



**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

SERGIO FARINELLI

***SISTEMAS LOCALES DE INNOVACIÓN:
LAS EMPRESAS PYMES METALMECÁNICAS DE TANDIL
(1995 – 2005)***

**DIRECTOR: DR. FERNANDO JULIO PIÑERO
CO-DIRECTORA: LIC. ELIZABETH CRISTINA LÓPEZ BIDONE**

Tandil, Agosto de 2007

**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

SERGIO FARINELLI

***SISTEMAS LOCALES DE INNOVACIÓN:
LAS EMPRESAS PYMES METALMECÁNICAS DE TANDIL
(1995 – 2005)***

TESIS PRESENTADA PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES AL TRIBUNAL EXAMINADOR DE LA FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi agradecimiento para el Director de esta Tesis, Dr. Fernando J. Piñero bajo cuya dirección se ha efectuado este trabajo, por su constante apoyo y asesoramiento en todos los aspectos de la investigación y elaboración de esta Tesis, así como por la confianza depositada en mí, por sus aportes, su aliento e insistencia para llegar a la instancia de presentación de este estudio.

A la co-directora Lic. Elizabeth C. López Bidone por sus correcciones y contribuciones, las cuales ordenaron mis ideas cuando estaban en un mar de confusión siendo mi guía en la construcción de esta tesis.

A mis compañeros de facultad, Marcelo, Nacho, Cristian, Tati, Raúl y Claudio por permitirme conocerlos y ser parte de su vida. Con ellos construimos conocimiento, compartimos mañanas, tardes y noches de estudio, y también momentos de nerviosismo en parciales y finales.

A mi hermano Hugo por ayudarme y estar conmigo a lo largo de la carrera, y aún después, sé que podré contar siempre con él.

A mis padres, por el apoyo que me brindaron, por la formación, por fomentar en mí el deseo de saber, de conocer lo novedoso y abrirme las puertas al mundo ante mi curiosidad insaciable.

Quiero agradecer también a ustedes por estar aquí presenciando esta Tesis, les agradezco el haberme brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

Gracias a todos

“La principal fuente de competitividad en la actualidad es la innovación”

*Chudnovsky (2003), “La competitividad Internacional:
Principales cuestiones conceptuales y metodológicas.”
CENIT –BS AS.*

INDICE

Introducción.....	8
Aspectos Teórico-metodológicos.....	10
 CAPÍTULO I: LOS NUEVOS PARADIGMAS TECNO-ECONÓMICOS, SU IMPLICANCIA EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LAS PYMES.	
1.1 Las modificaciones en el escenario productivo	
1.1.1 Globalización y cambios en la producción.....	15
1.1.2 Cambios productivos en las fronteras nacionales.....	18
1.1.3 Los cambios a nivel local.....	20
1.2 Cambio de Paradigma	
1.2.1 Conceptos y definiciones de Paradigma.....	22
1.2.2 Cambio de Paradigma según la visión evolucionista.....	23
1.3 Cambio de Paradigma e Innovación Tecnológica	
1.3.1 Conceptos, definiciones y clasificaciones de Innovación.....	26
1.4 Innovación Tecnológica como motor de crecimiento.....	28
1.4.1 La creación de capacidades en la empresa.....	29
1.4.2 La eficiencia en las técnicas de producción.....	35
1.5 Conclusiones del Capítulo.....	37
 CAPÍTULO II: LAS PYMES Y LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMIA ARGENTINA EN LA ÚLTIMA DECADA, SUS IMPLICANCIAS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.	
2.1 Las PyMEs Argentinas.....	40
2.1.1 Una aproximación conceptual a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).....	42

2.1.2	La Importancia de las PyMEs en Argentina.....	44
2.2	Criterios para clasificar y definir a una empresa como PyME.	
2.2.1	Cuantitativa	46
2.2.2	Cualitativa	47
2.3	PyMEs Argentinas	
2.3.1	Origen y evolución de las PyMEs en la República Argentina.....	48
2.3.2	Características generales de las PyMEs en Argentina.....	55
2.4	Procesos macroeconómicos que condicionan el desarrollo productivo de las PyMEs Argentinas.....	61
2.4.1	La Convertibilidad	63
2.4.2	El MERCOSUR.....	64
2.4.3	Las Privatizaciones.....	65
2.5	Conclusiones del Capítulo.....	68

CAPITULO III: LAS PYMES FRENTE A LA INESTABILIDAD ECONOMICA DE LA ARGENTINA HACIA FINALES DE LA DECADA DE LOS NOVENTA. EFECTOS Y CONSECUENCIAS EN EL ESCENARIO POS-DEVALUATORIO.

3.1	La construcción de competencias tecnológicas en el período de la convertibilidad.....	72
3.2	Los shocks externos y el comienzo de la recesión.....	79
3.2.1	Crisis y derrumbe del sistema económico argentino.....	81
3.2.2	El default y la caída de la actividad económica.....	85
3.2.3	El impacto social de la crisis.....	86
3.2.4	El fin de la Convertibilidad y la Devaluación de la Moneda Nacional...	87
3.3	Las PyMEs y el actual modelo económico.....	89
3.3.1	Causas y efectos de la devaluación.....	91

3.3.2	La dinámica del desarrollo local adoptado por las PyMEs.....	93
3.3.3	Integración interna para la competencia externa.....	94
3.3.4	Las PyMEs y el crecimiento sostenido luego de la devaluación.....	97
3.3.5	Las PyMEs y su rol exportador.....	98
3.3.6	La devaluación y la sustitución de importaciones.....	99
3.4	Conclusiones del Capítulo.....	100
CAPITULO IV: LA SIGNIFICACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES METALMECÁNICA EN TANDIL, SU APORTE A LA ECONOMÍA LOCAL Y REGIONAL		
4.1	La década del noventa y las PyMEs de la industria metalmecánica en Tandil.....	104
4.1.1	La Políticas Públicas de Asistencia a las PyMEs.....	105
4.1.2	Las PyMEs Metalmecánica en la ciudad de Tandil.....	107
4.1.3	La Problemática actual de las PyMEs en el partido de Tandil.....	108
4.1.4	La estrategia industrial, como inserción para el desarrollo de las PyMEs locales.....	111
4.1.5	Las PyMEs locales frente al contexto nacional e internacional. Desafíos y oportunidades.....	113
4.1.6	El impacto de la devaluación en las PyMEs Metalmecánica local.....	114
4.1.7	Observar lo externo para aplicarlo a lo interno.....	115
4.1.8	Conformación de estrategias de mediano plazo para las PyMEs metalmecánica del distrito Tandil.....	117
4.2	Conclusiones del Capítulo.....	119
	Consideraciones finales.....	122
	Bibliografía.....	131
	Anexo.....	139

Introducción

La revolución tecnológica iniciada en la década de los '70 se expande en la actualidad como la reformulación del paradigma social y económico cuyos resultados son una evolución en el área de comunicaciones y una metamorfosis en la política económica internacional. En este sentido, puede decirse que la acumulación de conocimientos, en especial en el terreno de la informática y las comunicaciones, estimula la creación de máquinas que generan y retro-alimentan la información con finalidades productivas. Todo esto permite el procesamiento de datos útiles para el trabajo humano, que potencian el conocimiento.

Esta nueva rama industrial de “alta tecnología” tiene su origen en la revolución microelectrónica, que ha creado los componentes de transmisión eléctrica (semiconductores o “chips”), que permiten acelerar el procesamiento de la información. El “*high tech*” incluye desde la fabricación de los “*chips*” hasta el desarrollo de los elementos físicos (hardware) y lógicos (software) de las máquinas universales (computadoras), que transmiten, combinan, almacenan o auto-modifican la información.

Las telecomunicaciones constituyen otro pilar sobre el cual se asienta la revolución. Los avances centrales en este campo han sido la conversión al formato digital de distintas modalidades de la información (textos, sonido, imágenes) y el incremento de la capacidad de transmisión logrado con la introducción de la fibra óptica.

Estas transformaciones por una parte han generado una evolución en las áreas institucionales, sociales y productivas, cuyas consecuencias más notorias son: la comunicación en tiempo real a escala planetaria, con efectos colectivos e individuales, un acceso ilimitado al conocimiento, una creciente diversificación geográfica de los centros de producción. Por otra parte, *“la transformación terminó por allanar el terreno a la expansión del liberalismo como sistema económico imperante, produciéndose un proceso fundamental de reestructuración del sistema capitalista.”*(Nochteff, N: 1991). En el proceso, esta revolución tecnológica fue remodelada en su desarrollo y manifestaciones por la lógica y los intereses del capitalismo avanzado, sin que pueda reducirse a la simple expresión de tales intereses.

El otro factor de transformación, se manifiesta en el ámbito de la lógica organizacional. Introducido originalmente a partir de las experiencias y observaciones de

Taichi Ohno en Japón y adaptado en múltiples maneras y difundido a escala global, el paradigma tecnoproductivo y organizacional postfordista (*Kan Ban*), des-estructura las pirámides centralizadas de la producción en serie, que atendían eficazmente las necesidades de empresas y gobiernos, universidades, hospitales y organizaciones privadas y públicas de toda índole, durante la vigencia del paradigma Fordista-Keynesiano.

Actualmente, existe un modelo de gestión diferente orientado al trabajo en equipo que surge de conceder estrategias, y exige una reformulación completa tanto de los sistemas de educación y capacitación como de la política en materia de ciencia y tecnología. Estas dos vertientes de cambio, en lo tecnológico y en lo organizativo, son esencialmente compatibles e interdependientes. Los principios de “óptima práctica” de la organización moderna surgen de la fusión de ambas.

Ambos factores afectan la faz productiva, estimulando el crecimiento de las empresas a nivel global. Estas nuevas empresas, tienden a la incorporación de tecnología y a la contratación de personal con habilidades multipropósito, lo que a futuro significa un incremento de capacidad y desarrollo productivo. Por ejemplo en los países en desarrollo, esta cuestión no se percibió claramente durante el período de las políticas de sustitución de importaciones, que permitieron en muchos países alcanzar resultados relacionados al crecimiento a partir sólo de la inversión en instalaciones y equipo, sin propiciar esfuerzos de aprendizaje y capacitación. Sin embargo,

“a mediados de la década de los noventa comienzan a instalarse por ejemplo en la Argentina las nuevas oleadas que van a dar forma a lo que se conoce en términos generales como el nuevo paradigma tecnoeconómico, este tiene entre sus principios el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación, todo esto conlleva de manera directa a un rediseño del sistema económico por parte del empresario moderno”. (Nochteff, N, 1991, p 6.)

Todo este conjunto de factores son los que forman parte de los grandes cambios a los cuales las empresas debieron adaptarse. Esta combinación de un conjunto dado de fuerzas va a remodelar el diseño económico por parte de las empresas y un fuerte despegue en la competitividad de las mismas. Las empresas en su gran mayoría empiezan entonces a ser parte de esta revolución tecnológica que requiere, de un gran esfuerzo de gestión, para su consolidación ya que se presenta como una opción de alto valor estratégico para la empresa.

Esta tendencia que se manifiesta a nivel mundial, fue adoptada por diferentes empresas entre ellas las PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas) quienes las volcaron al sistema productivo interno como una forma de lograr un dinamismo y una mayor competitividad. Ahora bien, si hacemos mención a conocimientos hacia adentro de las PyMES, debemos mencionar que estos se dan a través de una generación y difusión de innovaciones que implican adaptación y motivación en forma conjunta entre trabajadores y aquellos encargados de dirigir los objetivos de la empresa. En este sentido, esquemas y modos de organización más descentralizados y participativos, como el propuesto por Aoki basado en el procesamiento horizontal y participativo de la información y las comunicaciones entre todos los empleados, talleres y departamentos, son determinantes de la capacidad de innovación de la empresa.

Aspectos Teórico-metodológicos.

El presente trabajo consiste en una investigación sobre las innovaciones tecnológicas y las implicancias que estas representan dentro del mapa productivo de las PyMEs de la industria metalmeccánica en el distrito Tandil entre los años 1995-2005.

Es intención del presente estudio, poner a disposición de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas un modelo de trabajo, que les permita hacer frente a los serios problemas con los que deben convivir a diario, a fin de permanecer en el mercado, obtener utilidades y establecer una pauta de crecimiento.

Todas las empresas buscan a mediano y largo plazo mantenerse dentro del mercado para asegurar una rentabilidad del capital y aumentar sus ventas, con la esperanza de obtener mayores utilidades que garanticen la supervivencia a largo plazo.

La inversión en tecnología, constituye una de las fortalezas más importantes de la pequeñas y medianas empresas, por esta razón, es que se propone establecer a la incorporación de tecnología por parte de las PyMEs, como un modelo a través del cual se incremente la eficiencia de sus procesos y de esta forma permitirle a las mismas, obtener una ventaja competitiva sostenida.

El contexto dentro del cual se realiza el presente análisis está signado por la globalización de los mercados y el nuevo paradigma tecnológico. Ambos se complementan dentro de un contexto económico en el cual la devaluación de la moneda nacional, ocurrida en el año 2002 está presente. En este sentido, presentamos a esta última, como una variable que si bien es importante, no se la puede considerar suficiente para incrementar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

Se intentará justificar el por qué las PyMEs de la industria metalmecánica del distrito Tandil deben incorporar tecnología, considerando esta acción como una política orientada al crecimiento y desarrollo de la misma, pero así también, como un proceso clave para la competitividad dentro del mercado interno como externo. Precisamente, el objetivo inmediato de este trabajo reside en evaluar el desempeño de las pequeñas y medianas empresas, destacando la importancia que tiene la innovación tecnológica, a la cual consideramos un factor clave para la competitividad tanto local como internacional. Mientras la globalización crea nuevas reglas de juego, contribuye a la vez a crear nuevas oportunidades para el desarrollo local. Los nuevos escenarios productivos locales e internacionales inciden, necesariamente, sobre las formas de internacionalización de las empresas que lideran el escenario económico.

En este sentido, la internacionalización del desarrollo local se ha convertido en un tema prioritario para las Relaciones Internacionales, en el cuál la innovación tecnológica y el aumento de la competitividad se transforman en factores claves, en función de un desarrollo endógeno sustentable y una inserción efectiva en la economía global.

La internacionalización de las PyMEs se convierte en una alternativa para enfrentar exitosamente los desafíos de la globalización, proceso que se logra a través de la realización de acuerdos estratégicos de colaboración entre actores públicos y privados que permitan alcanzar niveles más altos de competitividad económica.

El desarrollo local y el crecimiento de las empresas se logra a través de una inserción activa en las redes productivas globales y en los nuevos espacios comerciales del mercado internacional de bienes y servicios. En este punto, la innovación tecnológica y los nuevos paradigmas tecno-económicos, se convierten en factores claves que modifican y moldean las posibilidades de inserción de las PyMEs en la economía global.

En lo que respecta al recorte cronológico del presente trabajo, el mismo se encuadra dentro del período (1995-2005). Se considera a este, como un período donde se ponen de manifiesto los principales hechos que se producen en el escenario internacional y que van a tener una participación decisiva para nuestro país, en lo que a internacionalización y desarrollo local se refiere.

La política neoliberal que caracterizó la década pasada, las privatizaciones llevadas a cabo en nuestro país, la irrupción de Internet en el plano científico-tecnológico, la crisis del Tequila en México y las posteriores depresiones económicas en los principales centros económicos del mundo, tendrán como corolario a nivel local el fin de la convertibilidad en Argentina y la posterior devaluación de la moneda nacional. Todo esto será decisivo para comprender la situación actual de las PyMES de la industria metalmecánica del distrito Tandil.

En este contexto, se buscará probar la hipótesis de que la innovación, especialmente la de carácter tecnológico, es un tema prioritario para la sociedad en general y para el mundo económico en particular. Los nuevos paradigmas tecno-económicos se transforman en factores determinantes para incrementar los procesos productivos y la competitividad de las empresas.

En Argentina la competitividad de las PyMEs, la innovación tecnológica y la devaluación de la moneda nacional se han convertido en objetos recurrentes de diferentes análisis. Sin embargo, estos conceptos, despiertan la necesidad de llevar a cabo una mirada más profunda de cada uno de ellos, con el objeto de obtener resultados más aproximados que permitan reflejar su accionar en forma conjunta.

Dentro de este análisis que será central, se intentará demostrar también como la devaluación de la moneda nacional no debe considerarse un factor suficiente para incrementar la competitividad de las PyMEs.

Si bien el aumento del tipo de cambio puede constituirse en una fuente de competitividad, o incluso ser necesario para fortalecer la competitividad, el mismo no es suficiente por sí solo para lograr que las PyMEs “sean más competitivas”.

El concepto de innovación, como eje principal de este trabajo, es tomado en un sentido amplio, ya que considera no sólo las transformaciones tecnológicas, sino también los cambios organizacionales. Esta investigación se enmarca teóricamente en los aportes

realizados por la escuela evolucionista y se utilizará la noción de capacidad innovativa como forma de captar la dinámica del proceso de innovación. Como ejes secundarios se considerarán la coordinación, para explicar en parte las innovaciones organizacionales, y la competitividad, que permitirá analizar cuál es el rol que cumplen las innovaciones en las estrategias competitivas de las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica, dentro del distrito Tandil.

Las diferencias entre las PyMEs que se proyectan dentro de procesos de innovación y aquellas que no, abren un interrogante que es analizado dentro de un marcado índice de capacidad innovativa junto con su elevado grado de capacitación del personal.

Nuestra intención es analizar este proceso innovador en las pequeñas y medianas empresas, a fin de observar diferencias y similitudes entre el sector innovador y aquel sector que se ha mantenido al margen de este proceso. Ambos escenarios ofrecerán alternativas analíticas e indicativas de ventajas y desventajas, las cuales adquirirán rasgos particulares para cada caso.

El presente trabajo de Tesis ha sido desarrollado en cuatro capítulos. En el primer capítulo, se analizan las modificaciones en el escenario productivo, partiendo de la Globalización para luego analizar los cambios que producto de esta, comienzan a ser eclosión en el escenario productivo local. Siguiendo la línea de análisis se presenta el concepto de paradigma para luego profundizar en los cambios que se generan con la ruptura del régimen socio tecnológico anterior según la visión de la corriente evolucionista. Esta corriente constituye la piedra angular del trabajo y es la clave para el desarrollo de las otras secciones. En este capítulo se tomará como punto de partida al concepto de paradigma tecnológico que durante el transcurso de la investigación se aplicará a nivel PyMEs de la industria sector metalmecánica para posteriormente alcanzar el significado amplio y abarcativo del mismo.

En el segundo capítulo se presenta una revisión de las pequeñas y medianas empresas durante la década de los noventa.

El interés del análisis aquí se centra en analizar el rol protagónico que cumplen las PyMEs dentro de las economías locales y regionales, transformándose en la columna vertebral de sustento económico de muchas de ellas. Este capítulo como se expresó en

párrafos anteriores, está enmarcado dentro de los procesos macroeconómicos que se dieron en la década pasada. El régimen de convertibilidad, la creación del MERCOSUR y las privatizaciones, van a condicionar y definir el accionar de las pequeñas y medianas empresas en lo que respecta a procesos de innovación y producción, que como se visualizará serán determinantes para las PyMEs locales.

Ya dentro del capítulo tercero del presente trabajo nos dedicamos a la inestabilidad económica de la Argentina. En él, se desarrollarán los factores externos como elementos necesarios para comprender la crisis producida en el 2001.

En primer lugar, se presentan los shocks externos como el detonante de una serie de hechos que pondrían a nuestro país inmerso en la mayor crisis económica y social de la historia de la Argentina.

Posteriormente, se analizará la devaluación de la moneda nacional como una respuesta rápida para salir de la crisis. Se tomará a la misma como base para reflejar la posición competitiva de la economía argentina y la articulación de las PyMEs dentro de este nuevo escenario con respecto a los principales países del mundo.

Finalmente en el cuarto y último capítulo se presenta a las PyMEs de la industria metalmeccánica del distrito Tandil. En el mismo se utilizarán diferentes variables de análisis como indicadores que permitan lograr una comprensión más acabada de la situación de las pequeñas y medianas empresas tandilenses. Para lo cual, la estrategia metodologica se baso en la realización de entrevistas semi-estructuradas a importantes empresarios del sector empresarial Pyme. Este muestreo comprendió a treinta (30) empresarios que fueron entrevistados durante los meses de Mayo- Julio de 2006. El análisis se complementa con el estudio del Observatorio Pyme 2006. De esta forma, se estudiarán las oportunidades que pueden brindar las innovaciones tecnológicas a las PyMEs locales y brindar un desarrollo de los aspectos positivos de la devaluación de la moneda nacional, así como sus limitaciones. Se delineará el rumbo a seguir para fortalecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del distritoTandil. Todo esto llevará a plantear, la posibilidad de guiarse por el nuevo paradigma para las PyMEs del distrito Tandil.

CAPÍTULO I

LOS NUEVOS PARADIGMAS TECNO-ECONÓMICOS, SU IMPLICANCIA EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LAS PYMES.

1.1 Las modificaciones en el escenario productivo

1.1.1 Globalización y cambios en la producción

En las últimas décadas se han producido importantes transformaciones en el escenario económico internacional: la globalización de los mercados, las Nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación (NTICs) y la emergencia de nuevos paradigmas tecno-organizacionales.

Este contexto tiene como características la volatilidad de la demanda y la segmentación de los mercados, la posibilidad de combinar escala y gama, el acortamiento del ciclo de vida de los productos y las incertidumbres estratégicas asociadas al nuevo escenario mundial. Dentro de este, las empresas y los agentes económicos han debido enfrentar una creciente presión competitiva, que surge como consecuencia de este conjunto de cambios, dado que se ha renovado la concepción sobre competitividad, considerándose como un fenómeno de naturaleza exclusivamente macroeconómica y sectorial y determinada por ventajas comparadas estáticas o por la dotación factorial. Dado *que* “con la globalización la capacidad para competir exitosamente depende en gran medida del desarrollo de producciones de alto valor agregado y de alto contenido en calidad”¹.

Si bien, para algunos autores la globalización aún carece de definición precisa. Sin embargo, la gran idea de la globalización es justamente que lo abarca todo “...abarca todo, desde los mercados financieros hasta Internet, pero ofrece muy poca condición de la comprensión humana contemporánea.”(Held, D: 2002)

Por lo tanto, este nuevo escenario produce cambios tanto en los factores que condicionan la competitividad de los bloques económicos, de los países, de las regiones, de los ámbitos locales y de las empresas, como en las modalidades a través de las cuales se desarrolla el juego competitivo. “El nuevo escenario competitivo “global” e “intensivo en TIC”, genera oportunidades pero, al mismo tiempo, el cambio de los factores que determinan las ventajas

¹ “Cambio y continuidad en el proceso de globalización internacional”, en Revista Negocios. Buenos Aires, Agosto de 2001

competitivas, plantea nuevos desafíos y sobre todo, amenazas”.(Kotler, M: 2000) La incertidumbre comienza a constituirse en una característica ineludible del escenario competitivo y con la que se enfrentan las elecciones y las decisiones de la empresa. Según Boscherini y Yoguel (1996), en el marco del proceso de competencia y en la búsqueda de diferenciación, impulsado por la globalización, las firmas buscan aumentar su capacidad innovativa entendida esta como la potencialidad para transformar conocimientos genéricos en específicos a partir de sus competencias estáticas y dinámicas derivadas de aprendizajes formales e informales, con el objetivo de diseñar e implementar estrategias, respuestas y acciones coherentes con el nuevo escenario, que permitan conseguir y mantener ventajas competitivas.

Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación renuevan los procesos de generación y difusión de innovaciones que exigen una gran capacidad de adaptación como: 1) calificación de los trabajadores y motivación e implicación con los objetivos de la empresa. 2) los distintos intercambios que produce la globalización son a partir de la difusión de las innovaciones tecnológicas, acceso al conocimiento tecnológico, cooperación en I+D (Investigación y Desarrollo) para proyectos de innovación, la adquisición de nueva tecnología externa etc. que representan los hechos más destacados de esta en lo referente a los lineamientos del nuevo paradigma tecnológico.

También la globalización se vincula fundamentalmente a la intensificación de los flujos de intercambio de bienes, servicios e informaciones entre las distintas sociedades. La expansión de los flujos de intercambio promueve una interdependencia cada vez mayor entre las diferentes partes del mundo.

Por todos estos motivos, las empresas amplían su esfera de actuación y agregan a sus funciones tradicionales el diseño y la implementación de innovaciones tecnológicas que tienden a generar ventajas competitivas en el diseño y en la productividad de sus bienes. Para afrontar este desafío, algunas empresas presentan como fortaleza una fluida relación con la sociedad de su entorno, hecho que les permite conocer con mayor certeza la realidad económica, social y político-institucional sobre la que tienen que actuar. *“Actualmente el desafío que significa implementar estrategias en el seno de la globalización imperante se transforma en una tarea nada fácil para aquellos empresarios que desean innovar con tecnología su empresa”.* (Kotler, M.:2000: p.36)

Las transformaciones antes mencionadas han generado un gran impacto en la organización social del trabajo, tanto en el ámbito de la empresa como en el de los espacios nacional e internacional, y en las condiciones existentes para la valorización del capital. Ante la situación descrita, surge la pregunta: ¿Cómo se sitúa lo local frente a las tendencias que imperan en el ámbito global?. En este sentido, Arocena (1998) advierte, que no hay una sola forma de analizar el tema de lo local frente a lo global. Para este autor, hay tres maneras de situarse en torno a la relación global-local:

- **afirmando el carácter determinante de lo global sobre lo local.** En esta posición, se afirma que las macrotendencias se reproducen en los espacios locales y que resulta casi imposible un planteo de desarrollo endógeno
- **postulando lo “local” como alternativa a los males de la globalización.** En esta perspectiva, se apela a la generación de conductas reactivas en el ámbito local para resistir a lo global
- **destacando la articulación local-global.** En este enfoque, se promueve una comprensión compleja de la sociedad contemporánea para superar las visiones anteriores Arocena, se identifica claramente con la tercera posición.

En síntesis, afirma que la globalización no sólo representa una amenaza, sino también, una oportunidad para que los mismos puedan desplegar su potencial ante las condiciones emergentes a escala global, se trata de propiciar una interacción permanente entre actor y sistema.

Para finalizar con relación a la globalización y el desarrollo empresario autores como Brusco (1992) y Piore (1992) propician fundamentalmente la articulación entre la estructura productiva y la lógica global. Consideran que la globalización de hecho impone un nuevo modelo de producción denominada flexible o postfordista basado en estrategias de innovación tecnológica y organización empresarial y, que por lo tanto, los espacios locales no pueden quedar al margen de dicha realidad y están desafiados a estimular la capacidad de competencia de sus agentes.

Las innovaciones no son una actividad aislada, las empresas entablan relaciones con otras firmas, la innovación es un proceso acumulativo, no sólo porque se asienta en conocimientos ya desarrollados, transformándolos y recombiniéndolos, sino también porque la innovación se introduce en la economía por etapas.

1.1.2 Cambios productivos en las fronteras nacionales

En lo que se refiere a la estructura interna, la capacidad endógena de los agentes, el grado de desarrollo del ambiente en el que actúan y la pertenencia a una red (trama) de agentes se han convertido en elementos claves para la creación de ventajas competitivas. Para comprender lo que significa el cambio es importante tener en cuenta la transformación que las empresas en su proceso de modernización realizan. Al respecto, autores como Ruggie (1993) señalan que esta etapa marca una nueva frontera de práctica óptima tecnológica y organizativa, encarnada en tecnologías genéricas aplicables a lo largo y ancho del aparato productivo, a todo producto o servicio y a todo tipo de organizaciones y actividades.

En eso consiste el inmenso potencial de generación de riqueza: las industrias nuevas, ofreciendo un amplísimo espectro de oportunidades inéditas de innovación e inversión, y un nuevo patrón tecnológico y organizativo, brindando herramientas para modernizar todo el resto de la economía, llevándola a un plano de productividad y efectividad claramente superiores a las “normales” hasta entonces. Esta fuerza innovadora y renovadora trae dos consecuencias importantísimas. Por una parte, se abre una ventana de oportunidad para las empresas y países que, aunque no hayan avanzado lo suficiente en el paradigma anterior, logren adoptar el nuevo o sumarse en la ola de crecimiento espectacular de los productos revolucionarios. Por la otra, todo el aparato productivo existente en el país basado en el paradigma anterior queda por definición, obsoleto y tiene que ser modernizado. *“Quien no se renueve corre el riesgo de ser desplazado del mercado” (Ferrer: 1996).*

La emergencia de nuevas formas productivas intensivas en información, fueron produciendo transformaciones relacionadas con la organización de la producción, donde se ha inducido a las firmas a aumentar el rol asignado a los procesos innovativos, tanto formales como informales en la búsqueda de la competitividad como consecuencia del aumento de las “incertidumbres estratégicas”, de la segmentación de la demanda, la volatilidad de los mercados, los cambios en el concepto de eficiencia y la posibilidad de combinar economías de escala comienzan a ser crecientemente importantes los factores competitivos. En efecto, la creciente importancia que comienzan a asumir ciertos factores de la competitividad (calidad, servicios de venta, adaptación al cliente, capacidad de diseño,

etc.), la segmentación de los mercados y el acortamiento del ciclo de vida de los productos replantea el proceso innovativo e involucra nuevos agentes y modalidades operativas. Pues, las actividades innovativas implican acciones que incluyen las actividades orientadas al desarrollo de la calidad y las mejoras y desarrollos acumulativos de tipo incremental que, en el curso del tiempo, son incorporados a los productos, a los procesos productivos, a las modalidades de organización y de comercialización. Todo esto produce una renovación de las instituciones gubernamentales encargadas del desarrollo tecnológico.

Con el surgimiento de los Sistemas Nacionales de Innovación (SNI) según Johnson y Lundvall (1994) pueden identificarse dos dimensiones. En un primer nivel, ubican la estructura de la producción, en la cual tienen lugar los procesos de interacción y aprendizaje de tipo acumulativo. En un segundo nivel, identifican la organización institucional, que definen como el conjunto de rutinas, normas, reglas y leyes que rigen el comportamiento de los agentes y determinan la forma en que se realiza el aprendizaje interactivo y el ritmo y la dirección de la innovación. Por lo tanto, la gestión de los conocimientos se está convirtiendo en una preocupación fundamental: las empresas no solamente organizan cursos regulares de capacitación a todos los niveles, sino que algunas también han creado sus propias “universidades”.

En este escenario, es necesario actuar en dos direcciones: invertir considerablemente en la investigación para el futuro y dirigir la tecnología hacia el mejoramiento directo e inmediato de las redes de producción y la calidad de la vida. Este paso desde un sistema de ciencia y tecnología “impulsado por la oferta” a una red interactiva con los productores ha justificado la creación de la expresión "Sistema Nacional de Innovación" definido por Freeman (2003: pp: 211-143) como *“la red de instituciones de los sectores público y privado cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías”*

Esto parte del supuesto de que el SNI es una creación social y no gubernamental. El sistema, incluye el entorno en donde se estimula y apoya la innovación; la calidad de los vínculos entre los proveedores, productores y usuarios; el régimen de educación y capacitación; y distintas organizaciones públicas y privadas que facilitan el cambio técnico; las leyes, los reglamentos e incluso las ideas y actitudes hacia la tecnología y el cambio.

1.1.3 Los Cambios a nivel local

En este nuevo escenario se destacan crecientemente las respuestas de los agentes que apuntan a diferenciar productos, desarrollar mejoras incrementales (en productos, procesos y en la organización), buscar nuevas formas de vinculación con el mercado y tender hacia un creciente aseguramiento de la calidad. Es decir, en la búsqueda de diferenciación, implícita en el proceso de competencia, los agentes apuntan a aumentar, lo que denominaremos “la capacidad innovativa”. Este concepto alude a la potencialidad de los agentes para transformar conocimientos genéricos en específicos a partir de sus stocks de competencias y de su acumulación dinámica la que involucra aprendizajes formales e informales tanto de tipo codificado como tácito (Ernst y Lundvall 1997, Lall 1992). Estas competencias, tanto de stock como de flujo, pueden ser definidas como el conjunto de conocimientos, rutinas y habilidades tecnológicas y organizativas, formales e informales, que las firmas generan para llevar a cabo los desarrollos mencionados.

“Debido al carácter sistémico de la competitividad y a la naturaleza interactiva de la innovación concebida como un proceso de aprendizaje en el que se introducen nuevos conocimientos o se combinan conocimientos existentes para generar nuevas “competencias”, así se produce una resignificación de la función del “ambiente local” y de sus instituciones en el desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas”.(Lavagna,R: 1999).

Desde esta perspectiva, el “ambiente local” es entendido como el conjunto de instituciones y agentes locales y sus interrelaciones. Se trata de un “espacio público” que, en el extremo positivo, puede dar lugar a procesos de eficiencia colectiva definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes (Bianchi y Miller 1994). De este modo, la presencia de un ambiente favorable se manifiesta en las acciones de los agentes que componen la sociedad civil, los que a partir de la cooperación, competencia y la presión mutua generan una tensión colectiva que favorece el desarrollo de estrategias innovadoras. Al respecto, en este tipo de ambientes se va generando un “capital social” construido a partir de vinculaciones complejas que derivan en el desarrollo de confianzas recíprocas entre los agentes que facilitan la reducción de las incertidumbres y la circulación de conocimientos codificados y tácitos (Putnam, 1993).

Sin embargo, si bien un “ambiente sinérgico” tiende a ecualizar en una tendencia proactiva las conductas de los agentes, el aprovechamiento de las externalidades generadas requiere de umbrales mínimos de competencias que no todos los agentes locales poseen y que no se pueden adquirir sin el desarrollo de un proceso evolutivo de creación y destrucción de rutinas y convenciones (Gregersen y Johnson 1996). En este sentido, a diferencia de otras experiencias, el ambiente local suele tener en Argentina una escasa influencia sobre el proceso de formación de competencias de las firmas.

