

## ACTUALES DESAFIOS AL DESEMPEÑO DE LAS PyMEs

---

---

### UN ANALISIS DE LAS FIRMAS Y SU ENTORNO

Ma. Estela Lanari<sup>1</sup>

#### Resumen

La competitividad de pequeñas y medianas empresas, condicionadas por los marcos regulatorios de la actual política económica, es analizada desde diversas ópticas: características de las firmas, particularidades idiosincráticas y opciones empresariales, en su relación con el entorno local. Las perspectivas de mejor desempeño, cuando se establecen en una atmósfera de complementariedad y las debilidades o el virtuosismo de una "competitividad sistémica", son puestas a prueba en el estudio del sector textil marplatense. El trabajo instala una serie de interrogantes sobre la viabilidad de concretar un tipo ideal de sistemas productivos locales, basado en el asociativismo intra firmas y en el soporte de instituciones facilitadoras de innovaciones, en función de los senderos históricos de crecimiento de Argentina.

**Palabras claves:** PyMEs, competitividad sistémica, sistemas locales de innovación.

---

<sup>1</sup> Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales e investigadora del Centro de Investigaciones Económicas, de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

## **INTRODUCCION**

El objetivo de este trabajo es analizar la capacidad de pequeñas y medianas firmas para incorporar innovaciones y posicionarse como agentes de desarrollo económico, dentro de un esquema de descentralización y valorización de los entornos locales y en el marco de la cultura organizacional dominante.

El análisis describe la evolución de las PyMEs en la década de 1990, a partir del cambio de escenario que suponen las modificaciones impulsadas a nivel internacional por la difusión del nuevo paradigma tecnológico, la globalización de los mercados y particularmente, los cambios macroeconómicos y regulatorios que operan en Argentina desde la aplicación del plan de convertibilidad.

La nueva forma de acumulación de capital que se ha gestado desde los años '70 generó también nuevas estructuras sociales de acumulación, es decir marcos institucionales que aseguran la transformación en la obtención de beneficios y en la inversión del capital que requiere la actual etapa del sistema capitalista.

Los cambios, que en ese sentido operan a nivel económico-social con mayor intensidad en los últimos años, han abierto dentro de la esfera de la producción industrial, un nuevo y activo rol a las PyMEs. Paralelamente, numerosos aportes desde la teoría económica y las ciencias sociales argumentan a favor de las políticas económicas de localización in situ, como contexto para el desarrollo de una competitividad sistémica, en donde el predominio de las pequeñas y medianas firmas es determinante.

No obstante que estos criterios se basan en el éxito de experiencias desarrolladas en numerosos ejemplos de distritos o quasi distritos industriales, es relevante para impulsar estas tendencias a nivel regional, reconocer cuál es la posibilidad de generar un consenso que vehiculice la interacción entre los diferentes actores socio-económicos.

En este contexto, se analizan las peculiaridades de PyMEs en Mar del Plata en uno de los sectores que han modificado sus estrategias de competitividad: el sector textil. En todos los casos se hace a partir de las trayectorias particulares y características idiosincráticas de las firmas, de la incorporación de nuevas tecnologías de equipamiento y organización y del ambiente en que se desempeñan.

## **PUNTOS DE PARTIDA**

El acelerado cambio técnico, que se produce a nivel económico mundial a partir de los años '60, está en relación con el desarrollo de la microelectrónica y los cambios de organización flexible. La combinación

de estos elementos desplazó la forma de producir basada en la realización de procesos en cadena y de ensamblaje para la producción masiva, con el predominio de la gran empresa, que desde los años 30 caracterizó al modelo fordista. (Coriat, 1992; Pérez, 1986).

El proceso gradual de innovaciones y el desarrollo del nuevo paradigma tecno-económico requiere del soporte y acoplamiento de las instituciones socio-económicas que actúan como marco regulador y facilitador del nuevo paradigma. (Freeman, 1988; Nelson, 1988; Pérez, 1992; Louçã, 1997).

El despliegue de la microelectrónica, factor clave del nuevo modelo tecnológico, desempeña el papel orientador en esta nueva onda dado que cumple con los requisitos de ser un insumo de costos relativamente bajos, cuya oferta y posibilidades de uso con fines productivos aparece ilimitada. Además, imprime una nueva dinámica caracterizada por el uso intensivo de este factor clave que permite aumentar la productividad y reducir costos mediante nuevos conceptos de eficiencia en la organización de la producción, de patrones de inversión, nuevas localizaciones geográficas, requerimientos de calificaciones diferentes, capacidades básicas multipropósito y polos de concentración de empresas. (Azpiazu et al, 1988).

Según argumenta C. Pérez (1992, 36), "un nuevo paradigma no sólo es un conjunto de industrias y productos que crece al lado del antiguo. Es una nueva lógica que abarca de manera gradual todas las actividades productivas, al menos todas las que van a los mercados mundiales. Lo que hace el paradigma es redefinir las condiciones de competitividad".

