UNLaM – SECyT Programa PROINCE FI-009

INFORME FINAL DE PROYECTO

Universidad Nacional de La Matanza

Unidad Académica: Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales

Código: **55 A/152**

Título del Proyecto: **"La integración de los procesos productivos entre las grandes empresas y PYMES productoras de bienes en el Partido de La Matanza y su impacto en el empleo como plataforma para el Desarrollo Local".**

Programa de Investigación: **PROINCE**

Directora del Proyecto: **Clara Patricia Razu**

Integrantes: De Cristo, Federico; De Jesús, Irene; Filipetto, Sonia; García Oro, Gerardo; Perez, María Alejandra; Trajtemberg, David; Szpigiel, Daniel

Fecha de inicio: 01/01/2012

Fecha de finalización: 31/12/2013

Resumen:

La presente investigación pretende indagar respecto a la existencia de un modelo de producción industrial donde los pequeños productores de talleres producen para grandes firmas de las que aprenden el método para luego copiarlo y producir bienes de manera independiente, Como impacta esto sobre el empleo y como es evaluado este método por los empresarios del Partido tanto pequeños y medianos como grandes. Y cuáles son las expectativas de los administradores públicos sobre esta modalidad productiva. El partido de La Matanza es diverso pero tiene un importante desarrollo industrial, básicamente integrado por pequeñas y medianas empresas. La industria del calzado y la metalúrgica se encuentran entre las más importantes (vale recordar que en nuestro país la industria del calzado esta integrada en un 95 % por pequeñas y medianas empresas, de las cuales el 60% están ubicadas en el partido de La Matanza).El crecimiento económico experimentado en los últimos años impacto favorablemente en el paisaje económico del partido. Existe proximidad geográfica de los productores que participan en la etapa de elaboración del bien final así como de talleres proveedores de partes. Esto hace interesante el estudio de la articulación productiva y el empleo.

Palabras Claves: PyMes, calzado, metalúrgica, producción, integración, modelo industrial, desarrollo

Área de conocimiento: Economía - Código de Área de Conocimiento: 4200

Disciplina: Desarrollo Económico - Código de Disciplina: 4201

Campo de Aplicación: Economía Industrial - Código Campo de Aplicación: 4206

Título del Proyecto:

Resumen: "La integración de los procesos productivos entre las grandes empresas y PYMES productoras de bienes en el Partido de La Matanza y su impacto en el empleo como plataforma para el Desarrollo Local".

El presente proyecto, de carácter exploratorio-descriptivo se propone colaborar con las líneas de investigación actual, en torno al funcionamiento de los modelos productivos con especial énfasis en la integración entre pequeñas y medianas empresas con las de mayor tamaño, en términos de su impacto en el proceso de desarrollo local.

La complejidad de los procesos económicos, como así también la necesidad de la articulación intersectorial para la implementación de la política económica, trae al escenario de la intervención no solo del estado sino a múltiples actores y prácticas que, en el territorio, se relacionan de modo cotidiano.

Este proyecto se plantea caracterizar los modelos productivos no solo desde los lineamientos operativos (tecnología, operatoria, legislación) sino especialmente desde su accionar en el territorio. Estas preocupaciones permitirán, además, identificar nuevas alternativas que colaboren en la reformulación y redefinición de diversos aspectos de dichos modelos

La perspectiva cualitativa del estudio, permitirá la recuperación del discurso de los distintos actores públicos y privados involucrados en la gestión productiva de esta área del gobierno local. El trabajo de campo se centrará en la recolección de información a partir de encuestas y entrevistas individuales. Las distintas miradas de los agentes económicos nos permitirán la revisión de los conceptos teóricos vigentes

Se espera que el desarrollo de la investigación colabore no solamente en una mejor comprensión del área de estudio sino también que permita la formulación de novedosas preguntas que orienten otras líneas de trabajo investigativo en la temática de la gestión de la política productiva en gobiernos locales de áreas metropolitanas.

Palabras Claves: **Políticas productivas, gestión pública, gobierno local, visión compartida**

INFORME FINAL

Introducción

El presente proyecto, de carácter exploratorio-descriptivo se propuso colaborar con las líneas de investigación actual, en torno a la existencia de modalidades productivas integradas entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Dicha integración permitiría un proceso de desarrollo local con énfasis en los niveles de empleo.

La complejidad de los procesos económicos, como así también la necesidad de la articulación intersectorial para la implementación de la política pública en los gobiernos municipales trae al escenario de la intervención en lo productivo, a múltiples actores y prácticas que, en el territorio, se relacionan de modo cotidiano.

Nos planteamos caracterizar los modelos productivos no solo desde los lineamientos operativos (planes, programas, proyectos que implementa) sino especialmente desde su accionar en el territorio. Estas preocupaciones permitieron, además, identificar nuevas alternativas que colaboren en la reformulación y redefinición de diversos aspectos de la gestión de las áreas públicas relacionados con el desarrollo local.

La preocupación por la implementación de distintas modalidades productivas siempre fue territorio exclusivo de los “cientistas económicos”, dejando de lado la visión de los mismos el aspecto social de la gestión productiva.

El conocimiento de la temática productiva ha ganado multidimensionalidad, no solo por la creciente complejidad de dicha realidad sino además por el modo en que los distintos actores desarrollan sus actividades.

Una de las tipologías utilizadas por algunos estudios, para la caracterización de la gestión productiva del estado ha sido la de los modelos de gestión. Estos estudios vinculan el estilo de gestión con la concepción que el estado tiene de la realidad, y del modo en que éste se vincula con dicha realidad. Siguiendo con esta misma línea de pensamiento, la preocupación y el interés en los estudios de estos temas se han dirigido a otros dos aspectos importantes.

Uno, la caracterización de los distintos tipos de actores (públicos en sus diversas manifestaciones y niveles, privados tanto del sector productivo de bienes y servicios como la sociedad civil organizada en un creciente y diverso número de organizaciones y corporaciones). Actores que emergen para intereactuar en la gestión de lo social, con diversos grados de pertenencia e intereses.

El segundo, es el tipo de vínculos que se tejen en la gestión productiva: Las estrategias de articulación, la gestión productiva desde una lógica interesectorial, los desafíos de la coordinación de intereses, objetivos y recursos. Estos elementos están presentes tanto en los nuevos estudios de la gestión productiva.

Las temáticas más asociadas a los aspectos operativos de los modelos de articulación productiva y los distintos instrumentos de la planificación y programación han tenido en los últimos años un desarrollo y un interés creciente.

Todo lo referido a estudios de caso sobre modelos de integración productiva en la modalidad de implementación de los mismos, están referidos a propuestas privadas y contractuales, y estos han aportado caracterizaciones de experiencias, evaluaciones del impacto de la gestión, entre otros objetivos de conocimiento.

Se mencionó anteriormente al Estado en sus distintos niveles. En el nivel municipal, el gobierno local ha tenido en los últimos años un crecimiento vertiginoso tanto en su grado de responsabilidad para la atención de integración productiva como en lo que ha sido denominada “la gestión de la proximidad”. (Chiara, M. y Di Virgilio, M. 2009).

A la par de las intervenciones en la realidad social, han crecido y se han multiplicado por la diversidad de enfoques y perspectivas los estudios sobre el rol del gobierno local, los impactos de la descentralización y el municipalismo, la relación municipio- provincia y nación en la implementación de las políticas públicas; la importancia del territorio sus recursos y actores para el sostenimiento y viabilidad de la gestión local del desarrollo. (Tecco, C: 1997).

Es posible encontrar estudios y análisis de la organización y administración del municipio. No se puede perder de vista que el gobierno local reproduce –para su organización y administración- la lógica de la sectorialidad de la política y más allá de que se trate de municipios del área metropolitana, ciudades intermedias o pequeñas comunidades presenta una estructura organizativa con forma de áreas, secretarías, direcciones, coordinaciones, entre otras aperturas posibles.

La presente investigación se ubica en el contexto de los estudios de la gestión productiva. Este recorte contextual le da una relevancia e interés por los motivos mencionados en el punto anterior, es decir el creciente protagonismo de los gobiernos locales en la gestión de la política social. (Arocena, J. 1995) Este crecimiento en la intervención del gobierno local permite profundizar la reflexión, la discusión y el estudio de muchos temas pendientes aún. Entre ellos, cabe identificar a la construcción de la agenda productiva ocal y los imperativos del desarrollo local con inclusión social.

Este trabajo se desarrolló en el territorio de La Matanza, Municipio ubicado en el área metropolitana de Buenos Aires que tiene entre sus muchas particularidades la de ser el municipio más poblado de la Argentina según el último censo nacional (1.750.000 habitantes aproximadamente, INDEC, 2010).

Nos ocupamos del estudio de los modelos productivos del Partido de La Matanza, focalizando en una de sus áreas más relevantes y estratégicas de la actividad productiva matancera como son la industria del calzado y la metalurgica.

Los objetivos de investigación que guiaron el presento proyecto fueron:

- Caracterizar, desde la perspectiva de distintos actores involucrados, la participación de los mismos.
- Describir, desde la perspectiva de distintos actores involucrados, la intervención territorial de la Secretaría de Desarrollo Productivo del Municipio de La Matanza y su articulación con otras áreas y niveles de gobierno y con otros actores sociales del territorio.

Este informe final dará cuenta particularmente del primer objetivo delimitado, reconociendo las limitaciones que hemos encontrado con el segundo y tercer objetivo, los que no han podido ser alcanzados en su totalidad dada la complejidad de la unidad de análisis y el escenario en el que se desenvuelven los diferentes actores, cuya dinámica no ha sido favorable al trabajo de campo que se planteara oportunamente[1].

Para el presente estudio aplicado, de alcance exploratorio – descriptivo se realizó un diseño metodológico cualitativo en el que se trabajó con datos primarios (Vieytes, R; 2004).

La metodología cualitativa permitió comprender la realidad socio-productiva desde los actores capaces de determinarla y ser determinados por ella, en el marco de la construcción colectiva. Los conceptos de campus y habitus (Bourdieu, P; 2000), el primero como espacio de conflicto y de competencia en el que las relaciones objetivas son constitutivas del espacio social, y el segundo como la historia, los hábitos y

[1] Por esto, buscando alcanzar los objetivos que guiarán el accionar de una nueva etapa el equipo se ha replanteado la estrategia de abordaje del objeto de estudio, planteando un escenario flexible que se orientará con mayor precisión una vez concluido el informe final de la investigación que lo antecede. Ver Protocolo de Presentación Proyecto de Investigación. PROINCE. Septiembre 2013. UNLaM. Título del Proyecto: **La articulación y la intersectorialidad en la gestión de la política social. La Secretaría de Desarrollo Social y los actores del territorio en La Matanza.**

costumbres, el conocimiento incorporado que es determinante para la construcción de estrategias de los actores y de sus prácticas, serán centrales para el posicionamiento desde el que este estudio pretende entender lo social.

Por esto, se buscó acceder a diferentes informantes que se consideraron clave para comprender la actuación de los distintos actores. La información se ordenó y clasificó en matrices cualitativas que permitieron identificar relaciones entre dimensiones de análisis. Es importante destacar que la propuesta metodológica fue flexible favoreciendo el acercamiento a los actores sociales y sus prácticas, como así también a la aparición de nuevos interrogantes producidos en la interacción con ellos.

Desarrollo

Marco Teórico

Las acciones de gobierno, lo que entendemos como política pública, se entienden en tanto decisiones y objetivos que un gobierno toma a partir de reconocer las demandas de la sociedad, y de definir que los problemas sociales expresados son prioritarios para los ciudadanos como para el Estado.

Ahora bien, ese reconocimiento de las demandas sociales, como así también ese conjunto de decisiones que los estados toman y que transforman en acciones concretas de política pública expresan una visión de la realidad y reflejan también un posicionamiento del mismo Estado respecto de su responsabilidad en la atención de lo público.

La configuración de este posicionamiento es comprendida como una construcción socio-histórica condicionada por diversos factores que, analíticamente, podríamos identificar como dimensiones.

Diversos autores han profundizado acerca del modo en que los estados modernos han ido construyendo este posicionamiento, este vínculo entre lo estatal y lo societal y el modo en que se toman las decisiones. Decisiones que podríamos nominar según las fases o momentos: fase de extracción, de acumulación, de distribución y de redistribución de la riqueza.

Para introducirnos en el tema, tomaremos el planteamiento de Susana Torrado (2010). La autora revisa el modelo de estado, tomando su dimensión histórica y para ello identifica dos variables que de modo constante son centrales para comprender la conformación de los diferentes modelos de Estado, denominados modelos de acumulación (siempre desde la concepción capitalista): la dimensión económica y la dimensión política. Las orientaciones económicas y las políticas suelen tener gravitancias distintas en esta referencia al modelo de Estado.

Torrado presenta dos dimensiones claramente presentes en los sistemas capitalistas como son: el régimen social de acumulación y el régimen político de gobierno. "Un régimen social de acumulación constituye el conjunto complejo de los factores territoriales y demográficos, de las instituciones, de las prácticas o estrategias que, en un determinado momento definido por coordenadas de lugar y tiempo, inciden coherentemente en el proceso de acumulación del capital entendiendo a éste último como una actividad microeconómica de generación de ganancias y de toma de decisiones de inversión." A esta dimensión se le entrecruza la denominada como régimen político de gobierno, el cual menciona los sistemas políticos institucionales: gobierno de facto, gobierno democrático. Esta ecuación permite mostrar cómo en la historia Argentina moderna se distinguen varias etapas con la gestación de modelos de Estado diferente

¿Por qué creemos que es importante hacer referencia a este tema para introducirnos en el desarrollo de la gestión social y en la gestión de procesos de desarrollo desde lo local?

Por un lado porque para analizar modelos de desarrollo local, motorizados e impulsados por gobiernos locales, resulta necesario entender el marco global de ese proceso de desarrollo. Entendemos que lo local se enmarca en lo nacional (sin desatender un contexto regional e internacional mayor, aunque no vamos a referirnos aquí a ello) y que las apuestas de la gestión desde lo local también se comprenden mucho mejor desde las oportunidades y condicionantes que se generan desde el modelo de Estado supralocal o nacional.

Además, entendemos que las relaciones que se construyen entre la sociedad y los gobiernos, y que quedan expresadas en un modelo de Estado, se dan así estemos refiriéndonos al estado nacional o bien a los estados provinciales o locales.

Nuestro equipo de investigación ha construido un avance de su marco teórico, partiendo de la consideración de que es necesario a los fines analíticos realizar una priorización de categorías, entre las múltiples posibles y que esta priorización (o comúnmente llamado “recorte”) de dimensiones del fenómeno de estudio, supone una “operacionalización” en nuevas dimensiones.