Es interesante señalar que en el contexto definido por las nuevas condiciones de producción y de mercado, los procesos innovativos pasan de ser un fenómeno de carácter individual (y a menudo de naturaleza incremental) a otro que incluye además un plano colectivo en el que resulta fundamental tanto la capacidad de interactuar y cooperar, como la presencia de una estructura institucional adecuada y capaz de promover las actividades innovativas de los agentes económicos. La capacidad individual de los agentes es una condición necesaria, la que está aún más desarrollada en ambientes sinérgicos. Las innovaciones no son un grupo de eventos aislados sino que están inevitablemente vinculados con otros, tanto en su basamento técnico y científico como en sus conexiones físicas con otras partes del sistema económico. Para autores como Rosenberg (1976) y Rolt (1970) en la primera Revolución Industrial, la tecnología de las máquinas-herramientas tuvo una influencia decisiva sobre toda clase de innovación en materia de bienes de capital ocurrida durante los siglos XVIII y XIX.

En otro sentido, los procesos informales de aprendizaje e interacción en el interior de la firma comienzan a ser considerados fuentes relevantes en el desarrollo de las actividades innovativas realizadas (por ejemplo en las PyMES).

Sin embargo, el creciente desarrollo de nuevos mercados y nuevas tecnologías sobre todo desde comienzos de la década de 1980, condicionan y amenazan a las industrias locales, por ejemplo:

- 1-** La creciente transformación y segmentación de los mercados, que implica una competencia internacional más intensa que se acentúa con la volatilidad de los productos, lo cual exige una innovación sistemática y un uso mayor de servicios especializados, muchos de los cuales sólo pueden presentarse en las grandes ciudades.

- 2- La emergencia de nuevas potencias industriales y económicas que, gracias a la combinación de sus especiales estructuras sociales con la utilización masiva de las nuevas tecnologías de fabricación flexible, han logrado ventajas casi inalcanzables.
- 3- La mejora de los niveles educativos y la creciente influencia de los medios de comunicación están transformando rápidamente las condiciones y percepciones de los trabajadores.

Finalmente, la nueva revolución tecnológica, forma parte de un proceso de cambio de paradigma que ha aportado nuevas pautas, cuya resultante es un nuevo modo de producción y organización de la economía.

No obstante, lo que más dificulta y retarda la transición del viejo al nuevo paradigma es la necesidad de adopción masiva del nuevo paradigma tecnológico y organizativo, de un nuevo sentido “común”, de otra forma de pensar la eficiencia y la búsqueda de la adaptabilidad.

1.2 Cambio de Paradigma

1.2.1 Conceptos y definiciones de paradigma.

El término Paradigma, nos remite en forma inmediata al análisis científico, por lo tanto un primer intento sería definir paradigma científico, como una perspectiva que especifica problemas relevantes, en síntesis es un modelo, un patrón de búsqueda o cuestionamientos. Según Kuhn (1987) *“es una concepción particular que establece cual es el tipo de modelo a seguir en la investigación científica”*

Para Khun ningún paradigma es concluyente, todos son provisionales y, como tales, algún día dejarán de ser utilizados porque no podrán resolver los nuevos problemas planteados y, entonces, se creará una conciencia de carencia, lo que Kuhn denomina crisis (observación común que algo funciona mal), que provocará la búsqueda de un nuevo paradigma. El arribo de la crisis pone en tela de juicio toda explicación, fundamentación y generalización que proporcione el Paradigma anterior. De esta forma, el Paradigma anterior quedará invalidado en la confrontación de este con el mundo ocupando su lugar un modelo

nuevo. Como resultado de la renovación el nuevo y el antiguo modelo son necesariamente irreconciliables. Así, aparecen nuevos temas de estudio, metodologías, problemas y formas de resolución y, por consiguiente, normas y reglas diferentes con respecto a la tradición anterior. Por lo cual, la introducción de un nuevo Paradigma producirá una transformación en la forma de ver el mundo. El cambio para Kuhn,

“afecta tanto a la visión que se tenga del mundo y, en alguna medida, al mundo mismo. De hecho los cambios ocurren de tal manera que aunque el instrumental, el vocabulario y la conceptualización hayan variado apenas, si lo han hecho, y de una manera bastante importante, los problemas a seguir, los datos utilizados, la noción de ciencia y, por ende, la visión del mundo que esta proporcione para explicar y manipular la naturaleza”. (Kuhn, Thomas :1987)

1.2.1 Cambio de Paradigma según la visión evolucionista.

La corriente evolucionista ve al cambio de paradigma como la ruptura del régimen socio-tecnológico anterior. Al respecto, lo cierto es que en determinados momentos históricos, existe un modelo o paradigma tecnológico dominante quien determina los criterios que conforman el sentido común de ese momento, criterios que dicta un aparato de selección que esta conformado por las fuerzas económicas, institucionales y sociales. Porque, un paradigma tecnológico incluye prescripciones a cerca de la dirección del cambio técnico y además define cierta idea de progreso. Así, la identificación con un paradigma tecnológico hace referencia a la tarea a la cual debe aplicarse el conocimiento, a una tecnología seleccionada para las propiedades físicas que lo aprovecha, y a las dimensiones tecnológicas y económicas que lo incluyen.

Para el enfoque evolucionista, la crisis de un paradigma se produce cuando un modo de producción y organización ha agotado su potencial, dando lugar a la aparición de una serie de eventos económicos, sociales y tecnológicos imposibles de asimilar en el paradigma presente. Entre sus consecuencias podemos contar la ruptura con las ideas anteriores, la necesidad de un nuevo marco teórico para explicar los fenómenos incipientes, y las fuertes transformaciones que traen aparejados nuevos mecanismos y reglas de juego.

Las rupturas son generadas por el crecimiento del conocimiento tecnológico expresado a partir de un proceso de interconexión entre innovaciones interdependientes, y constituyen el fundamento del cambio en los principios y en los métodos y procedimientos

productivos. Pues, el conocimiento tecnológico tiene como rasgo que gran parte de su acervo no se encuentra escrito sino que es empírico, razón que nos conduce a que la definición de paradigma tecnológico sea mas laxa, por lo cual definimos paradigma tecnológico, como *“un modelo y un patrón de resolución de problemas tecnológicos seleccionados”*.(Dossi, D: 2003)

En este sentido, el motivo que impulsa la difusión de un nuevo paradigma basado en el conocimiento tecnológico es su capacidad para superar limitaciones que poseía el modelo anterior y por lo tanto el reconocimiento de un nuevo potencial que estimula el cambio masivo en los criterios de sentido común. Según Carlota Pérez (1987), los cambios *“están basados en una combinación de innovaciones radicales e incrementales, junto con las innovaciones organizacional y de gerenciamiento que afectan a más de unas pocas empresas”*.

La tarea que se le impone al nuevo paradigma es señalar un límite superior de habilidad tecnológica y organizativa, simbolizada en el sentido común. *“Entonces, todo nuevo paradigma produce una transformación radical del sentido común prevaleciente, es decir el establecimiento de una nueva lógica general de progreso capaz de orientar los cambios para el logro de una óptima práctica productiva”*.(Perez, Carlota: 1987:p 67)

A medida que el paradigma se difunde, el perfil de la producción se orienta al uso cada vez más intensivo del factor clave, visto como insumo o conjunto de insumos capaz de ejercer una influencia determinante en el comportamiento de la estructura de costos relativos, esta situación favorece las ramas de producción que mejor aprovechan sus ventajas y que no suelen ser las mismas que prevalecieron en el paradigma anterior, a modo de ejemplo en el paradigma anterior el factor clave fue el petróleo, mientras en este el paradigma esta representado por el microprocesador. La motivación económica para tal cambio de paradigma no estriba sólo en la disponibilidad de un grupo de innovaciones radicales que incluyen innovaciones organizacionales con numerosas aplicaciones potenciales, sino en la disponibilidad universal y a bajo costo de un insumo clave o de una combinación de insumos que resulte determinante.

Por último, debe explicitarse que antes de que un nuevo paradigma técnico-económico pueda generar una nueva ola de expansión, existe un proceso de transición hacia una nueva etapa. De este modo, las transformaciones, no se producen de una forma radical, por el contrario se observan como parte de un proceso, cuyo objetivo es mejorar el poder productivo de las viejas tecnologías cuando logran un punto máximo de desarrollo. Los

indicadores de esta obsolescencia son costos fuertemente decrecientes y muestran la disminución de la productividad. Y,

“...los períodos de transición siempre son lentos, enfrentando dificultades para cambiar viejas pautas y realizar los reacomodamientos, produciéndose una crisis de “ajuste estructural” que corresponde a las fases de recesión y depresión de los “ciclos largos” del desarrollo económico de Schumpeter”.(Fernández, E: 1996)

A continuación podemos observar en el siguiente cuadro los principales cambios que se han producido y que dan forma al nuevo Paradigma:

LOS GRANDES EJES DEL CAMBIO DE PARADIGMA

Producción en masa	Producción sistemática flexible, adaptable
Homogeneidad	Heterogeneidad
Compartimentación	Integración
Centralización	Descentralización
Confrontación	Consenso

Fuente: www.carlotaperez.org - Desafíos Sociales y Políticos del cambio de paradigma tecnológico.
Acceso 09 de Abril 2006

1.3 Cambio de Paradigma e Innovación Tecnológica

1.3.1 Conceptos, Definiciones y Clasificaciones de innovación

La innovación es un término de gran actualidad, al que se le concede una importancia creciente como factor de competitividad. Muchas veces se asocia innovación exclusivamente con tecnología e I+D, pero si bien el factor tecnológico está presente en gran parte de la actividad innovadora de las empresas, el concepto de innovación incluye actividades no necesariamente basadas en la tecnología.

La innovación se define como la transformación de una idea en un producto o equipo vendible, nuevo o mejorado; en un proceso operativo en la industria o el comercio, o en una nueva metodología para la organización social. Cubre todas las etapas científicas, técnicas, comerciales y financieras, necesarias para el desarrollo y comercialización exitosa del nuevo o mejorado producto, proceso o servicio social.

El acto por el cual se introduce por primera vez un cambio tecnológico en un organismo o empresa se denomina innovación.

Innovación Tecnológica: es el conjunto de actividades científicas, tecnológicas, financieras y comerciales que permiten:

- 1- Introducir nuevos o mejorados productos en el mercado nacional o extranjero.
- 2- Introducir nuevos o mejorados servicios.
- 3- Implantar nuevos o mejorados procesos productivos o procedimientos.
- 4- Introducir y validar nuevas o mejoradas técnicas de gerencia y sistemas organizacionales

Por tanto, la innovación tecnológica es la que comprende los nuevos productos y procesos y los cambios significativos, desde el punto de vista tecnológico, en productos y procesos. Se entiende que se ha aplicado una innovación cuando se ha puesto en el mercado (innovación de productos) o se ha utilizado en un proceso de producción (innovación de

procesos). De acuerdo con la mayoría de los estudios sobre el tema, las innovaciones se clasifican según su impacto en:

- 1- Básicas o radicales (disruptivas)
- 2- Incrementales (progresivas)
- 3- Cambios en los sistemas tecnológicos
- 4- Cambios en los paradigmas tecnológicos

1. Innovaciones Radicales: son aquellas que abren nuevos mercados, nuevas industrias o nuevos campos de actividad en la esfera cultural, en la administración pública o en los servicios.

2. Innovaciones Incrementales: son aquellas que producen cambios en tecnologías ya existentes para mejorarlas, pero sin alterar sus características fundamentales.

Ocurren con frecuencia en las actividades de producción y corresponden a mejoras en los procesos productivos existentes, atribuibles fundamentalmente al personal encargado de la producción y no tanto a una actividad deliberada de Investigación + Desarrollo.

4. Cambios en los paradigmas tecnológicos: son los que han promovido las revoluciones industriales y corresponden a tecnologías o cambios en los sistemas tecnológicos, cuyo amplio espectro de aplicación afecta las condiciones de producción de todos los sectores de la economía, como han sido los casos de la máquina de vapor y la microelectrónica.

Aunque innovación es un concepto relativamente nuevo, hablar de éste implica referirse a empresa. Hoy en día, la empresa mueve al mundo y la innovación a la empresa; por tanto, mientras la empresa innovadora triunfa la que no lo hace ve disminuida su competitividad y eficiencia.

La innovación incluye mejoras en tecnología y mejores formas de hacer las cosas. Se puede manifestar en cambios en productos, cambios en procesos, nuevos enfoques de marketing, nuevas formas de distribución, nuevos alcances. Los innovadores no sólo responden a las posibilidades de cambio, sino que fuerzan para que se produzca más rápido. Gran parte de la innovación, en la práctica, tiene un carácter muy básico e incremental más que un carácter radical. Depende más de la acumulación de pequeños avances y reflexiones

que de grandes descubrimientos tecnológicos. Se necesita de ideas que no son nuevas pero que nunca se han potenciado con decisión para obtener óptimos resultados.

Por último, hay que tener presente también que,

“para innovar no es imprescindible investigar. La investigación es uno de los medios fundamentales para adquirir la tecnología, pero las empresas también innovan cuando incorporan tecnología externa, bien mediante la compra directa (por ejemplo a través de la compra de una licencia) o de forma indirecta incorporada en los bienes de equipo” (Navas, J: 1994).

1.4 Innovación tecnológica como Motor del Crecimiento

La crisis del modelo industrial de posguerra y el estancamiento de la demanda junto con la globalización y la emergencia de nuevos paradigmas intensivos en información, fueron produciendo importantes transformaciones en la organización de la producción y han inducido a las firmas a aumentar el rol asignado a los procesos innovativos, tanto formales como informales en la búsqueda de la competitividad.

“...La innovación tecnológica ha tenido como eje central establecer, que los procesos de producción, de difusión y de adopción de nuevas tecnologías mejoradas deben ser integrados de manera totalmente central en la teoría de la acumulación del mercado y de la competencia capitalista”. (Manzanares, M.A: 1996: pp: 16-26).

Si tomamos como ejemplo el sector industrial vemos que hay únicamente gasto en Investigación y Desarrollo porque la rentabilidad del Capital y la competitividad de las firmas dependen de la innovación, así como de la capacidad para comprender las potencialidades de las nuevas tecnologías y para organizar la apropiación para sí.

Schumpeter, por ejemplo estableció que el motor del desarrollo capitalista a largo plazo reside en este proceso de innovación y al mismo tiempo propuso una teoría sobre ciclos de los negocios que se centraba en la forma en que la economía capitalista absorbe y digiere sus innovaciones. En el modelo de Schumpeter, los cambios tecnológicos exógenos estimulaban los gastos de inversión, cuyas variaciones, generaban al mismo tiempo inestabilidad cíclica.

“...La innovación no se reduce sólo a las actividades aisladas orientadas a desarrollar nuevos productos y procesos, sino que también involucra el conjunto de desarrollo y mejoras incrementales realizadas en las distintas áreas (organización, comercialización, producción etc.) y las actividades destinadas al desarrollo de la calidad”. (Manzanares M.A: 1996: p 17).

El desarrollo de las innovaciones también se genera a partir de distintas actividades rutinarias efectuadas en la firma, que no necesariamente están vinculadas con el área productiva. La interacción del personal de la empresa, el intercambio continuo de opiniones para resolver problemas o para enfrentar nuevas situaciones y las respuestas que surgen y que se utilizan para que la empresa funcione y mejore su eficiencia económica, constituyen una fuente relevante de INPUTS para el desarrollo de actividades innovativas. Por lo tanto aumentan los espacios de las actividades innovativas y su difusión en la estructura de la empresa. Las actividades innovativas tienen un impacto en el conjunto de áreas operativas de la firma, lo que genera un feed-back continuo entre su sendero madurativo y los resultados que producen.

La búsqueda continúa de técnicas eficientes de gestión, orientadas a la mejora y a la racionalización del funcionamiento de las distintas áreas de la empresa, es decir, la implementación del concepto de calidad.

Azzone y Cainarca (1993) plantean la diferencia entre “calidad interna” (a nivel proceso) de la calidad externa (a nivel producto). La primera alude a la habilidad para minimizar las tareas que no generan valor agregado (desperdicio, tiempo de espera, colas, *scraps*, etc.). La calidad externa apunta a que los productos se adapten a las especificaciones de diseño y que satisfagan a los consumidores en términos de seguridad y performance. En la estructura organizativa de la empresa, el desarrollo de innovaciones y la forma en que se aprovechan sus resultados va constituyendo un patrimonio específico (*firm specific*) de tipo dinámico, fuertemente influido por la capacidad de gestión y planteamiento estratégico.

1.4.1. La creación de capacidades en la empresa

En el mismo sentido, el desarrollo de actividades innovativas constituye una condición necesaria pero no suficiente para garantizar un buen comportamiento económico,

lo que requiere que las elecciones estratégicas realizadas por el *management* guarden relación con los avances innovativos de la empresa, es decir que es necesario verificar un continuo y sincrónico intercambio entre el proceso estratégico decisional y el proceso de innovación. Desde esta perspectiva, los autores mencionados consideran que existen fuertes interacciones y vínculos entre el proceso decisional y las actividades de innovación, lo que significa que las actividades innovativas constituyen una premisa para cualquier decisión estratégica vinculada con la gestión de la firma y tienen impactos y consecuencias sobre el conjunto de actividades desarrolladas en la empresa. Sin embargo, el aprovechamiento integral de los resultados de las actividades innovativas depende básicamente de las capacidades de la empresa para elaborar y llevar a cabo estrategias competitivas coherentes. Si tomamos en cuenta diversos estudios como por ejemplo, “Las Pymes y su Competitividad”, (Camisón, C. 2001); “Reestructuración de las Empresas”, (Estrin, S. 1995), parten de la idea de que en el proceso de innovación confluyen distintos conocimientos y capacidades que están presentes en las diferentes áreas de la empresa, cuyo aprovechamiento depende de la cultura organizacional de la firma. A lo largo del tiempo, la interacción entre este conjunto de factores va generando un patrimonio de competencias, en muchos casos intangibles y específicas a la firma. (Dierickx y Cool, 1990; Prahalad y Hamel, 1990) que determinan y condicionan su capacidad innovativa. En este proceso, las características y las capacidades de los recursos humanos que trabajan en la empresa son de fundamental relevancia. Por lo tanto, los rasgos específicos de la gestión y del estilo de conducción constituyen elementos centrales para la formación de competencias. La producción y el desarrollo de conocimientos en el interior de la firma es un proceso dinámico, continuo y acumulativo, que modifica y recrea las competencias organizacionales y tecnológicas estáticas. En este proceso, el aprendizaje, tanto individual como colectivo, juega un rol central y determina que las competencias sean recursos dinámicos moldeables de acuerdo con la visión estratégica de la empresa.

Respecto a la “capacidad innovativa” de las firmas se la puede definir como la potencialidad de idear, planificar y realizar innovaciones a partir del uso de los conocimientos tecnológicos y organizativos formales e informales para cubrir las necesidades específicas de la firma, aprovechando las competencias desarrolladas a lo largo de su sendero madurativo. También la capacidad innovativa de las firmas puede asociarse

con lo que Lall (1992) denomina “*technological capabilities*” para explicar la diferente capacidad de las empresas para utilizar, incorporar y modificar la tecnología.

Otros autores como Ernest et al. (1995), Mitelka (1993), Katz, (1987); Pietrobelli, (1995) consideran que “la innovación es un proceso mediante el cual las firmas aprenden y desarrollan bienes y servicios nuevos para ellos aunque no necesariamente nuevos para los competidores”. Sin embargo, la actividad innovativa se desarrolla en un ambiente económico con diversos tipos de incertidumbres, que son decodificadas de distinta manera por las firmas en función de su cultura organizacional y el grado de desarrollo de sus competencias. Estas competencias acumuladas permiten decodificar de forma distinta el conjunto de informaciones y señales del ambiente en términos de conocimientos específicos vinculados con sus particularidades. Este conjunto de códigos, que son desarrollados en forma desigual por las firmas y que, por lo tanto, asumen rasgos *firm-specific*, condicionan la calificación de los recursos humanos presentes en la firma y por tanto sus competencias y el grado de complejidad de las innovaciones realizadas. El proceso innovativo en las empresas adquiere un carácter multidimensional, lo que permite diferenciar dos planos. En primer lugar, destaca el conjunto de elementos ubicados a nivel micro y en segundo lugar, el ambiente es decir el entorno socio institucional y su influencia en el proceso de construcción de competencias. Entre los elementos ubicados a nivel micro que influyen sobre el proceso innovativo a partir de formación de competencias deben señalarse principalmente:

- 1- Las modalidades de gestión.
- 2- Las características personales, educativas, emprendedoras de los empresarios.
- 3- La historia previa de las firmas en términos de acumulación de activos competitivos tangibles e intangibles.
- 4- Los procesos de aprendizaje.
- 5- La capacidad de diseño de estrategias.

Estos elementos se manifiestan en cada empresa en diferentes rutinas normas y reglas desarrolladas a lo largo de su sendero madurativo, que influyen sobre la capacidad de acumular competencias y que condicionan, a su vez, las modalidades bajo las que se

manifiesta el proceso de aprendizaje y las capacidades de interacción con otros agentes. El ambiente constituido por el conjunto de instituciones, agentes y relaciones existentes entre ellos, influye de manera decisiva en el grado de desarrollo de actividades innovativas. Por lo tanto, el proceso de innovación en las firmas puede ser visto como el resultado de la interacción dinámica de las competencias desarrolladas a lo largo del tiempo, el aprendizaje que se va generando y la cultura organizacional.

“...La empresa moderna esta adoptando un sistema de producción flexible capaz de fabricar una gama de productos cambiantes, adaptándose a las variaciones de la demanda cantidades y calidades. Por lo mismo, el perseguir solamente economías de escala es ahora menos rentable que lograr economías de especialización y de gama”. (Thurow, L: 1996)

Otro de los grandes lineamientos tiende a la superación del modelo de producción intensivo en el uso de energía y materias primas. Este modelo, que por décadas sustentó el crecimiento de la sociedad de consumo y luego condujo a la crisis energética y ecológica, está siendo sustituido por un modelo alternativo de producción intensivo en información, conocimientos servicios. Este modelo es capaz de permitir, al menos desde el terreno tecnológico, una redefinición de los modos de vida y de brindar formas de manejar eficazmente las cuestiones ambientales. Bajo las nuevas condiciones, crece la proporción intangible en el perfil de producción, así como crecen la innovación y los servicios en el valor agregado de cada producto.

Actualmente, la innovación en una organización debe formar parte de un proceso y para poder llevarlo acabo la empresa debe prestar atención a ciertos "elementos que son claves", como:

Vigilar / Captar las señales: explorar y buscar en el entorno (interno y externo) para identificar y procesar señales de cambio o indicios que pueden ser el origen de una innovación potencial. Estos indicios pueden ser necesidades de varios tipos, oportunidades que surgen por la aparición de nuevas tecnologías, presión para adaptarse a la legislación, el comportamiento de los competidores, etc., los cuales representan en su conjunto un grupo de estímulos a los que debe responder la organización.

Focalizar / Desarrollo de una respuesta estratégica: seleccionar estratégicamente entre este grupo de potenciales detonadores de innovación, aquellos aspectos en los que la

organización decide concentrarse y se compromete a asignar recursos. Incluso las organizaciones con mayores recursos no pueden hacerlo todo. Por lo tanto, el desafío reside en seleccionar aquellas líneas de acción que ofrecen las mayores posibilidades de obtener una ventaja competitiva.

Capacitarse / Dotarse de recursos: una vez que la empresa ha decidido la estrategia de innovación que va a seguir, el siguiente paso es dotarse de los recursos tecnológicos, materiales, económicos y de conocimiento necesarios para ponerla en práctica. Dependiendo de los casos, esto puede implicar bien la compra de una licencia o de una máquina, la explotación de los resultados de un proyecto de investigación realizado, la contratación de personal especializado, o la búsqueda de financiación.

Implantar / Implantar la solución: finalmente, las organizaciones tienen que implantar la innovación de una forma lo más eficiente posible, partiendo de la idea y siguiendo las distintas fases de desarrollo hasta su lanzamiento final como un nuevo producto o servicio en el mercado externo, o hasta su utilización interna en el caso de que se trate de un nuevo proceso o método dentro de la organización.

Aprender / El aprendizaje: este quinto elemento refleja la necesidad de reflexionar sobre los elementos previos y revisar las experiencias de éxitos y fracasos, ya que en ambos casos se pueden encontrar nuevas oportunidades de innovación.

En su estructura, la empresa moderna ya no es una pirámide jerárquica y compartimentada por funciones sino una red flexible y descentralizada con una dirección estratégica y alta autonomía en cada nodo.

“...El nuevo paradigma propicia y facilita la descentralización. Sin embargo, no se trata de una dispersión simple, sino de la formación de redes flexibles integradas, esto de ninguna manera es el comienzo del fin de las grandes organizaciones”. (Dosi, G. 1982: pp 147-162)

En la nueva estructura, los empleados y trabajadores dejan de ser vistos como un costo para considerarse como capital humano, socios técnicos en la innovación y en la generación de riqueza. Las relaciones laborales van evolucionando de la confrontación y la desconfianza hacia la cooperación y el consenso. Hoy se está produciendo una transición de un mundo signado por el centralismo a una creciente preferencia por las redes descentralizadas. La gran pirámide jerárquica compartimentada, con canales verticales de comunicación y “fronteras” cerradas, es el modelo de lo que fuera hasta hace poco la

“organización moderna”, tanto en el mundo productivo, como en las instituciones sociales y en las políticas.

Dentro de la estructura piramidal, las decisiones y las instrucciones eran elaboradas desde la punta de la pirámide y se dispersaban a partir de canales verticales de fronteras cerradas. La información sobre el mundo exterior se recogía desde el centro por unidades de planificación (o por el empresario mismo en las compañías pequeñas) y no por los compradores o vendedores que hacían contacto directo. El logro de la optimización estratégica por la vía del centro único coordinador y distribuidor de metas y tareas era la noción aceptada y la que mejor se adaptaba a la producción en masa con cambio dosificado y programado. Esta estructura tuvo su época de gloria. De su efectividad en el pasado no puede haber duda. De su rigidez e incapacidad para adaptarse al aprovechamiento del nuevo potencial da fe la falta de capacidad para dar respuesta a los nuevos desafíos.

Al respecto, para desarrollar el proceso innovador con éxito, son necesarias una serie de actitudes o comportamientos dentro de la empresa como:

Aceptar desafíos: La Innovación implica por definición hacer las cosas de manera diferente, explorar nuevos campos y asumir riesgos. Cuanto mayor es el desafío para la empresa innovadora mayores serán los esfuerzos dedicados.

Vigilancia constante (y eficiente) del entorno: Seguir la evolución del mercado, reconociendo con rapidez las oportunidades y amenazas del mercado para poder dar una rápida respuesta.

Orientación al cliente: Todas las innovaciones deben orientarse a satisfacer las necesidades o crear valor para el cliente, tanto si éste es interno como externo. El contacto con el cliente y el entendimiento de sus necesidades actuales o latentes son el origen de muchas innovaciones y el estímulo para llevarlas a cabo. La proximidad a los clientes potenciales ayuda a definir correctamente las especificidad del producto, proceso o servicio a desarrollar.

Creatividad: Toda innovación parte de una idea, y la mejor forma de llegar a esa idea pasa por generar y analizar multitud de posibilidades. La creatividad es por tanto un activo importante dentro de las empresas innovadoras, y si bien ésta es una habilidad natural de las

personas, los mecanismos utilizados para la generación y transmisión de ideas dentro de la empresas pueden ser prendidos y desarrollados con su práctica.

Comunicación: La comunicación fluida y abierta de ideas e información es vital para la innovación. Las empresas que no alimenten convenientemente estos flujos o que utilicen sistemas que los restrinjan estarán desaprovechando el potencial de sus recursos humanos.

Cultura innovadora: Poseer una cultura y vocación empresarial emprendedora, y ejercer un fuerte liderazgo por parte del equipo directivo.

Colaboración: La innovación es un proceso de trabajo en grupo. Es necesaria la integración y cooperación de todos los responsables y departamentos de la empresa (Técnico, Comercial, Producción, etc.) y aprovechar las capacidades externas que puede ofrecer la cooperación con otras empresas (proveedores, clientes e incluso con la competencia), así como con centros tecnológicos y universidades.

1.4.1 La eficiencia en las técnicas de producción

El cambio técnico es comprendido hoy como un proceso que se desarrolla de manera endógena, desde el punto de vista de la economía y de la sociedad tomadas en su conjunto y como una unidad. Para que las nuevas tecnologías sean factores de crecimiento y más aún de desarrollo social, es necesario que se incorporen al movimiento de renovación del capital. La inversión y las industrias de bienes de capital son entonces eslabones claves de la relación entre el cambio técnico y el crecimiento.

Hasta no hace mucho tiempo, la mayoría de los economistas se conformaba con tratar al proceso de cambio tecnológico como una variable exógena. El cambio tecnológico y el conocimiento científico sobre el crecimiento en el cual se apoyaba eran considerados como algo que avanzaba de acuerdo con procesos ó leyes internas propias, en cualquier caso, independiente de las fuerzas económicas. Los cambios tecnológicos se introducían y se adoptaban intermitentemente en la actividad económica y las consecuencias provenientes de la actividad innovativa económica, se consideraban interesantes e importantes, a su vez contribuían al crecimiento económico a largo plazo, como a la inestabilidad cíclica a corto plazo.

Economistas como Bernado Kosacoff (1989) y Daniel Aspiazu (1989) siempre han aceptado que, “...el cambio técnico es una fuerza fundamental que provoca el crecimiento de la productividad no es menos cierto que han tenido diferencias sobre los supuestos y sobre las teorías de sus orígenes y su impacto”. La importancia de la competencia en innovación, hace que las empresas sean más competitivas cuanto más innovadoras, esto hace que la propia capacidad innovadora se vea estimulada por la competencia misma entre las empresas. Para Gabriel Yoguel y Francisco Gatto (1993):

“...las actividades innovativas conllevan más riesgo para una PyME que para una empresa grande debido a que los elevados costos involucrados y la incertidumbre sobre la evolución de los negocios y sobre el grado de éxito de la innovación impactan sobre la estructura de la empresa”.

Las PyMEs tratan de conseguir el mayor OUTPUT innovativo, utilizando recursos humanos, organizacionales y productivos ya acumulados y presentes en su estructura. Estos elementos integran el set de costos variables que la empresa usa para llevar a cabo otras funciones y que a diferencia del caso de equipamiento y laboratorios específicos de I&D, no aumentan el costo fijo total. En ellas predomina el uso de activos intangibles y de recursos dedicados también a otras tareas. De esa forma, las firmas logran compensar, en parte, el mayor impacto que tienen sobre su estructura los riesgos y las incertidumbres asociadas con las actividades innovativas.

De la misma forma que se gestionan actividades de la empresa como las compras, la fabricación o las ventas, la empresa debe gestionar también la tecnología y la innovación. La gestión de la tecnología y la innovación comprende todas las actividades que permiten a una organización hacer el mejor uso de la ciencia y la tecnología, tanto la desarrollada internamente como la generada en el exterior. Este conocimiento conducirá a un aumento de su capacidad innovadora, ayudando a conseguir ventajas competitivas. En síntesis, la gestión de la tecnología y la innovación consiste en la organización y dirección de los recursos, tanto humanos como económicos y materiales, con el fin de aumentar la creación de nuevos conocimientos, la generación de ideas técnicas que permitan obtener nuevos productos, procesos y servicios o mejorar los ya existentes, el desarrollo de dichas ideas en prototipos de trabajo, y la transferencia de esas mismas ideas a las fases de fabricación, distribución y uso.

Se entiende por procesos a las actividades que forman parte del funcionamiento interno de la empresa. Entre los distintos procesos de la empresa cabe distinguir los procesos productivos (tanto de fabricación de productos como de oferta de servicios), procesos administrativos, de diseño, marketing, logística, compras, etc. Cualquiera de estos procesos puede ser objeto de innovaciones. La innovación de procesos está habitualmente dirigida a conseguir reducir costos, con lo que se consigue aumentar la productividad. Sin embargo, este objetivo no es único, pudiendo la innovación de procesos perseguir también:

- ✓ Flexibilizar los sistemas productivos y facilitar la diversificación de la oferta
- ✓ Aumentar la calidad
- ✓ Cumplir exigencias medioambientales
- ✓ Mejorar las condiciones de trabajo de los empleados

Las innovaciones de proceso implican normalmente cambios en la organización. Por lo tanto, es importante a la hora de introducir innovaciones de este tipo, tener en cuenta los posibles efectos y reacciones del personal, y gestionar el cambio de forma adecuada.

1.5 Conclusiones del Capítulo

Durante el desarrollo de este capítulo podemos observar la teoría de corte evolucionista, siguiendo las ideas de Schumpeter, que las innovaciones no son adaptaciones al desequilibrio en el mercado, pero las empresas innovadoras persiguen el desequilibrio temporal para obtener beneficios extraordinarios (Schumpeter, 1942; Nelson/Winter, 1982). Es decir, que con esta teoría se puede influir sobre el proceso de innovación y el crecimiento económico.

Para entender mejor la teoría evolucionista, habría que referirse a los modelos de la teoría del cambio tecnológico -el modelo lineal y el modelo interactivo-. Según el modelo lineal existen ciertos tipos de conocimientos que se pueden denominar bienes públicos, ya que son fáciles de copiar, sin costes adicionales, lo que implica que pueden apropiarse de ellos de manera libre cada uno de los agentes económicos.

El modelo interactivo subraya que existen conocimientos que serían más bien "bienes privados", ya que son muy complejos y difíciles de entender y están basados en un proceso de acumulación de experiencias y de aprendizaje, y su imitación sería un proceso costoso en recursos financieros y en tiempo. Según este modelo, el nivel innovador de las empresas depende, entre otros, de la interacción y retroalimentación entre los distintos departamentos de una empresa o entre los agentes del sistema de innovación. El reconocimiento de este modelo implica que la política tecnológica basada únicamente en la generación de tecnologías no es suficiente, ya que no generan de forma directa y automática externalidades.