En síntesis, el cambio tecnológico genera una nueva forma de acumulación de capital y de organización laboral con fuertes implicaciones en lo político y social. (Bowles y Edwards, 1990).

La relación entre cambio técnico y las estrategias de desarrollo de los países, con vista al aprovechamiento de oportunidades, ha sido ampliamente fundamentada y también descrita a partir del análisis de "modelos" reales o posibles. (Castells, 1989; Katz, 1990; Katz, 1991; Pérez, 1992; Costa, 1992; Pirela, 1993; Hikino y Amsden, 1995). La transformación de los factores de crecimiento llega más rápido en aquellos en que se ha conjugado esa correspondencia entre lo económico y lo institucional. El éxito de Japón (Aoki, 1990), Corea o Taiwan así lo demuestra.

Sin embargo, el papel asignado a los procesos de cambio tecnológico y a las modalidades de su introducción en la sociedad es en América Latina una discusión profundamente fragmentada, (Sutz, 1994; Herrera, 1994; Lanari y Pacenza, 1994).

Sin duda, el pasado reciente demandaba resolver otras urgencias que pospusieron la polémica. La coyuntura de la mayoría de los países latinoamericanos en la década de 1980 era lindante con la anomia

(López Maya, 1990). Al fuerte endeudamiento y estancamiento de la región se sumaba un proceso trunco de industrialización que generaba condiciones poco favorables para emprender modificaciones endógenas de la propia matriz insumo/producto. (Fajnzilber,1989). El cambio de escenario de los '90, sustentado en transformaciones estructurales en el plano de lo político y lo económico, (Damil, 1993), abrió el debate acerca del modo en que América Latina se insertaba en el nuevo sistema económico mundial. Organismos como CEPAL (1992), advirtieron que la transformación productiva con equidad requiere una redefinición de las modalidades de integración de los países latinoamericanos en el sistema económico mundial. En las condiciones actuales cualquier reinserción exitosa debe basarse más en el capital cultural, científico y tecnológico que en el volumen de la fuerza de trabajo o de los recursos naturales disponibles.

Nuevamente, la cuestión involucra el impacto en lo social además del logro de una economía de innovación.

### **Una atmósfera de complementariedad**

El nuevo patrón de eficiencia basado en la flexibilidad de los procesos demanda no sólo ritmos de producción diferentes sino también interacción, cooperación y difusión de las tecnologías entre los actores del cambio. La necesidad de supervivencia, impulsará muchas veces a las empresas a adoptar los procesos que las conviertan en competitivas según la lógica actual de los mercados. Pero, en América Latina, este comportamiento no involucra a la mayoría de las firmas que por tamaño, dotación de recursos financieros y humanos, no cuentan con la posibilidad de sumarse a la ola de los cambios. Cuestión que no condena a las economías de tecnologías periféricas, porque hay siempre "ventanas de oportunidades", que sin duda pueden ser abiertas más fácilmente si existe una atmósfera facilitadora en la que las instituciones deben jugar un particular protagonismo. (Sutz, 1994)

Las condiciones básicas para generar un ambiente permeable e interconectado de cooperación requieren la construcción de un consenso. Según entienden quienes avalan esta línea de pensamiento, el funcionamiento del conjunto en post de un objetivo común se puede garantizar mediante el desarrollo de un Sistema Nacional de Innovación –SIN-. El Sistema, que como tal funciona en países nórdicos, Japón, Estados Unidos, es una construcción social en la que se participa de códigos comunes (históricos, culturales), dónde los actores interactúan mediante intercambios en red y a su vez generan la sinergia necesaria para potenciar al conjunto. La comunicación es básica para el intercambio-aprendizaje-acumulación y las instituciones, como el Estado, regulan y marcan el sendero de evolución nacional. Si bien

existen particularidades locales, la relación entre los subsistemas científico y productivo es de un alto nivel de transferencia, como así también entre usuarios y productores. (Nelson, 1988; Lundvall, 1988; Freeman, 1988; Lundvall y Johnson, 1994; Pérez, 1996).

Los requisitos para acceder exitosamente a los cambios van más allá de estrategias basadas en acciones sectoriales o únicamente en políticas públicas. La necesidad de crear espacios de conciliación entre los agentes económicos, orientar la educación, generar nuevas y aptas calificaciones, definir prioridades, regular concertadamente y facilitar institucionalmente, es una tarea aún pendiente en el ámbito latinoamericano.

Sin embargo, en términos de intercambio y cooperación los espacios regionales han avanzado en los últimos años. Por otra parte, la relación entre organismos dedicados a la investigación, firmas y corporaciones, también han incluido en su agenda la resolución de mutuas acciones de interacción.

Sobre estas cuestiones volveremos más adelante ya que muchas de las características de las comportamientos locales generan interrogantes sin respuesta.