Las principales categorías de análisis que estamos planteando parten de la centralidad del desarrollo local como proceso gestionado por los gobiernos locales. En este sentido hacemos referencia a los planes estratégicos de los gobiernos locales como instrumento de gestión para el desarrollo local. Estos procesos de desarrollo local con una fuerte centralidad en el territorio como elemento fundante nos permite adentrarnos en el enfoque de la intervención territorial. La gestión de la proximidad.

Nos referimos también a las distintas visiones (más administrativistas y más integrales) de la Gestión Social. Vinculado a los procesos de la gestión social integral y retomando la complejidad de las demandas sociales nos detenemos en la gestión local de la política social y sus estrategias de asociatividad.”

Otro elemento de análisis en el marco de nuestro trabajo tiene referencia con la planificación en su dimensión más teórica e instrumental. Sobre esto nos referimos al trabajar los instrumentos de la planificación y la producción y registro de la información, como insumos para la toma de decisiones en el proceso de intervención. Solo a los fines de tomar algunas de las demandas centrales de las agendas de los gobiernos locales, desarrollaremos “Género y Políticas Públicas” y “Políticas de niñez y de adolescencia,” siendo éstas dos de las más relevantes en la Gestión de la Secretaría de Desarrollo Social del Municipio de La Matanza, caso de nuestro estudio.

Acerca del desarrollo local

A continuación nos referiremos brevemente a la idea de desarrollo, dimensión local vs. dimensión global y desarrollo endógeno, para luego adentrarnos en los instrumentos de planificación del desarrollo en el ámbito territorial. Definir qué es el desarrollo local es una tarea que muchos autores se han dado, sin lograr hasta el momento un acuerdo definitivo respecto a ello. Esto, sin embargo, es propio de la dinámica teórica de las ciencias sociales, donde diversas disciplinas y perspectivas se entrecruzan ante los fenómenos, dejándonos frente al desafío permanente de construir, desde marcos referenciales específicos, definiciones conceptuales y

operativas que nos sean útiles a la hora de pensarnos frente a situaciones concretas de análisis y acción.

El desarrollo no es sinónimo de crecimiento. Es un concepto normativo, constituido de la carga valorativa que le asigna quien lo está definiendo, y desde esa idea nos propone cuestionarnos la objetividad de aquellas condiciones "deseables" para los seres humanos en términos de bienestar (Boisier, S; 1999).

Max Neef (1999), en su propuesta de Desarrollo a Escala Humana, afirma que el desarrollo "se sustenta y se concentra en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, en la generación de niveles crecientes de autodependencia y en la articulación orgánica de los seres humanos con la naturaleza y la tecnología, de los procesos globales con los comportamientos locales, de lo personal con lo social, de la planificación con la autonomía y de la sociedad civil con el Estado". De esta forma el autor avanza en la subjetivación del desarrollo y señala como motor de éste la utilización de la sinergia entre actores individuales y grupales del territorio.

Otro autor, que se constituye en referencia para estos temas, como es el caso de Buarque define el desarrollo (en Boisier, S; 1999) como "un proceso endógeno registrado en pequeñas unidades territoriales y agrupamientos humanos capaz de promover un dinamismo económico y una mejoría en la calidad de vida de la población (…), inserto en una realidad más amplia y compleja con quien interactúa y de la cual recibe influencias y presiones positivas y negativas". Por otro lado, Arocena (1997) afirma que "el desarrollo local no es pensable si no se inscribe en la racionalidad globalizante de los mercados, pero tampoco es viable si no se plantea sus raíces en las diferencias identitarias que lo harán un proceso habitado por el ser humano". Vemos como todos los autores nos acercan a lo local desde lo global, y a lo global desde lo local, identificándolos como conjuntos complementarios entre sí. Calafati (1998) afirma que "un sistema local es un "sistema abierto", se hace necesario entender sus procesos en términos de un determinado patrón de interacción entre el "sistema" y su "entorno"".

Reconocer esta interacción permanente entre el sistema local y global, no debe, sin embargo distraernos de la dimensión que adquiere el desarrollo endógeno. Vazquez Barquero (2001) sostiene que "la política de desarrollo local permite alcanzar de forma eficiente la respuesta local a los desafíos de la globalización, lo que convierte a la teoría del desarrollo endógeno en una interpretación para la acción." Este autor

considera que esta acción se da cuando la sociedad civil, mediante el desarrollo local, enfrenta el aumento de la competencia en los mercados. “El desarrollo de formas alternativas de gobernación económica, a través de las organizaciones intermedias y de la creación de las asociaciones y redes públicas y privadas, permite a las ciudades y regiones incidir sobre los procesos que determinan la acumulación de capital y, de esta forma, optimizar sus ventajas competitivas y favorecer el desarrollo económico”. Arocena (2002) afirma categóricamente que “nunca se puede analizar un proceso de desarrollo local sin referirlo a la sociedad global en la que está inscripto (…), pero en el análisis de lo local se encuentran aspectos que le son específicos, que no son el simple efecto de la reproducción a todas las escalas de las determinaciones globales”.

Acordando entonces que el desarrollo es un concepto subjetivo, normativo y axiológico, que lo local define y es definido por lo global en una dinámica permanente de mutuo condicionamiento, y destacando la dimensión endógena del desarrollo, entendemos el desarrollo local como todo proceso de intervención en la realidad de un territorio socialmente construido, llevado a cabo de forma participativa por los actores que allí se vinculan sinérgicamente, con el objetivo de resolver los problemas de la sociedad local para el mejoramiento de su calidad de vida; realizando acciones deliberadas y estratégicas sostenibles producto del consenso social y el aprendizaje colectivo, y generados desde cierta matriz sociocultural, determinados desarrollos socio productivos y en contextos políticos específicos.

Afirmamos que se trata de un proceso de intervención, “proceso en cuanto devenir social, históricamente condicionado” (Domecq, R; 2001), y “de intervención” en términos de la utilización planificada de dispositivos para redireccionar ese devenir hacia la imagen futura deseada.

Consideramos que ese proceso de intervención debe darse en un territorio, al que caracterizamos como “socialmente construido”, tomando distancia de una mirada que lo identifique como un “lugar”, una porción circunscripta por límites naturales y/o políticos – administrativos. Acordamos con Domecq cuando lo presenta “no como pasiva unidad geográfica de intervención sino como sustento de un proceso deliberado de construcción social orientado a la mejora de la cohesión social, la calidad de vida y la competitividad”. El autor nos presenta al territorio como un escenario dinámico, que a lo largo de la historia ha sufrido diferentes modificaciones que incidieron en su conformación, y que no se trata de modificaciones homogéneas, sino que “cada

colectividad, cada territorio procesa estos cambios según su historia, sus capacidades, sus competencias y según el modo en que gestiona la participación y el consenso."

El territorio no es un recipiente donde ocurre la realidad. El territorio es la realidad, realidad construida socialmente por los actores locales que allí se encuentran "cara a cara", interactúan, negocian y son activos en la toma de decisiones, generando las sinergias que fortalecen la gestión de sus acciones. El desarrollo debe promover y fortalecer, para ser sustentable, las confianzas, reconocimientos y sentidos colectivos en estos actores. Las personas (y las instituciones) sumarán al éxito de las iniciativas en la medida que las perciban que "como un escenario en que su subjetividad colectiva es reconocida y fortalecida". De esta forma el proceso será viable, mostrándonos el grado de compromiso asumido por la comunidad.

Domecq se refiere a la "dificultad por parte de las instituciones públicas y de la sociedad civil para procesar los cambios recientes, entendiendo por cambios recientes, aquellos que de manera general están asociados con la aceleración del proceso de globalización a partir de 1989 y los que específicamente se vinculan con las transformaciones de Argentina y de su entorno sub-regional." El autor cita entre otros la incertidumbre, como estado permanente, la relevancia del tema ambiental, la debilidad creciente del Estado – Nación, la exclusión que se manifiesta como fenómeno social generalizado y los cambios en las modalidades de socialización. Estos temas son mundiales, pero son en el territorio, en lo local donde se manifiestan concretamente. Es aquí "donde es más evidente la necesidad de asociarse para competir – para convivir – en un mundo global, para preservar valores y calidad de vida y para atender colectivamente el compromiso humano y ambiental con las generaciones futuras. (…) El desarrollo local puede así ser visto como la manera en que una comunidad, territorialmente definida, enfrenta estos problemas. El desarrollo local se diferencia – se identifica – por las capacidades y por la singularidad social económica y cultural para procesar dichos condicionamientos y para definir participativa y consensuadamente su estilo de desarrollo."

Retomando a Buarque el "El desarrollo local dentro de la globalización es una resultante directa de la capacidad de que los actores de la sociedad local se estructuren y se movilicen, en base a sus potencialidades y su matriz cultural, para definir y explorar sus prioridades y especificaciones, buscando sus competencias en un contexto de rápidas y profundas transformaciones". Los procesos de desarrollo tienen profundas raíces institucionales y culturales, donde los actores tienen una

cultura y formas y mecanismos que son propias. Acordamos con Bosier cuando platea que “cada sociedad alienta el desarrollo de formas específicas de organización e instituciones que le son propias, y que facilitarán o dificultarán la actividad económica debido a que los agentes económicos toman sus decisiones en ese entorno organizativo e institucional y, por supuesto, no siguen siempre las prescripciones teóricas de los modelos económicos.”

Cuando incorporamos a nuestra definición de desarrollo local el quehacer de acciones deliberadas y estratégicas intentamos hacer referencia centralmente a la necesaria planificación que la intervención requiere para consolidar un proyecto común entre los actores. Esta planificación deberá contener la identidad colectiva de la cual la sociedad local es portadora, y a su vez ser promotora de la producción de nuevos valores y bienes localmente gestionados. La planificación local supone la existencia de actores locales capaces de iniciativa, y exige un conocimiento de las distintas realidades que se entrecruzan en el territorio, privilegiando procesos participativos en la identificación de los problemas y en el planteo y ejecución de las estrategias para abordarlos, desde un marco de negociación permanente. Esto requerirá de la articulación de todas las iniciativas individuales, llevando a la concreción de instituciones adecuadas para lograr la integración en una única racionalidad local, por supuesto no carente del conflicto como eje central (Arocena, J; 1997).

Domecq destaca también estos aspectos señalando que estos procesos de intervención encuentran en los compromisos y relaciones entre actores herramientas para la acción. “Sin estos compromisos y relaciones no existe desarrollo local ni competitividad. Tampoco existe si los compromisos y relaciones carecen de sentido, si no identifican las prioridades, si no acuerdan los proyectos, si no definen las normas. Si se pretende “hacer todo”, es que todavía no ha comenzado el proceso de desarrollo local. Hacer desarrollo local implica optar, implica respaldar con compromisos las opciones; es acordar con los actores sociales involucrados los proyectos que se implementarán. Supone demostrar su consistencia técnica y su viabilidad económica. La formulación técnica debe acompañar la decisión política.

Cuando decimos que la intervención en el territorio debe darse a través de acciones sostenibles, entendemos que éstas no pueden ignorar los límites impuestos por los recursos, deben adaptarse a ellos desde la concepción de desarrollo sostenible. Thiel (2001) define el desarrollo duradero como “aquel que satisface las necesidades presentes sin correr el riesgo de que las futuras generaciones no puedan

satisfacer las suyas. En el debate actual se añade a esta demanda respecto de las necesidades de las próximas generaciones, también la exigencia de justicia social para la generación actual. Dicha pretensión no forma parte en sentido estricto de la discusión ecológica, pero el concepto de desarrollo sostenible constituye, en la discusión política de hoy, una amalgama de exigencias ecológicas y sociales".

Incluimos también en nuestra definición la necesidad de que el desarrollo local se de en un marco de aprendizaje colectivo. "La consistencia y dinámica de este proceso descansará en el aprendizaje colectivo y obviamente en las capacidades sociales de organización". Este aprendizaje, "es la antítesis de la formación de élites. El aprendizaje colectivo implica una mejora generalizada de las capacidades y competencias de la gente, necesarias para participar socialmente en las transformaciones que la involucran." (Domecq, R; 2002)

Domecq nos introduce en las variables explicativas centrales para abordar el aprendizaje colectivo: sensibilización, realización de seminarios/talleres, cursos formales y participación. Toda intervención deberá profundizarlas de acuerdo a las características propias de cada territorio, identificando las particularidades que deberán asumir para constituirse en herramientas sólidas que aporten a la construcción de un proceso de desarrollo local.

Finalmente, nuestra definición incorpora los condicionantes que hasta aquí el desarrollo local ha identificado como indispensables: cierta matriz sociocultural, determinados desarrollos socio productivos y contextos políticos específicos. Muchos autores señalan que estas condiciones son necesarias para pensar una acción social deliberada. Vázquez Barquero (2001) señala como fundamental un sistema institucional evolucionado y complejo, indicándonos el trabajo en redes como una estrategia que no puede ignorarse. Incorpora la idea de que "un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales, usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político – administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local". Podemos completar esta idea con el aporte de Arocena (1997) quien nos dice que "no

es posible la existencia de procesos exitosos de desarrollo local sin un componente identitario fuerte que estimule y vertebre el potencial de iniciativa de un grupo humano".

Pensar que el desarrollo social solo es posible en un territorio donde se de una determinada matriz social, cultural, económica y política, nos coloca en el desafío de explorarla, describirla y explicarla aún más, para constituirla en una herramienta de diagnóstico que nos permita analizar la viabilidad de este proceso, y de acuerdo a ésta profundizar en el diseño de estrategias diversificadas y multidimensionales para continuar promoviendo el desarrollo local, no como una receta estandarizada sino como nuevas construcciones ante diversos territorios. El desafío es mayor si pensamos que nuestra actuación puede comenzar varios pasos antes y generar aquellas condiciones factibles de ser promovidas, que comiencen a acercar la situación actual de un territorio a este punto de partida fundamental para la ejecución de un proceso de desarrollo local exitoso.

Acerca de la gestión territorial de la proximidad

La gestión exitosa del desarrollo local, tal como lo estamos comprendiendo de las ideas anteriormente planteadas, supone capitalizar la proximidad del Estado y de su gestión a un territorio cargado de las particularidades que también venimos mencionando (lo social, lo cultural, lo económico, lo político). En este sentido, diversos autores refieren a lo que conocemos como "el enfoque de la intervención territorial desde la gestión de la proximidad".

Hemos tomado la decisión de presentar a estos dos procesos (intervención territorial –gestión de la proximidad) de modo asociado, en tanto entendemos la incidencia que uno tiene sobre el otro. Plantear un tipo de intervención desde la valorización que el territorio genera, posibilita una modalidad de gestión pública en lo social, cercana, próxima.

Dicha relación supone entender y reconocer a un Estado encarnado en una realidad territorial, que confía en otros actores y que asocia sus propias capacidades gubernamentales a las sociales, dialogando e interaccionando por un lado, con distintos niveles de gobierno (sea éste nacional, provincial o municipal según el caso), entre distintas organizaciones del mundo privado y con la sociedad civil en su

conjunto. Es el recupero de la iniciativa de los actores territoriales, pudiendo así formalizarse instancias de cooperación, procesos de toma de decisiones de forma colectiva, deliberaciones para construir visiones compartidas, realización de consultas vinculantes por temas o problemas de la agenda social. Es lo que Daniel Arroyo denomina gestión asociada (2002), o bien gestión compartida entre la sociedad organizada y el Estado (en este caso y en el marco de nuestra investigación, estamos priorizando la mirada sobre el estado local).