Para que las empresas -o el sistema productivo en su conjunto- puedan absorber las nuevas tecnologías generadas por otros agentes o países tendrían que haber desarrollado anteriormente la capacidad tecnológica necesaria basada en un proceso de acumulación de experiencias y aprendizaje. Siendo la innovación una actividad compleja de índole acumulativa y la transferencia tecnológica una actividad difícil y costosa.

Sería importante como hemos visto poder contar con políticas públicas orientadas en tecnología e innovación con apoyo a la gestión empresarial (especialmente para las PyMES), la mejora de la infraestructura tecnológica y el fomento de los flujos de transferencia tecnológica. Es decir, el Estado tendría que estimular tanto el entorno de la empresa como las capacidades tecnológicas de las empresas en sí mismo. El esfuerzo estatal tendría que dirigirse tanto a la generación de nuevas tecnologías como a la difusión de las existentes. Además, la política tendría que tener en cuenta el efecto de "*path dependency*". Este efecto, ligado al modelo interactivo del cambio tecnológico, implica que puedan existir altos costes para la corrección de una especialización equivocada o un cambio de los parámetros tecnológicos que, debido a la tecnología tradicionalmente utilizada, quedan obsoletos.

La importancia del progreso tecnológico para el crecimiento a largo plazo no sólo depende del intercambio entre los sectores de I+D y el sector de producción, sino también de la selección de ciertas tecnologías que, a corto plazo, sean importantes para el desarrollo económico, aunque puedan quedarse obsoletas en el caso de una innovación radical.

Es decir, una empresa especializada en un cierto tipo de tecnología para producir un producto no puede cambiar de manera fácil de tecnología. El enfoque evolucionista, cuya política está centrada en la creatividad de empresas y el apoyo a instituciones, afirma que la novedad no se puede vaticinar, y, por tanto, las empresas se tendrían que preparar para poder reaccionar a cambios tecnológicos de índole radical, evitando, de esta forma, los posibles efectos "*lock-inn*".

Aunque las consecuencias de la teoría evolucionista sobre el diseño y planificación de las políticas tecnológicas todavía no están claramente desarrolladas, sí se pueden mencionar algunas líneas generales.

Primero, esta teoría se desvía de los conceptos de equilibrio y búsqueda del óptimo económico teniendo en cuenta que los cambios tecnológicos -que implican futuros inciertos e información imperfecta- son procesos que, en gran parte, determinan el cambio estructural y el desarrollo económico.

Segundo, la importancia de la eficiencia y la maximización de la producción de información científica han sido superadas por la atención a la creatividad, la adaptación a los cambios en el mercado y el aprovechamiento de las oportunidades tecnológicas (Smith, 1991). La política estaría más interesada en asegurar el proceso de aprendizaje y la capacidad de adaptación del sistema nacional y regional de innovación que en los resultados tecnológicos concretos. La política tecnológica tendría que concentrarse más en la evolución conjunta del entorno tecnológico y el del mercado que en las innovaciones individuales.

El Estado no tiene mejor información sobre las tecnologías y su desarrollo futuro, pero sí cierta superioridad en la coordinación e integración de distintos componentes del sistema de innovación. Esta forma de actuar desvía la atención de los "fallos de mercado", subrayando la importancia de la mejora del comportamiento competitivo y la atención necesaria a los cambios estructurales (Mowery/Rosenberg, 1989).

CAPÍTULO II

LAS PYMES Y LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA ARGENTINA EN LA ÚLTIMA DÉCADA, SUS IMPLICANCIAS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

2.1 Las PyMEs Argentinas

En la actual economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, también hacia la liberalización del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Ese escenario se complementa por una nueva orientación en los flujos mundiales, donde cobra especial relevancia el criterio de competitividad que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc.

En este contexto las PyMES cumplen un papel destacado. Como sostiene Bloch (2004), el actual contexto internacional favorece particularmente a organizaciones capaces de adaptarse rápidamente a los cambios tecnoproductivos globales. Además, desde el punto de vista de los estilos de desarrollo de los países, las PyMES representan un importante factor de política de distribución de ingresos, pues, afirma el autor, las PyMES son la columna vertebral del aparato productivo en una economía moderna.

Por ejemplo, en Italia, las PyMES desempeñan un papel vital en la creación de valor, generación de empleo y conquista de nuevos mercados. En los Estados Unidos, las pequeñas empresas generan del 60 % al 80 % neto de los nuevos empleos que se crean cada año y representan más del 50 % del PBI no agrícola.

En Argentina, el panorama es similar. Las decenas de miles de PyMES industriales, comerciales y de servicios dan trabajo a las tres cuartas partes de la fuerza laboral. Al respecto Bloch (2004, p. 9) sostiene que, *“a partir de la fuerte recuperación que ha comenzado a experimentar la economía argentina después de la aguda crisis de 2001/2002, las PyMEs han pasado a desempeñar un papel aún más importante en la generación de empleo y el aumento de la producción y las exportaciones”*.

En este trabajo de investigación se sostiene que el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es central para asegurar un crecimiento sustentable, con equidad e

integración territorial. Para alcanzar ese objetivo se hace necesario dar cuenta de algunas variables importantes.

La solidez de este sector empresarial es imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico, a partir de su contribución en la generación de riqueza y como una de las fuentes más importantes de captación de mano de obra. El desarrollo de este segmento empresarial (micro, pequeños y medianos empresarios) se encuentra íntimamente relacionado con la generación de capacidades en los estratos medios de la población.

Desde el punto de vista territorial, el desarrollo de las PyMEs es un elemento constitutivo central ya que su promoción y desarrollo tienden a asegurar el equilibrio entre las diferentes regiones del país y, por ende favorecen un entramado productivo más integrado desde el punto de vista territorial. En ese sentido, como sostienen Kosacoff y Aspiazu (1998), el desarrollo de las PyMEs constituyen el núcleo fundamental para el desarrollo de las economías regionales.

Por otra parte, desde un punto de vista dinámico, la entrada y salida constante de estas empresas del mercado es lo que contribuye a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a los de un mercado competitivo. Como expresa Chudnovsky (1993), *“resulta fundamental remarcar que las políticas específicas tienen una alta significación en términos de impacto sólo cuando se desarrollan en el marco de una política económica que contempla el desarrollo productivo y al pequeño empresariado nacional”*.

Además, la renovación constante de empresas cumple un rol crucial en los procesos de innovación y avances tecnológicos, al proveer una fuente esencial de nuevas ideas y experimentación que, de otra forma, permanecería sin explotar en la economía.

Por último, es importante destacar que la experiencia internacional ha demostrado que las PyMES evidencian una alta capacidad de respuesta ante políticas de fomento de asociación y cooperación, de desarrollo tecnológico e innovación, estrategias de internacionalización, políticas de financiamiento, beneficios fiscales y programas de compras públicas y promoción de nuevas empresas y empresarios.

2.1.1 Una aproximación conceptual a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)

El objetivo de este apartado es realizar una caracterización conceptual de las PyMEs. En ese sentido, cabe mencionar que no existe una definición precisa y categórica de las mismas. En general, puede afirmarse mayoritariamente las definiciones que describen la función económica, la importancia sociológica y las características exteriores de las PyMEs, revelan de una manera general, los criterios cualitativos de su conceptualización. Al contrario, las definiciones utilizadas por las disposiciones de los Estados, en beneficio de las PyMEs se basan en criterios cuantitativos. Además, y para complejizar la cuestión, los criterios y conceptualizaciones académicamente desarrollados muchas veces no coinciden con los elaborados desde diferentes organismos públicos estatales.

Los criterios adoptados para definir el universo PyMEs varían también de país a país. Por ejemplo, en Estados Unidos se define como pequeñas empresas a aquellas que tienen hasta 100 empleados y medianas las que tienen entre 100 y 250 dependientes. Además la reglamentación llamada del “Pequeño Negocio”, fija los límites de las pequeñas empresas entre 5 y 6 millones de dólares como cifra de comercio anual según el ramo.

En Japón, el criterio adoptado está centrado en la cantidad de personal ocupado y en el capital invertido. Consecuentemente consideran dentro de la categoría PyMEs aquellas empresas que tienen entre 1 y 300 personas ocupadas.

Mientras tanto, en la Unión Europea se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas pequeñas o medianas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

La ecuación cantidad de personal-volumen financiero motiva igualmente controversias. En general, en el caso de la Unión Europea se acuerda con la siguiente clasificación:

- 1 - La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.

2 - En la categoría de las PyME, se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros.

3- En la categoría de las PyME, se define a una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

En la República Argentina y con el objetivo de promover el desarrollo, expansión y crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el Gobierno Nacional impulsó las reformas que se plasmaron a través de la Ley N° 25.300, cuyo objetivo consiste en lograr el fortalecimiento competitivo de las mismas.²

Según lo dispuesto por el Artículo 1° del Título I de dicha Ley, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren un nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A) y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$). (Ver cuadro)

Se entenderá por valor de las ventas totales anuales, el valor que surja del consignado en el último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada.

No serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que, no reúnan los requisitos establecidos en el Artículo 1°; o se encuentren controladas o vinculadas a empresas o grupos económicos incumpliendo lo requerido, conforme lo establecido por el Artículo 33 de la Ley N° 19.550 y sus modificatorias.

Para las empresas recientemente constituídas y a los efectos de determinar su pertenencia al segmento de las Micro, Pequeñas o Medianas Empresas, se tomarán de los valores proyectados por la empresa para el primer año de actividad de la misma. Dichos valores tendrán el carácter de declaración jurada y estarán sujetos a verificación al finalizar el primer año de ejercicio.

El siguiente cuadro muestra en forma detallada la categorización de acuerdo al tamaño y al sector. Dichos valores como se puede observar están expresados en PESOS (\$).

² Dadas las características de esta investigación y la importancia conceptual se ha considerado importante citar textualmente la caracterización realizada por el Ministerio de Economía de la Nación. Información disponible en: www.sepyme.gov.ar

Categorización de las PyMEs por Tamaño y Sector

TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	\$ 150.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 250.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 1.800.000
MEDIANA EMPRESA	\$ 6.000.000	\$ 24.000.000	\$ 48.000.000	\$ 12.000.000

Fuente: www.sepyme.gov.ar (2006)

2.1.2 La Importancia de las PyMEs en Argentina.

Para autores como Ascuá; Ferraro y Quintar (1996), la importancia de las PyMEs como unidades de producción de bienes y servicios, en Argentina y en el mundo es un hecho internacionalmente justificado y consolidado, debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las PyMEs poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán una buena fuente generadora de empleo, sobre todo de profesionales y demás personal calificado. Como sostiene Gatto (1989): *“En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía”*.

Profundizando aún más acerca de la importancia de las PyMEs en Argentina, diversos autores³ sostienen que las características fundamentales del sector PyME están dadas por:

- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

Según el Ministerio de Economía de la Nación, las empresas Pequeñas y Medianas en nuestro país se identifican con la sigla PyMEs y se hallan agrupadas por:

- Cantidad de personal
- Monto y volumen de la producción
- Monto y volumen de las ventas
- Capital productivo

Estas son algunas de las variables que se tienen en cuenta para determinar la magnitud de las empresas. Cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas. Así se consideraría que una empresa es:

- **Pequeña:** hasta alrededor de 50 personas
- **Mediana:** entre 50 y 500
- **Grande:** más de 500

Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que realice sus actividades. Además esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social. En Argentina, el Ministerio de Economía (MECON) estableció los topes para que las empresas sean consideradas PyMEs, a los efectos de las diferentes medidas de apoyo, tanto a lo que se refiere a la política económica, como a lo fiscal, a la crediticia y otros.

No se tiene en cuenta la importancia sociológica y las características exteriores que pueda tener una PyME sino que se basa en criterios meramente cuantitativos a efectos de clasificarla.

³ Gatto (1989); Ascuá; Ferraro y Quintar (1996); Chudnovsky (1993); etc.

La clasificación en cuanto al capital productivo según la Corporación de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME) siempre con parámetros cuantitativos es la siguiente:

- Sector Industrial y Minero: el valor de los activos productivos revaluados y netos de amortización con un tope de 10.000.000 de pesos.
- Sector Comercio y Servicios: el valor del patrimonio neto ajustado de 2.500.000 de pesos.
- Sector Agropecuario: el valor de los activos productivos con un tope de 3.000.000 de pesos.

En lo que respecta a la clasificación teniendo en cuenta el monto y volumen de producción resulta de difícil categorización en términos cuantitativos, por lo que debe inferirse que el volumen de ventas obtenido es representativo y estando directamente relacionado con la producción, serviría de parámetro para su correcta clasificación.

2.2 Criterios para clasificar y definir a una empresa como PYME.

“Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros; actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos, sin excepción, encontramos empresas pequeñas, medianas y grandes. Como un patrón común que condiciona generalmente la calidad, encontramos el nivel de actividad, la cantidad de recursos que se dispone (humanos y de capital) y la composición y calidad de su dirección y management”.(Quintar, 1997)

El criterio de clasificación de PyMEs adoptado por el Ministerio de Economía de la Nación se ha realizado en dos formas:

- a) Cuantitativa
- b) Cualitativa

2.2.1 Cuantitativa: Calidad del personal o facturación.

Una vez establecidos los parámetros indicados en el cuadro del apartado anterior se procede al cálculo de un puntaje que será el que determine el encuadramiento de la empresa. Dicho cálculo se realizará en función de la siguiente fórmula:

$$P = \left(10 \frac{PO_e}{PO_m} \times 10 \frac{VA_e}{VA_m} \times 10 \frac{AP_e}{AP_m} \right)$$

Fuente: www.mecon.gov.ar (2005)

Siendo:

- P:** el “puntaje Pyme” asignado a la empresa
- PO:** el personal ocupado;
- VA:** las ventas anuales sin IVA ni impuestos internos;
- AP:** los activos productivos o patrimonio neto según corresponda
- e:** el dato real de la empresa;
- m:** el tope máximo mencionado anteriormente

2.2.2 Cualitativa

El Committee for Economic Development (CED) señala que la empresa es una PyME si cumple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
- Capital suministrado por los propietarios.
- Fundamentalmente área local de operaciones.
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa.

Las principales características de las PyMEs, desde el punto de vista cualitativo, son las siguientes:

- a) La propiedad y la gestión se concentran en una sola persona y/o en una familia, asumiendo el jefe la responsabilidad del manejo comercial, financiero y técnico del negocio. Esto, en la medida en que no se logra un adecuado recambio generacional, puede provocar serios problemas en la empresa ante la desaparición de aquel. Por otra parte, un hecho para nada trivial se da cuando existen diferencias en el seno de

la familia (como veremos en otra parte), que la mayoría de las veces lleva a que se descuide el negocio principal.

- b) Son empresas en crecimiento, con una participación creciente en el mercado, y, por lo tanto, con las crisis propias de toda empresa que se encuentra en una etapa de pleno desarrollo. En muchos casos, y por decisión propia, no aspiran a convertirse en grandes empresas, ya que se sienten cómodas en el nivel de actividad en que operan.
- c) Generalmente utilizan mano de obra no calificada, lo que trae aparejado una escasa capacidad interna para hacer uso y adaptación de las fuentes de información y tecnologías disponibles, restricción que se potencia si la empresa no cuenta con un gerenciamiento debidamente profesionalizado.
- d) En el caso de las pequeñas empresas, la producción generalmente no es planificada.
- e) Son altamente dependientes de proveedores locales, lo que en algunas oportunidades se traduce en mayores costos y menor calidad de sus productos. Adicionalmente, si ese proveedor tiene problemas, ya sea de índole económica o financiera, los traslada a su cliente (PyME), ya que éste tiene menor poder de negociación.
- f) En la otra punta del negocio, sus clientes suelen ser grandes empresas, que también le imponen a la PyME su mayor poder de negociación.
- g) En muchas oportunidades no consiguen financiación de proveedores del exterior, por lo que en sus operaciones de importación, en lugar de operar con cobranzas, deben girar los fondos con anticipación o abrir cartas de crédito.

2.3 Origen y evolución de las PyMEs en la República Argentina

“La estructura industrial de la Argentina está sustentada en un largo sendero evolutivo de más de un siglo. A medida que la industria producía bienes, fue generando simultáneamente: procesos de aprendizaje e incorporación de tecnología, la calificación permanente de los agentes económicos, un marco institucional y regulatorio, la inserción en la división internacional del trabajo, la organización económica de sus mercados, la articulación con las otras actividades económicas, etc.”(López y Lugones, 1997).

Los cambios significativos a través del tiempo, en cada uno de los aspectos señalados, fueron articulando la organización social para la producción de bienes manufacturados. Al respecto, López y Lugones, (1997) sostienen que:

“En su evolución, la economía Argentina se fue destacando por su grado de industrialización en el ámbito latinoamericano, pero si el punto de comparación es el de los países más avanzados, sus rasgos centrales son los característicos de una economía semi-industrializada”.

A grandes rasgos se pueden individualizar tres grandes períodos en la industrialización argentina. El primero de ellos comienza alrededor de 1880 cuando el país modifica radicalmente su inserción internacional bajo el modelo “agroexportador” y finaliza en la crisis de 1930. El segundo período se extiende hasta fines de 1970 en un marco de una economía semi-cerrada en el denominado “modelo de industrialización sustitutivo de importaciones” (ISI), que en sus cinco décadas abarca a su vez subperíodos diferenciados. El tercero de ellos se inicia en el fracaso de la política de apertura (1979 – 1981) y en la larga desarticulación macroeconómica del país desde mediados de los setenta, que se extiende hasta los noventa.

Haciendo una descripción de cada uno de los períodos anteriores podemos decir que, el modelo agroexportador argentino estuvo basado en la especialización de dos productos: los granos de cereal y las carnes, generados a partir de sus abundantes y competitivos recursos naturales⁴. A partir de su consolidación institucional, el país generó una vigorosa inserción internacional en función de sus dinámicas exportaciones de bienes primarios y la importación de capitales y manufacturas, en una economía abierta y con regulación automática del patrón oro. El ciclo económico de Gran Bretaña era su principal articulador en el escenario internacional.

Simultáneamente a esto, hacia finales del período, el contexto propició nuevas condiciones que dieron lugar a una incipiente industrialización del país, que responde en gran medida a los “impulsos” que Hirschman (1968) describió, para América Latina, de la siguiente manera:

- 1- La corriente inmigratoria europea con calificaciones previas en el área industrial.

⁴ El patrón de inserción internacional de la Argentina se corresponde con los supuestos teóricos formulados por David Ricardo, para quién los países debían especializarse en aquellos productos en los cuales se dispongan mayores ventajas comparativas.

- 2- La existencia de bienes competitivos del sector primario que requieren de algún tipo de transformación industrial final para exportarse (frigoríficos, tanino, cuero, lana, harinas, etc.).
- 3- El temprano desarrollo generalizado de la educación y la especialización técnica y profesional.
- 4- Las dificultades de abastecimiento externo en la primera guerra mundial.
- 5- Las demandas derivadas de las producciones primarias y de infraestructura (los grandes talleres de mantenimiento ferroviario, maquinaria agrícola, cemento etc.).
- 6- Los costos de transporte y las protecciones naturales.
- 7- El progresivo y acelerado aumento de tamaño del mercado interno.

Estos factores determinaron que la Argentina fuese desarrollando la estructura industrial más destacada de la región, que antes de la crisis del modelo ya representaba el 20% del PBI, con más de 50 mil establecimientos. (El Trimestre Económico:1986).

El agotamiento de la expansión de la frontera agropecuaria, acompañado con la crisis internacional de 1929 y las conflictivas relaciones triangulares entre Argentina – Gran Bretaña – EEUU, pusieron fin al funcionamiento del modelo agroexportador. Como sostiene, Chudnovsky (1991):

“el control de cambios de 1931, la vigencia de los permisos previos de importación en 1933, el desdoblamiento del mercado cambiario con el exterior y la elevación de los aranceles de importación inducido fundamentalmente por motivos fiscales son ilustrativos del nuevo funcionamiento de la economía, que en su cierre con el exterior fue paulatinamente reduciendo la importancia del comercio internacional en el PBI”.

Estas fueron las condiciones en las cuales se desarrolló el primer sub período de la sustitución de importaciones. Tenía su punto de apoyo en la incipiente industrialización anterior y avanzó muy rápidamente en los tramos “fáciles” de la producción manufacturera.

Las industrias productoras de bienes de consumo (alimentos, textiles, confecciones), los electrodomésticos, las maquinarias y metalurgia sencilla y la industria asociada a la construcción fueron las actividades más dinámicas durante este subperíodo, que continua hasta la asunción del primer gobierno de Perón.

En esta nueva sub etapa que se extiende por una década, la industrialización se profundiza en forma acelerada. Se articula fundamentalmente por una expansión de las

actividades existentes, mediante la utilización intensiva de la mano de obra y un ensanchamiento del mercado interno, incorporando al mismo al conjunto de la población.

El Estado pasa a tener un papel muy activo en la producción de insumos básicos y en la aplicación de una variada gama de instrumentos de política: administración de cuotas de importación, financiamiento a través del Banco de Crédito Industrial y las líneas de redescuento del Banco Central, promoción sectorial, mecanismos extra-arancelarios, etc.

Con una clara especialización en la producción de bienes de consumo orientada exclusivamente hacia el mercado interno, el desarrollo industrial encontró obstáculos para mantener su dinamismo, a medida que creció su obsolescencia tecnológica, y no tenía posibilidades empresariales y tecnológicas de avanzar hacia procesos productivos más complejos, en un contexto de permanentes restricciones en su balance de pagos.

A partir de 1958 se inicia el último subperíodo de la ISI que se extiende hasta mediados de los setenta. Articulado en los complejos petroquímico y metalmecánica (dentro de este último la industria automotriz fue el sector más representativo), la industria tuvo su desempeño más destacado convirtiéndose en el motor de crecimiento, generador de empleo y base de la acumulación de capital.

Con la masiva participación de filiales de empresas transnacionales se ocuparon progresivamente los espacios de la matriz de insumo-producto, en el marco de una economía altamente protegida con el objetivo de lograr un mayor nivel de autoabastecimiento.

Como sostienen Aspiazú y Nochteff (1995):

“...estos cambios generaron un acelerado proceso de desarrollo tecnológico basado en la incorporación de tecnologías de los países desarrollados, con significativas adaptaciones al medio local, que determinaron la réplica de las producciones “fordistas” con un fuerte contenido localista. La producción de series cortas en plantas orientadas al mercado interno (con escalas de producción en promedio diez veces menor que una similar en la frontera técnica), el elevado nivel de integración de la producción (por el escaso desarrollo de proveedores y subcontratistas especializados) y el alto grado de apertura de producción eran algunos de los problemas de competitividad internacional que se observaban en la estructura industrial Argentina”.

Asimismo, las restricciones macroeconómicas de la Argentina se constituían en un obstáculo para financiar las transferencias de ingresos hacia las actividades industriales.

Simultáneamente, afirman Aspiazu y Nochteff (1995), *“la particular posición deficitaria de la industria en el comercio internacional restringía las posibilidades del crecimiento sostenido de las actividades industriales sin generar las crisis de balance de pagos”*. La percepción de estos problemas condujo a buscar mecanismos dentro de la propia ISI. Por un lado, la política de incentivos a la exportación de manufacturas buscaba simultáneamente generar escasas divisas, expandir un mercado interno con signos de agotamiento e impulsar la competitividad global de la industria. También se buscaba la profundización de la ISI en la cual la oferta de algunos insumos básicos (acero, aluminio, papel, petroquímica, etc.) era fuertemente dependiente de la importación.

La política económica iniciada en abril de 1976 cambió profundamente las orientaciones con las que se desarrollaban hasta ese momento las actividades industriales. Basado en una filosofía de total confianza en los mecanismos asignados de recursos del mercado y en el papel subsidiario del Estado, se estableció un programa de liberalización de los mercados y posterior apertura externa que proponía la eliminación del conjunto de regulaciones, subsidios y privilegios. Se procuraba así modernizar e incrementar la eficiencia de la economía.

En relación con la política industrial se pueden señalar dos subperíodos. El primero de ellos se caracteriza por la recuperación de la producción de bienes de consumo durable y de capital, asociada a la creciente inversión y a la redistribución regresiva de los ingresos. En ese período económico se comienza con la reducción de los aranceles de importación. A pesar de su fuerte baja, en promedio descienden 40 puntos, del 90 al 50%, en estos tres primeros años no aumentan significativamente las importaciones (Katz,1989). Este fenómeno tiene su explicación según lo expresa Gatto (1989) *“en los incrementos de competitividad durante la última década, que determinaron la existencia de una fuerte redundancia en las tarifas y por otra parte, en el mantenimiento de un tipo de cambio elevado”*. Por otro lado la sanción, en 1977, de la reforma financiera, libera la tasa de interés y crea un mecanismo totalmente distinto para la asignación de los créditos.

El segundo subperíodo se inicia hacia fines de 1978 al instrumentarse la versión de economía abierta de la escuela monetarista (enfoque monetario del balance de pagos). La aplicación de esta política tenía como objetivo igualar la tasa inflacionaria interna con la externa, ajustándose esta última a la tasa de devaluación del tipo de cambio. Este se determinaba con un cronograma que fijaba un ritmo de devaluación continuamente

decreciente en el tiempo, en un contexto de creciente apertura de la economía al exterior (tanto en el mercado de capital como en el de bienes); ello suponía la convergencia de las tasas de interés y de inflación interna con las correspondientes internacionales.

En este esquema de política monetaria pasiva se suponía un período de transición determinado por la distinta velocidad de ajuste en los precios de los productos, según se comercien o no en el mercado internacional. Una vez que se lograra la convergencia quedaría establecido un nuevo esquema de precios relativos de la economía. A su vez, en combinación con la política arancelaria, la asignación de recursos favorecía el incremento de la productividad global, desaparecerían los sectores menos eficientes y se desarrollarían las actividades con ventajas comparativas a escala internacional (Katz, 1989). Sin embargo, la “convergencia” no se logró. En los bienes transables con el exterior el ajuste fue lento e imperfecto, en los bienes no transables los mecanismos previstos no tuvieron los efectos esperados. La evolución de la tasa de interés interna fue altamente afectada por una sobretasa creciente motivada por la incertidumbre y los elevados costos de la intermediación financiera. Por su parte, el tipo de cambio, que estaba prefijado con una previsión inflacionaria menor a la real, se caracterizaba por una permanente subvaluación de las divisas. Esta sobre valoración del peso en conjunción con las rebajas arancelarias afectó fuertemente la balanza comercial y permitió la entrada masiva de productos importados. A su vez, la entrada de capitales externos sin restricciones, atento a la apertura financiera externa, en su casi totalidad de corto plazo y provenientes de un mercado financiero de alta liquidez y elevadas tasas de interés, compensaba el déficit de la cuenta corriente, con un incremento significativo del endeudamiento con el exterior. “...*Estos movimientos que afectaban seriamente el balance de pagos preanunciaban una devaluación del tipo de cambio, en un mercado de capitales de alta liquidez, atento al muy corto plazo de colocación de los depósitos*”(Levy, 1997). En adición, la política fiscal no fue lo suficientemente prolija y continuaron importantes transferencias de ingresos de difícil justificación y ausentes de evaluación. A ello se sumaba un clima de cambio de autoridades políticas y económicas. En consecuencia las primas de riesgo por la colocación de capitales externos se elevaron considerablemente, con el consiguiente aumento de las tasas de interés (Levy, 1997).

En este contexto el sector industrial sufrió la crisis más profunda de su historia por la conjunción de varios factores negativos. Entre ellos sobresale la contracción de los mercados, por los bajos niveles de demanda de productos industriales locales, tanto interna

por competencia de productos importados, como externa por el fuerte atraso del tipo de cambio. A su vez, las altas tasas de interés que superaban largamente toda posibilidad productiva y su constante crecimiento llevaron a las empresas a niveles de endeudamiento que en muchos casos solían superar el valor de sus activos. Los fuertes cambios de precios relativos de la época, que favorecían a las actividades de servicios y de producción de bienes no transables con el exterior, motivó el pago de fuertes tasas de interés reales a los sectores industriales de bienes transables que sufrieron profundos atrasos relativos de sus precios. (Katz, 1989)

La Argentina de los años '80 presentaba un modelo que podría ser denominado, de los tres capitalismo, el capitalismo de Estado, el capitalismo subsidiado y el capitalismo de riesgo. (Kosacoff, 1992)

El capitalismo de Estado estaba conformado por las viejas empresas públicas, constituidas a partir de los años treinta y, especialmente, en la segunda mitad de la década del '40 y que a fines de los años '80 se encontraban en situación agónica, de agotamiento institucional y tecnológico, y habían sido capturadas por distintos grupos según el caso, ya sea o bien las propias burocracias internas gerenciales, o los sindicatos respectivos o los proveedores y usuarios privilegiados.

El denominado capitalismo subsidiado dependiente de mecanismos tales como subsidios de tipo financiero o de desgravaciones impositivas estaban ligados al anterior, ya sea como proveedores principales o como usuario privilegiado pero en todos los casos independizado del riesgo empresarial y protegido por el propio Estado contra la competencia extranjera. Asimismo importantes sectores industriales eran subsidiados dado que acumulaban ganancias amparados en fuertes reservas de mercado creadas por altas barreras arancelarias, las cuales marginaban a la Argentina del comercio internacional. En estos tiempos la Argentina había sido prácticamente borrada de la escena internacional, por su incapacidad para competir en el mercado mundial. (Alburquerque, 1997)

Por último, el capitalismo de riesgo se caracterizaba por estar vinculado al sector agropecuario (castigado por las retenciones a las exportaciones), a las PyMEs y a una amplia economía informal, carente de acceso a aquellos mecanismos de distribución de rentas a través del Estado. Esta desprotección impulsó a estos sectores carentes hacia la economía negra, para evadir el pago de impuestos y cargas sociales. Esta inestabilidad

económica impactaba destruyendo el mercado de capitales, bajo estas condiciones, no puede funcionar un capitalismo competitivo.

En relación a lo anterior Fuchs (1992) expresa:

“como consecuencia de no haber apostado a una economía competitiva y de inversión con crecimiento, la Argentina perdió posiciones en el escenario internacional, donde la economía mundial también presentaba un lento crecimiento y aparejado a ello una debilidad financiera internacional, el Estado benefactor entraba en una crisis terminal”.

2.3.1 Características generales de la PyMEs en Argentina

La caracterización que se presenta a continuación tiene por objetivo presentar los rasgos que denotan una constante en las PyMEs de nuestro país. Todas estas características, forman un modelo o patrón común a todo el universo, con el cual, las PyMEs argentinas se identifican. Esta sintética caracterización esta basada en la investigación realizada por Gabriel Yoguel (1996) para la CEPAL.

1- Las PyMEs son predominantemente empresas familiares. Una alta proporción de las PyMEs son firmas concebidas y administradas por grupos familiares, tanto en cuanto a la propiedad de la empresa como por el tipo de gestión empresarial. Cerca del 70% de las plantas son de este tipo de organización, alcanzando a valores próximos al 85% en los establecimientos pequeños y a cerca del 50% en las empresas medianas. Debe considerarse que este rasgo es similar a las pymes de los países industrializados (por ejemplo Japón, Estados Unidos e Italia).

Una parte muy considerable de las firmas (45%) aún está siendo conducida por la generación “fundadora” y en aproximadamente un tercio de los casos se verifica una gestión empresarial compartida entre la primera y la segunda generación de propietarios. El carácter familiar de las empresas repercute en diversos aspectos del funcionamiento económico y productivo de la firma como, por ejemplo, el nivel de centralización en la toma de decisiones, en la incapacidad de expansión en filiales de difícil control personalizado, en el carácter familiar que asume el patrimonio de la firma, en la importancia asignada a la experiencia personal en temas vinculados con la gestión comercial y productiva, etcétera.

2 – La mayoría de las PyMEs industriales no son empresas recién llegadas al mercado, sino firmas con un vasto desarrollo e importante conocimiento técnico incorporado.

Una proporción muy significativa (casi 60%) de los establecimientos PyMEs tiene una antigüedad mínima de 20 años; es decir, han sido fundados con anterioridad a 1970. En oposición, sólo un 12 % de las plantas industriales son establecimientos creados en los últimos diez/doce años. En cierta medida, esta antigüedad promedio de las empresas se condice con los períodos de mayor crecimiento industrial argentino y con las etapas que, dadas las características sectoriales del desarrollo manufacturero, más incidieron en la expansión de firmas pequeñas y medianas. Las firmas “antiguas” fueron desarrollando un considerable stock de conocimientos empresariales, técnicos e ingenieriles adaptados a las características de una situación macroeconómica incierta, limitados incentivos de innovación y un mercado nacional cerrado relativamente pequeño.

Las empresas “nuevas” son, por lo general, más pequeñas en inversión y en ocupación. Estas firmas tienden a ubicarse en niveles de productividad medios bajos, comparables con los últimos estratos de cada rama; es decir, que penetraron en los distintos mercados “desde abajo”, donde obviamente la presión competitiva es menor o, por lo menos, es superable a bajos costos.

Las empresas PyMEs “nuevas” no son exclusivamente consecuencia de dificultades en el mercado laboral formal, si bien muchas han sido fundadas por ex trabajadores. Seguramente, la influencia de la situación del mercado laboral es mucho mayor en las pequeñas firmas y microemprendimientos. Tampoco las nuevas empresas parecen ser fruto de programas de descentralización y fragmentación productiva de las firmas más grandes, como fue la situación en algunos casos internacionales. En síntesis, las empresas pymes no constituyen un sector “nuevo” ni están dirigidas por empresarios recién llegados a la actividad.

3- En las PyMEs convergen conocimientos formales y aprendizajes adquiridos a través de su propia dinámica. La educación formal promedio de los dueños con actividad empresarial ejecutiva directa es media (secundaria), completa (60%) o incompleta (20%). Los propietarios ejecutivos con educación terciaria completa se ubican en torno del 10%, correspondiendo un peso significativo a profesionales universitarios no técnicamente vinculados con las actividades.

