo al sector productivo.

Estrechamente ligado, el otro punto débil del enfoque de desarrollo local es la dicotomía que se plantea entre los enfoques de desarrollo “desde arriba” y “desde abajo”. Mientras en las teorías y políticas del desarrollo concentrador y “desde arriba” se señala que el crecimiento cuantitativo y la maximización del producto interno bruto son las guías del desarrollo, en las estrategias de desarrollo económico local se aprecia un menor interés y preocupación por la satisfacción de necesidades básicas, la mejora del empleo, ingreso y calidad de vida, así como el mantenimiento de la base de recursos naturales y el medioambiente local (Albuquerque, 2004).

¹ Se refiere al enfoque adoptado por el Programa Sistemas Productivos Locales - Promoción de Clusters y Redes Productivas y al Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad para MiPyMEs (PACC), ambos con impacto en el desarrollo regional, poniendo al Estado Nacional en el centro de la escena.

De lo anterior se desprende la imposibilidad de que el objetivo de maximizar el crecimiento económico pueda ir acompañado en forma simultánea de otros fines genuinos y legítimos como el crecimiento en el empleo y la mejora en la calidad de vida de la población. Así, se percibe una vez más la incapacidad del enfoque de desarrollo local de captar la potencialidad virtuosa de interacción entre políticas de los diferentes niveles estatales o, su contracara, lo pernicioso de una intervención sin coordinación entre dichas instancias.

Concretamente, desde esta visión no existiría la posibilidad de que las políticas nacionales de desarrollo industrial y de fomento a la innovación productiva estén imbuidas, en sí mismas, de fines como la reducción de las asimetrías entre regiones y la propensión a crear trabajo genuino o fomentar el equilibrio del medio ambiente en una localidad o región.

Por último, tomando en cuenta que la ausencia de una política nacional de fomento de las economías regionales puede contribuir a una concentración de la riqueza en las zonas más ricas y a un aumento de las asimetrías entre regiones, resulta indispensable complementar este enfoque con una presencia proactiva del Estado en la configuración de instituciones destinadas a fortalecer las regiones postergadas o relativamente retrasadas.

Tomando en cuenta estas nociones de desarrollo local, resulta indispensable identificar un modelo de análisis que no se rija por criterios estáticos de mercado sino más bien por criterios dinámicos de construcción política (industrial) local. Nos referimos a sistemas productivos definidos como la vinculación de unidades productivas -en particular micro, pequeñas y medianas empresas localizadas en un territorio- para llevar a cabo acciones o estrategias conjuntas. Como vimos, los sistemas productivos locales son asociaciones de empresas que están localizadas en un territorio común y que se agrupan en la realización de actividades para lograr objetivos comunes. Las empresas asociadas pueden ser del mismo sector o de una cadena de valor.

Así los sistemas productivos locales surgen como herramienta de política industrial para potenciar las capacidades tecnológicas de las regiones más desarrolladas y para reorientar las fuerzas productivas en regiones menos avanzadas. La idea fuerza detrás de

estos agrupamientos empresariales es que la construcción de capacidades productivas no depende del desempeño aislado de cada uno de sus actores sino de la complementariedad de acciones que sus integrantes lleven adelante.

La creación de sistemas productivos locales puede inducir a que las empresas realicen procesos de aprendizaje e investigación conjuntos, en los que divulguen el conocimiento tácito que poseen y, en caso de que las capacidades regionales sean difíciles de reproducir en otros lugares, puedan surgir ventajas competitivas dinámicas basadas en ellas.

Conclusión

La actividad de las empresas está cada vez más inmersa en un complejo y variado conglomerado de relaciones (redes) que deben mantener y desarrollar con el fin de poder adaptarse eficazmente a los constantes cambios del entorno competitivo. Ese hecho, que no ha pasado desapercibido a los investigadores de diversas ramas del conocimiento (sociología, estadística, ciencias políticas, geografía económica, etc.), se ha materializado en un creciente interés por las redes de empresas.

Las diferentes perspectivas que hemos presentado en este trabajo nos permiten orientarnos en la dirección del marco conceptual que se pretende sostener. Partiendo de la noción de desarrollo local, se resalta la asociatividad sistémica como concepto rector capaz de dar contenido a la política de promoción competitiva para la generación de riqueza en medios locales.