La relevancia de lo territorial en la gestión, también ha cobrado mucha importancia a partir de los procesos de descentralización de la política pública desde los ámbitos centrales a los locales. En esa secuencia, que significó el traspaso, el traslado de responsabilidades, servicios, prestaciones, recursos desde áreas nacionales o centrales a otras subnacionales / regionales / locales / territoriales, el territorio se convirtió en el lugar de llegada, en el lugar donde ha impactado claramente este proceso de descentralización. Es así que afirmamos que el Estado "hace" al territorio en tanto es un actor que incide fuertemente con sus prácticas.

La idea de un Estado encarnado en una realidad territorial nos obliga como primera cuestión a definir "territorio" y "territorialidad" como categoría social, como herramienta al servicio de la gestión social. En esta definición resultará interesante traer a cuenta qué elementos del territorio se venían valorando desde diversas perspectivas de intervención social. Algunas visiones de la acción social, han realizado un recorte sesgado y restringido de la idea de territorio, asociándolo casi exclusivamente a la espacialidad física, a la dimensión de la realidad objetivada bajo la denominación por ejemplo de "domicilio", "residencia", "localidad", "provincia", "barrio".

Otras visiones han ido superando y completando la noción de territorio, planteando la dimensión de espacio construido socialmente; espacio producido y productor de prácticas, normas y múltiples representaciones sociales. Aquí podemos asimilar la idea de territorio, como campo, tal como lo plantea Rosana Guber (1991)

Algunos investigadores (Spataro, M; 2008) aportan a estas visiones, el concepto de territorialidad humana, mostrando el vínculo entre el hombre y su entorno, entre la sociedad y su ambiente físico y recordándonos ese proceso de mutua transformación que se produce no solo en el plano de lo físico y biológico sino fundamentalmente (para nuestro interés) en lo simbólico y cultural. Transformaciones

que se dan en un tiempo y en un espacio y que se expresan en forma de procesos naturales y fenómenos sociales múltiples y complejos.

Precisando aún más en el concepto que nos interesa, presentamos tal como lo refiere Ocampo Marín (2005), la idea de territorio urbano. El autor menciona que “el territorio es el constructo social, una valoración, una fabricación, un producto, un espacio tatuado por la historia y la cultura, que se construye a través de prácticas y estrategias, percepciones y la manera de leerlo que tienen los miembros del grupo que lo constituye”. Son ilustrativos los elementos que el mismo autor presenta para comprender la configuración del territorio urbano. Elementos profundamente imbricados pero que, a los fines analíticos, desglosamos para su clara comprensión.

En primer lugar el territorio reconoce un elemento físico, un espacio en la geografía, delimitado por lo que comúnmente llamamos frontera. Si bien muchas de las fronteras que conocemos suelen ser naturales (un curso de agua, una montaña), son reconocidas por los sujetos como culturales. La frontera colabora en la conciencia territorial de una comunidad, en las distintas estrategias identitarias de esos habitantes. Otro elemento está dado por el tipo de organización social y productiva entendiendo al conjunto de actores que definen una trama relacional cargada de racionalidades, intereses, puntos de vista, poder, hegemonías que tensionan dichos vínculos. Un tercer elemento es el conjunto de normas, valores y representaciones sociales que expresan un universo de significados compartidos y que muestra aquel patrimonio simbólico de todo territorio además de dar sentido al modo en que los sujetos se mueven en él y se apropian (o no) de él. Y, por último, mencionamos a la historia como elemento que congrega al conjunto de trayectorias singulares y colectivas de los habitantes de un territorio. Esta historia deja huellas con formato de tradición, de rituales, costumbres diversas que actualizan permanentemente acontecimientos fundantes de ese territorio.

El territorio es así entendido como un tipo de espacio con atributos de apropiación y de autorreferencia. Territorios, es algo más que un lugar físico. No solo los transitamos, los llevamos puestos. Allí hay huellas, paisajes, sonidos, olores, lugares de encuentro y de desencuentro. Las familias, los sujetos en sus itinerarios e interacciones llevan sus territorios a cuestas como una vestidura, en sus maneras de pensar, de emocionarse, de ver el mundo e intervenir en él.

Esta configuración multidimensional del territorio puede ser complejizada aún más, con el aporte que Catenazzi (2007). Ella caracteriza al territorio con el atributo de la “escala”. Escala como tamaño que sufrirá modificaciones tanto en lo físico como en lo simbólico, según sea el valor de dicha escala. Por otro lado, define al territorio como red o como área claramente continua y delimitada. Estas dos posibilidades son centrales al momento de pensar el territorio en el diseño de la política[2].

Adentrándonos ya en lo que refiere al tema de la intervención entendemos que esta acción influye, afecta, controla y a la vez interpela a cada uno de estos elementos que conforman el territorio. La misma autora, haciendo referencia a un estudio de Sack (1986), resalta la incidencia de este tipo de intervenciones territoriales en las relaciones de poder dadas.

La intervención territorial también puede ser entendida desde diversas perspectivas. “Es habitual que muchas intervenciones sociales del Estado se den desde criterios administrativos y jurisdiccionales vinculados al control territorial (por ejemplo el domicilio de las personas) sin tener en cuenta otras cuestiones. Estas visiones no tienen en cuenta el uso que la población le da “al espacio”. La población construye caminos de acceso y utilización de los recursos sociales, más allá del lugar físico que habite. Este enfoque relacional da visibilidad pero tensiona otros aspectos que van emergiendo cuestionando los lugares instituidos. Estas estrategias de la población, de los habitantes, que comúnmente son usuarios y/o destinatarios de la gestión pública interpelan decisiones institucionales, definiciones de áreas programáticas, priorizaciones territoriales, entre otras cuestiones a considerar. Estas distancias entre las concepciones, nos permite introducir el tema de la gestión de la proximidad entendida en su plano de lo espacial o territorial y en su plano organizacional en términos de gestión de lo que los autores denominan “redes territoriales” al servicio de la articulación y la integración.

Vamos delimitando cada vez más nuestro universo de categorías más significativas y que se asocian más claramente a nuestro objeto de estudio. Decíamos que la gestión de las PYMES pone en valor un modo singular de relación entre el estado, las PYMES, la sociedad, un modo más próximo y cercano de atención de las

[2] Aparece aquí un tema transversal a la política: la focalización territorial y la escala de las intervenciones, cuestiones que desarrollaremos más adelante.

demandas de la gestión y la productividad otorgando al territorio cualidades más simbólicas que físicas como escenario de la gestión económica del desarrollo. Decíamos también que hay diversas miradas sobre el desarrollo aunque la que impacta en las condiciones de vida de la población es la única que puede ser definidas (desde la perspectiva que asumimos) como desarrollo local

La competitividad sistémica

La competitividad sistémica distingue diferentes ángulos o componentes de análisis que se complementan e interactúan conjuntamente de forma dinámica: Meta, Macro, Meso y Micro. 3

Las razones para un análisis integrador de la competitividad, que articule los cuatro niveles es explicado por los autores en los siguientes términos: “Las empresas industriales de los países desarrollados y de los países en vías de desarrollo se ven hoy ante la necesidad imperiosa de incrementar su competitividad. Semejante desafío proviene de una competencia cada vez más dura, una "carrera" por adoptar y adaptar modelos de producción "japoneses" y un cambio tecnológico acelerado. Y en esa carrera están enfrascadas todas las empresas, ya que hasta las posiciones hegemónicas se tornan cada vez más vulnerables. Los esfuerzos más importantes para elevar la competitividad deben efectuarse a nivel de empresa.

Ahora bien, la competitividad internacional no se explica exclusivamente a nivel empresarial. Las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones*. Ambos requisitos están condicionados a su vez por factores situados en el nivel macro (contexto macroeconómico y político-administrativo) y en el nivel meso.*

“El concepto de la OCDE y otros similares cubren sólo categorías económicas, soslayando casi por completo la dimensión política que interviene en la creación de competitividad. Se está llegando a un consenso sobre el hecho de que la creación de

[3] Klaus Esser¸ Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer**:** Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”. Berlín. Instituto Alemán de Desarrollo. 1994

un entorno sustentador con el esfuerzo colectivo de las empresas y con la iniciativa conjunta de las asociaciones empresariales, el Estado y otros actores sociales puede conducir hacia un desarrollo relativamente acelerado de las ventajas competitivas.
Alcanzar o lograr competitividad requiere, según estos autores, la presencia simultánea de *"…un contexto macro que ejerce una presión de performance sobre las empresas, y un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad, un gran número de empresas situadas en el nivel micro que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua".*

Esta nueva visión de la competitividad de un sector productivo integra diferentes categorías de análisis, y se requiere la presencia conjunta de ellas y su actuación coordinada. Trata de superar visiones que se enfocan exclusivamente en la dinámica empresarial, de orientación neoclásica como la de Porter, o la estructural de la OECD. Se ubica en una posición más heterodoxa en la medida en que valora la presencia activa del Estado como promotor de la competitividad, más que un papel pasivo como en los enfoques antes citados.
Este enfoque de competitividad sistémica supone la existencia de los siguientes niveles.

El nivel **Meta** como aquél que promueve la competitividad, y representa a la capacidad de una sociedad para lograr consensos y dirigirse y alcanzar de forma integrada los objetivos establecidos conjuntamente. Es la conformación de una estructura social que permita el desarrollo competitivo.

El nivel **Macro** hace referencia al entorno macroeconómico, a su estabilidad como condición necesaria, aunque no suficiente, para fomentar la competitividad de las empresas. La política cambiaria y monetaria, la política externa, la transparencia en los mercados, el acceso a la información, la perdurabilidad en el tiempo de ellas, son los factores básicos para un clima de negocios favorable y para el desarrollo dinámico y competitivo de las empresas.
El nivel **Meso** apunta a la construcción de redes de interacción empresaria, redes de colaboración, de forma de aumentar las capacidades de cada empresa, generando una sinergia que potencie las aptitudes y posibilidades individuales y del conjunto. Alude al conjunto de instituciones que con diferentes funciones, generan un escenario de apoyo a las empresas en diversas áreas: las políticas públicas que apoyen el

desarrollo de los sectores que el Estado promueva, tecnológicas, las facilidades de capacitación, desarrollos productivos, asistencias técnicas, etc. Son funciones que las empresas de manera individual no siempre logran implementar, más cuando se trata de empresas de mediano porte. La mentada globalización y competencia generalizada ha complejizado el entorno empresario y exige innovaciones y desarrollos a menudo complejos para una sola empresa pero accesibles a un conjunto de ellas. Capacidades de aprendizaje, desarrollo de nuevos materiales y productos, nuevas tecnologías de gestión y de producción, desarrollo de capacidades, son algunos de los elementos que hacen a este nivel, que brindados desde instituciones específicas de apoyo al sector productivo públicas o privadas o desde políticas específicas, favorece a las empresas individuales y a su crecimiento competitivo y que éstas no logran con su accionar aislado.

Por último el concepto de competitividad sistémica se completa con el nivel **Micro**. Éste enfoca la capacidad empresaria de trabajar en forma eficiente y de afrontar todas las acciones propias que le permitan ser competitivas: organización de la producción, reducción de costos, actitud emprendedora e innovativa, desarrollo de nuevos productos, inversiones, gestiones productivas y comerciales e integración al mercado de forma transparente y formal. Son los aspectos claves pero internos a cada empresa y la manera en que los afronta, los que integran este nivel Micro.

Los cuatro niveles operan de forma dinámica e interconectada, por ello se alude a lo sistémico. Para que un sector productivo y una región o país pueda desarrollarse y crecer de forma competitiva, según este enfoque, necesita de los cuatro niveles y de su concordancia conjunta. Cada uno de los niveles son necesarios de por sí, pero alcanzan la categoría de suficientes en la medida que los cuatro se conecten entre sí.

La centralidad de la política económica

La historia argentina reciente permite identificar, dos grandes estrategias para enfrentar la restricción externa o la escasez “crónica” de dólares. Una, industrialista, mercadointernista y que pretende reemplazar con producción nacional parte de las importaciones. Esta estrategia está asociada con un alto nivel de empleo y salarios y utiliza la regulación estatal de la economía para convivir con la escasez de divisas.

La otra es la que cree firmemente en la libertad de los mercados. La falta de dólares se resuelve, finalmente, con endeudamiento externo, privatizaciones de empresas públicas e inversiones extranjeras.

Desde los años ´30 a la fecha, tanto por necesidad como por elección explícita, se optó por el modelo industrialista sustitutivo de importaciones, excepto claro, los programas del 2 de abril de 1976 y el llamado plan de Convertibilidad o los que, al amparo de dicha escasez, fueron impuestos por los organismos internacionales de crédito.

La característica esencial de realidad económica de los países exportadores primarios en proceso de industrialización, como Argentina es lo que la literatura económica denomina como una *estructura productiva desequilibrada*.

Se trata de una estructura productiva compuesta de dos sectores de niveles de precios diferentes: el sector primario -agropecuario en nuestro caso -, que trabaja a precios internacionales, y el sector industrial, que trabaja a un nivel de costos y precios considerablemente superior al internacional. Esta configuración peculiar, ni siquiera imaginada la teoría económica neoliberal, da lugar a un nuevo modelo económico, caracterizado por la crónica limitación que ejerce sobre el crecimiento económico el sector externo[4].

En efecto, mientras el crecimiento de la economía -en particular el crecimiento industrial - requiere siempre cantidades crecientes de divisas, el alto nivel de precios industriales que caracteriza a la estructura productiva desequilibrada impide que la industria exporte. De modo que, a diferencia de lo que sucede en los países industriales, en los cuales la industria autofinancia las necesidades de divisas que plantea su desarrollo, el sector industrial argentino no contribuye a la obtención de las divisas que necesita para su crecimiento. Su abastecimiento queda siempre a cargo del sector agropecuario, limitado sea por falta de una producción mayor, sea por problemas de la demanda mundial o por ambas cosas a la vez.

En la etapa inicial de este tipo de desarrollo una rápida sustitución de importaciones hace que la industria contribuya a mantener equilibrada la balanza de pagos ahorrando divisas. Posteriormente el proceso sustitutivo se hace cada vez más lento. Se llega finalmente a que la sustitución como máximo puede alcanzar a neutralizar el incremento

---

[4] La descripción detallada del modelo puede verse en "Por qué fallan en Argentina las teorías económicas", del autor (revista *Competencia*, febrera de 1971). La tradución de los conceptos vertidos al lenguaje neoclásico y su análisis fueron hechos por JUAN CARLOS DE PABLO en "¿Fallan en Argentina las teoríaseconómicas?" (Revista *Competencia*, mayo de 1971).

de importaciones que trae el progreso tecnológico por la incorporación de nuevos productos (automóviles, televisión, hilados sintéticos, etcétera).