Un aspecto que debe ser destacado se refiere al proceso de aprendizaje informal empresarial que se realiza en los mismos establecimientos industriales. Cerca del 60% de los dueños de firmas PyMEs del sector metalmecánica indica haber tenido experiencia laboral previa a la constitución de la actual firma en industrias semejantes y del mismo ramo, mientras que sólo el 20% de los empresarios recibió formación directa por ser miembros de la familia de los fundadores. La experiencia previa (o aprendizaje acumulado) se manifiesta como un elemento clave en la formación de empresas PyMEs de cierta envergadura y estabilidad en el mercado y constituye una primera barrera a superar en el desarrollo de firmas nuevas.

La información recogida sobre el proceso de aprendizaje interno a la fábrica indica que, en gran medida, éste se adquiere a partir de la resolución de problemas concretos de la labor productiva cotidiana. Asimismo, las empresas confirman la hipótesis de que han resultado muy significativos los aportes técnicos recibidos de las empresas con quienes tienen vinculación productiva.

Por lo general en las firmas PyMEs este conocimiento no se “almacena” de manera formal, ni es fácilmente transferible entre los miembros de la organización; básicamente un conocimiento táctico, un activo intangible.

4–Las empresas medianas argentinas tienen un tamaño de ocupación promedio cercano a 50 personas estables. La distribución de los establecimientos por tramos de tamaño ocupacional indica que cerca del 30% de las firmas corresponde al estrato de establecimientos de 20 a 40 ocupados, un 25% al estrato de 40 a 60 ocupados, un 15% a menos de 20 ocupados y otro tanto a las plantas industriales que se ubican en el tramo de 60 a 100 ocupados. Las plantas con tamaños superiores a 100 ocupados alcanzan al 12% del conjunto.

5 – Las PyMEs han registrado un bajo nivel de inversiones en los últimos años y una trayectoria tecnológica con varias situaciones de “stop and go”. La mayoría de las firmas PyMEs muestra una trayectoria tecnológica estructurada sobre la base de sucesivas inversiones incrementales, que se concretan a lo largo de un prolongado período. Es un proceso semi-continuo de oleadas de inversión de bajo peso individual, guiado en muchos casos por razones de “oportunidad favorable” (facilidades para la compra de equipamiento usado devaluado, línea crediticia especial).

Respecto al proceso de inversión podemos destacar que en aproximadamente el 15% de los establecimientos industriales PyMEs no se registra ninguna inversión en los últimos seis años. En el restante 85% de los casos, menos de la mitad de las empresas ha concretado inversiones inferiores a 100.000 dólares en total durante los últimos cinco años; mientras que el resto ha efectuado inversiones que superan el 10% del stock de inversiones en activos fijos al inicio del período. Si bien se carece de un parámetro de comparación internacional para evaluar el comportamiento y la magnitud de la inversión de las firmas pymes, podría asumirse que esta ha sido muy baja, no obstante que se registren inversiones en la mayoría de las empresas.

Por otra parte, existen evidencias parciales que permiten asumir que la antigüedad promedio del equipamiento industrial es superior a los 12 años, observándose aún el peso de la incorporación de equipos importados durante los años 1979 / 1981. Una parte considerable de la inversión que realizan las empresas pymes consiste en equipamiento “usado” de segunda o tercera mano, adquirido a un bajo precio relativo y cuya utilización parcial suele incidir negativamente en la rentabilidad y productividad del equipamiento. Las firmas industriales dedican un esfuerzo ingenieril y financiero importante para la adaptación, compatibilización, alistamiento y mantenimiento de equipos mas allá de su vida productiva estimada. La incorporación de nuevos equipamientos tienen por finalidad; reducir costos, incrementar la productividad, introducir equipamientos imprescindibles para mantenerse en el mercado, mejorar la calidad, incrementar la capacidad productiva

6 – La gestión empresarial de las PyMEs es centralizada, con evidencias de predominio de las habilidades “sustentadas en la fabricación”. La toma de decisiones en las empresas PyMEs argentinas está centralizada y restringida a los dueños de las empresas. En muy pocos casos, se recurre al uso de servicios de asesoramiento públicos o privados (por ejemplo cámaras o consultores). A diferencia de otros ámbitos, las PyMEs industriales, especialmente las del sector metalmecánico tienen una conducta tecnológica muy atomizada, debilitándose el desarrollo de ventajas positivas (economías externas) de eficiencia y productividad que implicarían una actividad más concertada y sistémica. Esta modalidad de gestión está en muchos casos explicada por el origen familiar de muchas de las empresas. La gestión fuertemente centralizada aumenta conforme se pasa de plantas medianas a pequeñas. Adicionalmente y casi al margen del tamaño de la firma, las

habilidades gerenciales se sustentan casi exclusivamente en el “know-how” de fabricación, siendo menos numerosos los casos en los que éste se combina en forma eficiente con “un adecuado espíritu empresarial” que permita rectificar cursos de acción, identificar oportunidades de negocios, etcétera.

7 – Las PyMEs han tendido a ampliar su mix de producción como respuesta a la situación de crisis de los últimos años, manteniendo un alto nivel de integración vertical. Contrariamente a lo que parece observarse en las experiencias de desarrollo reciente de PyMEs en los países industrializados, las PyMEs argentinas mantienen aún dos rasgos típicos de su débil inserción productiva en el tejido industrial nacional. Por una parte, las PyMEs muestran un alto grado de integración vertical y, por otra parte, no se orientan hacia un mayor nivel de especialización que redunde en mayores niveles de productividad.

En la industria argentina es muy limitada la práctica de subcontratación. Este hecho afecta a las PyMEs desde dos perspectivas: por un lado, reproducen internamente el “modelo” de las empresas más grandes que tienden a utilizar proveedores subcontratistas sólo en casos de fuertes fluctuaciones de demanda pero no como una modalidad productiva estable de división del trabajo. Las empresas PyMEs tienden a fabricar muchas de las partes y piezas que requieren para cada bien producido, lo cual no sólo plantea un problema de eficiencia-escala óptima sino que obliga a mantener un muy diversificado stock de equipamiento. Por otro lado, la falta de un claro mercado de subcontratación impide que estas empresas tengan una conducta más decisiva en materia de especialización. A pesar de ciertos cambios recientes, la modalidad de subcontratación sigue siendo vista como una modalidad de atender demandas cuando exceden la capacidad productiva de la empresa, es decir como subcontratación de capacidad.

Aproximadamente el 50% del total de las empresas PyMEs no subcontrata ninguna parte de la producción a terceras empresas. En el extremo opuesto, algo menos del 5% del total de firmas subcontrata más del 30% de la producción a terceras firmas subcontratistas. Un grupo importante de empresas 35% sólo subcontrata hasta el 10% de su facturación, orientándose la subcontratación hacia procesos que no pueden realizarse internamente. Varias son las razones económicas y productivas que explican este comportamiento de las firmas. Existe suficiente evidencia en el sentido de que en períodos de alta inestabilidad

económica el costo de transacción es elevado y tiende a crecer dadas las incertidumbres presentes en el escenario macroeconómico, reduciendo las ventajas de descentralizar productivamente hacia terceros. Por otra parte, el tamaño del mercado interno opera como un límite a la división social del trabajo y a la búsqueda de ventajas de especialización y escala.

En el marco de esas condiciones, las firmas tendieron a ampliar su mix productivo como mecanismos de mejorar su posicionamiento en el mercado, reducir riesgos y apuntar a una tasa de ganancia más estable. En el caso de las PyMEs metalmecánicas del Gran Buenos Aires alrededor del 50% de las plantas, por ejemplo, tienen actualmente una gama de líneas ampliamente diversificadas y en aquellas firmas con cierta especialización por línea se observa una importante diferenciación de modelos.

8 – Las PyMEs se orientan casi únicamente hacia el mercado interno. Las PyMEs tienen un claro sesgo de orientación productiva hacia el mercado interno nacional. Del total de las empresas del rubro metalmecánica, en general, solo el 20% han exportado más del 10% de la producción en los últimos años. Sin embargo, un número mayor de empresas registran experiencias trucas y discontinuas en los mercados externos. Las empresas PyMEs orientan una parte significativa de su producción a atender demandas de su zona de influencia regional o local, siendo relativamente generalizado el hecho de que sus principales clientes se ubiquen en su propia área de localización. Esta situación es particularmente evidente en los casos de las pymes proveedoras de un cuasi-servicio industrial (por ejemplo tratamiento térmico, lavado de prendas de lana, pequeñas fundiciones, etc.) que operan como subcontratistas o proveedores.

9 – Dado el tipo de productos, procesos o bienes que fabrican las empresas, la mayoría de las PyMEs vende su producción a otras firmas, no ingresando directamente al mercado final consumidor. En el caso extremo de la industria metalmecánica, cerca del 50% de las PyMEs vende más del 70% de su producción a otras empresas y el 20% utiliza canales de distribución ajenos a la firma para colocar más del 70% de sus ventas. Aunque la cartera de “clientes” de la mayoría de las pymes, no opera directamente en el mercado, es reducida, sólo un porcentaje limitado de las empresas tiene un sólo cliente que representa más del 50% de sus ventas. Para más de la mitad de las empresas su principal cliente representa menos del 10% de su facturación anual.

10 – La mayoría de las PyMEs carece de estrategias empresariales a mediano plazo. El grado de elaboración de la estrategia empresarial adquiere una importancia determinante, sin embargo, un número muy importante de PyMEs tienen una escasa comprensión de esto.

Si bien, saben que hoy, es sumamente importante el proceso de internacionalización e inserción externa, las PyMEs sólo desarrollaron y concibieron como útiles a lo largo de los años estrategias de corto plazo de tipo reactivo, tendencia muy arraigada en la mayoría del empresariado que aún continúa presente.

Un reducido grupo de empresas considera clave realizar cambios tecno-organizativos a mediano y largo plazo para tener éxito y poder así proyectar su inserción externa.

2.4 Procesos Macroeconómicos que condicionan el desarrollo productivo de las PyMEs Argentinas

Bajo las condiciones antes descriptas en las cuales se encontraba Argentina al final de la década del '80 nuestro país adhiere a la estrategia desarrollada por EE.UU., para solucionar el problema de la deuda. La misma estaba direccionada al pago de la deuda con industrias y empresas de servicios públicos. En ese sentido se coincide con Sevares (2004) que afirma que *“...la deuda no era un problema sino un verdadero negocio a instrumentar”*.

A partir de 1990 con la Presidencia de Carlos Menem, se produce una transformación total de la economía bajo el paradigma de Estado mínimo impulsado por el Consenso de Washington, al que hacíamos mención anteriormente, con esto se busca reducir al Estado a sus roles tradicionales (Seguridad, Defensa, Educación, Justicia), esta era una influencia creciente de los grupos económicos y de los organismos internacionales para apuntar al Estado benefactor como ineficiente y responsable de todos los males. (Ferrer, 2004)

Otra transformación política y económica destacable ha sido el fenómeno de “globalización”, caracterizado como *“...una nueva etapa del sistema capitalista que fragmentó la función productiva en extensiones transnacionales, afectando contundentemente a todas las economías nacionales a nivel mundial”* (Hopenhayn, B. y Vanoli, 2002).

En nuestro país el objetivo inicial fue reducir el gasto, garantizar, la apertura económica, limitar el rol empresario del Estado, y generar condiciones para la radicación de capitales, es decir, operar estos cambios, para que se pusiera al mercado en el lugar central.

Tales reformas, estaban impulsadas por la Comisión de la Deuda Latinoamericana. La Comisión explicaba las ideas de la mayoría de las empresas multinacionales y los bancos de los Estados Unidos a los gobiernos de América Latina este movimiento reformista fue incorporado prácticamente por toda América Latina. Se intentaron primeramente buscar una mayor estabilidad de la economía, seguida de un redireccionamiento de las actividades del Estado. (Zevallos, 2003)

En un primer momento, la estabilidad económica fue alcanzada como resultado de la aplicación del Régimen de Convertibilidad, que a través de instrumentos legales el gobierno fijó la paridad cambiaria 1 peso igual a 1 dólar. “Casi simultáneamente, Argentina se anticipó a la mayoría de los países de América Latina en cuanto al traspaso de activos y funciones gubernamentales al sector privado” (Rapoport, 2002). Esto se manifestó primeramente por la Ley de Reforma del Estado, implementada como forma de promocionar el proceso de privatización.

El proceso de privatizaciones marcó un hito central en la alteración del mapa de grandes empresas del país, promoviendo el desembarco de importantes corporaciones transnacionales. Esto provocó una extraordinaria cantidad de operaciones de fusiones y adquisiciones que se registró con particular intensidad en el transcurso de la segunda mitad de la década pasada, implicando cambios apreciables en la estructura de la propiedad, las modalidades de gestión y el funcionamiento de los mercados en sectores de gran peso en la economía.

Dentro de este contexto, a lo largo de los años ‘90 se fue avanzando en el proyecto de integración regional, el cual fue representado por la creación del MERCOSUR. La apertura comercial experimentada sistemáticamente por Argentina y la integración regional se reflejaron en un fuerte crecimiento del flujo de comercio intraregional y se elevó considerablemente la importancia de Brasil como destino de las exportaciones argentinas. Pero la súbita modificación del escenario económico en el principal socio comercial, consecuencia de la devaluación de la moneda brasileña (Real), dió lugar a reclamos para mejorar las condiciones competitivas de los sectores vinculados al intercambio externo, y en especial para facilitar las exportaciones al Brasil y limitar los ingresos de productos brasileños. Como consecuencia, se generaron visibles tensiones en el ámbito del MERCOSUR. (Levy, 1998)

Aún en la segunda parte de la década del '90 las reformas ocurridas pusieron en marcha un conjunto de políticas e instrumentos específicos destinados a fomentar y facilitar la reconversión productiva industrial y modernización empresarial de las PyMEs a través del Programa de Reconversión Empresarial para las Exportaciones. A pesar de los logros alcanzados, el programa no fue capaz de mejorar efectivamente la capacidad de las PyMEs argentinas para competir a nivel internacional y hasta en el mercado doméstico, a partir de la apertura cada vez más acentuada de la economía.

“La Convertibilidad, la Apertura Económica, las Privatizaciones y el MERCOSUR fueron los principales ejes con los que el Estado Argentino definió gran parte de su política en la década de los noventa” (Gatto, 2001). Estas transformaciones políticas y económicas iban a tener una influencia decisiva para el desarrollo del país. A continuación expondremos una breve descripción de cada una de ellas:

2.4.1 LA CONVERTIBILIDAD

A fines de marzo de 1991 el Congreso Nacional sancionó la Ley de Convertibilidad, que fue el punto inicial de un programa de política económica cuyos objetivos principales estaban dados por la estabilización y un proceso de reforma estructural de Estado. El programa se fundamentó en la fijación del tipo de cambio nominal por ley y sólo podía ser modificado por igual procedimiento, mientras que el Banco Central estaba obligado a garantizar la base monetaria con reservas suficientes, en un contexto de total eliminación de restricciones a los movimientos de divisas. Al mismo tiempo, limitó la creación de dinero a los resultados positivos del balance de pagos.

La política de ingresos se orientó a eliminar la inercia del proceso inflacionario mediante la prohibición legal de indexar contratos y permitir aumentos salariales sólo fundamentados en incrementos de productividad. Este programa intentó encontrar una salida a la situación de bancarrota, con la economía sumida en una brutal crisis hiperinflacionaria y recesiva. (Domínguez, 2004).

Para ello también se buscó el apoyo de los principales agentes económicos, tanto internos como externos, entre ellos Bancos del Exterior, “Citibank”, Empresarios locales que ya habían hecho grandes negocios y los *Holdings* Económicos. De esta manera, priorizando el retorno a la estabilidad, se produjo un total direccionamiento hacia un

programa económico neoliberal, que reflejaba los intereses del “*establishment*”, es decir, las grandes empresas nacionales y extranjeras radicadas en el país, la gran banca nacional y los representantes de los acreedores externos entre los que se destacaba el FMI. (Petrella, 2002)

El 1 de abril de 1991 pocos días después de haber sido sancionada por el Congreso Nacional a través de la ley 23.928, la Convertibilidad entró en vigencia y a partir del 1 de enero de 1992 se estableció el peso como moneda de curso legal y se fijó el tipo de cambio de 1 peso por dólar.

2.4.2 EL MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) puede ser definido como un tratado de libre comercio internacional; desarrollado a través de un ambicioso proyecto de integración económica, en el cual se encuentran Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay quienes suscribieron el “Tratado de Asunción”, que logra dar nacimiento al MERCOSUR. (Sukup, 1998)

La conformación de un Mercado Común es una respuesta adecuada a la consolidación de grandes espacios económicos en el mundo y a la necesidad de lograr una adecuada inserción internacional. El MERCOSUR, fue entonces una respuesta de sus Estados Miembros a un mundo globalizado, en el que predominan los mega mercados. Los mega mercados se caracterizan por sus órdenes de magnitud y peculiaridades cualitativas. Cada uno de ellos tiene entre el 15% y el 25% del PB mundial; entre el 12% y el 22% del comercio internacional; y una población entre los 150 y 300 millones de habitantes. Cualitativamente, tienen economías de escala; flujos de capitales disponibles para la inversión reproductiva; estructura empresarial moderna y eficaz; sistemas educativos de alto rendimiento; capacidad para potenciar procesos de innovación tecnológica en sectores de punta; alto poder de negociación internacional, aunque esté limitado al área económica. (Sukup, 1998; Ferrer, 1999)

Los beneficios más relevantes que otorga un órgano como MERCOSUR estriba básicamente en su significado económico y social que pueden alcanzar sus miembros y desde luego la población de los países incluidos; la eliminación de barreras arancelarias dentro de un mercado común implica que algunos bienes y servicios (que inicialmente los

miembros producían o importaban de terceros países) sean suministrados ahora por un país socio, aunque este sea menos eficiente como productor que el resto del mundo.

2.4.3 LAS PRIVATIZACIONES

Las Inversiones Extranjeras Directas (IED) que llegaron a la Argentina en la década del '90 se transformaron en las impulsoras del crecimiento económico y encontraron en las privatizaciones de las empresas públicas su primer gran destino. Después se sumaron las grandes compañías locales que terminaron en manos de capitales extranjeros.

Es importante tener en cuenta que la legislación argentina referida a las IED da igual tratamiento al capital foráneo que al local, (Ley 21.382) del año 1989. Además los inversores extranjeros no requieren autorización para radicar sus actividades económicas en la Argentina. La repartición de los capitales, como también de las utilidades y de sus dividendos es absolutamente libre. (Del Castillo, 1999)

Entre 1994 y 1996 se identificaron 209 proyectos de inversión extranjera en la Argentina que totalizaron U\$S 250.000 millones sólo superado por China y Brasil. Los desembolsos se caracterizan por estar destinados a emprendimientos productivos en el marco de un capitalismo caracterizado por la transnacionalización de la producción. El crecimiento de las inversiones extranjeras mundiales en la actualidad se centra en las naciones en desarrollo. (French Davis, 2004)

En el caso de Argentina las condiciones favorables para la inversión extranjera se explican a partir de 6 condiciones básicas:

- 1- Vigencia de un sistema democrático
- 2- Bajo nivel de regulaciones estatales
- 3- Estabilidad de precios y condiciones económicas
- 4- Oportunidades para empresas eficientes y nuevas
- 5- Iguales condiciones para capitales locales y extranjeros
- 6- Existencia de un mercado ampliado (MERCOSUR)

El proceso de privatizaciones en los primeros años se dió en relación a la transferencia de la totalidad del paquete accionario de las empresas estatales con un muy elevado componente de rescate de títulos de la deuda externa y con una desatención total de marcos regulatorios.

En una segunda fase durante el plan de convertibilidad se recurrió también a la segmentación de las empresas privatizadas y a la oferta pública de acciones al tiempo que se avanzó lentamente en la regulación de algunos de los servicios públicos privatizados y fundamentalmente se priorizó la funcionalidad del programa desestatizador con las principales políticas macroeconómicas de corto plazo.

Idénticas consideraciones merece la recurrente renegociación de las cláusulas normativas en cuyo marco se efectivizó el llamado a licitación y la transferencia de empresas y servicios al sector privado (como por ejemplo, en los casos de las telecomunicaciones y de las concesiones viales). Gatto (2001) expresa: *“En la generalidad de las cosas, ello no está disociado de las improvisaciones derivadas en última instancia de la propia urgencia oficial por demostrar a la élite económica la vocación desestatizadora gubernamental”*.

La despreocupación oficial por difundir la propiedad de las empresas públicas privatizadas (en contraposición con las sugerencias emanadas de la incipiente normativa internacional en la materia) es otro de los elementos que caracterizaron el desarrollo del programa de privatizaciones en Argentina. Su objeto principal fue la enajenación del patrimonio público, y desmontar todo control del Estado sobre las actividades económicas.

Como resultado de ello, tal programa pasó a asumir un papel propulsor del proceso de concentración y centralización del capital. En efecto el fenómeno concentrador se manifiesta tanto en lo relativo a cada una de las empresas y áreas privatizadas, donde las firmas o consorcios adjudicatarios poseen tenencias accionarias que le garantizan el control de las mismas. (Chudnovsky, 1996)

En la mayoría de los procesos concluidos en el país durante esta década, se pueden considerar el llamado a licitación favoreciendo plazos, requisitos patrimoniales, y solidez empresarial, la presencia de pocos oferentes, lo que se reforzó en la generalidad de los casos por la coordinación y el *lobby* empresario en torno de sus respectivas ofertas y su participación en los distintos procesos. La estrategia del gobierno fue principalmente promover la emergencia de un nuevo grupo de beneficiarios de las reformas. En consecuencia, durante 1990 el proceso de desregulación y privatización avanzó

significativamente, y el tipo de inserción económica lograda por unos pocos *holdings* locales a través de las privatizaciones contribuyó a consolidar su rol como actor político y económico.

Estos monopolios u oligopolios legales con la consiguiente consolidación de mercados protegidos aseguraron bajos o nulos riesgos empresarios y amplios márgenes de libertad para la fijación de tarifas y un poder inédito sobre los patrones de desenvolvimiento de la economía argentina.

Las privatizaciones adoptaron un elevado grado de concentración y centralización, desatención de la problemática regulatoria, de esto se desprende entonces que el Estado no solo transfirió los respectivos activos sino también el poder de determinación de los precios y la capacidad de influir decisivamente en la estructura de precios relativos de la economía, con lo cual queda claro que hubo un desplazamiento de los mecanismos de mercado y a la vez de la posibilidad de desplegar políticas públicas inductoras de determinadas actividades privadas a través de precios diferenciales en sus insumos energéticos o en ciertos servicios. (Frenkel, 1997)

Son importantes las estrategias empresarias frente al programa de privatizaciones. De las mismas se desprende que la creciente oligopolización y conglomeración de la economía argentina, la polarización del poder económico en un núcleo reducido de conglomerados empresarios y la consolidación y preservación de mercado con cuasi rentas oligopolíticas no ligadas con la innovación tecnológica. Emergen estos como algunos de los principales efectos de la aplicación de dicho programa. (Bonvecchi, C., Fanelli, J.M., Frenkel R, 1996)

Esto conlleva a que más que contribuir a la generación de una nueva clase empresarial de características emprendedoras, el programa de privatizaciones contribuyó a consolidar el poder de mercado de unos pocos conglomerados empresarios localizados crecientemente en sectores que producen bienes y servicios no transables con el exterior, que han visto acrecentada su influencia sobre la configuración de la estructura de precios relativos y la distribución de la riqueza.

Las empresas privatizadas pasaron a asumir un papel protagónico en el crecimiento y consolidación de los principales conglomerados del país.

La creciente polarización de la cúpula empresaria, por lo menos en términos de desempeño y de capacidad de acumulación de las empresas líderes acordes con su respectiva vinculación con las privatizaciones, emerge como uno de los rasgos sobresalientes que caracterizan a la economía Argentina de los años '90. Se trata en última instancia, de la irrupción de nuevas áreas privilegiadas por las políticas públicas (como las que devienen de las privatizaciones) en beneficio de un núcleo muy acotado de agentes económicos que como producto de ello han pasado a asumir un papel decisivo en la reconfiguración de las estructuras de precios y rentabilidades relativas de la economía y por ende de los liderazgos sectoriales y empresariales.

Para Azpizu (2000), *“las privatizaciones han sido un ingrediente de la creación de la economía popular de mercado”*. Después de lo expuesto anteriormente vemos que estas no fueron realizadas para mejorar la eficiencia del aparato productivo sino para solucionar los problemas fiscales del Estado, como por ejemplo el pago de los intereses de la deuda externa. Las privatizaciones de las empresas del Estado modificaron la forma de acumulación de capital en Argentina. También se observa que la afluencia de IED a nuestro país tiene como fin la expansión del mercado mundial como parte de empresas de otros países. Si bien esta afluencia de capitales a nuestro país ha significado la inserción de la economía argentina en la economía internacional, es obvio que las fallas que se produjeron a causa de las privatizaciones han determinado que el mapa económico de nuestro país haya cambiado.

El Estado se subordinó al mercado, es decir, al poder que reemplaza sus leyes dando lugar a externalidades a las cuales no puede influir. Las privatizaciones también fueron impuestas por el gobierno sin consensuarlas con la mayoría de los sectores involucrados a este proceso, y así muchas empresas que eran el fruto de trabajo de familias emprendedoras, a pesar de tener la firme intención de adaptarse a un clima de competencia y apertura debieron cerrar sus puertas (Azpizu, 2000).

2.5 Conclusiones del Capítulo

Un gran interés existe hoy en el mundo entero por la pequeña y mediana empresa y su papel en el proceso de desarrollo económico y social. Ella representa en gran medida el

universo empresarial. Es por ello que resulta imprescindible para las PyMEs poseer ciertas capacidades que les permita realizar cambios tecnológicos, empresariales y anticiparse a las necesidades de los consumidores para alcanzar la clave del éxito en un mercado altamente competitivo.

A este respecto, la capacitación, la organización, el marco jurídico institucional y la infraestructura disponible, son también elementos importantes que deben incorporarse a la pequeña y mediana empresa.

Producción moderna sin deterioro ecológico, excelente respuesta en términos de empleo, distribución de capital, buen balance social, adaptabilidad al cambio tecnológico respuesta metódica a las necesidades y exigencias de los mercados internacionales, redistribución del ingreso, satisfacción de necesidades colectivas, eficiencia, versatilidad, escalas de producción en armonía con tamaños y características de los mercados, tanto en el orden político como en el económico, son todos ellos, atributos de la pequeña y mediana empresa.

La PyME, como factor importante de desarrollo para el país y para cada una de las regiones que lo integran, debe emprender impulsos modernizadores para enfrentar mercados cada vez más competitivos. Sin embargo, las medianas y, especialmente, las pequeñas empresas tienen limitaciones para internalizar efectos dinámicos y modernizadores. Respecto de su importancia, podemos decir, que dos son las razones que vinculan a este sector con un proceso de transformación productiva: su carácter intensivo en el empleo del recurso humano y porque, la incorporación y difusión tecnológica, exige desarrollar una base empresarial amplia y dinámica.

En lo que respecta a la innovación, entendemos que esta última no es únicamente un mecanismo económico o un proceso técnico. Ante todo es un fenómeno social a través del cual los individuos y las sociedades expresan su creatividad, sus necesidades y sus deseos. De esta forma, independientemente de su finalidad, sus efectos o sus modalidades, la innovación está estrechamente ligada a las condiciones sociales en que se produce. La historia, la cultura, la educación, la organización política institucional y la estructura económica de cada sociedad determinan, en último término, su capacidad de generar y aceptar la novedad. Como podemos observar en este capítulo los grandes programas

públicos de fomento a la innovación, parecen estar diseñados para las grandes empresas no para las PyMEs.

El hecho de que en nuestro país el empresario PyMEs sea el motor de todo en la empresa y quien generalmente está al frente de toda la actividad que esta desarrolla, demuestra también la verticalidad existente en la organización de estas, lo cual denota una gran falencia en estos tiempos en donde esta jerarquía a dado lugar a otras formas de dirección.

Las PyMEs encuentran dificultades específicas, en particular en materia de financiación, pero también en cuanto a sus posibilidades de cooperación, acceso a las fuentes de competencias técnicas y de gestión. Las deficiencias estructurales en su capacidad de gestión nacen porque generalmente como decíamos anteriormente el empresario es el único que realiza funciones de gestión y la situación más normal es que falte personal ejecutivo.

El acceso a los conocimientos y la información con los que se cuenta para reducir la incertidumbre, es mucho más difícil profesionalmente y mucho más costoso para las PyMEs que para las grandes empresas. La mayoría de las PyMEs se muestran reticentes en recurrir a los servicios y los regímenes de ayuda, asistencia técnica o asesoría existentes. Están menos abiertas a la cooperación.

Con respecto a la globalización, el cambio fundamental que esta ha generado en las PyMEs es, haber modificado el contexto, el origen y, sobre todo, el ritmo con que se dan los procesos que conducen al logro de la competitividad de las mismas.

Para finalizar, es una realidad que las PyMEs generan gran cantidad de puestos de trabajo y son consideradas como un aporte muy importante al desarrollo económico, pero en nuestro país es clara la falta de coordinación entre lo público y privado para avanzar en realidades más concretas hacia este sector.

CAPITULO III

LAS PYMES LOCALES FRENTE A LA INESTABILIDAD ECONOMICA DE LA ARGENTINA HACIA FINALES DE LA DECADA PASADA

Al momento de adoptarse el Plan de Convertibilidad y el programa de reformas estructurales, el aprendizaje histórico de las firmas y las capacidades que habían acumulado en el pasado resultaban funcionales para un escenario de fuerte volatilidad e incertidumbre macroeconómica e institucional, economía cerrada, extensa presencia regulatoria del Estado y disponibilidad de diversas fuentes de subsidios y transferencias para el sector privado. (Bonvecchi, 1996)

La fijación del tipo de cambio, la apertura comercial y la oleada de IED llevó a que un grupo de empresas buscaran adaptarse al nuevo escenario a partir de las denominadas estrategias “defensivas” consistentes básicamente en la racionalización de actividades, reducción del mix de producción, incorporación de productos de terceros a su oferta y achicamiento del plantel de trabajadores. Contrariamente, un grupo menor de empresas se destacó por una estrategia “ofensiva” caracterizada por esfuerzos articulados de gasto en actividades de innovación, buscando aproximarse a la frontera tecnológica internacional. (Flacso, 1996).

Esta observación complementa la idea planteada por Kosacoff (1992), quien ha estilizado la reacción estratégica de las empresas ante el abrupto cambio en las condiciones de competencia que experimentó la economía argentina en la primera mitad de los noventa.

En concordancia con lo anterior Chudnovsky (1992), sostiene “...que las estrategias de las empresas presentan, inicialmente, un fuerte componente inercial, basado no sólo en su propia historia sino también en la demora en evaluar como irreversibles las nuevas señales exógenas”.

Ahora bien, es importante entender que ocurre cuando cambia el escenario económico y con el las reglas de juego del mercado.

En este capítulo se desarrollará la incorporación de tecnología por parte de las empresas durante la década pasada desde dos aspectos, el primero relacionado directamente con aquellas empresas (PyMEs) que innovaron y las que no realizaron cambios sustanciales frente a los nuevos desafíos que presentaba el nuevo escenario de la globalización. El

segundo aspecto importante tiene que ver con la crisis económica que se desencadenó en el país a finales de los noventa. Esta crisis y el posterior derrumbe del sistema financiero argentino van a dar cuenta de una relación estrecha entre lo económico y su influencia en el sector productivo y social, con las consecuencias que esta relación produce.

3.1 La construcción de competencias tecnológicas en el período de la convertibilidad

Es interesante comprender las estrategias y el desempeño de las empresas argentinas en los noventa, a fin de determinar los factores claves en el desarrollo de sus ventajas competitivas. Las coincidencias en este campo se encuentran en torno a la idea de que las empresas que realizan actividades de innovación logran forjar una posición competitiva sustentable en el marco de un mejor desempeño relativo. En general, se señalan como factores que facilitan o dificultan la realización de actividades de innovación al tamaño, al origen del capital y a la rama industrial.

En relación con el impacto de las estrategias adoptadas durante la década de los noventa, particularmente en cuanto a las posibilidades de lograr mejoras competitivas genuinas, sustentables y acumulativas, en un primer momento predominaron las acciones dirigidas a garantizar la supervivencia empresarial por sobre las que incluían un componente de dinamismo inversor o tecnológico importante. (Kampel, D., Katz, S, 1995)

En efecto, la respuesta más generalizada y rápida de las firmas frente a las nuevas reglas de juego fue la reducción de personal, el cierre de líneas de producción y aún de plantas completas y la racionalización de estructuras administrativas y comerciales. A su vez, este movimiento se combinó con la creciente adopción de modernas técnicas de organización y manejo del proceso productivo y de nuevas estrategias de comercialización y distribución, que incluían un creciente peso de bienes importados en la oferta de las firmas locales.

En este sentido, como expresan Kosacoff y Ramos (2005):

“... para muchas empresas el contexto de apertura y tipo de cambio apreciado, en un país donde la memoria histórica jugaba en contra de las expectativas de sostenibilidad del esquema macro, llevó a preferir aprovechar la expansión del mercado doméstico a través del establecimiento y consolidación de canales de importación antes que hacerlo vía ampliación de la capacidad instalada, si bien establecer dichos canales implica experimentación y el desembolso de ciertos

costos, en todo caso son mucho menores que los asociados a inversiones en activos fijos que, además, tienen carácter irreversible”.

En tanto, a lo largo de la década un buen número de empresas locales quebró o cerró sus puertas, ya que, sea por el modo en que se hicieron las reformas, por dificultades propias de los empresarios para adaptarse a las nuevas reglas de juego y/o por obstáculos surgidos desde el entorno institucional (por ejemplo, falta de acceso al financiamiento), no pudieron modernizar, o no lo hicieron suficientemente, las capacidades organizacionales, productivas, comerciales y tecnológicas acumuladas previamente. Otras tantas firmas fueron vendidas predominantemente a capitales extranjeros a la vez que muchas pasaron de la producción a la comercialización (importación).