#### **ARGENTINA Y SUS PROPIAS RESTRICCIONES**

Interesa en este punto detenernos sobre los modelos de crecimiento que históricamente se gestaron en este país. El soporte teórico parte del argumento que la elite económica de Argentina, desde fines de 1800 implementó un modelo agro-exportador y mediante "opciones blandas" lideró el crecimiento económico a partir del ajuste a oportunidades creadas por otras economías. La adaptación y sobre todo la relación Estado/elite económica, les permitió desarrollar monopolios no innovadores, sostenidos por políticas gubernamentales, sin arriesgarse a competir por cuasi rentas tecnológicas basadas también en posiciones monopólicas pero de carácter innovador y transitorias. (Azpiazu y Nochteff, 1994).

Es decir, el empresariado argentino sustentó el crecimiento económico con base en ajustes marginales. Las fuentes exógenas que originan este crecimiento operan como incentivo casi permanente en oposición a actitudes innovadoras basadas en impulsos endógenos generadoras de desarrollo económico en sentido shumpeteriano. El resultado ha sido un estancamiento *relativo* de largo plazo de la economía.

Veamos sobre qué base se estructuró el empresariado industrial argentino, que se consolidó a mediados del siglo XX, después del corte del proceso de industrialización orientado principalmente a la sustitución de importaciones y liderado por empresas transnacionales (ET). Corte producido por el "Shock" político, institucional, social y económico a partir de la dictadura militar que se instauró en 1976.

Tal como señala Basualdo (1994, 23) "... La vigencia de la valorización financiera (en los años 1980) y la salida de capitales al exterior tuvo un significativo impacto en la estructura industrial...durante este período se registra una pérdida de incidencia industrial en la economía, al mismo tiempo que desciende el número de establecimientos manufactureros y la ocupación sectorial en 10% y 15%, respectivamente....El redimensionamiento industrial y el cambio en su composición sectorial se conjugaron, tanto con un severo incremento de la concentración técnica como con cierta desconcentración regional de la producción manufacturera...Sin embargo, esta desconcentración espacial de la producción manufacturera, inducida por regímenes de promoción industrial, no altera la preponderancia que ejercen las regiones centrales en el desarrollo industrial argentino."

Son importantes para nuestros argumentos, algunas otras conclusiones de este autor. Basualdo (1994, 24), afirma: "... la acentuada polarización de la estructura industrial parece indicar que la apertura económica afecta, en forma significativa, la vinculación de los pequeños establecimientos con la estructura industrial, que se había logrado desarrollar durante la segunda fase de sustitución de importaciones. Por ello, este tipo de establecimientos ya no están en condiciones de proveer bienes industriales a los grandes establecimientos del sector, diluyéndose, de esta manera, al menos en parte, la estructura de proveedores conformada durante décadas anteriores"...Los estudios recientes indican que desde 1994 este proceso se profundiza aceleradamente.

Para ampliar estos conceptos, valen las referencias a la situación de la industria automotriz, que a partir de los acuerdos preferenciales con el Mercosur, se sustenta en una nueva especialización, articulada en la producción reducida de un número de autopartes con un nivel de eficiencia cercano a la frontera técnica internacional, lo que les permite competir en mercados externos. Estos proveedores autopartistas son menos de la mitad de los existentes en la década del setenta, verificándose que sólo una reducida parte de los existentes ha tenido actualización tecnológica y continúa siendo proveedor de las empresas terminales y del mercado exportador, en tanto el resto de las firmas atiende el mercado de reposición. La producción de vehículos se destaca por sus mayores contenidos importados, por la incorporación de modelos actualizados y por los menores requerimientos de esfuerzo de tecnología adaptativa que caracterizaba el período sustitutivo. (Kosakoff, 1993).

En la industria automotriz, al igual que en el resto de los sectores industriales, se produjo un proceso de transformación vinculado al peso que adquirieron un conjunto de grupos económicos y determinadas empresas transnacionales. Forma parte de la discusión actual el rol dinamizador que estos grupo pueden imprimir al desarrollo económico, (Schvarzer, 1994). En su esencia, la transformación que afectó a la industria está directamente vinculada con el proceso de centralización del capital verificado en el conjunto de la economía argentina, (Basualdo, 1994).

En la década del '90 comenzó a asentarse un nuevo modelo que implicó reestructuraciones a partir de la implementación de políticas públicas, que afectan el desenvolvimiento económico y social del país. Tres aspectos son los más relevantes a nuestros efectos: *desestatización-privatizaciones, desregularización de los mercados y apertura de la economía*. Estos, señalan Azpiazu y Nochteff, (1994, 161), constituyen los ejes centrales de la estrategia a largo plazo, de la actual administración del Estado, y a la vez del programa de estabilización de corto plazo. Los resultados de la aplicación de políticas públicas que cristalizan estos propósitos han permitido transferir a pocos conglomerados, muy diversificadas en los sectores y ramas de la economía, el poder de regulación y de abuso sobre los mercados. Lo cual incide, fundamentalmente, sobre el resto de la industria no asociada a esos conglomerados, sean estos nacionales o extranjeros, con la salvedad de las nuevas entradas de empresas transnacionales en los últimos dos años (1996-97).