A partir de este momento se inicia un proceso de divergencias entre el crecimiento del sector industrial consumidor de divisas, que no contribuye a producirlas, y la provisión de estas divisas a cargo del sector agropecuario de crecimiento mucho más lento. *Esta divergencia es responsable de la crisis de balanza de pagos en la Argentina y constituye el principal limitador de crecimiento del país.* La expansión de la producción interna, cada vez que se produce, hace crecer las importaciones. Una vez que se agotan las reservas, el país se ve forzado a una devaluación. Esta se produce aun de no mediar un aumento previo de costos, que obligue a restablecer la paridad. Se trata de una devaluación de otro tipo, que resulta impuesta por el desequilibrio que nace en la estructura productiva misma, a raíz de la divergencia ya señalada entre el consumo y el abastecimiento de divisas.

Si el déficit externo apareciera en forma gradual, podría dar tiempo a que se despierte la conciencia del peligro, y a que se adopten eventuales medidas correctivas. Sin embargo, dicho fenómeno suele desencadenarse en forma muy brusca, debido a la influencia desequilibrada de los créditos a corto plazo.[5]

El papel del crédito

La falta de mercados de capitales y la insuficiencia de los créditos bancarios hace que las empresas y las entidades financieras locales, confiando en la estabilidad de la moneda, recurran a créditos y a capitales extranjeros. Contrariamente a lo que se cree, el valor de estos aportes no reside en su capacidad de suplir la insuficiencia del ahorro nacional, sino en el hecho de que ingresan al país en .divisas. Estas divisas se convierten en moneda nacional en el mercado de cambios, siendo compradas por aquellos que necesitan solventar sus operaciones con el exterior.

De este modo, dichas divisas se usan indirectamente para financiar las importaciones y los demás gastos corrientes del país, compensando así el déficit externo. El eventual exceso es adquirido por el Banco Central, pasando a acrecentar sus reservas. Sin embargo, a menos que durante la afluencia de los créditos se produzca el incremento de la capacidad sustitutiva de importaciones o de la capacidad

[5] El papel de los capitales extranjeros en la estructura productiva y desequilibrada fue analizado en "Desarrollo industrial, política autárquica y capital extranjero", de Marcelo Diamand (*Cuaderno del I.D.E.S.*, año 6, nº 16).

exportadora, el desarrollo industrial para el consumo interno que continúa gracias al respiro obtenido, incrementa aún más el consumo de divisas. Se agrega, además, el pago de los intereses por los nuevos créditos, creciendo así por dos motivos simultáneos el déficit externo inicial.

Este incremento del déficit hace que para mantener el equilibrio en el mercado cambiario ya no basta que los créditos se vayan renovando cada vez que vencen. Además, para compensar los intereses y el aumento de los gastos de divisas que se produce en el ínterin, *es necesario que se vaya incrementando en forma continua al volumen de nuevos créditos a inversiones que ingresan.*

El proceso es esencialmente inestable. Basta que se reduzca la entrada de nuevos créditos o que un problema momentáneo de desconfianza frene el ritmo de las renovaciones para provocar el desequilibrio en el mercado cambiario con lo cual el Banco Central se ve forzado a vender una parte de sus reservas. Las entradas de nuevos créditos y las renovaciones se retraen aún más, culminado el proceso en un pánico generalizado, en una fuga masiva de divisas y en una brusca devaluación[6].

La recesión y la inflación

Dado que el tipo de devaluación que estamos describiendo se origina en características peculiares de la estructura productiva argentina, también son peculiares sus efectos.

La teoría de la devaluación se basa en la estructura productiva de los países industriales. Dado que en todos ellos el sector industrial exporta, la devaluación, al hacer más competitiva una amplia gama de productos industriales, provoca automáticamente el incremento de exportaciones de esos productos. Por otra parte, las importaciones en
una gran proporción no son esenciales para el funcionamiento de la economía y se efectúan por razones de precio. Por lo tanto, el encarecimiento de los productos importados que trae la devaluación lleva a que muchos de ellos sean sustituidos por la producción nacional.

---

[6] La descripción de diferentes procesos inflacionarios y análisis de la devaluación argentina pueden verse en los trabajos de Diamand Marcelo "Los cuatro tipos de inflación argentina" (revista *Competencia*, abril de 1971) y en "Por qué una maxidevaluación sería recesiva e inflacionaria" (*El Cronista Comercial*, agosto de 1971).

Pero en la Argentina el *precio de los productos industriales está demasiado alejado del nivel internacional* para que una devaluación provoque un aumento importante de las exportaciones de manufacturas.
Las limitaciones de oferta y los eventuales problemas de demanda de las exportaciones agropecuarias hacen que éstas, por lo menos a corto y mediano plazo, respondan poco al tipo de cambio.

Finalmente las importaciones o son esenciales o se producen al amparo de lagunas en el régimen de protección y el margen de sustitución que logra la devaluación es pequeño.

El equilibrio externo se restablece, pero por un mecanismo totalmente diferente al que supone la teoría. La elevación del tipo de cambio produce el aumento de costo de todos los productos importados, que se propaga a los precios. Al mismo tiempo, el aumento de precio que recibe en moneda nacional el exportador de productos agropecuarios provoca por arrastre el aumento de los mismos productos en el mercado interno, lo que se traduce en el alza de precios de los alimentos. Se desencadena así un tipo muy especial de proceso inflacionario.

Esta inflación, *a la que denominamos cambiaría,* no proviene del exceso de demanda con respecto a la oferta, sino que se origina a raíz de las devaluaciones a indirectamente, a raíz del desequilibrio en el sector externo. La elevación de costos y precios causada por la devaluación provoca un complejo mecanismo de transferencia de ingresos a favor del sector agropecuario a costa de la reducción del salario real, y además, cuando la cantidad de dinero no aumenta en proporción a los costos, provoca iliquidez monetaria. La consecuente disminución de demanda desencadena una recesión y la caída de actividades.

Los gastos estatales se adelantan a las recaudaciones a causa del aumento de precios. Además, la capacidad contributiva se reduce debido a la recesión. Ambos fenómenos conducen en forma inevitable al déficit del presupuesto.
De modo que la característica esencial de la inflación cambiaria es el alza de precios internos, simultánea con la caída de los salarios reales, con la iliquidez, con la disminución del nivel de actividades y con el déficit del presupuesto, *es lo último inducido -o por, lo menos muy agravado - por el fenómeno.*

Es así que mientras el diagnóstico tradicional atribuye todo fenómeno inflacionario al exceso de demanda con respecto a la oferta global, en las estructuras productivas desequilibradas aparece una inflación con recesión, un contrasentido en términos de inflación de demanda. *Este tipo peculiar de inflación, originado en los desequilibrios de la balanza de pagos, en la Argentina suele alternarse periódicamentey entrelazarse con la inflación de demanda y la inflación de salarios.*

La inflación cambiaría constituye una pieza vital en el mecanismo equilibrador de la devaluación argentina. La recesión que desencadena hace que baje el nivel de la actividad interna, y disminuya la cantidad de importaciones que requiere el país, recuperándose así el equilibrio externo.

La mayor sustitución de importaciones y el incremento de exportaciones que, según se supone, .debería producirse a causa de la devaluación, quedan reemplazadas en la Argentina por un mecanismo que restablece el equilibrio externo por vía de descenso de la actividad interna.

El desequilibrio en el mercado cambiario, la devaluación forzada por dicho desequilibrio, la inflación cambiaría y la recesión conforma conjuntamente la crisis de balanza de pagos argentina. Producido el desequilibrio externo, la devaluación y la inflación avanzan precisamente hasta el punto de provocar una recesión de suficiente intensidad como para que la reducción de importaciones vuelva a restablecer el equilibrio en el mercado cambiario.

Lo anterior explica los golpes inflacionarios provocados por las devaluaciones, las transferencias de ingresos al agro y las recesiones en las que cae cíclicamente la economía argentina y cuyos ejemplos más típicos fueron las crisis de 1959 y 1962. En cada una de las oportunidades citadas la *expansión de la capacidad productiva se estrelló contra la insuficiencia de divisas, haciendo descender la actividad económica desde el nivel determinado por la plena utilización de la capacidad productiva a un nivel inferior, compatible con la disponibilidad de divisas, dando lugar, además, a fenómenos inflacionarios conexos.*

También tuvo el mismo origen la restricción monetaria que cortó el proceso de expansión económica de 1969, igual que la devaluación compensada de 1970 que provocó la primera ruptura del proceso estabilizador. El recrudecimiento del proceso inflacionario a raíz de las devaluaciones también se origina en el mismo fenómeno de estrangulamiento externo.

La estrategia de sustitución de importaciones adquiere de esta manera un perfil productivo y es una manera de minimizar los orígenes estructurales de la inflación.
En función del cambio de paradigma económico observado a partir del 2003, es necesario analizar este fenómeno, la sustitución de importaciones, como marco teórico de los cambios de las estrategias productivas adoptadas por las empresas productoras de bienes.

En este marco se considerará una breve explicación de las medidas de política económica implementadas que hacen posible la aplicación de un modelo sustitutivo de importaciones y las fortalezas y debilidades del mismo.

Las reformas económicas y sus objetivos

1. La política de desendeudamiento: la restricción externa se originaba, como se explico anteriormente, como consecuencia de:

a- La forma que adoptaba el crecimiento económico de Argentina, vinculado con el consumo de dólares.
b- El deterioro de los términos del intercambio con el exterior, como consecuencia de los bajos precios de las materias primas.
c- La acumulación de deuda externa.

2. Del tipo de cambio único al tipo de cambio múltiple que se ajuste a la productividad de cada sector a partir de la aplicación de retenciones agropecuarias y limitaciones a la importación.

3. Regulación estatal del crédito, disponibilidad de créditos a plazos medianos y con tasas razonables.

Fortalezas y debilidades del modelo de sustitución de importaciones

Conceptualmente la debilidad estructural de la economía argentina, aun después de las reformas implementadas sigue siendo la disponibilidad de dólares para financiar las importaciones. Esta restricción es inherente a la estructura productiva y se mantiene vigente en este modelo.

Sin embargo algunos de los factores que limitan el desarrollo se vieron afectados tanto por los cambios en el escenario internacional como por las políticas públicas aplicadas a partir de 2003.

La inversión productiva sigue siendo una limitación importante y aquí es necesario diferenciar dos sectores:

- El sector PYME “mercado internista”, industrial y sustitutivo de importaciones. Protegido de la competencia internacional con un tipo de cambio preferencial y disponibilidad de créditos a partir de la reforma de la carta orgánica del BCRA.
- El sector de las multinacionales o nacional transnacionalizado que demanda libre disponibilidad de ganancias para girar al exterior. En tal sentido si se mantienen las restricciones a la transferencia de utilidades, pueden alterar su conducta inversora.

La industria desde 2003

La devaluación de comienzos de 2002 provocó un cambio radical en los precios relativos de la economía, generando incentivos opuestos a la convertibilidad. Las rentabilidades sectoriales se modificaron en términos absolutos y relativos sesgando la producción a favor de los bienes transables. Desde entonces la economía argentina ha experimentado un acelerado crecimiento, a una tasa acumulativa anual promedio del 8,2%.

Dentro de los grandes sectores de la economía, la industria ha liderado este proceso de reactivación, caracterizándose por una recuperación relativamente temprana y elevadas tasas de crecimiento. En virtud de esta tendencia, el sector manufacturero acumuló un importante crecimiento que le hizo ganar participación en el PBI, revirtiendo así el proceso de desindustrialización. Sin embargo la nueva característica del sector es que durante los años que duró este proceso (desde la dictadura a los noventa), se han desmantelado sectores, desaparecido capacidades acentuándose la estructura primarizada y desarticulada, consolidándose el control por capitales extranjeros en gran parte de los industriales y servicios.

El patrimonio industrial actual esta constituido por empresas que sobrevivieron al doble ajuste (convertibilidad y recesión) y ante el nuevo régimen competitivo reaccionó favorablemente.

Entre las ramas más dinámicas están las durante la crisis habían experimentado las mayores caídas: textil, confecciones, calzados, metalmecánica, materiales para la construcción, aparatos de audio y video, maquinaria y equipo

eléctrico para la industria automotriz. Dentro de este cuadro se puede observar que las ramas más capital intensivas como metalmecánica, aparatos de audio y video, maquinaria y equipamiento eléctrico ganaron participación relativa en el producto industrial en especial metales, automotores, sustancias y productos químicos, petróleo. Mientras que las ramas orientadas más hacia el mercado interno que son más trabajo intensivas como muebles, edición e impresión, confección de textiles, manufacturas del cuero y productos de caucho y plástico disminuyeron su participación en el producto del sector secundario.

Si bien muchos sectores han remontado total o parcialmente el terreno perdido en el marco de un cuadro macroeconómico y de incentivos más favorable, la configuración sectorial de la industria no se ha modificado de un modo significativo. Puede argumentarse que este es un fenómeno esperable, en términos del volumen de la crisis económica que significo la convertibilidad. De todas maneras lo que se puede observar en términos estructurales la escasez de inversión. Otra característica es que si bien hay alteraciones favorables a la industria basadas en la recuperación industrial, esta no modifico el patrón heredado de las reformas estructurales y el ajuste productivo consiguiente.

Por otra parte la generación de empleo en la industria muestra un patrón de crecimiento, distinto, donde las actividades que más empleo generaron fueron las que más lo había expulsado entre el 1998 y 2002. Se trata fundamentalmente de ramas intensivas en trabajo orientadas preferentemente al mercado interno. La fuerte recuperación de la demanda doméstica desde el segundo semestre de 2003, en el contexto de un tipo de cambio relativamente proteccionista frente a importaciones competitivas, favoreció tal desempeño. En cambio en el sector tradicionalmente exportador o productor de comodities industriales, relativamente poco sensibles al ciclo económico interno y, por esta razón menos expulsores de mano de obra en períodos de crisis, muestra un menor dinamismo en la generación de empleo.

En líneas generales la mayor parte del empleo industrial del período reciente se explica por la evolución de las ramas más ligadas al mercado interno (calzado, textiles, metalmecánica simple), estas ramas están integradas en mayor proporción por PYMES.

La posibilidad de un nuevo modelo industrial

En un contexto donde se han sucedido transformaciones de enorme impacto en la tecnologías, prácticas productivas y métodos organizacionales dominantes en el escenario competitivo global, así como una total redefinición de las reglas del juego en la economía doméstica, Argentina se enfrenta a desafíos u oportunidades cuya resolución definirá en gran medida las características del desarrollo que asumirá el país a largo plazo.