Esto no debería sorprendernos si consideramos a la empresa como una entidad que evoluciona en el tiempo pero de forma gradual, desarrollando rutinas que sólo lentamente se ajustan a las nuevas condiciones del ambiente. Así, contra lo usualmente supuesto en la tradición neoclásica, las firmas no se adaptan instantáneamente a los cambios del entorno en el cual se mueven. Por un lado, las estrategias empresariales tienen un fuerte componente de camino a la dependencia es decir, la inercia puede demorar la adaptación al nuevo contexto. Por otro, aún si las firmas perciben la necesidad de reestructurar sus actividades, las fallas de mercado (por ejemplo, las relacionadas con el acceso al crédito, la información, el cambio tecnológico, etc.) pueden impedirles que lo logren mucho más si, como en el caso argentino, no se ponen en marcha iniciativas tendientes a facilitar la transición de un contexto a otro y reducir el impacto de esas fallas de mercado.

Más aún, la adopción de las reformas no necesariamente disminuyó el nivel de incertidumbre para las empresas, sino más bien cambió la fuente y naturaleza de dicha incertidumbre.

Como lo expresan Dal Bó y Kosacoff (1998)

“en los noventa se pasa de la incertidumbre “macro” a la de carácter “estratégico” hacia el final de la década, retornará, lamentablemente, la incertidumbre macro”. En otras palabras, se pasa de una situación en la cual, como lo señalan los autores, el problema era saber que iba a pasar la semana próxima, a otra donde había que “saber leer” la evolución mundial y regional de la rama de actividad, o la sostenibilidad de la posición de riqueza relativa de la firma en el mediano y largo plazo. Naturalmente, las estrategias y capacidades útiles para lidiar con el primer tipo de

incertidumbre eran poco aptas para moverse en un contexto signado por la incertidumbre “estratégica”.

De todos modos, a medida que avanzó la década, con la consolidación del nuevo régimen de política económica, comenzaron a hacerse más nítidas las estrategias de las firmas industriales, así como los lineamientos básicos del proceso de reestructuración. A su vez, la inversión en el sector manufacturero tomó mayor fuerza con el paso del tiempo, lo cual se reflejó en el aumento de las importaciones de bienes de capital industriales y en la aparición de algunos nuevos proyectos de inversión o que involucraban significativas ampliaciones de capacidad en diversos sectores. (Yoguel, 1997)

El cambio las reglas de juego, y en particular la mayor competencia en el mercado doméstico producto de la apertura importadora, forzaron a las firmas a modernizarse. Así, en función de la liberalización comercial se abarató el acceso a partes, piezas, subconjuntos y materias primas importadas, lo cual permitió avanzar notablemente en el área de tecnología de producto, a la vez que las tecnologías de proceso se mejoraron, entre otras vías, por la incorporación de bienes de capital de origen extranjero. Para Yoguel y Rabetino, (2000), *“la contracara de estos procesos fue el debilitamiento de los encadenamientos con proveedores y subcontratistas locales”.*

La reestructuración también incluyó una tendencia al establecimiento de nuevas formas de organización del trabajo basadas en la movilidad funcional y la polivalencia, la valoración de la capacitación del personal y la búsqueda de mecanismos de participación directa por parte de los trabajadores.

Finalmente, en el nuevo escenario, la necesidad de esfuerzos tecnológicos adaptativos es mucho menor que en el pasado, en tanto aumenta el peso de los insumos importados en los procesos de producción y se facilita la renovación del equipamiento, lo cual hace innecesarios los esfuerzos locales de ingeniería de planta que antes se realizaban para prolongar la vida útil del parque de maquinarias instalado. Asimismo, en el caso de las filiales de ET (Empresas Transnacionales), se transita hacia la cada vez más completa homologación del mix de productos fabricados localmente con el de la casa matriz, se “globalizan” los modelos de organización industrial y se hace cada vez más fácil operar “online” con el resto de la corporación. Así, los departamentos de I&D y de ingeniería de procesos pueden ser eliminados cuando las subsidiarias se vuelven parte de sistemas de

producción integrados mundialmente y los esfuerzos de I&D y de ingeniería son transferidos a las casas matrices. (Espert, 1997)

En suma, hay un cierre parcial de la brecha en tecnologías de producto y proceso, con una menor importancia relativa de los esfuerzos innovativos locales (Katz, 1999; Cimoli y Katz, 2003).

A continuación se presentan una serie de transformaciones que como consecuencia del cambio en las reglas de juego en los noventa se pudieron observar en el sector industrial, las mismas se basan en una investigación que B. Kosacoff, *et al* (1998) realizaron para la CEPAL.

1) un sesgo hacia "funciones de producción" menos trabajo-intensivas; 2) una fuerte disminución de la "verticalidad" de la producción interna originada, centralmente, en la sustitución de valor agregado doméstico por mayores contenidos de origen externo; 3) una especialización mayor de las firmas locales, vía reducción del mix de productos y complementación con oferta importada; 4) una creciente externalización de actividades de servicios auxiliares; 5) la introducción de innovaciones organizacionales; 6) un peso creciente de las actividades de marketing y publicidad (Bisang y Malet, 1998); 7) una mayor atención a las cuestiones de calidad y medio ambientales (Chudnovsky *et al*, 1998). Todo esto, sin embargo, procesado con ritmos, magnitudes, características e impactos altamente heterogéneos al interior del sector PyMEs en función de las capacidades y estrategias de las distintas firmas.

En efecto, y tal como es esperable desde el enfoque evolucionista de la firma, hay distintas conductas, estrategias y desempeños empresarios en el nuevo ambiente de los años noventa⁵. Las reacciones de las firmas, a su vez, están influenciadas tanto por su historia previa, como por sus posibilidades de reconvertirse, las cuales dependen tanto de los activos y capacidades acumuladas internamente como de su habilidad para insertarse en entornos o redes que les pueden proveer de recursos y asistencia en el plano financiero, tecnológico, etc., en un contexto de racionalidad limitada y fuertes fallas de mercado. Así,

⁵ Hasta los años setenta las teorías de carácter microeconómico de la innovación se centraban básicamente en el análisis de la empresa y en la estructura de mercado. En las décadas siguientes van a surgir nuevos enfoques que prestan su atención tanto a la dinámica de la propia innovación como a las características del entorno socioeconómico, así como a las relaciones recíprocas entre ambos aspectos, contempladas desde un punto de vista dinámico.

resulta previsible encontrar una vinculación entre el desempeño de las firmas y su tamaño, tipo de propiedad del capital y sector de actividad, pero también un peso de factores más específicos de cada empresa, en función de su historia pasada, sus capacidades internas y su percepción del futuro.

Al respecto Kosacoff (1998) señala que:

“...durante los noventa aquellas firmas industriales que adoptaron “reestructuraciones ofensivas”. Es decir, que realizaron fuertes inversiones y llevaron adelante profundos cambios organizacionales, obtuvieron significativas mejoras de productividad que las acercaron a las “mejores prácticas” internacionales. Se trata de un número muy reducido de firmas si se lo compara con el conjunto del universo industrial.”

Las firmas que protagonizaron estos procesos fueron, en todos los casos, de gran tamaño y, la mayoría de ellas, de origen extranjero. Esto no sorprende considerando que las filiales de ET estuvieron claramente entre las “ganadoras” del proceso de reestructuración, teniendo en cuenta la fuerte ampliación de su peso en la economía local observado en todos los indicadores relevantes usualmente considerados. A su vez, las ET superaban a las firmas locales en términos de productividad laboral, con las consiguientes ventajas en el plano de la competitividad (Chudnovsky et al, 2004).

Pese a las transformaciones observadas en el entorno local, así como en el contexto internacional, el mercado doméstico siguió siendo, al igual que en la ISI, el principal destino de las ventas de las filiales de ET en el sector industrial. Sin embargo, esto no implica que, como parte del proceso de adaptación al nuevo escenario, las ET no hayan adoptado cambios importantes en su operatoria. Así, se observa que dichas firmas tienden a operar con estrategias más “abiertas” que sus contrapartes nacionales (con un peso importante del comercio intrafirma), muchas veces en el contexto del despliegue de estrategias “buscando eficacia”, facilitadas por la liberalización comercial y la integración en el MERCOSUR. (Chudnovsky y López, 2001).

Asimismo, en general las filiales de ET contribuyeron al cierre de la brecha con la frontera internacional en materia de tecnología de producto y proceso, aunque usualmente a costa de menores vínculos con los proveedores locales y reducción de esfuerzos “idiosincráticos” en actividades de I&D e innovación desarrolladas localmente. (Boscherini, F, Yoguel, G.1996)

Entre los agentes que adoptaron estrategias “ofensivas” también se encuentran empresas nacionales, que en el transcurso de su proceso evolutivo, generaron estructuras organizacionales que les permitieron atravesar exitosamente los procesos de cambios generacionales, gracias a la masiva incorporación de profesionales en sus estructuras. Estas son firmas que cuentan con una maestría de varias décadas, lo cual les permite “leer” e “interpretar” el cambio internacional y local y utilizarlo a su favor en base a la plataforma de aprendizaje acumulada en décadas previas (Bisang y Gómez, 1999).

Centralizando el análisis en lo que respecta a las PyMEs de nuestro país, podemos afirmar que un número importante de ellas cerró sus puertas o abandonó su fase productiva durante los últimos años de la convertibilidad. Aquellas que adoptaron distintos tipos de innovaciones como introducción de cambios organizacionales, mejoras en los sistemas de calidad, y optimización de procesos, todas estas conocidas como estrategias “defensivas” y también las que emprendieron intentos más ambiciosos de reestructuración que incluyeron la renovación del capital físico y la búsqueda de nuevos mercados junto a las redefiniciones en el mix productivo lograron mantenerse en un nuevo escenario de mercados y competencias cada vez más exigentes. Al respecto Bisang y Gómez, (1999) expresan que:

“A medida que quedaba claro que el nuevo modelo había venido para quedarse, muchas firmas en las que se combinaban cambios generacionales, la percepción de una dura competencia por mantener posiciones en el mercado local, las PyMEs buscaron alianzas con socios extranjeros que le permitieran bloquear parte de la competencia y/o contar con mejor acceso a tecnologías de proceso y/o producto”.

De todos modos, para entender la evolución de las PyMEs durante los noventa hay que considerar que, más allá del tipo e intensidad de las acciones de reestructuración adoptadas, su proceso de adaptación a las nuevas condiciones de competencia resultó particularmente complejo, ya que habían acumulado en su trayectoria algunos rasgos conflictivos con el patrón de competencia más internacionalizado que se iba consolidando. En efecto, buena parte de las PyMEs combinaban un equipamiento relativamente obsoleto y heterogéneo, un mix de producción excesivamente diversificado, baja o nula experiencia exportadora, reducidos niveles de cooperación con otras firmas, escasa interacción con entidades oferentes de servicios tecnológicos y una organización fuertemente basada en la integración vertical y en la centralización del saber tecnológico y productivo en la figura del “dueño”, lo cual obviamente afectaba sus posibilidades competitivas. (Yoguel, 1999)

En general las PyMEs, se encuentran más expuestas a las fallas de mercado en temas como financiamiento, tecnología, información, etc. y habitualmente tienen mayores dificultades para incorporar recursos humanos calificados. (Cepeda, 1998)

En un gran número, durante los noventa, las PyMEs continuaban operando lejos de la mejor práctica internacional, lo cual complicó sus posibilidades de competir en una economía abierta. Estas dificultades eran mayores cuando las empresas actuaban en actividades en las que se había producido un gran salto tecnológico en el escenario internacional lo cual implicaba la necesidad de altos niveles de inversión para mantener competitividad en el mercado, productos de consumo durable, ciertos bienes de capital, electrónica, etc. o en las que habían ingresado nuevos competidores con precios altamente competitivos y condiciones no siempre leales de comercio internacional, textiles y confecciones, juguetes, etc. (Bisang y Gómez, 1999).

Las PyMEs, fueron fuertemente afectadas por las reformas de los noventa, sólo aquellas empresas “dinámicas” lograron no sólo sobrevivir, sino expandir su mercado doméstico y, en muchos casos, hasta exportar, sobre la base de sus capacidades tecnológicas acumuladas, sus habilidades gerenciales y su stock de capital humano (Yoguel y Rabetino, 2000). Como afirma Milesi, (2000): *“en buena medida el mejor desempeño durante los noventa estuvo asociado a capacidades diferenciales que distinguían a esas firmas del resto del universo PyMEs en la etapa previa a las reformas.”*

Las grandes firmas fueron más proclives a realizar actividades de innovación y a lanzar innovaciones al mercado. Lo mismo ocurrió con las firmas que empleaban personal calificado y que estaban más orientadas hacia los mercados externos. Esos mismos factores: tamaño, empleo de personal calificado, exportaciones, junto con la magnitud de las inversiones en capital físico, fueron elementos determinantes de los niveles de productividad laboral. (Chudnovsky, 2004)

La realización de actividades de innovación incluyendo tanto I&D como la adquisición de tecnología tangible e intangible aumentó la probabilidad de convertirse en innovador. Los esfuerzos continuos de I&D tuvieron, además, un impacto considerablemente mayor sobre la probabilidad de obtener un producto innovador que los gastos discontinuos. (Moori-Koenig, V., Quintar, A. y Yoguel, G; 1996)

A su vez, los innovadores, las firmas que introdujeron productos y/o procesos nuevos o radicalmente modificados para ellas, aunque no necesariamente para el país o el mundo tuvieron un mejor desempeño que los no innovadores en términos de productividad laboral.

3.2 Los shocks externos y el comienzo de la recesión

“La Argentina, durante la década del ‘90 tenía un alto grado de dolarización o una dolarización de hecho. Esta década fue un período de grandes e importantes cambios para la Argentina. El sector financiero fue uno de los que más cambios y transformaciones soportó a lo largo de estos diez años”. (Schvartz, 2004).

Para comenzar a desarrollar el análisis sobre el sector financiero en los años noventa, podemos afirmar que es promediando la década cuando los depósitos de divisas comienzan a crecer en nuestro país. Sin embargo, hacia finales de dicha década se produce un período de recesión que sería el principio del fin del tipo de cambio fijo.

Los cambios estructurales que se impusieron en el ámbito del mercado eliminaron la identificación del modelo económico argentino con el esquema adoptado por otras economías emergentes. Con el impacto que tuvo la devaluación mexicana, el Banco Central abandonó la actitud pasiva que había tenido hasta entonces y se dispuso a establecer regulaciones de tipo prudencial y mecanismos de supervisión bancaria. La gran mayoría de esas medidas estuvieron orientadas a mantener un elevado grado de liquidez en el sistema y fueron de gran ayuda para evitar una fuga de capitales similar a la ocurrida en 1995. (Katz, 2004)

Sin duda fue la pérdida de confianza en los mercados, producto de la devaluación de la moneda mexicana y su crisis la que produjo una corrida en contra de los depósitos de gran magnitud ante el temor de que sucediera lo mismo en nuestro país. Como sostiene, Schvartz, (2004):

“...el sistema financiero se transformó en un canal de propagación de los efectos adversos de la crisis mexicana. Dado que la economía argentina era vista de la misma manera por los inversores, razón por la cual la salida de capitales que ocurrió en ese país se trasladó al nuestro”. La crisis financiera precipitada por la devaluación mexicana tuvo un fuerte impacto en la economía argentina. Si bien ello no resultó en una crisis en el sentido de una devaluación cambiaria como

vislumbraron muchos, la economía registró una caída del PBI del 5 % y una disminución de la inversión del orden del 16 %.”

Otras crisis importantes que se sucedieron en esta década fueron la crisis asiática de 1997 y la crisis rusa en 1998. Sin embargo, estas crisis no repercutieron significativamente en el sistema financiero argentino. *“Los cambios estructurales que se impusieron en el ámbito del mercado eliminaron la identificación del modelo económico argentino con el esquema adoptado por otras economías emergentes.”* (Damill; Frenkel y Juvenal, 2003).

Continuando con el análisis en esta década y ya sobre el final de la misma, es importante señalar el *shock* externo que afectó la Argentina a partir de la devaluación de la moneda en Brasil (Real).

En relación a lo anterior Fresner (2003) expresa que:

“la crisis brasileña sorprendió de forma importante al sistema financiero argentino. A pesar de los temores de que la historia se repita, el sector afrontó y soportó el shock externo con un comportamiento solvente y diferenciado: inició un proceso dolarizador de sustitución de activos. Una gran mayoría de agentes decidieron incrementar su cartera de depósitos en dólares reduciendo la tenencia de fondos en moneda nacional para protegerse ante el posible riesgo de una devaluación al considerar al dólar una moneda más segura que el peso argentino”.

Este proceso dolarizador encuentra su causa en la aversión al riesgo de los agentes económicos. Dado que los depósitos en dólares se encontraban menos expuestos a riesgos cambiarios e incertidumbres, muchos individuos optaron por iniciar un proceso de sustitución de activos cambiando la moneda de sus ahorros para así asegurar sus carteras de inversión. *“En definitiva, el grado de dolarización de la economía argentina, es inversamente proporcional al nivel de confianza de los agentes económicos respecto al mantenimiento del régimen monetario-cambiarío.”* (Conesa, 1999)

La economía argentina tenía un problema de moneda: una moneda débil, entendida como una moneda que no es aceptada como reserva de valor por ahorristas locales y extranjeros. Entonces, al permitirse la adopción del dólar como moneda fuerte e instrumento de intermediación financiera, se alimentó una exposición al riesgo cambiario a nivel sistémico que redujo significativamente el margen de maniobra económico en caso de shocks adversos. Argentina eligió ese camino como un atajo a la estabilidad monetaria.

En lugar de fortalecer el peso como reserva de valor (incurriendo los costos y riesgo asociados), adoptó el uso del dólar como solución a sus problemas de credibilidad, hecho este que terminaría siendo sumamente perjudicial a su economía. (Kampel, D., y Katz, S., 2003)

Un hecho llamativo y el cual debe tenerse en cuenta durante la convertibilidad es la salida de capitales, esta fue masiva paradójicamente en los años en donde el modelo económico mostraba su faceta más virtuosa. Este fenómeno tiene su explicación según lo manifiesta Yoguel, (2003) “...en los mejores años de la convertibilidad, los argentinos seguían fugando capitales porque, quizás, intuían o comprendían la debilidad de las bases sobre las que se pronunciaba el discurso de la paridad cambiaria con el dólar”.

La Argentina a partir del tercer trimestre de 1998 ingresaba en un ciclo económico negativo, a ello se sumaban numerosos indicadores económicos que reflejaban la depresión económica y el agotamiento de la confianza en la regla cambiaria del Plan de Convertibilidad. (Gutiérrez, 2003)

3.2.1 Crisis y derrumbe del sistema económico argentino

Teniendo en cuenta lo expresado anteriormente, en donde se puede observar que la crisis del Real en Brasil agudizó aún más al sistema financiero argentino que comenzó a sentir los efectos ocasionados a través del retiro de depósitos desde el exterior, producto del desconcierto generado en nuestro país. Los bancos y empresas de primera línea se vieron impedidos de renovar fuentes de crédito externo. La crisis de liquidez afectó particularmente a entidades mayoristas. Esto produjo, a su vez, una generalizada desconfianza por parte de inversores y ahorristas locales sobre la solidez de las entidades, llevándolos a retirar sus depósitos y agudizar más aún el problema. (Frenkel, R, 2005)

Durante 1998, la economía argentina mostró dos comportamientos claramente diferenciados. En la primera mitad del año las tasas de crecimiento de la actividad fueron superiores al 7% interanual, reflejando gran capacidad de absorción de los problemas financieros mundiales que se habían iniciado a mediados de 1997 con la crisis asiática. En la segunda mitad, especialmente luego del "default" ruso, la incertidumbre que ya había

alcanzado a algunos países de la región se propagó sobre la economía argentina.(Yoguel, 2002)

La suma de factores externos iba a influir a futuro en la economía argentina. Como sostiene Katz, (2003): “... *El default ruso, los serios problemas fiscales de Brasil y la caída de los precios internacionales de los productos exportables, determinaron una fuerte desaceleración de la economía argentina*”.

Los esfuerzos por mantener el cumplimiento de las metas acordadas con el Fondo Monetario Internacional (FMI), sumado a las conversaciones iniciadas rápida y decididamente con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo a efectos de obtener financiamiento de ambos organismos, lo que se logró con éxito y en tiempo récord, permitieron que la Argentina vuelva a ser el primer país emergente en lograr el retorno a los mercados internacionales de deuda. (Gatto, 2004)

No obstante, en la devaluación de Brasil registrada en enero de 1999, las variables monetarias no reflejaron caídas en los depósitos bancarios ni en los préstamos al sector privado, que permanecieron estables. A pesar de su gravedad, en esta oportunidad este hecho externo no impidió que la Argentina siguiera obteniendo financiamiento del exterior. A diferencia de la crisis desatada por México en 1994, la solidez del sistema financiero argentino permitió enfrentar el escenario actual de sucesivas y graves crisis internacionales sin la necesidad de recurrir a medidas recesivas. Durante el cuarto trimestre de 1998 se sintió en los sectores productivos el efecto de la crisis que se había originado en Asia, que continuó con la devaluación rusa y terminó afectando a la economía brasileña.

Si bien, a principios de 1998 la Argentina había logrado evitar el contagio de la crisis asiática, ya no fue posible evitar el deterioro que el default ruso provocó en la situación financiera internacional y doméstica, con secuelas muy negativas sobre el sector real. Luego de crecer más del 7% interanual en el primer semestre, el PIB aumentó sólo 3,2% en el tercero y se contrajo 0,5% en el cuarto.” (Gatto, 2003)

Independientemente de sufrir estas sucesivas crisis externas, cuya magnitud registra pocos antecedentes, la Argentina siguió exhibiendo una situación financiera relativamente sólida. En esta oportunidad, la desaceleración de la economía está originada principalmente en factores exógenos, incluyendo una importante caída de la tasa de crecimiento mundial, una significativa reducción de los precios de los commodities y la devaluación de Brasil. En el segundo semestre de 1998 la economía argentina comenzó a sentir los efectos de la

crisis internacional, provocada primero por la decisión de Rusia de no cumplir con sus compromisos externos, y luego, hacia fin de año, agravada por la devaluación Brasileña, principal socio comercial de la Argentina. (Quintar, 2003)

Esto se desarrolló en una coyuntura en la cual se produjo un pronunciado deterioro de los términos del intercambio, debido, fundamentalmente, a la baja del precio de las exportaciones de origen agrícola, en marzo de 1999 los precios de los commodities se encontraban un 35% por debajo de los del mismo mes de 1997.

Al mismo tiempo, se produjo una revaluación del dólar, y por ende del peso. Ambos factores afectaron fuertemente la competitividad de los productos locales. Todo esto produjo una caída de las exportaciones (-25% interanual en febrero) y de las importaciones (-19%), conllevando a un aumento del déficit de comercio exterior (-432 millones de dólares en Febrero). (Aspiazu, 2003)

Este punto fue muy importante, pues diferencia claramente esta coyuntura de la crisis del “tequila”. Durante la crisis mexicana los precios de las exportaciones se encontraban en niveles muy superiores y el volumen de las exportaciones se hallaba en crecimiento. Así, la crisis “mexicana” produjo un *shock* eminentemente financiero, mientras que las crisis posteriores afectaron profundamente a la economía “real”, a los precios de los bienes transables, perjudicando fuertemente la competitividad internacional de la Argentina lo cual complicaría severamente su situación a futuro. (Yoguel, 2002)

Esta claro que Argentina, no aprendió de la lección mexicana de 1994 y fue más lejos aún dentro de su sistema económico. Lo antes expresado se puede observar a través de los famosos tesoro-bonos (obligaciones contraídas en pesos pero pagaderas en dólares) que nuestro país tomaba sin los correspondientes márgenes de control, lo cual con el transcurrir de los años durante la convertibilidad estas obligaciones comenzarían a ser eclosión dando como resultado una crisis y el consecuente derrumbe del sistema económico argentino.

El economista Joseph Stiglitz, (2002) ha señalado que:

“En un mundo de tipos cambiarios volátiles, fijar una moneda a otra como el dólar es muy arriesgado. Hace años que se debía haber aconsejado a Argentina que abandonara ese sistema cambiario. La globalización expone a un país a enormes sacudidas. Las naciones deben enfrentarse a esas sacudidas. Los ajustes de los tipos de cambio forman parte del mecanismo de globalización”.

Retomando el concepto “Crisis del Tequila”, podemos señalar que esta produjo posteriormente en Argentina un período de transformaciones dentro del sector bancario, signado por cierres, privatizaciones, fusiones y adquisiciones de entidades. Estos cambios se tradujeron en una fuerte caída del número de bancos y en un aumento en el tamaño promedio de los mismos, con la desaparición de entidades que típicamente financiaban a las PyMEs, a las familias y a las economías regionales. En consecuencia, los depósitos, al igual que los créditos, no sólo crecieron sustancialmente, sino que también tendieron a concentrarse en un grupo reducido de entidades. Todo esto no hizo más que acelerar el ritmo de los problemas económicos y de las urgencias fiscales. (Machinea, J. L., Bein, M., Dal Poggetto, 1996)

Desde mediados de los noventa, el sistema económico mostró que no tenía capacidad para atraer las divisas necesarias para el crecimiento. El abastecimiento de dólares fue cubierto en principio por los montos percibidos por las diversas privatizaciones y luego, en una forma creciente, por el endeudamiento público destinado a financiar el déficit fiscal. (Kosacoff, 2003)

Entre 1992 y 1999, la economía Argentina necesitó de 90.000 millones de dólares para lograr financiar el creciente desequilibrio en cuenta corriente y para acumular reservas necesaria para respaldar la paridad del peso con el dólar. Los efectos de la crisis del peso mexicano de 1995 y posteriormente de la crisis asiática y la moratoria rusa, terminaron por desarticular los objetivos de la convertibilidad. A ello se agregaban los bajos niveles de ganancias obtenidos de las privatizaciones que se habían considerado necesarias como componente interno del financiamiento de la convertibilidad. Desde ese momento el estado debió asumir el 68 por ciento del financiamiento que originalmente había proveniendo del exterior. (Gutiérrez, 2004).

Durante el año 1999 la economía cayó, el PBI descendió casi un 3,5%, no obstante los montos de las colocaciones bancarias se mantuvieron estables, aunque el nivel crediticio sí comenzó a descender, por falta de demanda de los individuos.

Llegamos así al año 2000 donde la recepción de depósitos se detuvo y, a partir de marzo del 2001, comenzó a caer irremediabilmente. La crisis del sistema financiero argentino, había comenzado.

3.2.2 El Default y la Caída de la Actividad Económica

A partir del año 2000, y ejerciendo la Presidencia de la Nación el Dr. Fernando De la Rúa en representación de la “ALIANZA”, fuerza política que representaba la unión del Frente País Solidario (FREPASO) la Unión Cívica Radical (UCR) y sectores progresistas de nuestro país, puso en práctica un plan ortodoxo que mantuvo a la economía en la recesión heredada, provocando la caída de los ingresos públicos y agravando el déficit fiscal. Los inversores privados del exterior perdieron confianza en la Argentina y retiraron el financiamiento, el Estado pasó a depender del crédito de organismos internacionales y del sistema financiero interno. (Diario Clarín, 2005)

Este estado de cosas provocó un aumento del riesgo país⁶ y un estado de incertidumbre que profundizó la recesión y se tradujo en pérdida de depósitos bancarios y de reservas. Entre enero y diciembre del 2001 los depósitos en pesos del sistema cayeron un 41,75% y los depósitos en dólares un 11,33%.

A mediados del 2001 comenzó a ser evidente que los organismos internacionales tampoco estaban dispuestos a seguir financiando al sector público. A partir de ese momento, el gobierno decidió financiarse ofreciendo elevadas tasas de interés a los bancos locales y extranjeros, lo cual constituía, a la vez, una fuente de ganancias para el sistema y un indicador del riesgo involucrado en las operaciones. En los últimos meses de ese mismo año, la salida de depósitos se aceleró y el sistema financiero quedó al borde de la insolvencia. La incapacidad del propio del Presidente Fernando De la Rúa para establecer una política económica que permitiera la materialización de los objetivos que habían favorecido su elección terminó por erosionar la “alianza política” que lo sustentaba. (Berlinsky, J., 2005)

En abril del 2001 es designado nuevamente Domingo Cavallo como Ministro de Economía, quien fue el responsable de la implementación del Plan de Convertibilidad durante el gobierno de Carlos Menem.

⁶ Riesgo país o soberano: fija el piso de la tasa de interés para los préstamos al sector privado. Es el índice de riesgo que corre un inversor al prestarle dinero a un país. Normalmente se mide sobre la base de la diferencia que existe entre la tasa de interés que pagan los bonos del Tesoro de Estados Unidos y la de los títulos de la deuda de otros países (como la República Argentina).

Cavallo por su parte, intentó salvar su Plan de Convertibilidad el cual consideraba desde siempre como la opción mas viable y única para la Argentina de estos tiempos. Para ello trató de evitar a toda costa la devaluación del peso en la esperanza de que el FMI desbloqueara un préstamo de 1.264 millones de dólares que evitaría la suspensión de pagos de Argentina a sus acreedores externos y permitiría los pagos de los salarios de los empleados públicos, las pensiones, etc.

La inoperancia de las medidas económicas y el establecimiento del “Corralito Financiero”, (materializado después de la fuga masiva de capitales) implementado por el Ministro de Economía Domingo Cavallo, que impedía a los ahorristas retirar dinero en efectivo de los bancos para evitar la quiebra del sistema bancario, fue el final de todo un proceso que como corolario dejó a la Argentina inmersa en un “Default Financiero”, lo que provocó una rebelión popular conocida como “El Cacerolazo” y la suma de todos estos hechos dieron como resultado la caída del Presidente de Argentina, Fernando De la Rúa.

3.2.3 El Impacto Social de la Crisis

Con la precipitación de la inevitable crisis financiera del Estado argentino a lo largo de 2001, que concluyó en la implantación de la restricción fiscal del acceso al dinero depositado en los bancos y la virtual confiscación de los mismos, curiosamente denominada “corralito financiero”; más la evidencia ya inocultable del crecimiento exponencial de la desocupación y el dramático deterioro de las condiciones de vida, la década del noventa, con los agravantes de la destrucción del aparato productivo y el aumento del desempleo terminaría dando como resultado diversas expresiones sociales en una Argentina en la que todo había colapsado, inclusive la sociedad que se encontraba sin trabajo, sin representación política y sin saber que pasaría a futuro.

Podemos afirmar que la crisis del 2001, derivó en una activa participación de diversos sectores del extracto social argentino. La manera de expresarse de los mismos fue a través de diferentes formas y connotaciones, asambleas populares, marchas de protesta y ollas populares. Todo esto fue un denominador común inmediato de la crisis, pero es el denominado “movimiento piquetero” quien se consolida como una nueva expresión popular

de las consecuencias de desafección social de las políticas de ajuste estructural implementadas en la década pasada. (Diario La Nación, 2005)

La lucha piquetera por el reconocimiento público de la figura del trabajador desocupado y excluido del proceso de modernización por su incapacidad para reconvertirse, abrió un espacio de resistencia y politización del conflicto social. Además, el avance de las manifestaciones piqueteras produjo una profunda expansión del conflicto social generando complejas redes de sociabilidad en casi toda la Argentina. Todo ello dado en un contexto donde la desindustrialización, la transferencia del gasto público a provincias quebradas y las privatizaciones de los servicios públicos habían dejado en una situación de desprotección extrema a amplias franjas de los sectores populares.

Sumado a lo anterior, se coincide con Peyrano (2004) quien afirma que:

“el cierre masivo de PyMEs y el consecuente aumento en los índices de desempleo produjeron la ruptura del tejido social durante la década del '90 lo cual consumó en la Argentina una profunda transformación que impactó fuertemente sobre los soportes tradicionales no solo de las empresas sino también dentro de la sociedad”.

La combinación entre desregulación desordenada y apertura indiscriminada de la economía nacional en condiciones de competitividad desfavorables, tuvo como consecuencia un cuadro de crecimiento exponencial del desempleo y por ende una precarización de las condiciones de trabajo y una distribución fuertemente regresiva del ingreso que finalmente, en el plano de los derechos sociales, dió como resultado el desmantelamiento del estado asistencial y la destrucción del mercado laboral que repercutió en toda la sociedad argentina.

3.2.4 El fin de la Convertibilidad y la Devaluación de la Moneda Nacional

“La caída del Presidente Fernando de la Rúa también significó la caída de un modelo económico que se inició a principios de 1991 pero que, mucho antes, desde la época del proceso, había producido cambios en las reglas de juego que afectaron profundamente a la economía argentina”.
(Arizu: 2004)

Puntualmente, la caída de De la Rúa fue el último episodio de este modelo que se cerró muy duramente. Marcó el fin de la Convertibilidad, en medio de reclamos de los desocupados que estaban al margen de la sociedad, como consecuencia de las políticas neoliberales; las protestas de la clase media afectada como consecuencia del corralito, y el lamento de la mayor parte de la población por la pérdida del poder adquisitivo.