Tomamos el enfoque de desarrollo local para resaltar el rol del Estado Nacional contribuyendo al desarrollo armónico y la equiparación de las regiones. A su vez los distintos modelos de redes territoriales nos dan la pauta de que las ventajas de las aglomeraciones resultan en la incorporación conjunta de conocimientos que en definitiva implica un aprendizaje y la absorción social de tecnologías muchas veces exclusivas a sectores más desarrollados. Así el enfoque *cluster*, asociado a la noción de distrito, pone en evidencia la complementariedad sectorial que se territorializa dándole un formato de desarrollo a una región específica. Por otro lado, la trama productiva

resalta la cadena de valor no necesariamente territorializada sino más bien distribuida en diferentes espacios, aunque esta última es específica para ciertos sectores.

En definitiva, los enfoques repasados resaltan diferentes dimensiones de la producción conjunta de bienes y servicios. Podemos concluir de éstos que: a) la configuración más adecuada del entramado productivo depende de varias dimensiones y no tan sólo de un criterio estrictamente eficientista; y b) que las consideraciones de optimización se complementan o se modifican a partir de analizar la complejidad de las diferentes versiones de los sistemas de producción.

Frente al interrogante de por qué y para qué sirve que las firmas se asocien, se concluye que las redes productivas, que equivalen a la asociatividad sistémica, son una herramienta del desarrollo productivo. Se requiere la conformación de sistemas productivos para lograr el desarrollo de una región, pues el mercado no desarrolla las regiones postergadas. En este sentido, sumado a que la asociatividad permite innovar (*cluster* y distrito industrial) y, por tanto, producir competitivamente (*cluster* y trama productiva), permite también desarrollar nuevos eslabones y reforzar los existentes como forma de consolidar una cadena de valor (trama productiva y sistema productivo local).

La asociatividad sistémica es una de las dimensiones clave de los Sistemas Nacionales de Innovación. Más específicamente, se argumenta que la misma es una forma de realizar proyectos no realizables individualmente, permite acceder a la base social de conocimientos y, a su vez, permite reforzar el acervo tecnológico de las empresas asociadas y por lo tanto de la sociedad en su conjunto.

Referencias Bibliográficas

- Albornoz, F., Milesi, D. y Yoguel, G. (2004). *Tramas productivas en viejos sectores: metodología y evidencia en la Argentina*. Revista Desarrollo Económico 43, pp. 172.
- Albuquerque, F. (1997). *La importancia del desarrollo local y la pequeña empresa para América Latina*. Revista de la CEPAL. 63.
- Albuquerque, F. (2004). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina*. Revista de la CEPAL. 82. pps. 157-171.
- Becattini, G. (1993). *El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico*, en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comp.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Economía y Sociología del Trabajo, vol. I.
- Bertini, G. (2000). *Industrial sectors and industrial districts: tools for industrial analysis*. European Planning Studies, vol. 10, N° 4, pp. 483-493.
- Bisan, R. y Guttmann, G. (2005). *Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina*. Revista de la CEPAL, 87.
- Casaburi, G. y Peirano, C. (2000). *Políticas públicas pro-competitivas. El valor de los clusters*. Novedades Económicas. Compendio, IERAL/Fundación Mediterránea, agosto/diciembre.
- Delfini, M., Dubbini, D, Lugones, M. y Rivero I. (2007). *Introducción en innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires. Universidad Nacional de General Sarmiento. Prometeo.
- Dirven, M. (Comp) (2005). *Aglomeraciones entorno a los recursos naturales en América Latina y el Caribe*. Libro 88, CEPAL.
- Gómez Minujín, G. (2005). *Competitividad y complejos productivos: teoría y lecciones de política*. Serie Estudios y Perspectivas N°27, CEPAL.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Traducción al español de la 8ª edición inglesa (1963), Madrid. Editorial Aguilar.

- Porter, M. E. (1999). *Cúmulos y competencia. Nuevos objetivos para empresas, estados e instituciones*, en M. Porter (Ed.): *Ser Competitivo*, Bilbao. Deusto.
- Porter, M. E. (2003). *The economic performance of regions*, en *Regional Studies* 37 issue 6&7: pps. 549-578, agosto/octubre. Boston.
- Rosenfeld, S. (1997). *Bringing business clusters into the mainstream of economic development*. *European Planning Studies* 5.
- Tattara, G. y Volpe, M.. (2003). *Las redes de los distritos industriales italianos: la Terza Italia*, en Boshnerini, F. y Novick: M. *Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global*. Madrid. Miño y Dávila.
- Triglia, C. (1992). *Trabajo y política en los distritos industriales de la Tercera Italia*, en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Vazquez Barquero, A. (1986) *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid. Ed. Pirámide.
- Vazquez Barquero, A. (2000) *Infraestructuras, territorio y desarrollo local*. ICE. N° 757.