En el complejo escenario internacional, se observa, en los países desarrollados, que las firmas buscan estrategias y formas de organización y producción más flexibles e innovadoras, con el objetivo de responder a la creciente globalización y a las cambiantes preferencias de los consumidores. Para alcanzar este objetivo no basta con incorporar tecnologías modernas, sino que es preciso, simultáneamente adoptar nuevas formas de organización, de los procesos de investigación, diseño, gestión, producción, y comercialización. Este proceso de transformaciones es complejo, avanza de manera desigual y asume características específicas según los sectores, regiones y países, e involucra causalidades e interacciones aún no completamente entendidas. Sin embargo, diferentes análisis han mostrado, en el ámbito empírico, que existe una vinculación entre la adopción de nuevas formas de organización productiva, formación de habilidades (*skills*) y capacitación de los recursos humanos, y ganancias de productividad y competitividad.

La competitividad es aún una de las asignaturas pendientes. La posibilidad de de acceder a niveles crecientes de competitividad y mantenerlos en el largo plazo no puede circunscribirse a la acción de un agente económico individual. La experiencia internacional señala que los casos exitosos son explicados a partir de un conjunto de variables que muestran con claridad que el funcionamiento global del sistema es el que permite lograr una base sólida para el desarrollo de la competitividad. De esta forma la definición sistémica de de competitividad reemplaza a los esfuerzos individuales, que si bien son condición necesaria para lograr este objetivo, deben estar acompañados por innumerables aspectos que conforman el entorno de la firma, que abarca la infraestructura física, el aparato científico- tecnológico, la rede de proveedores y subcontratistas, los sistemas de distribución, y comercialización, los valores culturales, las instituciones y el marco jurídico. Las capacidades de competencia se caracterizan por ser el producto de un proceso colectivo y acumulativo a través del tiempo.

Las capacidades tecno-productivas no son exclusivamente la tecnología incorporada en el equipo físico o en manuales y patentes que son adquiridos por las firma, si bien estos son los instrumentos con los cuales las capacidades son puestas a trabajar. Ni son exclusivamente las calificaciones educativas que poseen los empleados, si bien una base receptiva a la adquisición de nuevas capacidades depende de la educación y entrenamiento del personal involucrado. No son, tampoco, las habilidades y el aprendizaje por el que pasan los individuos en la empresa, si bien estos son los ladrillos con los que se construyen las capacidades en un nivel micro.

La capacidad tecno-productiva le permite a una empresa combinar todo lo anterior para funcionar como una organización, con una 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 conceptualmente útil considerar el desarrollo de la competitividad a nivel de la firma como inversión en tecnología incorporada, acompañada por las inversiones en habilidades, información, mejoras organizacionales e interrelaciones con otras firmas e instituciones.

Estas consideraciones también sirven para incrementar la integración local y el desarrollo de los proveedores locales y subcontratistas. Fuera de los beneficios productivos, estas interrelaciones aceleran la difusión de tecnologías, incrementan la especialización, aumentan la flexibilidad industrial y generan empleo. Debido a esto podría existir un caso legítimo para promover cadenas de actividad relacionadas, las que de otro modo no serían capaces de coordinar sus inversiones. Esta noción sistémica de competitividad es relevante para cada uno de los mercados donde es considerada. Por lo tanto debe ser tenida en cuenta tanto en los mercados de exportación como con respecto a las potenciales importaciones.

Uno de los aspectos cruciales es que los procesos de aprendizaje no surgen automáticamente con el mero correr del tiempo. Son el resultado positivo de los esfuerzos deliberados y explícitos orientados a la generación de acervos tecnológicos y capacitación de los recursos humanos. Esto significa desarrollar una estrategia tecnológica y productiva asociada a inversiones orientadas a la generación/adopción de cambios técnicos permanentes que induzcan una maduración que no es automática ni instantánea y que requiere de esfuerzos permanentes y conscientes.

En una situación en la cual los problemas económicos se unen con la fragilidad institucional, no es necesario retornar al mercado sino *construir* el mercado. Esto significa actuar sobre las instituciones de la vida colectiva y proveer las capacidades que permitan a la mayoría de los sujetos tomar parte en forma efectiva.

Las políticas públicas para el desarrollo de la competitividad deben estar orientadas no sólo a favorecer un cambio en el contexto institucional en el cual las firmas realizan sus operaciones, sino también hacia acciones específicas que favorezcan el desarrollo de la cooperación entre las firmas para permitir la especialización individual en un contexto de complementariedad y extensión del mercado. El desarrollo de las cadenas productivas y la mayor demanda de empleo deben ser las metas a lograr.

En este escenario, las políticas públicas, con instrumentos distintos a los empleados en el pasado, deben jugar un rol central como catalizadoras de los procesos de transformación, generando un marco institucional favorable al desarrollo de esfuerzos productivos y tecnológicos, apuntando a mejorar las posibilidades de coordinación de los objetivos y estrategias de los agentes privados.

La tarea de construir el mercado a partir de igualar las oportunidades, mejorar las capacidades, desarrollar las instituciones y replantear el papel de la “empresa” en el sistema económico, permitiría crear un nuevo entorno para fortalecer el progreso económico en Argentina.

La economía local enfrenta un conjunto de desafíos para retomar un sendero de progreso económico con un crecimiento sostenido del PBI y una distribución más equitativa de sus frutos. Entre otros debe superar los problemas estructurales de su mercado de trabajo y buscar los equilibrios de su sector externo. Si consideramos que el ingreso per cápita es cercano a los cinco mil dólares anuales, y nuestra aspiración es acercarnos a países que duplican esa cifra, surge con claridad que nuestra salida no está dada por la competitividad con salarios bajos, dado que otras sociedades tienen escalas salariales notablemente más bajas y que esa estrategia no es coincidente ni con la mejora de vida de nuestra población, ni con las tendencias que se verifican en aquellas naciones que poseen los mejores desempeños.

La búsqueda de más y mejores empleos sólo es posible en la mayor calidad y ensanchamiento de nuestra base productiva, con una tendencia creciente a la

participación de los bienes basados en el conocimiento y la innovación tecnológica, con la utilización intensiva de mano de obra calificada y un aprovechamiento integral de nuestros abundantes recursos naturales.

La difusión, adaptación y generación de conocimientos científicos y tecnológicos no es un proceso ni automático ni individual.

Requiere de esfuerzos deliberados en un complejo proceso colectivo y acumulativo a través del tiempo, en el cual intervienen en forma interactiva, entre otros, empresas, instituciones públicas y de la sociedad civil, empresarios y trabajadores, institutos de investigación y universidades, que conforman lo que se denomina el Sistema Nacional de Innovación. En el campo del conocimiento, las imperfecciones de los mercados, la existencia de bienes públicos, la transmisión imperfecta de la información, la racionalidad acotada, la construcción y fortalecimiento de las instituciones, son
algunas de las condiciones que determinan la necesidad de que existan políticas públicas que fortalezcan la innovación.

Los gastos de Investigación y Desarrollo (ID) que realiza el país no son los adecuados para permitir el tránsito hacia una estructura productiva más especializada en la producción de bienes y servicios diferenciados, con mayores contenidos de valor agregado local y con el crecimiento sostenido de la productividad.

Argentina gasta alrededor de 800 millones de dólares anuales en ID (Investigación y Desarrollo), lo cual representa sólo el 0,4 por ciento de su PBI, muy lejos de Brasil y Chile, con valores dos veces superior, y mucho más lejos de las sociedades desarrolladas, que destinan entre el 2 y el 3 por ciento de su PBI a la ID, o de las grandes corporaciones transnacionales, en las que se verifican –en varias de ellas– inversiones anuales en ID superiores a los 5 mil millones de dólares anuales.

Nuestro país se caracteriza por una escasa participación del sector privado, a diferencia de los países de mayor industrialización.

Las mejoras en la eficiencia y productividad de la economía se han basado en la compra de insumos, equipos, maquinarias y tecnología del exterior. Estos aspectos son necesarios y positivos, pero fueron acompañados con una notable disminución

de los esfuerzos endógenos para el desarrollo de capacidades competitivas. La creciente participación de las empresas transnacionales no estuvo asociada con la localización en el país de tareas de ID, ni con el fortalecimiento de los encadenamientos productivos domésticos.

La mayor parte de los investigadores se desempeñan en los organismos públicos de ciencia y tecnología y en las universidades nacionales, con una escasa participación de las universidades privadas. En el sector público se han logrado algunos resultados
parciales ubicados en las mejores prácticas internacionales. Sin embargo, las dedicaciones exclusivas no están difundidas, los salarios abonados y la infraestructura de apoyo a la investigación no son las más adecuadas, ni se ha generado una articulación de los esfuerzos, tanto al interior de la actividad pública, como
en la construcción de sinergias con el conjunto de la sociedad.
Gracias a la incorporación de nuevos desarrollos conceptuales de la “nueva teoría” del crecimiento económico, éste se explica en gran medida por la capacidad que tienen las economías para la generación e incorporación de conocimientos y tecnologías, por la educación y el entrenamiento de la mano de obra, por los cambios en la organización de la producción y por la calidad institucional.

Pero también la literatura económica reciente nos enseña que la convergencia entre naciones no es automática y que para que los países puedan aplicar de modo efectivo las nuevas tecnologías para cerrar las brechas de productividad que los separan, deben realizar esfuerzos endógenos de desarrollo de capacidades locales y de fortalecimiento institucional.

En este sentido, las políticas productivas parecen tener tres ejes clave que las ordenan:

1. fortalecer las capacidades de la economía mediante el fomento del entrepreneurship y la innovación, la inversión en educación, y el mejor funcionamiento de los mercados de capital;
2. estimular la cooperación intra y entre firmas e instituciones, en términos sectoriales, regionales y locales, y
3. fomentar la competencia a través de la apertura de mercados y la transparencia.

Es en el contexto de estas líneas de acción donde hay que insertar las políticas productivas para el caso particular de un país de desarrollo intermedio como

Argentina, que debe superar de modo simultáneo las restricciones económicas y sociales que enfrenta. Con respecto a las capacidades de nuestra economía correspondería:

a. Impulsar el desarrollo del espíritu empresarial y la creación de nuevas empresas; con el fin de construir una nueva base empresaria, de otorgar flexibilidad al entramado productivo y de reducir el riesgo de mortalidad de empresas.

b. Estimular la creación de mercados de capital no existentes; mediante la revisión de regulaciones de los fondos institucionales para que financien proyectos de inversión de mayor riesgo; y diseñar nuevos incentivos para las instituciones financieras con el fin de que busquen y seleccionen emprendedores.

c. Recuperar el capital social acumulado y fortalecer una base empresarial nacional.

d. Promover acciones con el fin de alcanzar mayores derrames a partir de la inversión extranjera directa y atraer nuevas inversiones.

e. Una reforma tributaria y mejora de la administración y de la calidad del gasto público que incentive los procesos de inversión y exportaciones y fortalezca la difusión de bienes públicos.

f. Otorgar incentivos fiscales a la inversión local en investigación y desarrollo por parte del sector privado.

En relación con la cooperación para competir en mercados abiertos, es necesario promover políticas públicas que introduzcan la perspectiva de las tramas productivas. Una parte significativa de la competitividad de la producción se basa en las formas de articulación entre sus diversas etapas y la comercialización: desde el insumo básico hasta el consumidor final. Para ello hay que generar y fortalecer las redes productivas. ¿Cómo? Veamos las opciones:

a. El estímulo al desarrollo de eslabonamientos de proveedores y cadenas de comercialización.

b. La coordinación de inversiones en activos complementarios en la trama.

c. La promoción de una mayor diferenciación de productos y servicios, y la incorporación de mejoras de calidad a lo largo de la cadena productiva a través de la interacción entre firmas, de una información compartida y de la identificación conjunta de mejoras productivas, puesto que no siempre es sencillo para las empresas percibir los beneficios que surgen de las redes y de la cooperación, más aun cuando están focalizadas en los problemas de competitividad de corto plazo. Esto conduce a una extensión de los mercados, con incrementos de productividad y creación de puestos de trabajo.

Se trata de promover la competencia, lo cual implica apertura de mercados monopólicos u oligopólicos, transparencia y desregulación allí donde haga falta. Esto significa, en particular, una inyección de competencia en los servicios privatizados y recomponer los procesos de inversión. Pero además, las políticas productivas deben respetar cuatro requisitos básicos sin los cuales pierden efectividad. El primero de ellos es que estén insertas en un estrategia económica de irrupción en el mercado mundial; en segundo lugar, que se garantice la continuidad en el tiempo de las políticas; en tercer lugar, que exista coordinación y consistencia con el resto de las políticas públicas; y en cuarto lugar, la creación de instancias institucionales del Estado y de la sociedad civil con contrapesos para la ejecución de las políticas, de modo que reduzcan el riesgo de captura rentística.
Éstos son algunos de los desafíos a enfrentar para que nuestro país recupere el sendero de crecimiento fundado en su potencial productivo y despeje definitivamente las dudas sobre su capacidad económica. En general, las acciones emprendidas hasta ahora por los distintos países para aumentar la competitividad de sus economías procuran atacar de modo directo los denominados factores precio (costo del capital, laboral, impositivo, tipo de cambio).

Sin embargo, no consideran aquellos elementos que la hacen sustentable en el mediano y largo plazo y que resultan ser clave para el crecimiento sostenido, como las políticas que favorecen la innovación tecnológica, la coordinación de inversiones, la especialización productiva y comercial, la mejora en la diferenciación y calidad de la producción de bienes y servicios, y la infraestructura institucional. Es decir, las variables que se conocen como “no precio” de la competitividad. En este marco hay que inscribir las políticas productivas de un país de desarrollo intermedio como Argentina, que debe superar a la vez restricciones económicas y sociales

El cambio, no obstante, requiere una orientación muy precisa. Cabe recordar que las reformas estructurales de los años noventa, si bien redefinieron el modo de funcionar de la economía y de sus principales instituciones, no modificaron el carácter espasmódico de la dinámica de crecimiento de largo plazo, ni resolvieron tampoco los desequilibrios, largamente acumulados en el ámbito externo, fiscal, y en el sector de asignación y aprovechamiento de recursos. La caótica salida del régimen monetario y cambiario, durante esa década, profundizó esos desequilibrios, cuyas consecuencias sociales se manifiestan esencialmente en dos planos: el deterioro de los ingresos y de las condiciones de trabajo y la heterogeneidad y desarticulación del desarrollo productivo.

La sustentabilidad de un esquema de crecimiento a largo plazo requiere atender de modo prioritario ambos aspectos.