Elegido por la Asamblea Legislativa, el 01 de Enero de 2002, Eduardo Duhalde asumió como Presidente de la Nación. Duhalde nombró como ministro de Economía a Jorge Remes Lenicov, quien decidió la devaluación de la moneda. Las medidas fueron shockeantes: se puso fin a la convertibilidad luego de casi 11 años y se devaluó el peso. El dólar abruptamente cuadruplicó su valor. Pero, además, Duhalde definió la pesificación asimétrica de los depósitos. Cada dólar se devolvería a 1,40 pesos más CER (Coeficiente de Estabilización de Referencia). Esta medida fue conocida luego como “corralón” y abarcó a los depósitos a plazo superiores a los 7 mil dólares. El “corralón” implicó un esquema de reprogramación de los plazos fijos en la moneda estadounidense, los cuales se devolverían progresivamente en pesos devaluados (este proceso ya ha sido completado). (Kosacoff, 2005)

Durante el año 2002 los indicadores mostraron un país hundido en una depresión cada vez más acentuada. El Producto Bruto Interno (PBI) real cayó un 28% desde su máximo, en 1998, hasta la depresión de 2002. El peso, que era equivalente a 1 dólar desde abril de 1991, se depreció en enero de 2002 hasta los 4 pesos por dólar, antes de su recuperación parcial. La inflación de ese año fue del 41%. El desempleo aumentó del 12,4% en 1998 al 23,6% en 2002. La tasa de pobreza creció al 57,5% y, en términos reales, los salarios cayeron tomando en cuenta la inflación un 23,7%.

En mayo de 2002, Roberto Lavagna, se hizo cargo del Ministerio de Economía. Remes Lenicov se había ido sin poder ponerle un cierre al corralito y sin lograr un acuerdo con el FMI. Sin embargo, ofreció un menú de tres bonos para resarcir a los ahorristas acorralados. Lavagna levantó progresivamente algunas restricciones del corralito y del corralón. Primero liberó de la reprogramación los depósitos inferiores a 10.000 pesos. Y después subió el tope de extracción de las cuentas a la vista de 1.200 a 2.000 pesos mensuales.

El 1° de diciembre de ese año, 12 meses después de su nacimiento, el Gobierno le puso fin al “corralito”. Quedaron liberados 21.000 millones de pesos. Lavagna logró desarrollar un programa basado en el superávit fiscal (sustentado en la retención a las exportaciones, el repunte de la recaudación y el tipo de cambio “competitivo”) y en la reprogramación de la deuda argentina. Estos fueron sus dos principales logros. Lo anterior comenzaría a insinuar un despegue venturoso de la economía argentina.

3.3 Las PyMEs y el actual modelo económico

Las pequeñas y medianas empresas requieren para su desarrollo tanto de un escenario macroeconómico favorable para la inversión y la producción, como de instrumentos específicos y una política sostenible que tome como punto de partida el reconocimiento de sus particularidades. No es imaginable, y la experiencia así lo ha demostrado, que programas destinados a las PyMEs puedan por sí solos compensar los efectos negativos de políticas económicas que las discriminen. Un contexto macro apropiado y políticas específicas son dos condiciones complementarias para el desarrollo de este segmento de empresas. (Gatto, 2004)

Como mencionábamos anteriormente el fin de la convertibilidad se produjo en diciembre de 2001, el nuevo modelo de política económica adoptado luego de esa fecha, abrió en el país un nuevo horizonte para las pequeñas y medianas empresas, en un contexto en que sus proyectos y emprendimientos han vuelto a ser viables. Este cambio significó una redefinición de las políticas y prioridades del gobierno, con una fuerte orientación hacia el fortalecimiento de un empresariado nacional competitivo.

El cambio de los precios relativos a partir de la flotación cambiaria, permitió el retorno de la rentabilidad al sector industrial y una mejora de la competitividad de los sectores transables internacionalmente, ya sean exportables o sustitutivos de importaciones. El desempeño del sector industrial fue determinante en la recuperación del nivel agregado de actividad e incluso evidenció las tasas de crecimiento más elevadas de la última década.

Además del hecho de abarcar a prácticamente todos los sectores productivos, una de las principales características de este proceso de recuperación es que está siendo motorizado por la revitalización de las pequeñas y medianas empresas y el resurgimiento de

empresarios en el interior del país. En efecto, el fuerte incremento de la producción de sectores tradicionalmente conformados por PyMEs como el textil y la metalmecánica entre otros, junto a las economías regionales, evidencian la gran capacidad de estas empresas para explotar las ventajas relativas que adquirieron a partir de la devaluación, con una importante participación en el mercado interno aprovechando el proceso de sustitución de importaciones, e incrementando su presencia en los mercados externos tanto en términos de ventas como de número de empresas exportadoras. A su vez, son también las pequeñas y medianas empresas las que están liderando la vigorosa recuperación de la inversión, concretando proyectos para la ampliación de la capacidad instalada a fin de abastecer la mayor demanda interna y externa de sus productos, o para la apertura de nuevas empresas.

Como sostienen Gerchunoff y Aguirre (2004):

“...Se trata de un conjunto heterogéneo de empresas pymes que ahora están en condiciones de aprovechar las ventajas competitivas del país: recursos naturales y capital humano. Conforman un amplio abanico de actividades, desde chacareros de la pampa húmeda hasta empresas con capacidad innovadora que ponen en marcha emprendimientos”.

Un dato que de alguna manera sintetiza el renacer del pequeño empresariado nacional es que hacia fines de 2003 se revirtió la tendencia a la destrucción neta de empresas iniciada en el país varios años atrás. De acuerdo a informes del Ministerio de Trabajo, en el cuarto trimestre de 2003 el balance entre nacimientos y cierres fue positivo en 6 mil empresas lo que significó el mayor incremento de los últimos siete años, 99% de las cuales fueron micro y pequeñas. Asimismo, en términos de puestos de trabajo, el balance entre las nuevas empresas creadas y aquéllas que cerraron fue positivo en más de 50 mil nuevos empleos.

En definitiva, el nuevo rumbo por el que transita la economía argentina desde el fin de la convertibilidad, significó para las pequeñas y medianas empresas el inicio de una etapa de revalorización. En este contexto, la aplicación de políticas de apoyo a las empresas de menor porte adquiere una significación y alcance sustancial, ya que por primera vez en años se encuentran frente a la posibilidad cierta de afianzarse como el núcleo del tejido productivo argentino, dentro de un esquema que no sólo las incluye sino que las coloca en el centro mismo de la dinámica de la recuperación.

3.3.1 Causas y efectos de la devaluación

La crisis económica y financiera en Argentina, que se inició a fines de 1998 y culminó con una fuerte desvalorización de la moneda a principios de 2002, afectó a todos los sectores productivos del país, reduciendo todavía más las actividades económicas. Como resultado de la crisis y de las acciones tomadas por el Gobierno, la cantidad de moneda en circulación y la oferta de crédito disminuyeron, el poder adquisitivo de la población cayó drásticamente y la tasa de desempleo aumentó. En lo que respecta a la acentuada devaluación de la moneda nacional, esta tuvo efectos positivos. Como era de esperar, las importaciones se redujeron drásticamente y con la ganancia de competitividad en el mercado internacional, las exportaciones crecieron.

La devaluación de la moneda tuvo otros efectos positivos. Redujo el déficit en la balanza de servicios, favoreció el aumento en el número de turistas en el país, y a consecuencia de las pérdidas registradas por las empresas como resultado de la devaluación, disminuyeron las remesas de divisas hacia el exterior. Los sectores productivos reaccionaron positivamente. La demanda interna se sigue ampliando, y varios sectores de la economía han aumentado la producción. (Bisang, R., 2005)

La devaluación del Peso Argentino tuvo su reflejo en la inflación, pero las previsiones catastróficas de una posible pérdida de control sobre los precios de productos y servicios, no ocurrió, entre otros motivos por el control de precios en el mercado interno.

Como expresa Chudnovsky (2005):

“a pesar de que todavía quedan acciones por realizar en el plano económico y la coordinación de políticas de desarrollo industrial, ya que el país seguirá dependiendo de ajustes internos y de nuevos créditos externos, todo indica en la actualidad que el escenario de corto y mediano plazo es de estabilidad en cuanto a la paridad cambiaria y una inflación bajo control”.

La opción de buscar recursos en el mercado internacional a través de la generación de superávit en la balanza de pagos, ha sido bien aprovechada por Argentina, debido a la existencia de una buena infraestructura energética y tierras abundantes, además de la rápida reacción de los sectores productivos.

Para Yoguel (2003), *“con la crisis, el mercado interno disminuyó sensiblemente. Las importaciones y el Peso atado al Dólar, pusieron a la industria argentina en una posición no competitiva en el mercado nacional e internacional”*, como podemos observar fue un período de mucha dificultad, con descapitalización de las empresas y achicamiento de actividades.

Las condiciones imperantes en ese momento generaron la necesidad de mayor creatividad por parte del empresariado PyME. Los sectores productivos, buscaron alternativas para reducir los costos, convivir con períodos de baja demanda y de limitaciones acentuadas de crédito. Todo esto como una manera de no colapsar. Con la devaluación, las puertas para el mercado internacional quedaron abiertas. A pesar de estar descapitalizadas, las pymes emergieron y tuvieron capacidad de ajustarse rápidamente a una nueva realidad. Si bien los precios internacionales de productos potencialmente exportables por Argentina están caídos, los precios internos de la materia prima son atractivos lo cual genera cierta compensación para el empresariado que es quien busca adaptarse en forma constante al nuevo sistema económico.

La devaluación del Peso, y consecuentemente precios y costos valuados con un Dólar más alto, favorecieron el crecimiento acentuado de la industria argentina en su conjunto en el mercado internacional. En la actualidad la base exportadora de las PyMEs ha aumentado, existe una participación efectiva de las pequeñas y medianas empresas en las exportaciones lo cual genera un ingrediente más en el ciclo productivo y comercial de estas empresas. (Bloch, 2004)

Podemos sostener que el sector PyMEs fue beneficiado, como otros sectores exportadores, por la devaluación de la moneda, y supo reaccionar rápidamente. La reacción fue lineal, ocurriendo en las PyMEs en general.

Es posible afirmar que existe mucho espacio para que el sector PyMEs siga creciendo en términos de volumen, tanto para el mercado nacional como internacional. Mientras existan presiones de costos, una buena parte de los aumentos generados por la devaluación, ya fueron absorbidos por la cadena productiva, y el riesgo de una pérdida abrupta de la actual ventaja comparativa, no deberá ocurrir a menos que haya cambios muy grandes, en los rumbos de la economía argentina, lo que es poco probable.

3.3.2 La dinámica del desarrollo local adoptado por las PyMEs

Superada la aguda crisis económica de fines del 2001, la Argentina comenzó a transitar la recuperación de su nivel de actividad y las PyMEs ocuparon un lugar destacado en esa recuperación. En concordancia con lo anterior afirma Kosacoff (2004),

“la crisis y la necesidad de cambios rápidos, trajeron consigo un proceso de adaptación constante lo que ha modificado la cultura del sector privado y con ello de las pymes en general. En nuestro país muchas pymes tienen características que le permitieron reaccionar rápidamente a los nuevos escenarios generados con la devaluación”.

La capacidad de adecuarse rápidamente es el resultado de varios aspectos, entre ellos la capacidad instalada para aumentar la producción, la mano de obra calificada y la tecnología incorporada. Debido a la crisis interna de los años '90 y la falta de competitividad en el mercado internacional, muchas PyMEs argentinas han operado por debajo de su capacidad instalada, especialmente en los últimos años de la convertibilidad.

Los cambios ocurridos en la paridad cambiaria, introdujeron en realidad un nuevo factor: ventaja comparativa para el producto argentino. Este es un factor que las pymes y los sectores productivos consideraron como esencial al momento de aprovechar esta ventaja comparativa para invertir en los elementos de producción, y desde el sector público se han creado a la fecha una serie de programas que sustentan condiciones propicias a fin de que la ventaja comparativa actual de los productos de las pymes argentinas sea transformada en ventaja competitiva. La mejora de competitividad resultante de la devaluación del Peso Argentino, abrió nuevas perspectivas para las pymes. Aunque existan limitaciones, los equipamientos y tecnologías existentes en gran porcentaje de ellas son adecuados para la obtención de productos destinados al mercado internacional. (Kosacoff, 2004)

Las Pequeñas y medianas empresas respondieron positivamente al cambio de los precios relativos ocurrido en el 2001/2002. El aumento en su producción y en la generación de empleo fue mucho más fuerte que el registrado en el promedio de la economía de los últimos cinco años de la convertibilidad. Este fenómeno se hace más marcado en las empresas de menos de 30 ocupados que en aquellas empresas de hasta 200 ocupados hasta el 2003. El resultado evidencia que ya sea como búsqueda de alternativa a la fuerte restricción de ventas en el mercado interno que imponía la crisis, o como reacción

inmediata a las oportunidades que brinda la sustancial mejora de la competitividad cambiaria, es el espíritu flexible y agresivo del pequeño empresario, un reaseguro para consolidar la entrada de nuestros productos en los mercados externos, aún sin contar con las políticas básicas para acceder a los mismos en condiciones de igualdad de competencia respecto de otros competidores del resto del mundo. Así la participación de las exportaciones en promedio ha ganado relevancia dentro del mix de ventas de las PyMEs en forma permanente desde el 2001.

Como expresa Kosacoff, (2005):

“..Las PyMEs muestran en general capacidad de adaptabilidad y supervivencia lo que radica en gran parte al espíritu entrepreneur de sus dueños que es generalmente compartido por la dotación laboral de la empresa. De esta forma los equipos de trabajo tienden a ser más flexibles a cambios de tareas, y tienden a acompañar la estrategia de supervivencia o crecimiento de la empresa”.

La mayoría de las PyMEs en nuestro país han dispuesto diferentes estrategias de acción de corto, mediano y largo plazo para crear un ambiente apropiado de negocios que asegure su desarrollo y crecimiento, con eficiencia. Un factor importante a tener en cuenta, es el papel del Estado luego de la devaluación como nexo principal para facilitar un clima adecuado para el desarrollo local adoptado por las PyMEs, el cual ha ganado eficiencia. En esta dinámica es fundamental la coordinación entre ambos, sobre todo en las negociaciones comerciales que tienen como fin acuerdos que le permita a las empresas maximizar las oportunidades y concretar negocios tanto en el ámbito local como en el internacional, lo cuál esta dando los resultados esperados.

3.3.3 Integración interna para la competencia externa

A lo largo de la última década, tomando como marco conceptual la experiencia de los países más exitosos en temas vinculados con el desarrollo de estrategias asociativas y/o la construcción de redes empresariales con fines específicos, han pasado a ocupar un lugar de creciente importancia en la agenda de la política pymes, tanto desde el ámbito público como del privado. Relacionado a este ítem, Aspiazu y Nochteff (2005) sostienen: *“generar mecanismos e instrumentos que puedan apoyar e impulsar la mejora cualitativa y cuantitativa en la inserción*

internacional del universo de las pymes locales, es sin duda alguna, el desafío más importante que enfrentan hoy las PyMEs argentinas”.

Durante algún tiempo fue considerado un término casi “peligroso”. Pero en la actualidad, con expresiones como clusters, cadenas de valor o consorcios, el concepto de asociatividad se volvió común en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas. Firmas que hoy compiten con los jugadores más eficientes del mundo, que están exportando a mercados hasta hace poco considerados inexpugnables, o que mejoraron las características del negocio gracias a la asociación con sus pares o grandes empresas, confirman aquello de que “la unión hace la fuerza”. Aún así, el sólo hecho de pensar en asociarse con otros y muchas veces con empresas competidoras, sigue despertando resquemores o miedos en buena parte de la comunidad PyME local.

Distintos economistas como González y Sánchez Maldonado (1993) vienen insistiendo en que una fórmula necesaria, aunque no suficiente, para mejorar la competitividad en forma sostenible, es avanzar hacia un progresivo grado de integración, empezando por la de economías de aglomeración en escala. Ahora bien, como es sabido, la incursión en los mercados internacionales no es una tarea sencilla ni se encuentra al alcance de cualquier firma. El ingreso a los mismos exige la implementación de algún tipo de modernización o adaptación tanto de sus métodos y sistemas de producción, como en lo que hace a estrategias de marketing y comercialización que se utilizan en el mercado interno. Y en este sentido, tratar de superar estos obstáculos a través de iniciativas individuales de firmas pequeñas o medianas se ve obstaculizado no sólo por la necesidad de asumir elevados riesgos comerciales, sino también por la exigencia de disponer de un volumen de recursos financieros, humanos y técnicos que muchas veces se encuentran fuera del alcance de una parte importante del universo PyME nacional. En función de ello, uno de los ejes centrales de la estrategia actual de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPyMEyDR) se orienta a apoyar e incentivar entre las pequeñas y medianas empresas el desarrollo de iniciativas asociativas, tanto a efectos de mejorar su comportamiento en el mercado interno (medidas pro competitivas) como para alcanzar mejores condiciones para intentar su despegue exportador.

Para que exista asociatividad tiene que haber un grupo de firmas del mismo sector radicadas en la misma zona y no necesariamente articuladas, como en el caso de la

integración vertical. *“Las empresas no viven aisladas, sino en permanente contacto con sus pares, con proveedores y clientes, lo cual ha favorecido su sobrevivencia y competitividad” (Levy, 2004).*

Gabriel Yoguel (2000), afirma que cuando las empresas interactúan en un sistema local se forja un proceso de aprendizaje y de transmisión de conocimiento que es el paradigma pro competitivo que hoy impera en el mundo. En el modelo de integración que plantea Yoguel, que puede ser vertical u horizontal, no sólo se establece un vínculo entre las empresas integrantes, sino también con instituciones públicas o privadas, universidades, Institutos de Tecnología Industrial, fundaciones, etc. que conectan oferta con demanda y promuevan mejoras en la calidad de procesos y productos.

En relación a las ventas al exterior, uno de los datos llamativos de la post convertibilidad ha sido el aumento en la cantidad de PyMEs exportadoras. Sobre todo porque nunca ha sido fácil incursionar en mercados externos de un “día para el otro”, más allá de eventuales estímulos cambiarios o la chatura del mercado interno. Lo cierto es que al cabo del primer semestre del 2004 la cifra de PyMEs exportadoras *“aumentó un 22% respecto al mismo período del año anterior, exactamente el doble de lo que creció el número de grandes exportadoras.”(Clarín, 2006)*

Como expresa Segura (2006):

“..Además del incentivo derivado de la devaluación, el otro gran factor que actuó estimulando la salida al exterior de empresas con poca o nula experiencia exportadora, fue la existencia de grupos asociativos o consorcios, que facilitaron la operatoria. Muchas PyMEs no están en condiciones de encarar en forma aislada el desafío de exportar. Para eso los consorcios de exportación, actuando como alianzas ínter empresarias, aparecen como una opción estratégica para la inserción de estas empresas en los mercados externos”.

Operar con los consorcios posibilita mejorar la escala de la oferta; contar con mayor poder de negociación, compartir costos y eventualmente acceder a programas oficiales de apoyo a la exportación. (Clacheo, 2003)

En la actualidad cada vez son más los acuerdos entre pequeñas empresas que por ejemplo permiten compartir canales de distribución o unificar trámites de exportación teniendo en cuenta las ventajas que se obtienen.

3.3.4 Las PyMEs y el crecimiento sostenido luego de la devaluación

Como lo hemos manifestado en diferentes párrafos durante el desarrollo de esta investigación, las PyMEs hoy muestran un alto nivel de actividad y producción. Fueron las que integraron el segmento que reaccionó con mayor rapidez al proceso de recuperación económica que se evidenció tras la devaluación. *“El proceso de reactivación no fue simplemente transitorio, sino un proceso sostenible que respondía previsiblemente al incentivo del cambio de precios relativos a favor de la producción nacional”.* (Yoguel, 2005)

Este crecimiento en forma sostenida que se viene dando en las PyMEs luego de la devaluación, tiene su punto central en dos fases, por un lado la importante expansión que esta teniendo el mercado interno, y sumado a lo anterior el auge exportador. Hoy es posible apreciar la importante diversificación de mercados y la presencia de nuevos.

La devaluación de 2002 fue “exitosa” en el sentido de que el incremento del precio del dólar fue superior al incremento de los precios internos y, en consecuencia, el incentivo pecuniario a favor de la producción nacional ha sido real, y no una ilusión transitoria como en las frustrantes experiencias devaluatorias realizadas en los años ochenta. *“Dentro del sector industrial PyMEs, la metalmecánica muestra una tendencia a seguir creciendo ya que este es un sector que marcó grandes diferencias en cuanto a un rápido posicionamiento tanto en el mercado interno como externo”.* (Kosacoff, 2005)

Es importante destacar que el crecimiento y la expansión de las pymes también se ven afectados por los costos de producción ya que su aumento ha sido con una fuerte alza en la materia prima. Podemos decir entonces que no resulta del todo exitoso el plan económico que promueve solamente el tipo de cambio competitivo, hecho este que no parece ser la única causa relativa de crecimiento económico de las pymes. Desde el momento de la devaluación a la fecha, las PyMEs en general han financiado su crecimiento con recursos propios.

Relacionado a este último ítem, las PyMEs cuentan con la necesidad de invertir para expandir sus capacidades productivas entendidas como un desafío direccionado a la innovación de sus procesos, aumento de la productividad y la optimización de recursos humanos calificados.

3.3.5 Las PyMEs y su rol exportador

Las PyMEs participaron del salto exportador que se evidenció tras la devaluación y que se sostuvo gracias a un tipo de cambio competitivo. Según el informe de la Fundación Observatorio Pyme (2005), estas empresas prefieren vender sus productos en los mercados más cercanos tanto geográficamente como culturalmente, donde generalmente los costos de entrada son relativamente inferiores. Esta tendencia se acentúa cuando más chica es la compañía. En el caso de las micro y pequeñas, el MERCOSUR y Chile reciben el 50% de sus exportaciones, mientras que en las medianas estos destinos adquieren 40% de la oferta. El segundo mercado es la Unión Europea.

En la actualidad el principal motivo que explica por que hay una franja muy importante de PyMEs que no exportan regularmente es que no existe suficiente capacidad productiva y comercial para emprender el proyecto exportador. Y esto tiene que ver con la falta de nuevas inversiones productivas que sostengan el proceso de expansión internacional. Otras variables que se suman a lo anterior son la falta de escala, el acceso limitado a nuevas tecnologías y la problemática de acceso al crédito, que hace que las pymes no prioricen en su agenda la decisión de tomar préstamos bancarios.

Ahora bien, si consideramos el objetivo principal de una devaluación, este nos lleva a que una parte de las importaciones, sea sustituida por producción local al tiempo que aumentan las exportaciones. Por ello las importaciones tienen que resultar más caras y las exportaciones más rentables. Con respecto a las exportaciones, podemos observar que la devaluación ha mejorado efectivamente la rentabilidad del negocio exportador y que, por esta razón, muchas PyMEs industriales han comenzado a exportar regularmente desde 2002.

La rentabilidad de las PyMEs exportadoras es casi el doble que la que registran las empresas orientadas exclusivamente al mercado interno. Sin embargo, analizando como un todo el sistema industrial de las Pymes, podemos constatar, según el informe de la Fundación Observatorio Pyme (2005), que las ventas al mercado interno han aumentado más que las exportaciones. Como consecuencia, la participación de las exportaciones en las ventas totales de las pymes industriales es similar o inferior a la registrada en los mejores

años de la década pasada, la devaluación no ha permitido superar todavía el nivel de apertura exportadora de aproximadamente 10% registrado en 1996-97.

Como ya lo hemos expresado anteriormente la devaluación fue útil y necesaria, pero solamente con un tipo de cambio real competitivo y estable no alcanza para dotar de competitividad al sistema industrial PyMEs en nuestro país.

La actualidad del universo industrial PyMEs muestra un incremento en la cantidad de empresas que entraron al negocio exportador luego de la devaluación. Este hecho contrasta con el insuficiente incentivo de precios para exportar que predominaba en los noventa y que era un problema real. Sin embargo, a pesar de estos nuevos ingresos, la cantidad de PyMEs industriales argentinas exportadoras es todavía muy baja.

El éxito de la devaluación, realizada en 2002 para cambiar los precios relativos a favor de la producción local, no impactó todavía de manera neta en el modelo de inserción internacional de las PyMEs industriales argentinas.

3.3.6 La devaluación y la sustitución de importaciones

Para evaluar el impacto de la devaluación sobre la estructura industrial de las PyMEs, hay que considerar también la evolución del proceso de sustitución de importaciones no sólo de bienes finales, sino también de insumos, partes y componentes.

En relación a lo anterior Gatto (2004) expresa:

“..La apertura importadora de las PyMEs es, aquí y en todo el mundo, menor que la de grandes empresas. Esto significa que el coeficiente de importaciones de las PyMEs es estructuralmente pequeño y que, en consecuencia, no se pueden esperar disminuciones importantes de este coeficiente como respuesta a la devaluación”.

Por otra parte, hay que remarcar que la modernización tecnológica que llevaron adelante las empresas durante los años noventa, constituye en muchas ocasiones un importante limitante para la sustitución de insumos y componentes de la maquinaria adquirida por aquel entonces. Esta es una de las razones que sostienen la idea de la rigidez del coeficiente de apertura importadora de las PyMEs y, por lo tanto, no es sorprendente que el mismo no haya cambiado prácticamente desde la década pasada a pesar de la

devaluación de la moneda nacional. Entre los componentes de importación se encuentran, partes y piezas utilizadas por las PyMEs para su producción.

3.4 Conclusiones del Capítulo

Durante el desarrollo del Capítulo, se pudo observar que la década pasada estuvo signada por diferentes cambios económicos que modificaron el ambiente económico, en el cual aparecieron nuevas reglas y pautas que las PyMEs debieron afrontar para adaptarse al nuevo cuadro económico.

Por un lado, al momento de implementarse el Plan de Convertibilidad y las reformas estructurales, las firmas habían acumulado ciertas capacidades funcionales a un escenario de creciente volatilidad macroeconómica e institucional, economía cerrada y extensa presencia del Estado. Por consiguiente, el nuevo escenario caracterizado por la fijación del tipo de cambio, la apertura comercial y la oleada de IED, impelía a las diferentes firmas a construir nuevas estrategias en base a nuevas reglas económicas. Como consecuencia, algunas PyMEs optaron por una “estrategia defensiva” consistentes básicamente en la racionalización de actividades, reducción del mix de producción, incorporación de productos de terceros a su oferta y achicamiento del plantel de trabajadores. Y un grupo menor de las firmas optó por una estrategia “ofensiva” caracterizada por esfuerzos articulados de gasto en actividades de innovación, buscando aproximarse a la frontera tecnológica internacional.

En efecto, la respuesta más generalizada y rápida de las firmas frente a las nuevas reglas de juego fue la reducción de personal, el cierre de líneas de producción y aún de plantas completas y la racionalización de estructuras administrativas y comerciales.

Igualmente, el cambio en las reglas de juego, y en particular la mayor competencia en el mercado doméstico producto de la apertura importadora, forzaron a las firmas a modernizarse. En función de la liberalización comercial se abarató el acceso a partes, piezas, subconjuntos y materias primas importadas, lo cual permitió avanzar notablemente en el área de tecnología de producto, a la vez que las tecnologías de proceso se mejoraron, entre otras vías, por la incorporación de bienes de capital de origen extranjero.

No obstante, el acceso a equipamiento importado, tras la liberalización comercial y la apertura del mercado, permitió a las PYMES modernizarse y adaptar tecnologías a su proceso productivo, pero esto produjo como contracara un debilitamiento en los encadenamientos con proveedores y subcontratistas locales, desbaratando la posibilidad de generar una sinergia competitiva local entre los diferentes eslabones de la cadena productiva.

Finalmente, las reformas de los noventa afectaron fuertemente a las PYMES, sólo aquellas empresas “dinámicas” pudieron sobrevivir, en base a sus capacidades tecnológicas acumuladas, sus habilidades gerenciales y su stock de capital humano. No obstante, existió un número importante de ellas que cerró sus puertas o abandonó su fase productiva durante los últimos años de la convertibilidad

Con el fin de la convertibilidad, y el comienzo de la flotación cambiaria, se logró el retorno de la rentabilidad al sector industrial de las PyMES y una mejora de la competitividad de los sectores transables internacionalmente, ya sean exportables o sustitutivos de importaciones.

En definitiva, el nuevo rumbo por el que transitó la economía argentina desde el fin de la convertibilidad, significó para las pequeñas y medianas empresas el inicio de una etapa de revalorización. Con dicha devaluación, las puertas para el mercado internacional quedaron abiertas para las PyMES, que a pesar de estar descapitalizadas, emergieron y tuvieron capacidad de ajustarse rápidamente a una nueva realidad.

Es posible concluir, que las PyMEs a lo largo de los diferentes períodos económicos, demostraron en general cierta capacidad adaptativa y de supervivencia, que les permitió acumular cierta experiencia favorable para desafiar las limitaciones propias de su condición de pequeña y mediana empresa.

El escenario de pos convertibilidad, trajo consigo mayores oportunidades y posibilidades de desarrollo para las PyMEs, la flotación cambiaria permitió un aumento en la base exportadora de las PyMEs, propiciando una participación efectiva de las pequeñas y medianas empresas en las exportaciones generando un ingrediente más en el ciclo

productivo y comercial de estas empresas. No obstante, la cantidad de PyMEs industriales argentinas exportadoras es todavía muy baja.

Finalmente, superada la aguda crisis económica de fines del 2001, la Argentina comenzó a moverse hacia la recuperación de su nivel de actividad y las PyMEs ocuparon un lugar destacado en esa recuperación.

CAPÍTULO IV

LA SIGNIFICACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES METALMECÁNICA EN TANDIL, SU APORTE A LA ECONOMÍA LOCAL Y REGIONAL

Desde principios de la década del '60 y hasta mediados de los años '70 aproximadamente, la ciudad de Tandil acompañó el crecimiento industrial con gran empleo, mejora en la productividad y aumento de la inversión con generación de externalidades a nivel local. Muchos de los beneficios del sector provenían del aprovechamiento de las medidas macroeconómicas: crédito industrial, tasas de interés más bajas que la inflación y otras protecciones que daban marco a la economía argentina de esos años.

En la fase previa a la sustitución, la industria local se orientó a la metalmecánica y creció a expensas del proceso de sustitución de importaciones, por la aparición de demanda interna propia para maquinarias agrícolas, la industria automotriz y otras. El crecimiento del mercado en ciertas industrias finales generó mayor demanda hacia atrás a la industria metalmecánica. Se creó un cierto “patrón de especialización y dinamización económica” en la región, alrededor de la industria metalmecánica, la fundición y la matricería.

Las estrategias que pretendió la reforma estructural en base a “políticas pro-mercado”, particularmente, la que se produce a partir de 1976, generó la ruptura de la “dependencia del patrón de especialización histórico” afectando seriamente al sector industrial de la región. Como consecuencia del programa de convertibilidad aparecieron incertidumbres nuevas, de carácter “estratégico” a nivel microeconómico. La acción del gobierno en la gestión del desarrollo y el rol de las instituciones han estado prácticamente ausente cuando no han tenido efectos negativos para proveer proactivamente una acción orientada al desarrollo productivo. *“El patrón de especialización productivo de la región perdió competitividad en virtud de los cambios dados por: importación de autopartes y la compra de bienes de capital importado.” (Gatto, 2000)*

Es el sector automotriz el que más afecta al sector industrial de Tandil, dado que las filiales automotrices se reconvierten a través de la producción y exportación de partes para otras filiales de la corporación en el marco de una red integrada de producción y comercialización. Como expresa Yoguel (2001), el creciente abastecimiento importado de

partes, materias primas y ensambles por parte de las firmas de mayor tamaño ha constituido un factor que ha debilitado las tramas productivas.

Todo esto, llevó a que las empresas locales tuvieran que diagramar un replanteo estratégico más allá de un ajuste de su trayectoria evolutiva. A nivel local, las capacidades de gestión para actuar en una economía abierta también han afectado a la región en su conjunto, acostumbrada a operar sobre mecanismos, actitudes y capacidades típicamente locales con baja competitividad internacional. *“El comportamiento de “administrar la espera” ante la creencia que los cambios eran temporarios, inhibió los procesos de innovación y los nuevos emprendimientos.” (Kosacoff, 1993).*

Tandil sufrió los efectos regresivos de las transformaciones implementadas, debido también, a la incapacidad para reestructurar sus industrias y al no aprovechar los aspectos positivos con los cuales contaba, como conocimientos ingenieriles, recursos humanos, habilidades técnicas y demás condiciones que no fueron aprovechadas en tiempo y forma.

El rol del Estado quedó subordinado en cuanto a intervención se refiere y fue dando paso a las condiciones competitivas del mercado, para que sean estas quienes diagramaran el rumbo de las acciones económicas. Desde el ámbito gubernamental se creyó que el desarrollo productivo sería la consecuencia de las exigentes condiciones del mercado, pero en el proceso real la gestión empresarial se transformó en una estrategia defensiva, para mantener la supervivencia dada la imposibilidad de competir en términos internacionales, dado el rezago tecnológico existente por ese entonces.

En ninguno de sus niveles, el Estado Nacional tuvo una estrategia de desarrollo productivo para incentivar y fomentar la optimización de las cadenas productivas a través de propuestas de cambios estructurales y de la modificación del rol y comportamiento de los agentes institucionales.

Lo antes expresado, derivó en una incertidumbre generalizada en el empresariado local, hecho que marcaría un antes y un después en la economía local.

4.1 La década del noventa y las PyMEs de la industria metalmecánica en Tandil

Las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ubicadas dentro del partido de Tandil reaccionaron muy lentamente a los cambios macroeconómicos producidos en la década del '90 bajo el régimen económico de la convertibilidad. En lo que

respecta al cambio tecnológico y la innovación, se puede establecer que las pequeñas y medianas empresas fueron avanzando de diferentes maneras según las percepciones de los empresarios locales.

Esto se puede traducir de dos maneras diferentes, por un lado están aquellas empresas que fueron capaces de traducir los cambios que en esta década se estaban gestando y que serían determinantes a futuro, cuestión, que como veremos más adelante ocurrió. Y por otro, aquellas PyMEs que como consecuencia de esos cambios, optaron por iniciar una “estrategia defensiva” de reducción de costos y disponer de cambios no radicales o meramente incrementales o ligeramente adaptativos, consistentes con las capacidades de los recursos humanos, la reducida cultura emprendedora, la aversión al riesgo y otros aspectos que no iban a arrojar los resultados esperados.