Nuevamente se verifica la consolidación de monopolios no transitorios ni vinculados a la innovación que serán, seguramente, los beneficiarios de un crecimiento concentrado no distributivo.

En síntesis, si en los '80 el endeudamiento y la rentabilidad financiera provocan cimbronazos en la estructura industrial consolidada anteriormente, conduciéndola al estancamiento, en los '90 el cambio de juego termina por desarticular el esquema fijando como pilares económicos a los conglomerados tanto de capital local como extranjero o mixto, afectando negativamente al resto de los empresarios. Ante esto existen respuestas diferentes por sector y características de las empresas, algunas adoptan prácticas de reconversión ofensivas y otras, las más, apelan a decisiones defensivas. (Bisang et al, 1996)

Si confrontamos esta semblanza con la nueva estrategia capitalista de acumulación de capital, surgen cantidad de cuestiones, algunas de las cuales pueden resumirse en los siguientes interrogantes: ¿Ante políticas públicas que benefician a escasos actores económicos, está en condiciones el empresariado industrial -que no es parte de los conglomerados ni de las principales empresas transnacionales y que no participa del grueso de los beneficios- de incorporar innovaciones para lograr competitividad en mercados

regulados por oligopolios y monopolios que acceden a nuevas tecnologías, especialmente vía importaciones de bienes de capital y bienes intermedios diferenciados?

¿Las oportunidades de generar impulsos endógenos, que incentiven la innovación, pueden ser motor de desarrollo en países carentes de una cultura empresarial emprendedora y sobre todo sin instituciones ni organizaciones que proyecten sendas de acción que fortalezcan esta opción y que limiten las oportunidades de obtener beneficios extraordinarios no tecnológicos?.

¿En este esquema, cómo se desarrolla el segmento de las PyMES y con qué incentivos pueden alcanzar competitividad?

Para que un bien pueda competir, señala Kosacoff (1994), debe ser el resultado de un proceso de elaboración de una cadena productiva articulada en forma eficiente. Asimismo, la participación de los distintos tipos de empresas es vital. Los requerimientos incluyen a las empresas de mayor envergadura tanto como a las pequeñas y medianas empresas. Es en este punto que focalizaremos el análisis debido a que este segmento industrial –PyMEs- es el que requiere en el esquema actual un mayor apuntalamiento. Al mismo tiempo porque su importancia radica en que generan gran cantidad de puestos de trabajo y un importante porcentaje del PBI industrial (Rocca y Szapiro, 1995). Y, fundamentalmente, porque la articulación de las PyMEs con las grandes empresas alientan la creación de la atmósfera de complementariedad necesaria en una economía de innovación.

## **LAS PyMEs EN LA ACTUAL ESTRUCTURA INDUSTRIAL**

Se entiende por pequeñas y medianas empresas a aquellas que, además del número de trabajadores que censalmente se considera para clasificarlas por tamaño, participan de la siguientes características organizacionales:

**Pequeñas empresas:** existencia de no más de dos niveles jerárquicos; predominio de comunicación verbal; decisiones centralizadas y superposición de funciones en la figura del empresario/dueño. Se trata mayoritariamente de empresas familiares, con bajos niveles de inversión, orientadas, casi exclusivamente al mercado interno.

**Medianas empresas:** existencia de dos o más niveles jerárquicos; formas de delegación de autoridad; presencia de niveles de información inconexos y procesos decisorios centralizados con coexistencia de componentes racionales e intuitivos. (Vispo, 1994).

En los países industrializados las PyMEs se consolidaron por varias razones convergentes: los cambios tecnológicos, los requerimientos de contratistas especializados de grandes firmas; los senderos evolutivos de cambio institucional y organizativos y, en los casos en los que no se concretan en entorno de grandes empresas, la formación de nuevos distritos industriales fuertemente asociados a los cambios tecnológicos, institucionales y evolutivos mencionados. En estos últimos casos, se generaron economías externas a las firmas, pero internas al distrito, o sea ligadas a la concentración espacial, que facilitaron el desarrollo económico, tecnológico y comercial de las firmas. Podemos decir que evolucionaron desde ser una fuente de empleo con niveles de productividad relativamente escasos, a ser una parte integrada del aparato productivo favorecidas por procesos de fragmentación y descentralización productiva de las grandes firmas o/y por la sinergia del entorno.