Ahora bien, ¿cómo actuar en un escenario tan complejo? En principio, por las características y la trayectoria de la economía argentina, las ventajas a explotar estarán asociadas, en mayor proporción, a la disponibilidad de recursos naturales y a la calificación de recursos humanos, factores que aún la distinguen del resto de los países de la región. En el caso de las actividades industriales, la estrategia a seguir podría sintetizarse en dos conceptos: especialización y diferenciación. En cuanto a los servicios, parece deseable y factible estimular el desarrollo de productos de alto valor agregado, relacionados con el conocimiento. Así, será conveniente priorizar aquellas medidas que contribuyan a reconstruir el entramado productivo, a mejorar la "calidad" de la inserción externa, a explotar las oportunidades y la complementariedad que ofrece el Mercosur, a consolidar el marco institucional de las políticas públicas y a fortalecer la capacidad de evaluarlas. Si se aprovechan las ventajas actuales y se estimulan las potenciales, se podrá contar con la masa crítica adecuada para comenzar a transitar el sendero de desarrollo planteado.

Argentina es un país que posee abundantes recursos naturales. Además, en los últimos años se produjo un avance importante, no sólo en el sector agropecuario, sino también en el energético, forestal, minero y pesquero. Este tipo de recursos aumenta la riqueza de un país y favorece las capacidades potenciales de progreso económico, pero no garantiza el crecimiento sostenido. El actual patrón exportador argentino refleja el grado de competencia que se alcanzó en las producciones basadas en esos recursos y en la fabricación de insumos básicos (aluminio, petroquímica y siderurgia). No obstante, también nos ilustra sobre el potencial aún no desarrollado.

La posibilidad de utilizar los recursos naturales y los insumos básicos en cadenas productivas con mayor valor agregado, transitando al mundo de los bienes diferenciados, es una alternativa que permitiría superar algunas dificultades. Este avance sólo se puede generar mediante una fuerte articulación entre la base primaria y los servicios técnicos de apoyo a la producción, comercialización, distribución, logística, transporte e industria.

Poner el foco en la tarea pendiente no significa ignorar las innovaciones que incorporó la agricultura en los últimos tiempos. En efecto, durante la década de los

noventa, en un marco de expansión de la oferta disponible de tecnologías y de transformaciones
técnico-productivas, este sector experimentó en nuestro país un proceso de modernización y de crecimiento sin precedentes, que profundizó su internacionalización. Se verificó, entonces, el pasaje hacia una agricultura más intensiva, con una mayor utilización de productos fitosanitarios, la aplicación masiva de la fertilización y la adopción de ciertas técnicas como la siembra directa, lo que, en conjunto, permitió un aumento notable de la productividad y de los rendimientos.

La introducción y rápida difusión de las semillas de soja transgénica a partir de mediados de la década hicieron posible una importante reducción de costos y la expansión del cultivo en todo el país. De este modo, se incorporaron, sólo con un breve retraso respecto de su lanzamiento en los países de origen, tecnologías de nivel internacional en los insumos y en la maquinaria.

Paralelamente, se amplió la frontera agrícola y se modificaron la estructura de la industria y la organización de la producción.

Para desarrollar nuevas ventajas competitivas Argentina debe asumir una estrategia clara al respecto. El país tiene un enorme potencial en áreas tan diversas como biotecnología, *software*, química fina, instrumental científico, telemedicina, producción de bienes culturales, publicidad, turismo receptivo, entre otras. Sin desconocer el impacto positivo que la salida de la convertibilidad tuvo sobre la competitividad-precio, un crecimiento importante de las exportaciones no basadas en ventajas naturales depende, fundamentalmente, de la concurrencia de atributos que maduran en un plazo más largo. Por otra parte, el avance sostenido de un proceso de sustitución de importaciones requiere de oferta disponible y, especialmente, de una capacidad tecnológica generalizada y una trama productiva sólida. En general, estos factores fueron particularmente descuidados en el modelo de reconversión productiva y social que prevaleció durante la década de los noventa, y más agredidos aun durante la prolongada recesión de los últimos años y los acontecimientos que marcaron la ruptura y salida de la convertibilidad.

El escenario internacional muestra la creciente relevancia asignada a las redes de conocimiento en el desarrollo de ventajas competitivas dinámicas. En los últimos años, a la vez que se consolidó un nuevo paradigma intensivo en información y conocimiento, avanzó la discusión sobre la competitividad de los agentes que actúan

de manera interrelacionada, por oposición a la de quienes lo hacen en forma individual. En ese sentido, la revisión de trabajos recientes confirma la complejidad que supone el desarrollo de estas redes, en parte debido al carácter cada vez menos público del conocimiento y del proceso de aprendizaje que llevan a cabo los agentes.

Las nuevas redes se caracterizan por una importante circulación de información y saberes específicos, no sólo entre quienes las integran sino, fundamentalmente, entre firmas e instituciones que no pertenecen a ellas.

En nuestro país esta discusión tiene importantes implicancias. A lo largo de los años noventa se profundizó la tendencia a la especialización de la estructura productiva en commodities y en bienes basados en recursos naturales, disminuyendo el peso de los productos intensivos en conocimiento. Este proceso de relativa primarización, junto con la insuficiente transformación del sistema institucional, la desconexión de la política tecnológica respecto de la demanda de los agentes y la debilidad de los sistemas locales, explican el limitado desarrollo de las redes de conocimiento en Argentina. Desde una perspectiva más amplia, la pronunciada distancia en relación con las comunidades que lideran el cambio técnico y tienen ventajas competitivas dinámicas en el plano internacional constituye una grave restricción para diversificar el patrón de especialización y para generar un sendero de crecimiento sustentable que tienda a disminuir las heterogeneidades y los niveles de inequidad que hoy prevalecen.

Desde ya, el debilitamiento o la ruptura de las cadenas productivas limita el desarrollo de procesos de aprendizaje, la demanda de recursos humanos calificados y la efectividad de la política tecnológica. En nuestro país, la asimetría entre la dinámica de las firmas de distinto tamaño y el creciente abastecimiento de partes, materias primas y sub-ensambles importados por las firmas de mayor tamaño ha restringido las cadenas productivas y el desarrollo del proceso de aprendizaje en red. Esto afectó especialmente a las empresas de menor tamaño y a las firmas grandes que no integran redes internacionales. En este marco de conexiones “débiles”, no resulta sorprendente que las redes intensivas en conocimiento tengan un espacio reducido en la estructura productiva.

También debe llamar la atención el hecho de que los agentes productivos en Argentina han cambiado. Ha desaparecido el Estado como productor, se ha reducido

el número de empresas nacionales –tanto grandes como PyMEs– y aumentó notablemente la participación del capital extranjero dentro de la producción argentina.

Las empresas transnacionales han incrementado su presencia inicialmente por las privatizaciones, después por la búsqueda de recursos naturales, luego en la concentración bancaria y al final en un notable proceso de adquisiciones, donde se vendieron alrededor de 800 posiciones de mercado de empresas nacionales.

El capital extranjero no es bueno ni malo en sí mismo: su lugar depende de qué es lo que puede producir en términos de desarrollo económico. Las reglas de juego que se establecieron generaron mucha eficiencia de recursos naturales, pero básicamente –cuando hablamos del sector transable estuvieron más orientadas a la búsqueda de rentas para atender un mercado doméstico, no a través de la generación de valor agregado o de innovaciones tecnológicas, sino fundamentalmente a través de procesos de ensamblados o de simple importación de productos.

El camino es mejorar la “calidad” de la participación del capital extranjero con el desarrollo de productos globales y fortalecer la base empresarial de grandes empresas nacionales y PyMEs, que potencien las economías de escala y especialización para recuperar los espacios territoriales y fortalecer las tramas productivas.
El desarrollo de nuevas empresas es un elemento esencial para recrear el aparato productivo.

La tarea de construir el mercado –igualando las oportunidades, mejorando las capacidades, desarrollando las instituciones y replanteando el papel de la empresa equivale a crear un nuevo entorno para fortalecer el progreso económico, mejorar la distribución de los ingresos y generar empleo decente, en el que el factor de competencia sea la calidad de la mano de obra y no los bajos salarios. Las políticas públicas deben recurrir a instrumentos distintos de los utilizados en el pasado y actuar como catalizadoras de los procesos de transformación, respetando algunos requisitos básicos sin los cuales perderían efectividad. Ya hemos nombrado algunos. El primero de ellos es adoptar una estrategia económica de irrupción en el mercado mundial; el segundo, garantizar la continuidad en el tiempo de los programas; el tercero, lograr coordinación y consistencia con el resto de las políticas públicas.

El cuarto consiste en crear instancias institucionales del Estado y de la sociedad civil que operen como contrapesos para reducir el riesgo de captura

rentística, y el quinto, en que en su implementación impacte positivamente en la distribución de los ingresos.

El informe de avance, como tal, refleja el alcance actual de nuestro proceso de análisis, de nuestro acercamiento teórico a nuestro objeto de estudio.

La diversidad de variables consideradas es el reflejo de la complejidad del fenómeno. Resulta un desafío consolidar y profundizar muchos de los aspectos que hemos presentado y que merecen un tratamiento más exhaustivo. La riqueza del trabajo de campo, el intercambio entre los integrantes del equipo, brindarán mayores elementos, nuevos interrogantes, nuevas vinculaciones conceptuales que enriquecerán y darán marco teórico sólido a los hallazgos de nuestra investigación.

LAS RELACIONES LABORALES Y LOS CONTRATOS ENTRE EMPRESAS: UNA MIRADA JURÍDICA DEL FENÓMENO

Las empresas dedicadas a la producción de bienes o prestación de servicios han ampliado sus fronteras de actuación. No solo realizan las funciones de producción en el territorio en el que están asentadas, sino que se interrelacionan con otras empresas afines a su actividad, tanto a nivel local como internacional.

Esta situación la abordaremos desde el plano jurídico, haciendo hincapié en conceptos generales de empresa y contrato, para analizar los contratos que por excelencia se suscriben en el marco de la comercialización e intercambio de bienes y/o servicios.

Durante las últimas décadas, las diferentes empresas que componen el núcleo económico de un país, ampliaron su espacio geográfico de actuación. No solamente extendieron sus fronteras hacia mercados locales, sino más bien, comenzaron a gestarse los tipos de competencia para la producción a nivel mundial.

En este contexto, dependieron – y dependen – principalmente de la estructura, forma y funcionamiento del sistema económico a nivel internacional, el cual fue evolucionando a través del impulso económico producido en el mercado financiero, la distribución comercial, la expansión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación – denominadas TIC’s – entre otras formas.

Este fuerte impulso genera no solo una verdadera integración e interrelación de los mercados mundiales, sino también una desintegración del proceso de producción, en el que las actividades manufactureras y de servicios realizadas internacionalmente van combinándose con otras realizadas dentro de las fronteras territoriales de los Estados.

Todos estos cambios en la producción global determinaron que con mayor frecuencia, las empresas desarrollen su actividad económica hacia las afueras de sus fronteras estatales, definiendo formas y estrategias de internacionalización mediante la integración comercial y económica global.

Por todo lo expuesto, el fenómeno de la internacionalización empresaria debe ser estudiado y analizado desde múltiples perspectivas, tanto a nivel jurídico como económico y otras afines.

Desde este abordaje, nos ocuparemos del análisis jurídico de los contratos de producción entre empresas, haciendo un recorrido por los diferentes institutos del derecho, teniendo en cuenta no solo la legislación vigente en la materia, sino también la doctrina y jurisprudencia aplicable y derecho comparado.

En el párrafo anterior nos referimos a las relaciones internacionales que mantienen las empresas con sus pares de otros Estados.

En este punto, y para lograr una mayor comprensión, debemos establecer qué entendemos por "*empresa*", en términos jurídicos.

Cabe tener en cuenta que existen diversas conceptualizaciones del término aludido. Abocándonos desde el plano que nos compete, nos detendremos en el aspecto jurídico del mismo.

La Real Academia Española define a la empresa como una *"sociedad comercial o industrial".*

Desde el plano económico/jurídico, diversos autores se han pronunciado sobre el concepto que nos ocupa. Entre ellos, Waldemar Arecha[7] la define como *"la unidad en que se manifiesta la organización del trabajo plurilateral aplicado sobre la riqueza para producir un resultado, que debe ser el interés social con independencia de los individuos"* que la componen.

Otros autores como el comercialista Etcheverry, entiende que empresa es aquella organización de bienes o servicios destinada a la producción o intercambio de los mismos, con un fin especulativo o de lucro. Entiende además que el derecho solo se limita a regular aspectos parciales de la empresa, desde distintas ópticas: derecho del trabajo, derecho civil, etc. Es decir, hace alusión a que no existe un concepto uniforme del término en tratamiento, que pueda ser aplicable en todas las esferas jurídicas.

Haciendo un reconto histórico del término, Borrajo Dacruz, citado por el doctrinario Fernández Madrid, esboza que *"en el derecho mercantil a partir de la*

---

[7] WALDEMAR ARECHA, La empresa comercial, Depalma, Buenos Aires, 1948 en FERNÁNDEZ MADRID, Juan C.

conceptualización de la empresa como acto objetivo de comercio se sostuvo que la empresa se mentaba en dos sentidos, como locación de obra o como el acto por el que se reúnen en un local individuos cuyo trabajo cambia la sustancialidad de ciertas materias. Pero también se la equiparó con la profesionalidad y con su funcionamiento a través de la repetición de actos continuos, ligados entre sí en virtud de un acto productivo organizado por el empresario (…)"

Es decir que, si bien existen, como dijimos, varios autores que propician una definición de lo que se entiende por empresa, la mayoría coincide en sus conceptos generales. De tales definiciones, podemos extraer cuáles son los elementos tipificantes o característicos de una empresa:

a. Existencia de un establecimiento o conjunto de bienes o servicios.
b. La organización de dichos elementos para producción de bienes o servicios.
c. El riesgo empresario que dicha persona física asume al producir riqueza.
d. El fin de lucro como objetivo del empresario que dirige a la unidad productiva.

Desde el plano del derecho del trabajo, sostiene Juan Carlos Fernández Madrid que la empresa es un elemento de la organización económica convertida en un centro de imputación de normas provenientes de múltiples disciplinas. Señala además que en una empresa convergen múltiples aportes de trabajo personal, como directores, administradores, gerentes, técnicos, trabajadores, auxiliares, viajantes de comercio, etc., siendo regulados preponderantemente por la esfera del derecho del trabajo.

Esto último resulta de importancia pues al ser un centro de imputación de normas de varias disciplinas y siendo que en ella convergen una multiplicidad de aportes de trabajo personal, entran en colisión diversas normativas a aplicarse en una situación concreta. Todas estas normas provienen de diferentes disciplinas: laboral, civil, mercantil, complementándose con el derecho de la seguridad social.

Por ello, sigue diciendo el citado doctrinario que a los fines de establecer cuál es *"la ley aplicable en una empresa, los derechos que pueden hacer valer los empleadores y trabajadores o como se encuadra en los sistemas de seguridad social, resulta necesario:*

a. Determinar la existencia de la empresa y su dimensión (pequeña, mediana, gran empresa);

b. *Analizar su estructura funcional y su eventual relación con otras empresas si forma parte de un grupo económico;*[8]
c. *Individualizar su actividad y las modalidades con que las desarrolla;*
d. *Identificar la naturaleza de los* ***contratos que celebra*** *con su personal y con terceros".*

Por su parte, y no alejado de lo que se entiende por empresa, debemos decir que el empresario es quien dirige a la empresa, por sí o por medio de otras personas y con quien se relacionan jerárquicamente los trabajadores, cualquiera sea la participación que las leyes asignen a estos en la gestión y dirección de la empresa[9].