Fue así entonces como los empresarios locales se dividieron en los que optaron por una competitividad basada en el “no precio”, e invirtieron en conocimientos, tecnologías e intangibles y otro sector empresarial que obvió generar esos cambios que a futuro iban a producir diferencias notorias y considerables.

4.1.1 La Políticas Públicas de Asistencia a las PyMEs

Desde comienzos de la década de los noventa, las empresas industriales argentinas han desarrollado sus actividades en un escenario macroeconómico con una nueva orientación estratégica, objetivos y lineamientos de la política económica. Conjuntamente se implementó, en esos años, una redefinición del marco regulatorio-legal, comercial y económico y se modificaron algunos condicionantes claves del proceso de inversión para los negocios industriales en Argentina. (Kosacoff, 1994; Chudnovsky et al., 1996; Secretaría de Industria, 1994; Porta, 1995; Aspiazu y Nochteff, 1995; Magariños et al., 1995).

En el marco de esos cambios macroeconómicos productivos, se produjo una transformación de la conceptualización de la estrategia y la política industrial en el país y del papel del Estado en el apoyo a los sectores productivos; en este sentido, se llevó a cabo una reversión, tanto de la política pública hacia el sector de PyMEs como de las metodologías de instrumentación. En los casos más extremos, se implementaron programas

donde todo el eje de actuación recayó sobre el sector privado y sobre la propia focalización que la demanda de las empresas generaba sobre el sistema de apoyo, aunque estos programas contaban con financiamiento público.

Otras propuestas buscaron una solución intermedia, donde se intentó la creación de espacios para la cooperación conjunta del sector público y del sector empresarial, se instrumentaron programas duales de oferta y de demanda, se apuntó a la construcción de un “capital social” para fortalecer el proceso competitivo de las empresas y se prestó especial atención a la conformación institucional de un sistema de apoyo de base local, planteando como eje clave de la modalidad operativa, la incorporación de sectores empresariales en la conducción estratégica de dichas instituciones. Dentro de esta última perspectiva es donde debería ubicarse la estrategia impulsada por el IDEB, (Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense), organismo que fue creado en la provincia de Buenos Aires para cumplir con los objetivos antes expresados.

El contexto anterior nos permite conocer el marco de acción conjunta entre público y privado que se delineaba en los años noventa en la provincia de Buenos Aires, cuyo patrón económico por ese entonces era la convertibilidad. Dentro de estas acciones en Tandil la estrategia de los empresarios desde comienzos de la década, partió de una concepción más “activa” de su rol como tal en el plano del desarrollo productivo. Sus ideas se relacionaban con una participación diferente del papel interventor y abarcativo que había desempeñado el sector público en las décadas pasadas, pero reconociendo la necesidad de una participación eficiente en el apoyo de los distintos agentes de la producción, hecho este que obviamente no dejó de ser llamativo.

El propósito general de las políticas públicas implementadas a nivel provincial se centraba en la conformación de un marco de asistencia a las Pequeñas y Medianas Empresas mediante el suministro de una variada gama de instrumentos técnicos y financieros, y en la revalorización de los municipios y agrupamientos territoriales “corredores” como instancias promotoras del desarrollo productivo y social, todas estas acciones fueron adaptadas en diferentes escalas por los empresarios pymes de la ciudad de Tandil. Esta concepción de mayor involucramiento del empresariado pymes en el proceso de desarrollo económico, industrial y comercial, tuvo un consenso generalizado con posterioridad a la crisis mexicana de 1995, cuando por primera vez en esa década, la

actividad económica entró en una fase recesiva, con un significativo impacto económico y laboral en la Provincia de Buenos Aires y en el país en general.

4.1.2 Las PyMEs Metalmecánicas en la ciudad de Tandil

Todo lo anterior nos permite generar un marco de situación, para analizar dentro de este, que ocurrió en la ciudad de Tandil con la industria PyMEs metalmecánica a partir de estos hechos que se dieron a mitad de los noventa.

En el caso puntual de Tandil, distrito que se encuentra dentro de la Provincia de Buenos Aires, una de las provincias más ricas del país, las PyMEs han desarrollado estrategias comunes que permitieron no sólo el desarrollo industrial, sino el desarrollo de la industria local. Así, se ha desarrollado un nivel de profesionalidad y de competencia técnica que ha permitido fabricar productos de gran calidad. Al respecto la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Tandil (APYMET), en el 2006 señala que el buen desempeño productivo de las PyMEs en esta ciudad, esta dado por el incremento de las ventas sumado a la incorporación de personal calificado en las empresas, propiciando un buen ciclo industrial, impulsado entre otro, principalmente por el sector de la industria “Metalmecánica” que se corresponde con el crecimiento de la industria nacional y la economía en general.

En concordancia con lo antes mencionado, es importante destacar la inversión que, según el estudio de campo⁷ realizado para obtener datos precisos al respecto, permite afirmar que el 63% de las PyMEs locales realizaron en los últimos diez años con el principal objetivo de incrementar los procesos de producción y la tecnificación de maquinarias industriales.

La ciudad de Tandil posee ciertas características favorables que se pueden resumir en: una estructura económica diversificada; buena infraestructura y equipamiento educativo ya que cuenta con la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, (UNCPBA), allí residen y trabajan profesionales, investigadores, docentes y numerosos estudiantes. Otro factor que resulta muy importante, es la posición geográfica, ya que esta

⁷ Datos correspondientes a un muestreo realizado a 30 (treinta) PyMEs metalmecánicas del partido de Tandil para la elaboración del presente trabajo.

ciudad se encuentra dentro de lo que se denomina el corredor del Atlántico, denominación que agrupa a las ciudades que por su proximidad geográfica están a distancias muy cortas de los puertos de Mar del Plata y Necochea. Además el tejido industrial de Tandil, ofrece un gran número de empresas que exportan desde hace años y que en el caso del sector de la industria metalmecánica trabajan con las terminales más importantes del país.

Si observamos la geografía industrial del centro de la provincia de Buenos Aires, vemos que ésta cambió en los últimos años, hasta tal punto que el actual mapa pocas similitudes tiene con el que aún permanece en el imaginario de los habitantes de la región. La nueva geografía, a partir de la publicación del informe del Observatorio Pyme Regional Centro, (2006) revela que las transformaciones económicas y sociales ocurridas en los últimos diez años en esta región han producido importantes cambios en la estructura sectorial de la industria como así también destacadas modificaciones internas en el desarrollo territorial.

4.1.3 La Problemática actual de las PyMEs en el partido de Tandil

Uno de los problemas claves del desarrollo productivo de las PyMEs en el partido de Tandil lo constituye la falta de iniciativas entre los principales actores locales. Dichas acciones deben trazarse como objetivo la reformulación de la industria local, más precisamente a lo que a PyMEs metalmecánica se refiere.

Como lo hemos venido expresando en diferentes párrafos, la necesidad de diagramar en forma conjunta una política industrial que aglutine a todo el sector de la industria PyMEs local requiere de tiempos y también de voluntades por parte del empresariado local, lo cual no representa una tarea sencilla al menos en la actualidad.

Se debe considerar importante también la actitud y compromiso que muchas PyMEs demostraron a lo largo de estos años con la devaluación. Si tomamos en consideración el impacto de las políticas macroeconómicas implementadas en la posconvertibilidad, podemos observar que hasta el momento no han sido suficientes para generar un desarrollo productivo en las PyMEs en general y en las tandilenses en particular. En términos generales la implementación de todas y cada una de las acciones tendientes a fortalecer el sector PyMEs y especialmente la industria metalmecánica, resultan ser demasiado globales

para ese fin y solo contribuyen a crear las condiciones generales en la cual podría insertarse el sistema productivo industrial.

En la actualidad podemos dar cuenta de una amplia gama de programas de fomento a la pequeña y mediana empresa, todos ellos tendientes a generar de una forma u otra cierto estímulo al sector PyME industrial⁸.

Si hacemos una rápida lectura de todo el tejido industrial PyME a nivel local, en su mayoría nos encontramos con variados programas de apoyo a este sector que pretenden dar estímulo a las pequeñas y medianas empresas, pero que tampoco son suficientes ya que en su mayoría son de corto alcance para recrear el aparato productivo: capacitación empresarial, consultoría, asistencia técnica y provisión de información. Estos programas no tienen suficiente fuerza de impacto para generar el respaldo que le permita a las PyMEs crecer y a todo el tejido productivo local afianzarse como un distrito con un desarrollo industrial sustentable en el tiempo.

La organización productiva para un distrito como el de Tandil requiere enfoques muchos más abarcativos y con estricta visión de largo plazo. La mayoría de los empresarios manifiestan en reiteradas oportunidades que acciones por demás repetidas, como el subsidio de la tasa de interés y el aumento de la oferta de crédito, no resultan viables para todas las empresas por igual ya que muchas de ellas carecen de un capital considerable y además se encuentran ante un sistema financiero fluctuante. Al respecto, Kosacoff, (2003) sostiene que “el dólar alto debe estar acompañado de una política industrial acorde a la realidad que hoy presentan muchas PyMEs argentinas”.

Resulta oportuno entonces analizar algunas cuestiones claves relacionadas al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica tandilense hacia futuro. Considerando las experiencias y trabajos más recientes las PyMEs están aisladas, es decir no se encuentran integradas en un modelo productivo que sinergice sus esfuerzos y genere competitividad sistémica, en el cual se logren economías de redes y los beneficios de aglomeración. Las exigencias impuestas por la competitividad basada en el modelo de convertibilidad generó en el partido de Tandil una reconversión empresarial de

⁸ Entre los programas más importantes se destacan: “FUERZA PyME”, FONAPyME (Fondo Nacional de Desarrollo para la MiPyME, FOGAPyME (Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), PREPyME (Programa de Reestructuración Empresarial PyME).

las PyMEs que en su mayoría se orientaron a una “estrategia defensiva”, de baja de costos, reducción de tamaño, eliminación de planteles, que no ha sido suficiente para la supervivencia empresarial, debido a que hoy se encuentran con otra realidad económica como es la devaluación. La “estrategia defensiva” a la cual acudieron muchas PyMEs tandilenses tuvo como resultado un atraso en la innovación de su plantel de producción. Todo esto no hizo más que alejarlas de su carrera en pos de una mayor competitividad.

Continuando con el razonamiento de las PyMEs en el partido de Tandil, si hacemos un paralelismo con el viejo continente, podemos observar que en años recientes Europa ha experimentado nuevos enfoques de política industrial, tendientes a producir transformaciones muy importantes dentro de la estructura industrial. En el pasado la política industrial estaba dominada por la intervención del Estado, orientada a crear empresas líderes nacionales para competir en el ámbito internacional. Este enfoque fue el resultado de una larga tradición de intervención en la economía, principalmente derivada de la experiencia francesa.

En nuestro país, la política industrial gubernamental actual tiende a tener una mayor presencia en el sector PyMes, con el objetivo de favorecer el proceso de crecimiento interno. Así, con la protección y fomento a las PyMEs desde el ámbito gubernamental las pequeñas y medianas empresas que hoy se encuentran con baja productividad, y tecnológicamente pobres, podrían jugar un rol más dinámico en la economía, tal desarrollo se correspondería para las PyMEs metalmecánica de Tandil.

Ahora bien, si observamos la experiencia de aquellas PyMEs tandilenses que cuentan hoy con procesos de producción y tecnología de última generación, las mismas demuestran que las acciones llevadas a cabo en tiempos de la convertibilidad basadas en políticas y gestiones activas con orientación de largo plazo, más el enfoque “constructivista” de sus dueños, muestran acciones diferenciadas y concretas.

En este contexto la llegada de la devaluación y las nuevas reglas económicas con las que la economía Argentina iniciaba un proceso de reestructuración profunda a principios del año 2002 encontraba a las PyMEs de la industria metalmecánica de Tandil, acostumbradas a la actividad local, sin grandes cambios en su accionar competitivo y altamente especializadas en actividades que no requerían grandes transformaciones,

simplemente porque sus acciones se desplegaban en un mercado restringido y sólo tenían que enfrentar una competencia moderada a nivel local.

4.1.4 La estrategia industrial, como inserción para el desarrollo de las PyMEs locales

Se puede considerar que una estrategia industrial orientada al desarrollo de las pequeñas y medianas debe desempeñar un papel crucial en la coronación de los objetivos y logros que esta misma se plantea. Es muy importante lograr el éxito a nivel de competitividad, ya que este se transforma en un ingrediente más para garantizar la dinámica de los negocios que las PyMEs realizan dentro del mercado industrial, ya sea interno o externo.

Entre los objetivos de estrategia que deberían trazarse podemos mencionar:

- Incrementar el rango de la especialización y por lo tanto la actitud hacia la innovación de las firmas locales del partido de Tandil
- Crear entre las firmas que ya se encuentran especializadas y en las que no, un contexto de complementariedad que les permita a estas últimas, poder estar en condiciones de competir de igual manera
- Las PyMEs deben incursionar en la especialización individual y complementar dentro de sus posibilidades acuerdos territoriales, como es el caso del distrito Rafaela en la provincia de Santa Fe.
- Rediseñar las demandas que se generan en el mercado entre las PyMEs de un mismo sector, (metalmecánica) en este caso.

Estos resultados de acciones concretas orientadas a las PyMEs, representan un rico y variado esquema que puesto en funcionamiento permite aproximarse a un rol mucho más competitivo de las mismas.

También es importante considerar el rol que deberían cumplir los organismos estatales desde su acción política. El principal interrogante está vinculado con la posibilidad de estimular la creación y el crecimiento de estas pequeñas y medianas empresas dentro de un clima de especialización y complementariedad. La eficiencia individual de cada una de ellas debe ser parte integrante de un accionar colectivo dentro del partido de Tandil.

Todo lo anterior resulta aplicable para estimular el crecimiento endógeno de las PyMEs. Ahora bien, sumado a lo anterior, detallamos a continuación algunos lineamientos que según Yoguel, (2003) deben tenerse en cuenta para el diseño competitivo de PyMEs industriales principalmente en la industria metalmeccánica.

Las PyMEs pueden ser competitivas sólo si:

- están especializadas, es decir, que concentran el conocimiento productivo, tanto tecnológico como comercial, sobre un rango específico de problemas, logrando ciertas ventajas de costos y liderazgo innovativo.
- operan en un contexto de cooperación, esto es, aceptan incrementar el costo vinculado a la especialización porque están seguras de encontrar otras firmas poseedoras de una especialización complementaria, a fin de formar juntos un mix de productos complejos y estimular un proceso recíproco de innovación.
- las externalidades positivas favorecen la cohesión del grupo, permiten la entrada de nuevas firmas, evitan que algunas actúen por su cuenta como *freeriders* y sostienen la capacidad de crecimiento y de innovación del grupo.

Este nuevo enfoque que se propone de política industrial, está orientado a apoyar a empresarios innovadores que a futuro puedan liderar un proceso de reorganización industrial y una especialización dentro de un contexto de cooperación productiva que es clave en el partido de Tandil de acuerdo a la escasa capacidad de innovación que muestra el sector de la industria metalmeccánica.

4.1.5 Las PyMEs locales frente al contexto nacional e internacional. Desafíos y oportunidades

El tamaño de las pequeñas y medianas empresas y su dinámica de ventas en el mercado, son características que están positivamente asociadas al desarrollo de la capacidad innovativa de las PyMEs. Razón por la cual y a pesar de que en el nuevo escenario económico la presión competitiva aumenta tanto para los agentes que orientan su producción al mercado interno como para las que tienen algún tipo de inserción externa, son estas PyMEs las que en el caso de Tandil tienen menores recursos arancelarios y para-arancelarios para proteger su producción. Por lo tanto, se ven obligadas a efectuar mayores desarrollos innovativos que los restantes. Como consecuencia, su capacidad innovativa es superior a la de los primeros.

Sin embargo, otro factor que debe sumarse como importante es el grado de desarrollo del sistema local en sí, ya que este es decisivo para explicar las diferencias existentes en la capacidad innovativa que demuestran unas y otras PyMEs en este aspecto. Es así entonces como hay firmas localizadas dentro del partido de Tandil que dentro del sector metalmecánica desarrollan una simbiosis con el tejido PyMEs que se presenta en otras áreas dentro del sistema de producción local.

El tamaño de las PyMEs constituye una variable que está positivamente asociada al desarrollo de la capacidad innovativa de las mismas, a mayor tamaño, mayor ingreso y mayor inversión tecnológica. Esto último es una diferencia muy marcada en el sector metalmecánica del distrito Tandil

Es importante destacar que cuando el sistema local tiene un grado de desarrollo totalmente diferenciado, como es el caso de Tandil, no debe entenderse la innovación como un denominador común de todas las pymes locales, como así también la facturación no determina el nivel de capacidad productiva de las empresas.

En el caso Tandil, las pequeñas y medianas empresas pueden enfatizar que a pesar de que el ambiente local no las aglutina y no les resulta favorable, deberían actuar en concordancia con el desarrollo de sus capacidades innovativas, o en tal caso no pretender diferenciarse en fases como la búsqueda de medios económicos mas accesibles para sus propios intereses. Por lo tanto, es de esperar que incluso en aquellas PyMEs más exitosas

existan fuertes diferencias en la búsqueda de mejorar el entorno local que es el medio que las contiene a la hora de diagramar nuevas acciones.

4.1.6 El impacto de la devaluación en las PyMEs Metalmecánica local.

Comprender como impactó la devaluación en las pequeñas y medianas empresas metalmecánica de Tandil puede tener varias lecturas con diferentes resultados a la vez.

Podemos considerar a la devaluación del 2002 como exitosa desde el punto de vista de que los precios internos aumentaron menos que el precio del dólar. Por otro lado, y en relación a las exportaciones, aún después de un período de tiempo relativamente largo, en el caso del distrito Tandil, ésta no modificó la apertura exportadora de las PyMEs de la industria metalmecánica tandilense. De hecho, la misma se ha visto reducida en términos generales respecto de la década pasada. Lo que si ocurrió es que las exportaciones aumentaron en un grado relativamente inferior a lo que aumentaron las ventas al mercado interno. Si tomamos datos recientes de los movimientos exportables en Tandil por parte de las PyMEs metalmecánica vemos que la participación de estas en las exportaciones, por ventas totales en el último año, sólo representó aproximadamente la cifra del 7, 3% en todo el período.

En diferentes párrafos de la presente investigación se ha hecho mención a la importancia del contexto dentro del cual esta inmerso el partido de Tandil. Este es un contexto donde se han sucedido transformaciones de enorme impacto en cuanto al desarrollo de la ciudad en si misma. El avance en aspectos comerciales, turísticos y junto a ello la reactivación de las PyMEs industriales, han logrado darle a la misma un impacto económico de gran importancia en la actualidad.

El distrito de Tandil, en lo que refiere a su industria metalmecánica, se encuentra hoy, frente a nuevos desafíos y oportunidades, cuya resolución dependerá en gran medida de las características y del estilo de desarrollo que asumirán dentro del mismo y a largo plazo, los empresarios PyMEs del sector.

La tarea de repensar la industrialización de las pequeñas y medianas empresas tandilenses dentro del contexto al cual se hizo mención anteriormente, significa también, sugerir algunas alternativas que podrían contribuir a que dicho proceso permita una amplia

inclusión en términos sociales. La creación de nuevos empleos dentro del sector y orientando el mismo hacia un avance de especialización más "intensivo" en el uso de trabajo calificado, siempre basado en esfuerzos tecnológicos locales y más centrados en producciones de mayor valor agregado y bienes diferenciados otorgaría en un futuro resultados con una significación importante tanto en el empleo como en la capacidad productiva de las PyMEs.

Nada de esto resulta una tarea sencilla para los empresarios del sector, ya que serán determinantes la incorporación de tecnología, las mejoras en las prácticas productivas y la fehaciente coordinación de métodos organizacionales, hecho este que se considera en la actualidad un factor dominante tanto en el escenario local como dentro de las acciones de competitividad global.

4.1.7 Observar lo externo para aplicarlo a lo interno

En los principales distritos industriales de los países europeos, se puede observar que las pequeñas y medianas empresas buscan estrategias y formas de organización y producción más flexibles e innovativas en forma constante con el objetivo de responder a los crecientes desafíos que la globalización y las cambiantes exigencias del mercado plantean día a día. Para alcanzar este objetivo, no agotan sus instancias sólo con incorporar tecnologías modernas, sino que, en general, simultáneamente, adoptan nuevas formas de organización de los procesos de investigación, diseño, gestión, producción y comercialización entre otros. Este amplio esquema definido como un proceso de transformaciones no resulta ser nada sencillo, por el contrario, es complejo. Principalmente se puede decir que el mismo asume características específicas según los sectores, regiones y países, e involucra interacciones, que al complementarse permiten en la mayoría de los casos, excelentes resultados.

Ahora bien, veamos que ocurre a nivel local, el distrito de Tandil, como se ha expresado, posee muchos factores y condiciones favorables para que las pequeñas y medianas empresas puedan lograr a futuro un desarrollo competitivo y sustentable. En la actualidad se observa que esto se encuentra pendiente. La posibilidad de acceder a niveles crecientes de competitividad y mantenerlos en el largo plazo, no puede circunscribirse a la

acción de unos pocos empresarios locales, todo esto en la actualidad es un común denominador dentro del tejido industrial de las PyMEs metalmecánica locales.

Es importante mencionar también, que deben pensarse en términos similares las reglas de juego del desarrollo local que se pretende diagramar a futuro para poder aprovechar el entorno del distrito Tandil y las variables económicas que resultan favorables en términos generales.

Retomando experiencias de distritos internacionales, podemos ver que los casos exitosos son explicados a partir de un conjunto de variables que muestran con claridad que el funcionamiento de un distrito local en su conjunto, es el que permite lograr una base sólida para el desarrollo de la competitividad, tanto interna como externa.

Sería importante que las pequeñas y medianas empresas de Tandil comenzaran a reemplazar los esfuerzos individuales que cada una de ellas realiza en pos de un mejor lineamiento competitivo. Este objetivo, debe estar acompañado por innumerables aspectos que conforman el entorno de las firmas desde la infraestructura física, la tecnológica que la misma posee y su organización interna. Combinar todo lo anterior para funcionar como una organización, con interacción constante entre sus miembros, flujos efectivos de información y decisiones, y una sinergia que es mayor que la suma de las habilidades y conocimientos individuales es considerado en la actualidad como el principal mecanismo a la hora de obtener resultados satisfactorios por parte de las pequeñas y mediana empresas.

Es conceptualmente útil considerar el desarrollo de la competitividad a nivel de las pequeñas y medianas empresas locales, como una inversión más, a las ya establecidas como patrón de modelo a seguir. Estas consideraciones también sirven para profundizar en la integración y en el desarrollo de la industria local, este último también debe estar definido por las PyMEs metalmecánica en su conjunto. Fuera de los beneficios productivos, estas interrelaciones aceleran la difusión de tecnologías, incrementan la especialización, aumentan la flexibilidad industrial y generan empleo dentro del distrito.

En cuanto a los procesos de aprendizaje, se puede observar que no surgen automáticamente por el transcurso del tiempo. Son justamente el resultado positivo de los esfuerzos deliberados y explícitos orientados a la generación de acervos tecnológicos y la capacitación en recursos humanos. Esto significa desarrollar una estrategia tecnológica y productiva asociada a inversiones orientadas a la generación y adopción de cambios

técnicos permanentes, que induzcan una maduración que no es automática ni instantánea y que requiere de esfuerzos permanentes y conscientes por parte del empresariado PyMEs en general.

Si hacemos mención a las consecuencias que las medidas macroeconómicas tuvieron en el desempeño de las PyMEs de la industria metalmecánica tandilense en la década pasada, se puede expresar que: las mismas produjeron bajas considerables en la mano de obra local tandilense, que disminuyó el número de pequeñas y medianas empresas dentro del distrito Tandil y que también se registró un importante proceso de inversiones basado en equipos importados. En este último punto es importante destacar que la incorporación de tecnología fue totalmente desproporcionada dentro del tejido industrial, es decir hubo PyMEs que incorporaron mucha tecnología y otras que no incorporaron nada. Todo esto, produjo como resultado, una crisis terminal en muchas PyMEs del partido de Tandil, las cuales no pudieron mantenerse dentro del sistema industrial local y debieron cerrar sus puertas pese al esfuerzo de sus dueños para que esto no ocurriera.

Haciendo un análisis desde un punto de vista microeconómico, dentro de la década pasada y en lo que a las pequeñas y medianas empresas metalmecánica de Tandil respecta, se observa que hay una mayor presencia de funciones de producción marcadas como menos intensivas en trabajo, un abandono de la mayor parte de los esfuerzos tecnológicos locales en la generación de nuevos productos y procesos, una desverticalización de las actividades basada en la sustitución de valor agregado local por abastecimiento externo, y una reducción en el mix de producción local.

4.1.8 Conformación de estrategias de mediano plazo para las PyMEs metalmecánica del distrito Tandil

Al momento de delinear una posible estrategia para las pymes locales, se pueden identificar tres objetivos generales que permitan un cambio más adecuado en la industrialización de las pequeñas y medianas empresas del distrito Tandil.

Estos objetivos se plantean luego de observar y tener en cuenta la realidad que hoy presentan las empresas metalmecánica locales. Su identificación está orientada a:

1. Promover un mejor ambiente de negocios, eliminando distorsiones y obstáculos que condicionen el desarrollo competitivo del mercado
2. Impulsar condiciones más favorables para el aumento de la competitividad y la cooperación empresaria.
3. Disminuir la problemática de empleo calificado que presenta el mercado local.

Es importante sumar el desafío de aumentar la calidad del patrón de especialización productivo, la incorporación de un mejor aprovechamiento de nuestros recursos naturales, (sierras, campos fértiles, minería). Todos ellos en conjunto pueden generar una complementación que beneficie a cada uno dentro de sus actividades y al conjunto del distrito en general.

La posibilidad de orientar la producción en forma clara y definida hacia la competitividad con productos diferenciados y con la gradual incorporación de mano de obra calificada sumado a la alta absorción de tecnología, podría considerarse una alternativa que permitiría superar las dificultades que poseen las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica tandilense para lograr un alto grado de competitividad.

Desarrollar capacidades tecnoproductivas para mejorar la competitividad: la constante adaptación que deben realizar las PyMEs para poder incorporar nueva tecnología en el proceso de producción, también debe rescatar los activos tecnoproductivos acumulados en su trayectoria evolutiva. Todo esto le permitirá superar de manera más rápida los obstáculos que esa adaptación genera. La competencia de productos y lograr su presencia en los mercados externos, son objetivos que las PyMEs deben replantearse como estrategia, imponiendo nuevos criterios en los procesos de inversión y de innovación tecnológica.

Potenciar el tramado de PyMEs: en un nuevo escenario competitivo como el actual, potenciar el desarrollo de capacidades y la mayor integración de las PyMEs al tejido productivo, a partir de su participación en redes de firmas, y de una activa vinculación con

las grandes empresas permitirá una mejor lectura de las señales del mercado. Todo esto es de fundamental importancia para que las PyMEs desplieguen nuevas estrategias competitivas y generen así, desarrollos innovativos que posibiliten su inserción activa en el mercado internacional.

De este modo se tenderá a aumentar el número de PyMEs con posibilidades de adaptarse a las nuevas reglas del juego, mediante el logro de una mayor especialización, del aumento de las escalas en las que operan y de la implementación de normas internacionales de calidad entre otras.

Propender a un creciente equilibrio territorial: a través del fortalecimiento de las articulaciones de las PyMEs con firmas e instituciones públicas y privadas locales permitirá generar sinergias y potenciar la capacidad de acumulación en el ámbito regional dentro de la provincia de Buenos Aires. Es importante destacar que operar a través del desarrollo de corredores comerciales adecuados desde el ámbito local pensando en el comercio regional, significaría reducir los elevados costos de transacción derivados de los movimientos, que operar dentro de la región demandan.

4.2 Conclusiones del Capítulo

En cuanto a la trayectoria de las pequeñas y medianas empresas locales, ya se ha observado lo heterogénea y cambiante que ha sido la misma durante gran parte de la década pasada. En la actualidad y dentro de este mapa observamos que algunas PyMEs logran consolidarse dentro de su sector o rama industrial y otras se encuentran cambiando su patrón de especialización y sumado a ello podemos apreciar un tercer grupo que se redujo o incluso desapareció. En su conjunto, en todo caso, su peso en la economía local es mucho mayor que el que tenían décadas atrás.

En suma, podemos decir, que las PyMEs de la industria metalmecánica tandilense han estado en constante adaptación dentro de un marco de economía volátil y con fuertes cambios en las reglas de juego. La declinación de algunos actores y la expansión de otros en distintos momentos del tiempo acentúan más lo dicho. Si bien estos movimientos en

parte obedecen a lógicas que pueden encontrar explicación, también responden en gran medida a los distintos objetivos, capacidades y estrategias que cada grupo empresario supo generar en los diferentes momentos por los cuales le tocó transitar con su empresa para adaptarse a los distintos escenarios que ofreció la economía de nuestro país a lo largo de los años.

Continuando con el análisis de la década pasada, podemos decir que las pequeñas y medianas empresas del distrito Tandil se vieron en gran medida expuestas a nuevas reglas de juego, como fue la apertura comercial, la desregulación, y las privatizaciones. Con la llegada de la devaluación, las PyMEs locales, hoy se encuentran en una transición tal como lo expresan Dal Bó y Kosacoff (1998), "...se pasó de la incertidumbre "macro" de corto plazo, a la incertidumbre "estratégica" de mediano y largo plazo". Así, resulta entendible que lo anterior nos muestre para el caso de las PyMEs metalmecánica de Tandil lo siguiente:

- Que la adaptación de las firmas al nuevo escenario se esta produciendo en forma gradual y no instantánea.
- Que sus reacciones y desempeños fueron diversos y más o menos exitosos, tanto en función de las capacidades y aprendizajes desarrollados previamente, como de los diferentes límites y oportunidades que el nuevo escenario pos devaluación abrió a las pequeñas y medinas empresas.
- Que los empresarios del sector de la industria PyMEs metalmecánica en el distrito Tandil encuentran falencias muy marcadas en cuanto a la financiación crediticia para el sector.

En cualquier caso, es claro que las PyMEs locales al menos aquellas que pudieron adaptarse al cambio en las reglas de juego debieron prestar más atención a temas vinculados con productividad, calidad, comercialización, gestión, etc., que en el pasado, lo cual las llevó a tener que modificar sus estrategias, patrones de especialización, esquemas y formación del personal como las acciones mas destacadas.

Encontrar estrategias empresarias dinámicas para las pequeñas y medianas empresas del distrito Tandil, en esta etapa, no es algo que este definido, considerando que el principal

elemento de la actual política macroeconómica es la devaluación de la moneda, se trata entonces de un período todavía corto y de relativa estabilidad institucional en lo económico.

Debemos considerar entonces que un marco propicio para el desarrollo empresarial, en particular en el sector de la industria metalmeccánica tandilense, debe estar dado por un acceso a financiamientos de largo plazo y vinculaciones directas entre los avances en el mundo de la producción y la tecnología.

Para concluir, desde el punto de vista de la teoría evolucionista para Tandil, los procesos de desarrollo económico requieren, para ser exitosos, que continuamente se estén generando “novedades” (nuevas tecnologías, productos, negocios) dentro del sistema económico. Por otro, dichas novedades van siendo filtradas por la acción de “mecanismos selectivos” que determinan, por ejemplo, si las conductas empresarias que sobreviven y prosperan son aquellas basadas en capacidades innovativas y productivas o en la habilidad para obtener negocios rentables por parte del empresariado PyME.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas de Tandil podemos observar que los mecanismos de generación de “novedades” se presentan con dificultad, particularmente en la industria metalmeccánica.

Consideraciones Finales

A continuación se recogen a modo de reflexión final, las principales conclusiones obtenidas de la presente investigación. El objetivo central, ha sido presentar a la innovación tecnológica, como un concepto susceptible de ser incorporado al análisis de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) para determinar su competitividad dentro del mercado interno e internacional.

En la actual economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios, de los mercados, y también hacia la liberalización del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Este escenario se complementa por una nueva orientación en los flujos mundiales, donde cobra especial relevancia el criterio de competitividad que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. En este contexto las PyMES cumplen un papel destacado.

El análisis realizado del estudio de caso de las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica del distrito Tandil reviste un aporte determinante, transformándose en un indicador de la realidad actual.

La necesidad del presente análisis se corresponde con lo que consideramos hoy son las PyMEs, en tanto pequeñas “usinas” generadoras de trabajo, producción y economías regionales en todo el mundo. Razón por lo cual se considera a este trabajo de relevancia y aporte para las relaciones económicas internacionales.

El estudio de las pequeñas y medianas empresas tandilenses también muestra las relaciones de colaboración y competencia que se dan dentro de este escenario de la industria metalmecánica, en el cual la innovación tecnológica marca las diferencias estructurales en cuanto quienes lograr innovar y quienes no, como también a quienes este concepto excluye.

Se ha analizado el impacto de la globalización y de las nuevas tecnologías, sobre la cual las pequeñas y medianas empresas deben desarrollar sus actividades. Dentro de este contexto, la importancia de la globalización de los mercados, las nuevas tecnologías de la

información y de la comunicación y la emergencia de nuevos paradigmas tecno-organizacionales, transformaciones que se han producido en las últimas décadas, produjeron en las empresas y en los agentes económicos una creciente presión competitiva, que surge como consecuencia de este conjunto de cambios.

Las reformas estructurales que se aplicaron en nuestro país a lo largo de la década pasada, propiciaron desequilibrios dentro del sector industrial, más precisamente en las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica del distrito Tandil. Los altos costos que la industria local debió afrontar, marcaron una desarticulación que se fue consolidando de manera pronunciada con el transcurso de los años después de la segunda mitad de la década pasada.

Si nos centramos en el rol de las políticas cambiarias, con el objeto de evaluar los aportes y limitaciones que brinda la devaluación del peso argentino acontecida en enero del 2002 en nuestro país, debemos tener en cuenta que, la devaluación se dió junto a una severa crisis económica, financiera y social. La misma permitió visualizar que en los últimos años de la década pasada y producto de los shocks externos y del desgaste propio del modelo de convertibilidad, se desencadenó la crisis.