En Argentina el desarrollo de las PyMEs acompaña la evolución industrial del país. Su peso se hace sentir en la primera etapa de sustitución de importaciones y comienzo de 1970, con una incidencia variable según el sector de producción, en ambos períodos alentadas por la demanda del mercado interno. Inicialmente la inmigración europea jugó un papel muy importante en la aparición de este tipo de empresas de carácter prioritariamente familiar. A la preeminencia que tuvieron a principio de 1970, continuó un proceso de adaptación defensiva en el marco de la reestructuración industrial. A mediados de los '80, las PyMEs industriales, que constituían alrededor de 27.000 establecimientos, daban cuenta del 40% de la ocupación -586.100 puestos de trabajo- mientras que generaban alrededor de un cuarto de la producción industrial. Pero, como se señaló anteriormente, en el transcurso de la década, la mayoría de ellas sufrieron el fuerte impacto de las políticas públicas, aumentaron su mortalidad y, a diferencia de la trayectoria que tienen en los países industrializados, aparecen ligadas a sector informales de la economía de escaso nivel productivo lejos de una trama integrada interfirmas. (Yoguel y Gato, 1989; Quintar, 1991).

Si bien el comportamiento de las PyMEs se relaciona con los modelos de crecimiento nacionales e internacionales, la cultura empresarial es uno de los elementos que fuertemente condicionan su supervivencia. (Teitel, 1991)

El núcleo que monitorea el proceder del empresariado está claramente resumido en la conclusión que establece relaciones condicionantes con el marco macroeconómico en el que inscriben su gestión, con el contexto socio-político y cultural y con las características personales vinculadas a la capacidad para asumir riesgos y prever diversos escenarios posibles cuando se trata de delinear las estrategias económicas de la firma. (Quintar, 1991; Saut y Wainerman, 1971).

Si bien se ha señalado a grandes rasgos las diferencias entre las PyMEs de los países industrializados y semiindustrializados, como el caso Argentino, este rango de empresas no constituyen un conjunto homogéneo. Como señala Gatto (1996), esto no sólo se debe a los diferentes significados que tiene el participar en sectores manufactureros distintos sino porque las trayectorias e historias de vida de cada una de ellas se han construido sobre decisiones y elementos diferenciadores. Las estrategias de las firmas están en íntima relación con su organización interna, y lo que una empresa pueda lograr en el mercado no es sólo función de las oportunidades que confronta, sino que depende de la capacidad de esa organización para aprovecharlas.

A partir de estas consideraciones podemos replantear el problema en dos planos, por una parte el de los espacios que las reformas estructurales instaladas luego del plan de convertibilidad dejan al desarrollo de PyMEs en el marco de la concentración de la economía orientada por políticas neoliberales. Y por otra, desde un aspecto micro de las firmas, cómo éstas se enfrentan a los requerimientos de competitividad de los mercados. Siendo que existe un reconocimiento del rol innovativo que pueden desempeñar en función de su tamaño, flexibilidad, organización, racionalidad interna, tal como un importante relevamiento de casos recientes a nivel nacional así lo demuestra. Aún cuando persiste el desencuentro entre oferta y demanda de instrumentos de apoyo para que estas innovaciones se concreten. (Yoguel y Boscherini, 1996; Kantis, 1996). Ambos planos, sin perder la perspectiva de las transformaciones tecno-económicas y las características idiosincráticas de la elite económica nacional que ha contribuido a definir, en su relación con el aparato del Estado, los senderos de crecimiento en Argentina.

### **La revalorización de lo local en la construcción de espacios económicos**

Para acercarnos al análisis concreto, aceptamos los argumentos que sostienen la importancia que reviste la interacción entre los sectores público y privado bajo un principio de colaboración para revitalizar el papel de desarrollo de los agentes económicos. Según afirma Costa, (1992, 1), refiriéndose a modelos descentralizados de empresas y apoyada en numerosos estudios empíricos de sistemas productivos locales que se asientan en estas premisas, "... las empresas establecen relaciones de cooperación basadas en la complementariedad y en la existencia de economías externas, tanto a la empresa como a la industria ...la ventaja competitiva (de estos sistemas) depende de la dimensión de las externalidades en cuanto condicionan los costes de organización de los procesos productivos

descentralizados. Dentro de este marco organizativo, las pequeñas y medianas empresas constituyen unidades productivas óptimas de eficiencia...”.

La cooperación industrial y la complementariedad tiene como ventajas no solamente bajos costos de transacción ( Williamson, 1989), sino que a través del complejo industrial alcanzará economías de escala. Estas afirmaciones también avaladas desde las teorías de desarrollo regional dan cuenta del fortalecimiento que significa la construcción de una “competividad sistémica” en espacios locales como estrategias positivas de articulación con el entorno (del Castillo, 1996; Boisier, 1995, 1996; Messner, 1996).

La creciente necesidad de potenciar contextos, fomentar el asociativismo entre agentes e instituciones se basa en la eficacia -con éxito variable- que estos sistemas han demostrado en el desarrollo económicos de zonas específicas como los conocidos distritos industriales de Italia, España, o experiencias regionales productivas como la zona de BíoBío en Chile, (Onida et al, 1992; Costa, 1992; Boisier, 1995). Estos núcleos que surgen por la multiplicidad de factores socioculturales están potencialmente destinados a ser más eficientes en el marco de competitividad actual. Un caso particular lo constituye en nuestro país la región de Mar del Plata.