Sobre el punto de los contratos celebrados entre empresas dedicadas a la producción haremos alusión más adelante.

Ahora bien, es de público y notorio que en la actualidad, y durante el transcurso de los años, nuestro país, a través de diversas empresas o grupos económicos, entabla relaciones comerciales y mercantiles no solo a nivel local, sino también hacia el plano internacional.

En términos generales, las relaciones económicas internas y externas de la República Argentina están contempladas en las disposiciones contenidas en la Constitución Nacional (en adelante, C.N), con su última reforma de 1994, por la que, entre otras normas de importancia, se incorporan a nuestro ordenamiento interno los Tratados Internacionales de Derechos Humanos, contenidos en el Artículo 75 inc. 22 de la Norma Fundamental.

Entre los principios que constituyen a su esencia, se encuentran aquellos que garantizan a los extranjeros como a argentinos el derecho a trabajar y ejercer toda

---

[8] Se entiende por grupo económico

[9] Artículo 5 Ley de Contrato de Trabajo. El citado autor entiende que *"el derecho fiscal es el que primero trata a la empresa considerándola como unidad de producción a los efectos tributarios, advirtiendo la existencia de un patrimonio e interés propio que se distingue y opone al interés del empresario, y la adjudicación desde el punto de vista de la contabilidad, de una personalidad económica propia o de una forma de unidad contable"*

industria lícita, de navegar y comerciar[10], poseer bienes raíces, comprarlos y enajenarlos, ser titulares de bienes etc.[11]

Asimismo, se entiende que las entidades privadas de carácter nacional o extranjero gozan de plenos derechos para constituir sociedades comerciales y participar de todo tipo de actividades productivas.

Todo ello significa que tantos los individuos, personas físicas, como las entidades pueden establecer, adquirir, disponer, enajenar, etc. los emprendimientos productivos o comerciales que hagan a su existencia y desarrollo, todo ello en un plano de igualdad. La Constitución Nacional garantiza el trato igualitario entre los iguales, es decir, entre los que se encuentren en idénticas circunstancias. Así reza el artículo 16 de la C.N: *"(…) Todos los habitantes son iguales ante la ley (…)"*

Más adelante de nuestro trabajo, volveremos sobre este principio constitucional.

CONTRATACIONES ENTRE EMPRESAS.

El fenómeno de la contratación. Aspectos generales

Al analizar el fenómeno de la internacionalización entre empresas dedicadas a la producción de manufacturas, bienes y servicios, debemos analizar el fenómeno de la contratación, no solo entre ellas, sino también con sus trabajadores; el tipo de contrato que se realiza, sus características propias, los modos de instrumentarlos y todo cuanto concierne a la legislación imperante en la materia a tratar.

Utilizando una terminología estrictamente jurídica, comenzarnos por definir lo que se entiende por *"contrato"*. El código civil, en su artículo 1137 establece que *"habrá contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos".*

Esto significa que todo contrato implica un pacto, un convenio o una negociación en donde las partes deberán negociar sus voluntades hasta obtener una declaración que las contenga a ambas: el consentimiento.

Es importante destacar que en esa declaración, se regulan y contienen los derechos y obligaciones de las partes, constituyéndose el contrato en una manera de negociar tanto derechos como obligaciones.

En la definición transcripta encontramos los principios fundamentales de todo contrato, independientemente de su denominación. Uno de los principios es el de la autonomía de la voluntad. A través de ella, el hombre, tanto individual como colectivamente, es libre de contratar o no, de elegir con quien o con quienes contrata y

[10] Artículo 14 Constitución Nacional

[11] Articulo 20 Constitución Nacional

de establecer el contenido de su contrato. Sin embargo, la limitación a este precepto general es que aquello pactado no sea contrario al orden público (aquellas leyes dictadas en interés de la sociedad), a la moral ni a las buenas costumbres (prácticas pacíficamente aceptadas sin tener una norma que las imponga). Esto surge de la armonía de los artículos 21 y 953 del plexo normativo en tratamiento, que disponen que *"las convenciones particulares no pueden dejar sin efecto las leyes en cuya observancia estén interesados el orden público y las buenas costumbres"*, así como también que el objeto de los actos jurídicos (los contratos son actos jurídicos entre las partes) *"no puede ser contrario a las buenas costumbres, prohibido por las leyes ni que sean perjudiciales para los derechos de un tercero o se opongan a la libertad de las acciones o de conciencia"*.

El otro principio al que hace referencia la definición de contrato es el de la *fuerza obligatoria del contrato.* Ello significa que lo querido voluntariamente por las partes es obligatorio para ellas y deben cumplirlo como si se tratara de la ley misma. Este principio surge explícito en el artículo 1197 del código civil, en el que se dispone que *"las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma"*.

En toda empresa, como vimos, se contienen aportes de trabajo personal, por lo que desde algún punto, la empresa también se encuentra regulada por la esfera del derecho del trabajo. En este orden de ideas, Fernández Madrid considera que el derecho del trabajo trata a la empresa tal cual se presenta en la realidad.

En la legislación laboral, se entiende que empresa es un conjunto de elementos personales, materiales e inmateriales ordenados y organizados bajo una dirección para la explotación de una determinada actividad económica o lucrativa[12].

Toda empresa, realiza diversos contratos con sus trabajadores, que son las personas físicas que aportan toda su fuerza de trabajo y la ponen a disposición del empleador, en este caso, bajo la figura del empresario. Al ser considerados "trabajadores", estos contratos que se realizan son regulados por la esfera del derecho del trabajo[13].

En la Ley de Contrato de Trabajo (en adelante, LCT), el artículo 21 establece lo que se entiende por "contrato de trabajo": *"Habrá contrato de trabajo cualquiera sea su forma o denominación siempre que una persona física se obligue a realizar actos, ejecutar obras o prestar servicios en favor de la otra y bajo la dependencia de ésta*

---

[12] Artículo 5 Ley de Contrato de Trabajo.

[13] Podemos agregar que en el caso de los trabajadores, no solo interviene el derecho del trabajo en regular sus contrataciones, sino que también, en casos de incumplimientos contractuales, la esfera civil entra en juego desde el plano de las indemnizaciones de reparación integral.

durante un período determinado o indeterminado de tiempo mediante el pago de una remuneración. Sus cláusulas, en cuanto a la forma y condiciones de la prestación, quedan sometidas a las disposiciones de orden público, los estatutos, las convenciones colectivas o los laudos con fuerza de tales y los usos y costumbres".

Contratación internacional entre empresas productoras de bienes y/o servicios. Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980)

Nos ocuparemos, de modo general, de las relaciones comerciales entre empresas dedicadas a la producción de bienes o servicios que operan tanto internacional como localmente. En este apartado, haremos un recorrido de las formas de contratación que las mismas llevan adelante.

En primer lugar, si se trata de contrataciones internacionales entre empresas que operan en distintos Estados (ya sea empresas locales con otras extranjeras; o empresas locales que tiene sus establecimientos en diferentes Estados), las mismas deben observar disposiciones internacionales y generales en cuanto a los procedimientos a seguir: compraventa de mercaderías; compraventa de insumos destinados a la fabricación de bienes o el suministro de servicios; distribución de los insumos o mercaderías; etc.

La normativa por excelencia que regula el mecanismo de la compraventa internacional de mercaderías es la ***Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías*** aprobada en Viena en 1980. La misma ha sido ratificada por nuestro país bajo la Ley Nº 22.765 y ha entrado en vigor el 1º de enero de 1988.

Su objetivo fue la creación de un derecho material de compraventa uniforme, es decir, que pueda ser aplicado en los Estados signatarios en lugar de las leyes nacionales, tornando innecesaria la apelación a las normas de conflicto del derecho internacional privado.

En este sentido, en el Preámbulo de la Convención se hace referencia al "nuevo orden económico internacional"; "la igualdad y al beneficio mutuo" en el comercio internacional, a los "diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos" y a la "supresión de los obstáculos jurídicos del comercio internacional"[14] entre otros.

La Convención en tratamiento regula exclusivamente la formación del contrato, y los derechos y obligaciones entre las partes intervinientes contenidos en el mismo.

---

[14] Marzorati, Osvaldo J., Derechos de los negocios internacionales, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993, pág.49

- ***Ámbito de aplicación***

La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando se trate de estados contratantes o cuando las normas del derecho internacional privado prevean la aplicación de la Ley de un Estado Contratante. (Artículo 1º).

También se aplica a otros contratos como los que estipulan entregas sucesivas de mercaderías y a los que acuerdan la entrega directa de las mercaderías vendidas por el proveedor al cliente del vendedor, así como también se aplica a los acuerdos de distribución.

A través del artículo 3 se amplia su ámbito de aplicación al incluir a los contratos de compraventa de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas así como también los contratos en virtud de los cuales el vendedor se compromete a suministrar también mano de obra o servicios junto con la entrega de mercaderías, traspasar la propiedad y facilitar la documentación que ha ser necesaria.

- ***Principios contenidos en la Convención***

Los principios contenidos en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías son aquellos reconocidos en la denominada *Lex Mercatoria Internacional*. A titulo ejemplificativo, señalaremos los siguientes: igualdad entre los estados; autonomía de la voluntad; buena fe negocial; libertad de formas; doctrina de los actos propios; razonabilidad en cuanto a los plazos de contratación; entre otros.

Principios sobre los contratos comerciales internacionales del instituto internacional para la unificación del derecho privado (UNIDROIT)

Los principios ofrecen un sistema de reglas concebidas en función de las exigencias de los contratos comerciales internacionales. Una de sus características fundamentales es la flexibilidad para adaptarse a los continuos cambios provocados por el desarrollo tecnológico y económico en la práctica comercial internacional. Al mismo tiempo, tratan de asegurar la equidad en las relaciones comerciales internacionales estableciendo el deber de las partes de actuar según la buena fe negocial.

Se reconocen, entre otros, los siguientes principios:

a. Libertad de contratación: las partes tiene la libertad para celebrar un contrato y determinar su contenido.
b. Libertad de forma: no se requiere que el contrato necesariamente deba ser celebrado o probado por escrito, sino que se admite cualquier medio probatorio contemplado en las leyes procesales que correspondan.

c. Efecto vinculante: el contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes que lo hayan suscripto. En cuanto a su extinción, puede serlo conforme a lo estipulado en el contrato, por acuerdo de partes o de algún otro modo dispuestos en los Principios.
d. Interpretación e integración de los Principios: se debe tomar en cuenta el carácter internacional, promoviendo uniformidad en su aplicación.
e. Buena Fe y lealtad negocial: es la exigencia principal para las partes que actúan en el comercio internacional.
f. Deber de confidencialidad: al proporcionarse información confidencial durante el curso de las negociaciones por una de las partes, la otra no debe revelarla ni utilizarla injustificadamente en provecho propio.
g. Validez del mero acuerdo: todo contrato queda celebrado, modificado o extinguido por el mero acuerdo de las partes.
h. Intención de las partes: el contrato debe interpretarse conforme a la intención común de las partes. Si dicha intención no puede establecerse, se interpretará conforme al sentido que le habrían dado personas sensatas de la misma condición que las partes colocadas en las mismas circunstancias.
i. Cooperación entre las partes: una parte debe cooperar con la otra cuando dicha cooperación puede ser razonablemente esperada para el cumplimiento de las obligaciones de esta última.
j. Derecho al resarcimiento: ante cualquier incumplimiento contractual, se le otorga a la parte perjudicada un derecho al resarcimiento. La misma, tiene además el derecho a la reparación integral del daño derivado del incumplimiento, que comprende el daño emergente, el lucro cesante y el daño moral.

Contrataciones entre empresas. Análisis de las diversas formas contractuales.

Entre los distintos contratos que pueden ser celebrados entre las empresas podemos mencionar los siguientes:

- *Contrato de distribución*:

Entre las múltiples definiciones que en el campo del derecho pueden encontrarse, tomamos el concepto dado por Farina, quien entiende que *"es aquel contrato en el que una de las partes, denominada distribuidor, compromete su organización comercial y actividad para vender en el mercado por cuenta y riesgo propio, los productos que la otra parte (distribuido, productor o importador) se obliga a suministrarle en las cantidades, plazo y condiciones pactadas, durante la vigencia del contrato".*

Por este contrato, el distribuidor adquiere los productos con un descuento sobre el precio de venta, por lo que este margen de reventa constituye su ganancia. Este beneficio que obtiene, a decir de Farina, *"resulta de su propia actividad ya que él adquiere la mercancía y debe abonar su precio sea cual fuere la suerte posterior de su reventa, de modo que su ganancia depende exclusivamente de su éxito en el mercado y de la diferencia que obtenga entre lo que debe pagar al proveedor y lo que el cobre a sus clientes".*

Sus elementos principales y cláusulas frecuentes son:

a. Exclusividad: se debe actuar en una zona de exclusividad. No solo que no se puede actuar en otra zona que no sea la pactada en el contrato, sino que el distribuido, productor, fabricante, importador, etc. tiene la obligación de no vender por cuenta propia o a través de otros distribuidores en la zona otorgada a ese distribuidor. Ello pues la finalidad principal es evitar la competencia desleal.
b. Término: puede ser celebrado por plazo determinado o indeterminado de tiempo. En este último caso, cualquiera de las partes podrá ejercer su derecho de ponerle fin al contrato debiendo notificar fehacientemente a la otra o en su defecto indemnizarla.
c. Cantidades mínimas: en general, el distribuidor tiene la obligación de vender cantidades mínimas dentro de su zona de exclusividad en un periodo determinado de tiempo.
d. Descuento para el distribuidor: pues como vimos, ese margen de reventa constituye su ganancia
e. Precio de venta a los clientes: el mismo será fijado por el distribuido, fijando además la mecánica de la facturación, que siempre se hará a nombre del distribuidor indicando esa circunstancia.
f. Lugar y forma de entregar de la mercadería: el distribuidor acusará recibo de la recepción de la mercadería remitida por el fabricante y extenderá la debida constancia.
g. Publicidad: es la publicidad del producto y en qué proporción colaborará el distribuidor.
h. Terminación anticipada: en los casos de contratos de plazo determinado, se puede pactar la terminación anticipada sin responsabilidad hacia la otra parte, preaviso mediante.

- *Contrato de agencia o de agente intermediario*:

Es el contrato por el cual una parte realiza la promoción de negocios comerciales por cuenta de otra, en forma autónoma y en una zona determinada mediante una retribución, sin existir vínculo laboral con su representado.

La característica principal de este tipo de contratos es que una de las partes siempre es una empresa.