Tomando en consideración lo anterior, podemos observar que la lógica de acumulación de un grupo reducido de pequeñas y medianas empresas locales (con el objetivo de aumentar la competitividad), pasó por la modernización tecnológica de la base industrial, centrándose en la innovación durante los últimos años de la década pasada. Muchos vieron agotarse los beneficios de sus estrategias rentísticas y comenzaron a percibir la necesidad de que la rentabilidad también se debía dirigir a estrategias innovativas.

De acuerdo a nuestro desarrollo, la devaluación es una condición necesaria, pero no suficiente para lograr un incremento de la competitividad genuina y sistémica dentro de la estructura industrial. En Argentina, la salida del régimen de tipo de cambio fijo se tornó una necesidad imperiosa para reinstalar incentivos proclives a una estrategia competitiva genuina. El alto desempleo y la recesión impidieron que la devaluación se tradujera totalmente a precios aunque la crisis financiera incrementó fuertemente la tasa de interés.

La devaluación como una estrategia competitiva es apropiada cuando la misma es necesaria para corregir los desequilibrios que puede generar un tipo de cambio no adecuado en el ambiente macroeconómico.

Ahora bien, esto no implica que una estrategia que fomente la depreciación del tipo de cambio más allá del valor que determinaría el equilibrio comercial, no pueda convertirse en una interesante estrategia competitiva. De esta forma, la devaluación desde el punto de vista de la competitividad y con el objeto de evitar el deterioro de los términos de intercambio, fomentar economías de aprendizaje y fundamentalmente aprovechar los procesos de innovación que se desarrollan en el sector industrial, debe considerarse como un hecho satisfactorio pero no decisivo para las PyMEs en general y para las industria metalmeccánica tandilense en particular.

Luego de la devaluación aquellas PyMEs que innovaron en los '90 comenzaron a crecer, como fruto de las estrategias defensivas que habían puesto en marcha anteriormente.

De lo expresado anteriormente debemos destacar que una de las funciones esenciales del Estado es la de actuar como coordinador en los asuntos económicos. Aún manteniendo una economía de mercado, resulta necesario un agente que promueva el diálogo y la articulación para fomentar procesos de aprendizaje constantes y ensayos que permitan propagar la innovación junto con el desarrollo industrial.

Los incentivos generados a nivel macroeconómicos deben ser favorables, pero serán exitosos en la medida en que promuevan la búsqueda de una mayor competitividad genuina dentro del ámbito de las pequeñas y medianas empresas. De esta manera, la existencia de un contexto macroeconómico estable se transforma en una condición necesaria para el desarrollo de la competitividad. En este sentido, el Estado debe procurar que la tasa de inflación, el tipo de cambio, el déficit y la deuda sean controlables y generar reglas claras y estables.

Bajo estas condiciones el papel que jugaron las variables tecnológicas en las PyMEs locales estuvo dado en gran medida por las capacidades innovadoras que le permitirían a las PyMEs de la industria metalmeccánica sustentar la competitividad previendo la erosión progresiva en el terreno de la comercialización tanto interna como externa.

De la revisión del estudio de caso de las pequeñas y medianas empresas locales de la industria metalmeccánica tandilense, se revela que el tamaño de las empresas juega un papel preponderante en las asimetrías productivas y en la capacidad de estas para explotar economías de escala, el uso intensivo de capital y de participar en actividades de mayor valor agregado.

Esta evidencia muestra que el elemento principal en la conducta tecnológica resulta ser la adquisición de maquinaria y equipo. La innovación es el canal por el cual se moderniza y se innova en las PyMEs locales. Sumado a lo anterior, el capital humano también se transforma en un factor clave dentro del marco de la competitividad. La mano de obra calificada y el nivel educativo de los empleados son responsables en buena medida de los incrementos en la productividad. Los conocimientos, habilidades y experiencias de los ingenieros y técnicos, son considerados como la fuente más importante de innovación por las PyMEs locales.

Con respecto a la geografía industrial del distrito Tandil, podemos sostener que la misma esta compuesta mayoritariamente por empresas medianas. En lo que respecta a la estructura de propiedad y pertenencia la gran mayoría de ellas son familiares e independientes. Un número muy reducido está compuesto por empresas transnacionales y/ ó pertenecientes a grupos de capitales nacionales.

Introduciéndonos específicamente en el análisis del presente estudio de caso, y en lo que a la incorporación de tecnología se refiere por parte de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánica en el distrito Tandil, el mismo revela una alta heterogeneidad en cuanto a la incorporación de tecnología por parte de las PyMEs locales. Del mismo se pueden destacar grandes diferencias en cuanto a los recursos destinados a la adquisición de maquinaria y equipo, ingeniería, diseño y capacitación del personal entre otros.

Este análisis del caso de estudio de las PyMEs metalmecánica tandilense nos permite sugerir ciertos perfiles de acuerdo al tipo de empresa y su tamaño:

- Las empresas pequeñas destinan, en relación a sus ventas, mayores gastos a la adquisición de tecnologías no incorporadas, a las actividades de I+D y a la introducción de nuevos productos.
- Las empresas medianas tienen un perfil similar a las empresas pequeñas. La diferencia con las pequeñas empresas está dada en que emplean mayor esfuerzo para la adquisición de maquinarias y equipos y no lo hacen en I+D.

Movilizan sus recursos hacia el diseño y no desarrollan acciones en lo que respecta a la capacitación en recursos humanos.

La capacidad innovadora de las PyMEs se transforma en un factor que influye de manera determinante en la competitividad tanto interna como internacional. Se observa como un común denominador la influencia que con tendencia positiva generan las actividades innovadoras que realizan las PyMEs en general, es decir el esfuerzo endógeno o la adquisición externa de tecnología denota una marcada diferencia entre, quienes la realizan y quienes no, al igual que las PyMEs correspondientes al sector de la industria metalmeccánica.

Se puede afirmar entonces que, la innovación es un factor determinante en cuanto a la posibilidad de competir dentro del mercado doméstico, como del externo. Todo esto se ve reflejado por las disparidades que denotan las PyMEs de la industria metalmeccánica del distrito Tandil.

La relación entre el proceso innovador y la competitividad es estadísticamente significativa, ya que en el presente análisis podemos observar que aquellas PyMEs que presentan al menos un nivel innovador intermedio que les permite estar en relación directa con las exigencias que el mercado y la competitividad demandan en la actualidad, mantienen índices interesantes de competitividad dentro del mercado.

De la presente investigación se desprenden una serie de conclusiones relevantes no sólo para entender el papel de la innovación tecnológica en el entramado productivo de las PyMEs, sino, incluso, para valorar el grado de importancia interna que la misma reviste en el desarrollo de la empresa y su aporte dentro de la faz competitiva.

La inversión y movilización de recursos financieros, es un hecho que resulta muy importante a la hora de pensar en innovar para las pequeñas y medianas empresas. Estas inversiones se destacan mayoritariamente en aquellos establecimientos productivos con mayor capacidad económica para invertir en procesos tecnológicos. Estas acciones dentro de las PyMEs fortalecen su papel competitivo con respecto a las grandes empresas y terminan motivando un aumento del protagonismo en el conjunto de las PyMEs locales.

Todos estos mecanismos explican que, en el caso estudiado, el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, está dado por la innovación que estas mismas realizan a lo

largo de su actividad comercial. Las decisiones a nivel interno de la empresa son las que permiten que estos procesos puedan llevarse a cabo.

La adopción del nuevo paradigma tecnológico genera un potencial de desarrollo industrial y junto a esto, la calidad de crecimiento urbano juega un papel central dentro del conglomerado de las PyMEs locales.

Frente a ello, las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica recobran cierto protagonismo en relación a este nuevo paradigma. Estas además de competir, también pueden cooperar entre sí sobre la base de la interacción y en pos de una cultura productiva que incremente el desarrollo local. Se afirma, por tanto, que la posibilidad del empresariado local, de propiciar procesos de crecimiento e innovación depende en gran medida, de ellos mismos.

El distrito Tandil analizado sobre la base de las pequeñas y medianas empresas locales resulta un escenario complejo en cuanto a la condición para hacer negocios que demuestran los empresarios. Se trata de mercados “maduros” y tradicionales donde la creación de nuevos productos es algo complejo.

Otro detalle que se muestra como un rasgo muy marcado en el escenario de las PyMEs locales, es el relacionado con la búsqueda de financiación. La falta de protagonismo para iniciar acciones tendientes a incorporar créditos para el sector se muestra prácticamente nula. Solo un número muy reducido de pequeñas y medianas empresas se interesa por realizar dichas gestiones.

En cuanto a las acciones comerciales, la pequeña y mediana empresa se encuentra íntimamente ligada a la gran empresa a partir de complejas relaciones proveedor / cliente, pero siempre en una posición de debilidad, es decir, subordinada a la misma. Normalmente, se ocupa de la primera transformación dejando que sean las grandes organizaciones empresarias las que direccionen sus procesos productivos.

Este papel dominante de la gran empresa no es puesto en cuestión como consecuencia de los cambios acaecidos en los mercados en el período estudiado, sino que se fortalece como consecuencia de los mismos. Las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica tandilense han tenido en los últimos años una nueva generación de empresarios capaces de reestructurar y rearticular las relaciones de producción, dando lugar

a sistemas productivos más abiertos y eficientes, aunque esto sólo se dió en una minoría del sector empresario.

Las grandes disparidades que pueden observarse con respecto a la existencia de intereses encontrados entre la gran empresa y la pequeña y mediana empresa, se traduce en una situación fuertemente competitiva que termina por afectar las características de los procesos de producción local. Las PyMEs metalmecánica locales desarrollan sus actividades dentro de un marco de competencia generalizado en busca de la mayor eficiencia productiva.

Como se puede observar nos encontramos dentro de la estructura industrial de las pequeñas y medianas empresas metalmecánica del distrito Tandil con un “modelo” de desarrollo de actividades muy diversificado en cuanto al desarrollo tecnológico que presenta el mapa industrial del distrito Tandil.

El análisis de la innovación tecnológica en las PyMEs de la industria metalmecánica del distrito Tandil, muestra que es necesario establecer condiciones donde la innovación conforme un círculo virtuoso en constante expansión que permita a cada una de ellas poder afianzarse dentro de un mercado cada vez más competitivo y sofisticado.

Uno de los principales cambios para inducir esas condiciones es superar la tradicional cultura conservadora y vertical que presentan en su gran mayoría los empresarios de las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica local.

Adaptarse a los nuevos avances tecnológicos significa también generar productos y/o servicios con alto valor agregado, más propios de una economía conducida por el conocimiento. Bajo este nuevo paradigma el Sector Privado, la Universidad y el Municipio de Tandil, tienen que cumplir importantes funciones para impulsar el fortalecimiento de estas acciones.

La puesta en marcha de estas acciones deben considerarse tendientes a la asociatividad por parte de los empresarios para estar en constante relación con la innovación, debe considerarse una iniciativa que cuente con el apoyo de la Universidad (UNCPBA), el Municipio de Tandil y la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Tandil (APYMET). Lograr acciones más fluidas entre este conjunto de actores representaría un paso trascendental capaz de aglutinar el potencial que cada uno representa

para encontrar un modelo de desarrollo propio, sostenido y sustentable que tenga a la innovación como su principal eje de acción.

Las PyMEs locales deben ubicar a la innovación como el centro generador de productos de alta calidad y competitividad. Poner énfasis en proponer acciones que conduzcan a incrementar la cultura emprendedora y la innovación empresarial, privilegiar la necesidad de generar cambios desde el ámbito local, es un hecho que debe considerarse a futuro.

Cuando hablamos de cooperación entre los diferentes actores para fortalecer la innovación, lo hacemos en referencia tanto a los procesos de producción, como así también a los productos, la organización y gestión empresarial.

En lo que respecta a la cooperación entre las PyMEs es conveniente pensar la cooperación como un hecho destacado entre las pequeñas y medianas empresas, no sólo es importante aumentar sus capacidades internas, sino también contar con un entorno de calidad. Para las empresas que buscan actuar en un concierto internacional, la habilidad de responder rápidamente a las oportunidades, o a la competencia es una cuestión clave a considerar siempre.

Innovar es la clave, la innovación muchas veces tiene un sentido más cercano a un cambio integral que sólo a mejoras en la tecnología. Innovación en este sentido, implica investigación, desarrollo, tecnología, nuevas habilidades, logística, y la gestión de todos estos aspectos en un todo coherente. En buena parte estas habilidades se encuentran, como ocurre en el caso de la PyMEs de la industria metalmecánica tandilense, fuera de su estructura interna.

Poder contar con la elaboración de una perspectiva tecnológica a futuro, es un proceso, mediante el cual se logrará una mejor comprensión de las capacidades que moldean el futuro de la PyMEs en una línea de análisis de innovación a largo plazo. Por tanto deberían tenerse en cuenta en la formulación de políticas, la planificación y la toma de decisiones dentro de esta elaboración por parte del empresariado PyMEs local.

La utilización de medios cualitativos y cuantitativos para monitorear tendencias resulta una metodología adecuada para analizar las probables consecuencias y beneficios de implementar a futuro una política de innovación tecnológica.

Lo antes expresado permitirá identificar las oportunidades y las necesidades que el mercado y la competitividad demandan en la actualidad. Poder contar con la capacidad de aportar elementos que sean más apropiados, más flexibles y más contundentes al momento de aplicar acciones, especialmente si las circunstancias cambian, brindará la posibilidad de realizar cambios profundos, comenzando de abajo hacia arriba, que vayan desde lo pequeño y simple, pero con la visión de alcanzar lo grande y complejo.

Las pequeñas y medianas empresas de la industria metalmecánica ubicadas en el distrito Tandil deben redireccionar su política a un papel protagónico dentro de su organización, contando además con un rol más activo de los empleados. Definir y ejecutar acciones, en el marco de estructuras cada vez más distribuidas entre las cuales los empleados, formen una porción importante y donde éstas crezcan de abajo hacia arriba, y que cada individuo sea una parte importante y comprometida de la pequeña y mediana empresa debe considerarse un decisión a implementar.

La “tradicción” debe dar lugar a la “innovación”. Los problemas deben ser analizados desde una perspectiva sistémica integrando los aspectos tecnológicos y económicos. Este déficit que forma parte de un gran número de PyMEs dentro del distrito Tandil, debe inducirnos a reflexionar sobre los cambios profundos que necesitan las pequeñas y medianas empresas en la industria metalmecánica local.

Bibliografía:

- Albuquerque, Francisco, "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina". Revista de la CEPAL / NU. CEPAL. n. 63, pp. 147-160, Diciembre 1997.
- Arizu, Jorge, "La Innovación de la Economía". Documento presentado en el Seminario "Camino a la competitividad: el nivel meso y microeconómico", Santiago de Chile, CEPAL. 2004.
- Arocena, José, "El desarrollo local, un desafío contemporáneo". Caracas, Nueva Sociedad, 1998.
- Ascuá, Rubén, Ferraro, Francisco y Quintar, Aída, "Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMES en el nuevo escenario de negocios en Argentina" CEPAL, Buenos Aires, Documento de Trabajo No 6, Septiembre 1996.
- Azzone, G. y Cainarca, G, "The strategic role of quality in small size firms". Small Business Economics. Vol. 1,1993.
- Azpiazu, Daniel y Notcheff, Hugo, "El desarrollo ausente". Grupo Editorial Norma SA. Buenos Aires, Argentina. 1995
- Azpiazu, Daniel. (Comp.), "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa". Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO, 2003.
- Azpiazu, Daniel, "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo". Buenos Aires: Grupo Editorial NORMA/FLACSO, 2000.
- Berlinsky, J., "La protección efectiva de actividades seleccionadas de la industria manufacturera argentina," Documento de Trabajo ITDT No. 119, Buenos Aires, 2005.
- Bisang, R., "Industrialización e incorporación de progreso técnico", Cepal, Documento de Trabajo No. 54, 2004
- Bisang, R y Gómez, G, "Inversiones en la Industria Argentina en la década de los noventa". CEPAL , 1999.
- Bloch, R., "Las pequeñas y medianas empresas. La experiencia en Italia y en la Argentina". Análisis comparativo y posibilidades de interacción. Ediciones De Palma. Bs. As. 2004.

- Bonvecchi, C., Fanelli, J.M., Frenkel R, "Movimientos de capitales y comportamiento de la inversión en Argentina", CEDES, mimeo, Diciembre de 1996.
- Bonvecchi, C, "La inversión en el período de la convertibilidad", mimeo, Agosto de 1996.
- Boscherini, F. y Yoguel, G., "Algunas reflexiones sobre la medición de los procesos innovativos: La relevancia de los procesos informales e incrementales", *Revista Redes*, Universidad de Quilmes, 1996.
- Brusco, M., Piore, D., "Los directivos de las PYMES frente a la internacionalización y los factores determinantes de su grado de orientación al exterior", IV Congreso Nacional de ACEDE. Febrero de 1992
- Castells, Manuel; "La empresa red. Cultura, instituciones y organizaciones de la economía informacional"; en *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura*; Madrid.; Alianza Editorial; Vol. 1. La sociedad red; 1997.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), Oficina de Buenos Aires , "Análisis de la experiencia del Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense" IDEB, LC/BUE/L.168/E, CEPAL, Buenos Aires, 2000.
- Cepeda, M., "Decisiones Empresariales con Criterios Múltiples: Ayudas Prácticas para la Dirección". Madrid. Pirámide S.A. 1998
- Chudnovsky, D., "La inversión extranjera directa en la Argentina en los años 1990: tendencias, determinantes y modalidades", publicado en *Centro de Economía Internacional (CEI), Argentina de cara al mundo 3. Aportes para un debate necesario*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires, 1998.
- _____ : "Los límites de la apertura". Alianza Editorial, Buenos Aires, 1996.
- _____ : "La competitividad internacional". Principales cuestiones metodológicas y conceptuales. CEIPOS, Montevideo 1992.
- _____ : "Cambios estructurales y desempeño reciente de la industria argentina" Las economías de Argentina e Italia. Situación actual y perspectivas de asociación. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires. 2004.
- _____ : "La trayectoria del proceso de integración argentino brasileño. Tendencias e incertidumbres". CEIPOS, Montevideo. 2005

- Chudnovsky, D. y López, M., "El déficit comercial y la competitividad de la industria y de las empresas transnacionales de los Estados Unidos". CEI, Buenos Aires, 2001
- Clacheo, N., "Oportunidad y Negocios para las Pymes exportadoras". Fundación ConExport; Documento de Trabajo, Buenos Aires, 2003.
- Conesa, Eduardo R., "Desempleo, precios relativos y crecimiento económico", Ediciones De Palma. Bs. As. 1996
- Dal Bó, N y Kosacoff, B., "Los desafíos de la competitividad", Buenos Aires, CEPAL- Alianza Editorial. 1998.
- Damill; M, Frenkel, R y Juvenal, R., "Las cuentas públicas y la crisis de la Convertibilidad en Argentina". Documento de Trabajo N° 4 CESP, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. 2003.
- Del Castillo, J. (dir.), "Iniciativas locales de empleo y declive industrial", Informes OCDE, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989. "Manual de Desarrollo Local", Serie Estudios de Economía, Departamento de Economía y Hacienda, Gobierno Vasco, Vitoria, 1999.
- Dierickx y Cool, Pralad, C y Hamel, "La estrategia como objeto de estudio: ¿por qué buscar un nuevo paradigma?" Harvard Deusto Business Review, Nov-Dic n° 75, Pp 48-55, 1990.
- Domínguez, R., "Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón" Temas para el debate en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, División de Infraestructura y Mercados Financieros, Washington, 2004.
- Dossi, D., "The nature of the innovative process", Technical change and economic theory, Pinter, London, 2003.
- Dosi, G., "Technological paradigms and technological trajectories". Research Policy. Vol. II N° 3. pp. 147-162, 1982.
- Ernest y Mitelka, Katz, Pietrobelli, "La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: El caso de las PyMES exportadoras argentinas". CEPAL / Alianza Editorial, 1995
- Espert, J.L., "Hay mucho capital golondrina en el crecimiento económico argentino", Mimeo, Febrero, 1997

- Fernández, E., *“Innovación Tecnológica y Alianzas Estratégicas.”* Cáp. IV Editorial Civitas, Madrid 1996.
- Ferrer, A. *“Historia de la Globalización”*. FCE. México, 1996.
- _____: *“La política exterior Argentina 1998-2001 el cambio de gobierno: ¿Impacto o irrelevancia?”* Historia de la globalización II. Fondo de Cultura Económica, 2004.
- Flacso, *“Privatización y precios relativos”*, noviembre de 1996
- Ffrench-Davis, R. *“Efectos económicos de la globalización. Una visión latinoamericana”*, La Epoca, Santiago de Chile, 29 de Septiembre de 2003; y Políticas públicas y globalización económica, mimeo, CEPAL, Santiago de Chile, 2004
- Frenkel, R., *“El funcionamiento de la economía argentina en los años noventa”*, mimeo, Cedes, febrero de 1997.
- Fresner, E., *“El MERCOSUR, un complemento industrial necesario”* CENIT, Documento de Trabajo Nro. 27, Buenos Aires, Argentina.
- Freeman, Christopher., *“Crisis estructurales de ajuste, ciclos económicos y comportamiento de la inversión. Ciencia, tecnología y crecimiento económico.”* Compilado – CEIL, PIETTE CONICET. Trabajo y Sociedad. 2003. pp. 211-243
- Fuchs, M. y Kosacoff, B., *“Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: Las tendencias al incremento del comercio intrasectorial 1974-1990”*; Cepal, documento de trabajo No. 47, 1992.
- Gatto, F. Yoguel, G., *“El Desafío de la Competitividad. La Industria Argentina en transformación”*. Cáp. IV CEPAL, Alianza Editorial. 1993.
- _____: *“Las PyMEs Argentinas en una Etapa de Transición Productiva y Tecnológica”*, en B. Kosacoff (ed.): El Desafío de la Competitividad, La industria argentina en transformación, CEPAL/Alianza Editorial, 1997.
- _____: *“Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaños de planta,”* Programa CFI-Cepal, documento de trabajo 17, 1989.
- Gatto, Francisco; *“Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre implicancias territoriales”*; en Albuquerque Llorens, Carlos de

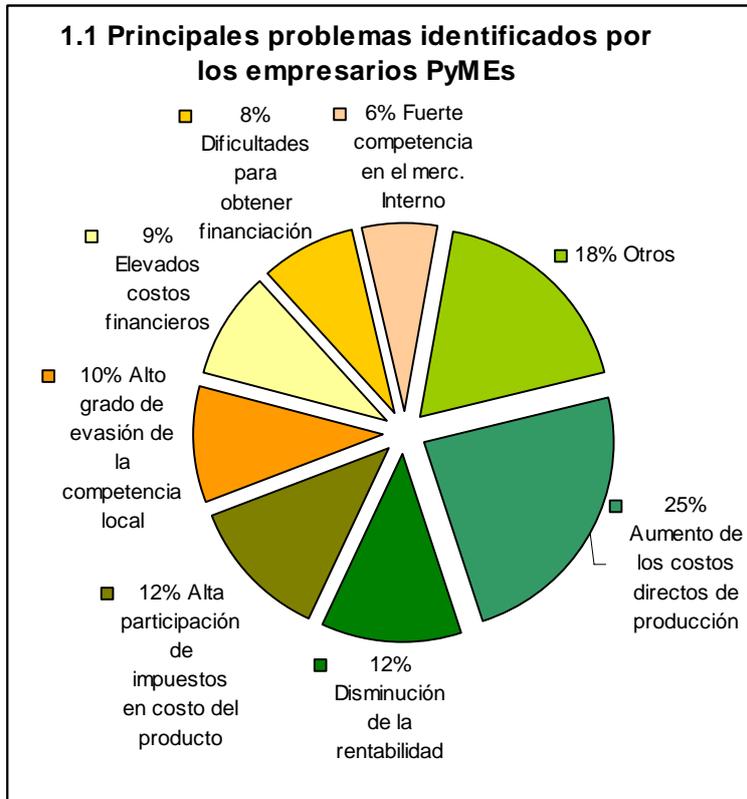
- Mattos y otros: *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*; Buenos Aires; Grupo Editor Latinoamericano; 1998.
- _____ : Globalización y regiones. *“La construcción de ventajas competitivas localmente específicas”*; en: *Desarrollo local en la globalización*. Montevideo, CLAEH, 2001.
- _____ : (comp.) *“Estrategia económica regional: los casos de Escocia y la Región de Yorkshire y Humber”*. Santiago de Chile: NU. CEPAL. Oficina en Buenos Aires, noviembre 2004.
- _____ : *“El Desafío de la Internacionalización y el MERCOSUR para las Pymes Argentinas”*. Of. CEPAL, Bs. As. N° 216, 2000.
- Gerchunoff, P y Aguirre, H. *“La economía argentina entre la gran guerra y la gran depresión”*. Serie Estudios y Perspectivas, CEPAL, 2004.
- González, J. y Sánchez Maldonado, E., *“Ajustes en la política tecnológica Argentina”* Universidad Nacional de General Sarmiento. Editorial Miño y Davila, 1993.
- Gregersen, B y Johnson, B. *“Learning economies, innovation systems and European Integration”*, en *Regional Studies*, vol. 31, 1996.
- Gutiérrez, D. *“La empresa participativa”*. CIRIEC-España, 2003.
- Held, David. *“Transformaciones globales”*. Oxford University Press. México. 2002.
- Heyman, Daniel, *“Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico en Argentina en los ‘90.”* Revista: Reformas Económicas n° 61. Naciones Unidas.
- Hopenhayn, B. y Vanoli, A. *“Globalización financiera”*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2002
- Kampel, D., y Katz, S., *“Reforma comercial en Argentina: impactos macroeconómicos y sectoriales”* Universidad de Buenos Aires, 1995.
- Kampel, D., y Katz, S., *“Comercio y competitividad: el nuevo escenario productivo”*. Universidad de Buenos Aires, 2003.
- Katz, J., *“Los cambios tecnológicos y su influencia en las concepciones actuales de la Gestión de recursos Humanos, ante el impacto de la reestructuración económica sectorial de los ‘90”*. Editorial Paidós, 1997.
- Katz, J. y Kosacoff, B., *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1989.

- Katz, J., “Reflexiones en torno de la revitalización del aparato productivo argentino”. Editorial Paidós, 2003.
- Khun, Thomas, “La estructura científica de la revolución.” Cáp. II. Grupo Editor Latinoamericano. 1987.
- Kosacoff, B. Azpiazu, D., “La Industria Argentina: desarrollos y cambios estructurales”. Cáp. VI. CEAL, Buenos Aires. 1989.
- _____: “La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada”, en Kosacoff (Ed.), El desafío de la competitividad: La industria argentina en transformación, Editorial Alianza, 1994.
- Kosacoff, B., Bonvechi, C., Fuchs M., Bisang R., Chudnovsky D., Porta, F. y Bezchinsky, G., “El comercio internacional de manufacturas de la argentina 1974-1990: Políticas comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional”, Cepal, mimeo, 1992.
- Kosacoff, B. “Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina”, en Revista Techint, No. 288, 1998.
- _____: “La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil”, documento de trabajo No. 65, CEPAL, Buenos Aires, 2003
- Kosacoff, B. y Ramos, A., “Cambios Contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)”. Universidad Nacional De Quilmes. Editorial Prometeo, Buenos Aires, 2005.
- Kotler, M., “Consecuencias de la globalización para el desarrollo industrial.” Editorial Onudi. 2000.
- Lall, S. “Competitividad; Inversiones Extranjeras; Inversiones Directas; Tecnología; Empresas transnacionales”. UNCTAD. Vol. 11, nro. 3, Diciembre, 1992.
- Lavagna, R. “Neoconservadorismo versus capitalismo competitivo”. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 1999.
- Levy, M., Tecnología y organización; en Organizaciones sociales y comportamientos; Edit. Herder, 1997.
- Levy, A., “Problemática de las Pymes argentinas”. Siglo XXI editores, 1998.
- Levy, D., “Aceleración de negocios: una oportunidad clave para Pymes del sector Tecnológico”. Ediciones Macchi. Buenos Aires, 2004.

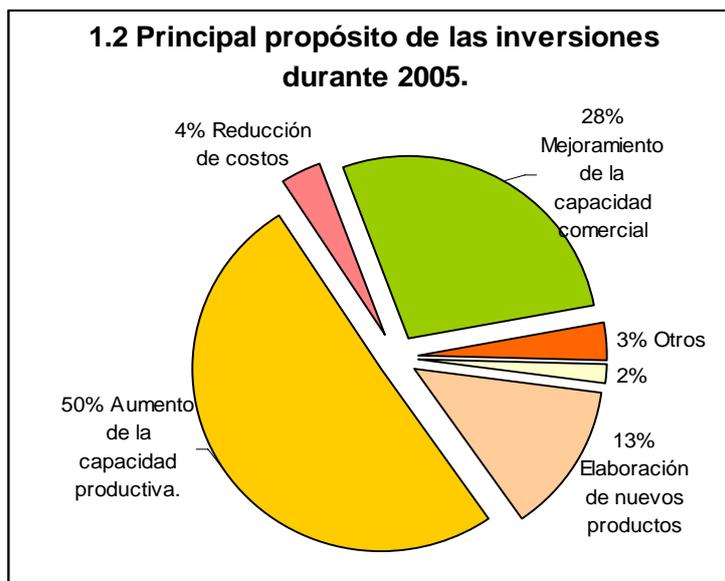
- López y Lugones, “Los desafíos de la mundialización”. Siglo XXI editores, 1997.
- Machinea, J. L., Bein, M., Dal Poggetto, M., “Argentina 1996-2010- Necesidades de Financiamiento del Sector Público”, mimeo, 1996.
- Manzanares, M. A., “La Formación en la Empresa ante la Innovación Tecnológica”. Revista Dirección y Organización, N° 16, pp. 16-22. Abril 1996. Madrid
- Milesi, D., “Las Pymes exportadoras argentinas exitosas; Hacia la construcción de ventajas competitivas”. Editorial, Miño y Dávila. 2000
- Moori-Koenig, V., Quintar, A. y Yoguel, G., “Estrategias productivas, gestión empresarial y posicionamiento competitivo”, Mimeo, 1996.
- Navas, J. “Organización de la Empresa y Nuevas Tecnologías.” Cáp. I Editorial Pirámide, Madrid 1994
- Nochteff, N., “Reestructuración Industrial en la Argentina”, en Revista Desarrollo Económico N° 120, Buenos Aires, 1991.
- Perez, Carlota., “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”. La Tercera Revolución Industrial. RIAL, Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires. 1987.
- Petrella, R. (dir.), “Los límites a la competitividad. Como se debe gestionar la aldea global”, (Informe del Grupo de Lisboa).Universidad Nacional de Quilmes. Ed. Sudamericana, Buenos Aires,2002
- Peyrano, C., “Trabajo e Innovación en el Desarrollo Regional”. En Revista Gestión Empresarial N° 12, Buenos Aires, 2004.
- Putnam, M., “Las Pymes y su rol dentro de las variables económicas”. Editorial Alianza. Madrid, 1993.
- Quijado, José. “Oportunidades de la Innovación en la micro, pequeña y mediana empresa”. Ediciones Macchi. Buenos Aires. 1999.
- Quintar, A, “La nueva economía global”. Ariel, 1997
- _____ : “Distritos industriales italianos: experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales”. Buenos Aires. CEPAL / Alianza Editorial, 2003.
- Rapoport, Mario., “La Argentina entre el MERCOSUR y el ALCA. La cuestión comercial y el proteccionismo norteamericano”; en *Realidad Económica 191*, IADE, Buenos Aires, pp.24-54. 2002

- Rosenberg, D. y Rolt, J., “Continuidad y discontinuidad en el cambio tecnológico. Sobre la importancia de la imitación, la actividad incremental y gradual de las empresas”. Grupo Editorial, Madrid, 1989.
- Ruggie, J.G., “Territoriality and beyond”. International Organization Nro. 41, 1993
- Sevares, J., “El Imperio de las Finanzas Sobre las Economías, las Empresas y los Ciudadanos”. Grupo Editorial Norma, 2004.
- Stiglitz, J., “El malestar de la Globalización”. Editorial , 2002.
- Segura, M., “Políticas públicas de apoyo a las Pymes; Incremento económico para su desarrollo”. CEDECI, Cuadernos del Este, N° 23, pp. 58-84, 2006.
- Schvartz, G., “Consejerías Tecnológicas, un instrumento innovador para las Pymes”. SEPCYT. Grupo Redes. 2004.
- Smith, K., Innovation Policy in a Evolutionary Context. En: Saviotto/Metcalfe, 1991
- Sukup, Viktor., “Asia frente al siglo XXI. De los “milagros” a las “debacles”. ED. Corregidor-Universidad Nacional del Centro-Centro Alexander Von Humboldt. Buenos Aires, 1998.
- Sukup, V. Ferrer, A. “Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial”. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.
- Thurow, L. “El futuro del capitalismo. Como la economía de hoy determina el mundo del mañana”. Editorial Javier Vergara. Buenos Aires, 1996.
- Yoguel, G., “Los condicionantes del nuevo contexto: Las respuestas estratégicas de las Pymes argentinas”, Palermo Business Review, 1997.
- Yoguel, G., “Los condicionantes del nuevo contexto: Las respuestas estratégicas de las Pymes argentinas”, Palermo Business Review, 2003.
- Zevallos, E Micro, “Pequeñas y Medianas empresas en América Latina.” Revista de la CEPAL (Santiago de Chile), n.79, abr. 2003, p. 53-70.

ANEXO



Fuente: Encuesta 2006. Observatorio PyME Regional
Centro de la Provincia de Buenos Aires.



Fuente: Encuesta 2006. Observatorio PyME Regional
Centro de la Provincia de Buenos Aires.