## **EL CASO DE LAS PyMEs TEXTILES <sup>2</sup>**

### **Perfil industrial textil marplatense**

Según datos del Censo Industrial realizado en 1989, del total de los establecimientos manufactureros del Partido de General Pueyrredon, al que pertenece Mar del Plata, el 93% tenía menos de 50 empleados; es decir la industria marplatense se sustenta en firmas PyMEs, con preeminencia de dos ramas de actividad: alimentación y textiles. La primera, con un claro predominio del sector pesquero. En cuanto a la textil, el 70% de los establecimientos corresponden a la fabricación de tejidos de punto y subsidiarias (hilado, lavandería y tintorerías industriales), subsector compuesto por 140 pequeñas y medianas empresas, de las cuales sólo 9 tenían más de 50 empleados.

El tejido de punto tiene una posición marginal en el mercado mundial y una desventaja comparativa en la comercialización de sus productos, sin embargo la búsqueda de mayores niveles de competitividad desde la apertura de la economía produjo la reestructuración del sector. (Rearte et al, 1994).

El origen de esta industria se remonta a la década del 50 de la mano de artesanos italianos que se iniciaron en talleres hogareños. La demanda del mercado interno y el nivel adquisitivo de la población local y turística, que masivamente llegaba a la zona, unida a la disposición de mano de obra local, generaron capacidad de acumulación y el desarrollo de empresas familiares. Empresas que crecieron descentralizando casi todas las etapas del proceso productivo dentro de una economía totalmente informal y en base a una demanda excedente y cautiva. Las pequeñas empresas familiares tenían escasa incorporación tecnológica -de equipos y organización- y escaso desarrollo de diseño. El mercado protegido permitió el crecimiento de un tejido interindustrial concentrado territorialmente. El escaso capital que era necesario para entrar al sector dio movilidad a los trabajadores dentro del mismo y permitió la formación de nuevos talleres. Posteriormente, capitalistas extralocales dieron impulso a la creación de PyMEs. Como resultado de este proceso se consolidó una imagen simbólica y distintiva de la industria local.

En los '80 se registró un fuerte impulso en la creación de nuevas empresas de la mano de una nueva cultura empresarial que consolidó las firmas con la incorporación de componentes electrónicos a sus equipos, modificando los procesos productivos e incrementando la capacidad de diseño y el volumen de manufactura. En tres años se duplicó la producción. En la última década se sumaron equipos fabricados por proveedores extranjeros que utilizaron los avances de la microelectrónica en el desarrollo de maquinarias automáticas flexibles, permitiendo no sólo mayor producción sino ofreciendo una gama más diversificada de productos de mayor calidad.

El repentino crecimiento produjo rivalidades entre empresas competidoras, sin embargo la cooperación intra firmas continuó existiendo iniciados los '90. A partir de 1994 la crisis financiera, que afectó a la región, desaceleró los ritmos de producción y venta, interrumpió la cadena de pagos y alteró el costo del capital de trabajo que es requerido en el ciclo operativo de las firmas. El sector se vio influenciado por el achicamiento del mercado interno, la competencia de las importaciones y la falta de crédito para las empresas más pequeñas. Sin embargo, las más grandes mostraron una situación general más favorable. Proceso que aceleró la mortalidad de las PyMEs menos competitivas. Aquellas que por su organización y estrategias pudieron mantenerse en el mercado lograron revertir parcialmente esta tendencia. (Informe de coyuntura, 1994, 1995, 1996).

---

<sup>2</sup> Esta parte del trabajo se basa en investigaciones realizadas por el Grupo de Economía Industrial del Centro de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

Si bien la concentración territorial y la evolución histórica del sector no llega a conformar un tipo ideal de sistema productivo local, hay evidencias que la cooperación ha impulsado la creación de entidades que concentran y difunden información, unidades de vinculación con departamentos de investigación de la universidad local (laboratorio textil), se han promovido múltiples intercambios con el propósito de acceder al mercado externo y fundamentalmente se consolidó la idea entre aquellas PyMEs que subsistieron, que la concertación, sobre la base de un sedimento histórico-cultural, es una estrategia posible de crecimiento, (Rearte, 1991, 1994). Aunque según manifiestan representantes del sector la complementariedad entre firmas actualmente se da cuando realizan misiones comerciales o a través de las cámaras que las nuclean para compartir información.

## **CUESTIONES FINALES**

Pequeñas y medianas firmas pueden ponderar su rendimiento en entornos de fluida asociatividad. El desarrollo de los mismos responde más a trayectorias de intercambio y maduración que van consolidando redes de cooperación y confianza que a acciones voluntaristas impulsadas desde una racionalidad burocrática.

Sin embargo, cuando hablamos de “competitividad sistémica”, consideramos que debe existir una igualdad de participación entre los actores económicos, instituciones de diversos grados, sector público - autoridades locales, universidades, entidades intermedias- y sector privado. Y por tanto un equilibrio tendiente a acciones concertadas que no privilegien a ninguno de los actores, como sería el caso de calificar para la demanda.

En la construcción de ese consenso necesario la existencia de un SNI se presenta como un facilitador natural, pero, en el caso argentino, prevalecen subsistemas no interconectados. (Bisang, 1994; Lanari y Pacenza, 1996).

Finalmente, volviendo la lectura sobre el diagnóstico inicial, caracterizado por la concentración económica que privilegia a sectores reducidos del conjunto social, cabe preguntarse si la definición de un objetivo de crecimiento común, más allá de la existencia de una atmósfera de complementariedad, no debiera debatirse a partir de un nuevo contrato social donde, en términos de Bobbio (1993), lo distributivo sea la cuestión inicial.

## BIBLIOGRAFIA

- Aoki, Masahiko (1990). La estructura de la economía japonesa FCE. México.
- Azpiazu et al. (1988). La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en Argentina. Legasa, Bs. As.
- Azpiazu D. Y Nocteff H. (1994). El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de política económica. Tesis/Norma. Bs. As.
- Basualdo, Eduardo (1994). Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización. IDEP. Bs. As.
- Bisang et al (1996). La transformación industrial en los noventa. Un proceso de final abierto. En: Desarrollo Económico, número especial, vol. 36. IDES. Bs. As.
- Bisang, Roberto (1994). Industrialización e incorporación del progreso técnico en la Argentina. Doc. 54. CEPAL. Bs. As.
- Bobbio, Norberto (1993). El futuro de la democracia. FCE. México
- Boisier, Sergio (1995). En busca del esquivo desarrollo regional: entre la caja negra y el preyecto político. Doc. 30. ILPES. Santiago de Chile.
- Boisier, Sergio (1996). Política regional en una era de globalización. ¿Hace sentido en América?. Doc. 33. ILPES. Santiago de Chile.
- Bowles, S. y R. Edwards (1990). Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas. Alianza, Madrid.
- Castells, Manuel (1989). Nuevas tecnologías y desarrollo regional. En: Economía y sociedad. Nº 2. Madrid.
- Cepal (1992) Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad. Santiago de Chile.
- Coriat, Benjamín (1992). El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo el fordismo y la producción en masa. Siglo XXI. México.
- Costa, María Teresa (1992). Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general. Doc. L/12. Dirección de política y planificación regional ILPES. Santiago de Chile.
- Damil, Mario (1993). Crecimiento económico en América Latina, experiencias recientes y perspectivas. Desarrollo Económico, Nº 130, vol. 33. IDES, Bs. As.
- Del Castillo, Jaime (1996). Lo local y lo internacional. La importancia de las redes de colaboración. Doc. CPRD-D/121. ILPES. Santiago de Chile.
- Fajnzylber, Fernando (1989). Industrialización en América Latina: de la "Caja negra" al "Casillero vacío". Cuadernos de CEPAL. Santiago de Chile.
- Freeman, Christopher (1988). Introducción. En: Technical change and Economic Theory. Pinter, London.
- Freeman, Christopher, (1988). Japan: a new national system of innovation? En: Technical change and Economic Theory. Pinter, London.
- Gatto, Francisco (1996). La crisis actual de la empresa PYME: la ruptura del modelo tradicional y la construcción de nuevas capacidades competitivas. CEPAL. Bs.As.
- Herrera, Amílcar (1994). Las nuevas tecnologías y el futuro de América Latina: riesgos y oportunidades. Siglo XXI. México.
- Hikino, T, y Amsden A. (1995). La industrialización tardía en perspectiva histórica. En: Desarrollo Económico Nº 137, vol. 35. IDES, Bs. As.
- Informes de coyuntura (1994, 1995, 1996). Encuesta de coyuntura económica. FIEL/CIE-FACES. UNM del P. Mar del Plata.
- Kantis, Hugo (1996). Inercia e innovación en las conductas estratégicas de las PYMES argentinas. Elementos conceptuales y evidencias empíricas. Doc. 73. CEPAL. Bs. As.
- Katz, Jorge (1990). El sistema de ciencia, tecnología e industria. El caso argentino. En: La sociedad ante el cambio tecnológico. Actas de seminario. Albornoz y Gudiño. Bs. As.
- Katz, Jorge (1991). Las innovaciones tecnológicas internas y la ventaja comparativa dinámica. Nuevas reflexiones sobre un programa comparativo de estudios de casos. En: Teitel, S. y Westphal, L. (comp.). Cambio tecnológico y desarrollo industrial. FCE. Bs. As.
- Kosacoff, Bernardo (1993). La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada. En: El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación. Alianza. Bs. As.
- Kosacoff, Bernardo (1994). La industria argentina, un proceso de reestructuración desarticulada. En: Bustos P. (comp.) Más allá de la estabilidad. Fund. Friedrich Ebert. Bs. As.

Lanari, M.E. y Pacenza, M.I. (1994). Conflictos e integración entre el subsistema universitario y el subsistema productivo. En: Universidad y Sociedad. Mecanismos de vinculación. UTEM/UDUAL. Santiago de Chile.

Lanari, M.E. y Pacenza, M.I. (1996). Acción y ficción de la relación entre universidad y empresa En: Revistas FACES, N°3. Fac. de Cs. Económicas y Sociales. UNMdelP. Mar del Plata

López Maya, Margarita (1990). América Latina y la crisis. Apuntes para el balance de una década. En: Cuadernos del CENDES 13/14. Caracas.

Louçã, Francisco (1997). Clases teóricas: temas: Evolución y cambios estructurales. Tiempo y cambio. Modelos de cambio tecnológico en la economía evolucionista. Cátedra Teoría de la innovación tecnológica. Maestría en política y gestión de la Innovación Tecnológica. Cendes. UCV. Caracas.

Lundvall B. Y Johnson (1994). Sistemas Nacionales de Innovación y aprendizaje institucional. Comercio Exterior, N°8. En: Yoguel y Boscherini: La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas. El caso de PyMEs exportadoras argentinas. Doc. 71. CEPAL

Lundvall, Bengt (1988). Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to de national system of innovation. En: Technical change and Economic Theory. Pinter, London.

Messner, Dirk (1996). Dimensiones espaciales de la competitividad internacional. En: Rev. Latinoamericana de estudios del trabajo. Año 2 N° 3. ALSTRA. México

Nelson, Richard (1988). Institutions supporting technical change in the United States. En: Technical change and Economic Theory. Pinter, London.

Onida et al (1992). I distretti industriali: crisi o evolucione?. EGEEA. Università Bocconi. Milano

Pérez, Carlota (1986). Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto. En: C. Ominami (comp.), Tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico. Rial/Gel. Bs. As.

Pérez, Carlota (1992). Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo. En: El trimestre económico. N° 233 vol. LIX. Bs. As.

Pérez, Carlota (1996). Nueva concepción de la tecnología y sistema nacional de innovación. Cuadernos del CENDES, N° 31, año 13. Caracas.

Pirella, Arnoldo (1993). Universidad productiva e investigación y desarrollo en la empresa: las caras de una estrategia competitiva en Venezuela. En: Cooperación empresa-universidad en Iberoamérica. CYTED, São Paulo.

Quintar, Aida (1991). La incidencia de las características de los empresarios en los desarrollos de las PyMEs. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires. CFI/CEPAL, Doc. 23. Bs. As.

Rearte, Ana G. De (1991). Los distritos industriales como modelo de organización industrial: el caso del tejido de punto marplatense. Doc. 25. CEPAL. Bs. As.

Rearte, Ana G. De (1994). Competitividad internacional en industrias tradicionales. Un caso regional. En: Cuadernos del CENDES N° 26. Caracas

Rearte et al (1994). Características de la producción industrial de Mar del Plata. CIE. Fac. de Ciencias económicas y sociales. UNM del P. Mar del Plata.

Rocca Roberto y Szapiro Susana (1995) Hacia la articulación de un nuevo pensamiento industrial en Argentina. En: Boletín informativo Techint N° 283. Bs. As.

Schvarzer, Jorge (1994). Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógica de expansión. En: Bustos P. (comp.) Más allá de la estabilidad. Fund. Friedrich Ebert. Bs. As.

Sautu, Ruth y Wainerman Catalina (1971). El empresario y la innovación. Un estudio de las disposiciones de un grupo de dirigentes de empresas argentinas hacia el cambio tecnológico. Inst. Torcuato Di Tella. Bs. As.

Sutz, Judith (1994). Los cambios técnicos y sus impactos. En: Vessuri (comp.), Ciencia, tecnología y sociedad en América Latina. Nueva Sociedad. Caracas.

Teitel, Simón (1991). La creación de tecnologías en las economías semiindustrializadas. En: Teitel S. y Westphal, L. (comp.) Cambio tecnológico y desarrollo industrial. FCE. Bs. As.

Vispo, Adolfo (1994). Tecnologías de organización y estrategias competitivas. Doc. 58 CEPAL. Bs. As.

Williamson, Oliver (1989). Las instituciones económicas del capitalismo. FCE, México.

Yoguel, Gabriel y Gatto, Francisco (1989). Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaño de plantas. CFI/CEPAL, Doc.17. Bs. As.

Yoguel, Gabriel y Boscherini, Fabio (1996). La capacidad innovativa y el fortalecimiento de competitividad de las firmas. El caso de PYMES exportadoras argentinas. Doc. 71. CEPAL. Bs.As.