Entre sus cláusulas frecuentes encontramos:

- Exclusividad: el concepto es similar al visto anteriormente. La exclusividad puede ser unilateral (a favor de una sola de las partes) o bilateral (a favor de ambas partes)
- Territorio: es la asignación geográfica en donde el agente desarrolla su actividad de promoción de negocios.
- Término del contrato: está destinado a extenderse en el tiempo, especificando el plazo de duración.
- Estabilidad: tanto el agente como el proponente se encuentran unidos por un contrato de duración. El agente debe promover todos los negocios que pueda durante la vigencia del contrato y por ello tiene permanencia.
- Autonomía de la voluntad
- Publicidad: el contrato debe especificar a quien corresponde realizarla y cómo se solventarán los gastos y por quien.

Agente de comercio:

Se trata de un comerciante que promueve negocios comerciales de manera independiente, en forma continua y por cuenta o en interés de otro, mediante una compensación. Para ello, lo propicio seria contar con una organización empresaria propia. Generalmente trabaja por su cuenta y riesgo, desarrollando sus actividades con autonomía e independencia con relación al principal. De modo tal, debe actuar según las instrucciones del principal y tiene la obligación de restituir los efectos o mercaderías que hubiere recibido para concretar negociaciones o su importe, una vez concluidas las operaciones. Asimismo, una de sus obligaciones principales consiste en informar a su representado sobre la evolución del mercado, precios, modalidades de venta, formas de comercialización, resultado de su gestión, etc.

Resulta útil destacar que el agente no es parte en los contratos que se celebren a raíz de su intervención.

Contrato de agencia internacional

Daniel Iglesias dice que en los contratos de agencia internacional se *"constituye una relación de mandato de representación internacional. Una de las*

partes queda así autorizada a operar en el mercado local en representación de un fabricante o proveedor de servicios extranjeros".

Si el contrato se redacta en más de un idioma, debe seleccionarse el texto que prevalecerá en materia interpretativa en caso de divergencias.

Es necesario seleccionar la ley aplicable y la jurisdicción competente ya sea judicial o arbitral, si se presentan conflictos entre las partes más aún si estas son de diferentes países.

- *Contrato de transferencia de tecnología*

  Licencia de know how

En primer término, debemos hacer alusión a lo que se entiende por "tecnología". Osvaldo Marzorati entiende que tecnología es *"el conjunto de los conocimientos aplicados para la producción y comercialización de bienes y servicios."*

La tecnología puede ser objeto de diferentes contratos, entre los que mencionamos:

Contrato de licencia: es el otorgamiento del derecho de uso de una propiedad intelectual o derecho de autor por parte del propietario para su utilización y aplicación a un producto con un fin concreto o definido.

Contrato de know how: comprende aquel conocimiento, información y experiencia que le permiten a quien la posea la obtención de éxito comercial o industrial.

La licencia constituye uno de los objetos típicos de los contratos de transferencia de tecnología, pues su fin es asegurar la correcta ejecución de una técnica o proceso.

Cláusulas indispensables:

Identificar las prestaciones a cargo del proveedor de la tecnología o marca. Identificar las prestaciones a cargo del receptor de la tecnología o marca. Establecer las garantías. Definir los conceptos de "patentes exclusivas, semiexclusivas o no exclusivas", "marcas", "perfeccionamiento" "asesoramiento", "información", "know how", etc. Determinar el plazo de vigencia Determinar los fines técnicos perseguidos por el receptor en los actos por los que se transfiera tecnología. Fijar las bases para el cálculo del royalty, las condiciones de pago y la unidad monetaria a emplear. Especificar los impuestos que afectan la operación y la transferencia del royalty. Establecer las limitaciones para el uso de la tecnología. Establecer la obligación de reserva de la información, por parte del receptor de la tecnología. Indicar el idioma del manual. Fijar el territorio. Determinar las causas de extinción del contrato. Establecer al inicio las condiciones bajo las cuales será usada la información de tecnología una

vez concluido el contrato. Designar la ley aplicable y jurisdicción competente ya sea judicial o arbitral, si surgen conflictos entre las partes, merced si se encuentran en Estados diferentes.

- *Contrato de Franquicia*

Farina lo define diciendo que es *"un contrato de empresa por el cual una parte llamado franquiciante, transfiere a la otra parte, denominada franquiciado, un método para organizar, administrar y manejar un negocio al que se le concede un monopolio territorial para la venta o distribución de uno o varios productos o prestaciones de un servicio identificados con una marca comercial del otorgante (generalmente conocido mundialmente) y sujeto a su estricto control".*

Caracteriza a este tipo de contratos que una de las partes es siempre una empresa.

Entre los tipos de franquicia encontramos la franquicia de producción y la franquicia de distribución

Elementos esenciales:

- Territorio: el franquiciado debe actuar en el territorio otorgado por el franquiciante.
- Exclusividad: sobre esta cláusula ya hicimos referencia.
- Duración: puede estar determinado o no su plazo de duración.
- Objeto: para el franquiciante es reproducir de manera exacta un éxito comprobado dentro del mismo país y fuera de él. Ello es sumamente rentable pues cobrará un *fee* de ingreso y una regalía o royalty según lo acordado en el contrato. Para el franquiciado, el objeto es desarrollar un negocio exitoso bajo el control del franquiciante, disminuyendo de esa manera el riesgo empresarial.
- Manual y método operativo:
- Licencia de uso de la marca
- Transferencia de tecnología y know how
- *Fee de ingreso*: se impone para poder acceder a ciertas franquicias exitosas que ofrecen garantías inmediatas o por sus características aseguran ingresos mínimos para el franquiciado

Instrumentación de los contratos. El joint venture como medio de conexión entre empresas.

A los fines de analizar en qué consiste este instrumento, es preciso adelantar un concepto de joint venture. Astolfi lo define diciendo que es un instrumento utilizado

en la práctica para mencionar acuerdos de colaboración prescindiendo de las modalidades de realización y del significado histórico y jurídico de la contratación.

A mayor abundamiento, es un instrumento de vital importancia en el marco de los procesos de integración productiva de las empresas. Es concebido como el instrumento jurídico a través del cual se puede lograr la integración productiva en cadenas de valor globales y regionales.

De modo tal que *"el joint venture no solo constituye un medio para la conexión entre empresas multinacionales integradas en cadenas de valor globales, sino que también tiene la virtualidad de disciplinar jurídicamente las relaciones recíprocas en modo tal que la optimización de las relaciones y el aprendizaje resultante se vean facilitados*"[15].

En relación con lo anteriormente expuesto, Alemandi entiende que *"la inserción de las empresas pertenecientes a Estados en vías de desarrollo en cadenas de valor globales a través de joint ventures puede tener efectos positivos respecto del desarrollo económico de los mismos Estados en los que los joint ventures vayan a operar".*

En definitiva y en términos generales, Alemandi define al joint venture como un *"acuerdo celebrado entre dos o más empresas, las cuales manteniendo su individualidad jurídica, definen un objeto común, para cuya realización se comprometen a realizar un aporte y determinan la forma de administración conjunta".*

Legislación sobre contratación entre empresas. Reafirmar la garantía constitucional de igualdad.

Entre la legislación vigente en la materia, una de las principales es la Ley Nº 21.382 sobre inversiones extranjeras. Por esta ley, se coloca en un pie de igualdad tanto a los inversores locales como extranjeros, estableciendo expresamente que tanto el capital como las ganancias pueden repatriarse. Esto significa que el tratamiento igualitario implica que los inversores extranjeros gozan de las mismas condiciones que los inversores locales en lo que respecta a las cuestiones impositivas, crediticias, movimientos de capital y ganancias tanto dentro como fuera del país.

Asimismo, este régimen definió los derechos y obligaciones de las empresas extranjeras que operaban en el país, las modalidades que podía adoptar la inversión directa, las restricciones que existirían en determinados sectores económicos, las disposiciones sobre remisión de utilidades y repatriación de capital, entre otros.

---

[15] ALEMANDI, Martín M. "Internacionalización empresaria, cadenas de valor globales y MERCOSUR. El joint venture como instrumento para la integración productiva"

Además, dicha ley establece que se denomina inversión extranjera a *"todo aporte de capital perteneciente a inversiones extranjeras aplicado a actividades de índole económica realizadas en el país",* así como también la *"adquisición de participaciones en el capital de una empresa local existente por parte de inversores extranjeros"*

A partir de aquí, podemos ver como esta Ley se acoge al principio constitucional de igualdad en cuanto a los derechos concedidos tanto a los capitales extranjeros como nacionales. Es decir, toma como base de su legislación una manda de raigambre constitucional para luego, legislar en la materia. Así lo dispone su artículo 1º cuando reza que: *"Los inversores extranjeros que inviertan capitales en el país en cualquiera de las formas establecidas en el Artículo 3º destinados a la promoción de actividades de índole económica o a la ampliación o perfeccionamiento de las existentes, tendrán los mismos derechos y obligaciones que la Constitución y las leyes acuerdan a los inversores nacionales, sujetos a las disposiciones de la presente ley y de las que se contemplen en regímenes especiales o de promoción"*

Esta igualdad de derechos implica la eliminación de toda posibilidad de tratamiento diferencial entre las empresas, sean locales o extranjeras.

Por la Ley Nº 25.300, denominada "Ley de Fomento para la micro, pequeña y mediana empresa"[16], se prioriza el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva (Artículo 1º).

Una interpretación posible puede sustentarse en que este artículo es violatorio, en principio, de la manda constitucional que garantiza la igualdad de trato, tanto a los ciudadanos argentinos como extranjeros, como vimos en apartados anteriores. Siendo que la C.N es una Ley que se encuentra por encima de cualquier otra legislación en la pirámide jurídica, debe aplicarse ella, pues así lo establece expresamente el artículo 31 de la C.N.

Asimismo, se establece que no serán consideradas MIPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos (Articulo 1 3º párrafo) y los

[16] Sancionada el 16 de Agosto de 2000 y Promulgada Parcialmente el 4 de Septiembre de 2000

beneficios vigentes para la MIPyMEs serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita.

Esta ley tiende a proteger la producción nacional y local, pues se privilegia la articulación e integración interprovincial, como se puede interpretar de la lectura del artículo 13, que dispone lo siguiente: *"La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía organizará una red de agencias regionales de desarrollo productivo que tendrá por objeto brindar asistencia homogénea a las MIPyMEs en todo el territorio nacional. Para ello dicha secretaría queda facultada para suscribir acuerdos con las provincias y con otras instituciones públicas o privadas que brindan servicios de asistencia a las MIPyMEs o que deseen brindarlos, que manifiesten su interés en integrar la red. La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía privilegiará y priorizará la articulación e integración a la red de aquellas agencias dependientes de los gobiernos provinciales y centros empresariales ya existentes en las provincias".*

Por su parte, la Ley Nº 25.467[17] sobre "Ciencia, Tecnología e Innovación" tiene como objetivo central establecer un marco general que estructure, impulse y promueva las actividades de ciencia, tecnología e innovación, a fin de contribuir a incrementar el patrimonio cultural, educativo, social y económico de la Nación, propendiendo al bien común, al fortalecimiento de la identidad nacional, a la generación de trabajos y a la sustentabilidad del medio ambiente (Artículo 1). Para ello, se establecen los siguientes principios, con carácter irrenunciable y de aplicación universal, a regir en cualquier actividad de investigación en ciencia, tecnología e innovación: respeto por la dignidad de la persona humana y por la privacidad e intimidad de los sujetos de investigación y la confidencialidad de los datos obtenidos; la participación libre y voluntaria de las personas en ensayos de investigación; la obligatoriedad de utilizar procesos de consentimiento informado en forma previa al reclutamiento de sujetos de investigación; la obligación de realizar ensayos preclínicos y con animales en forma previa a la experimentación con humanos, a fin de determinar adecuadamente la relación costo-beneficio, la seguridad y la eficacia; la protección de grupos vulnerables; el cuidado y protección del medio ambiente y la biodiversidad de todas las especies; el cuidado y protección del bienestar de las generaciones futuras; la no discriminación de personas en razón de su condición física, salud, historial y

[17] Sancionada el 29 de agosto de 2001 y Promulgada el 20 de septiembre 2001.

datos genéticos; y la no comercialización del cuerpo humano o de sus partes o información genética de cualquier tipo (Artículo 3).

La contratación entre empresas y sus dependientes en el derecho comparado.

En este apartado, veremos cómo se materializan los contratos por circunstancias de la producción en algunos países. Nos limitaremos a vislumbrar el modo en que se llevan adelante y/o la forma de contratar, a título ilustrativo.

Por ejemplo, en España, el contrato por excelencia realizado entre trabajadores y empresas por circunstancias de la producción es el contrato eventual. A través del mismo se busca atender a las exigencias circunstanciales del mercado, la acumulación de tareas o exceso de pedidos, aun tratándose de la actividad normal de la empresa. Por convenio colectivo se podrán determinar las actividades en las que pueden contratarse trabajadores eventuales, así como fijar criterios generales relativos a la adecuada relación entre el volumen de esta modalidad contractual y la plantilla total de la empresa. (Artículo 15 del Estatuto de los Trabajadores, modificado por la Ley 35/2010, de 17 de septiembre (B.O.E. del 18 de septiembre)).

Asimismo, como otra modalidad contractual como consecuencia de la producción se utiliza el contrato de trabajo indefinido, que es aquel que tiene por objeto la prestación de un trabajo retribuido por tiempo indefinido.

Como modalidades contractuales, en España se dan las siguientes:

1. CONTRATOS DE NATURALEZA TEMPORAL

a. Contrato por inicio de nueva actividad

Se celebra motivado por la constitución de la empresa, el inicio de la actividad productiva, la posterior instalación o apertura de nuevos establecimientos o mercados, el inicio de nuevas actividades o el incremento de las ya existentes.

b. Contrato por necesidades de mercado

Es aquel que se celebra con el objeto de atender incrementos de la producción, originados por variaciones sustanciales de la demanda en el mercado, aún cuando se trate de labores ordinarias que formen parte de la actividad normal de la empresa y que no pueden ser satisfechas con personal permanente. Deberá tratarse de un incremento temporal e imprevisible del ritmo normal de la actividad productiva.

c. Contrato por reconvención empresarial

Es el que se celebra debido a la sustitución, ampliación o modificación de las actividades desarrolladas en la empresa, y en general toda variación de carácter tecnológico en las maquinarias, equipos, instalaciones, medios de producción, sistemas, métodos y procedimientos productivos y administrativos.

II. CONTRATOS DE NATURALEZA ACCIDENTAL

a. Contrato ocasional

Es aquel que se celebra con el objeto de atender necesidades transitorias distintas a la actividad habitual del centro de trabajo.

b. Contrato de emergencia

Es el que se celebra para cubrir las necesidades promovidas por caso fortuito o fuerza mayor.

III. CONTRATOS PARA OBRA O SERVICIO

a. Contrato para obra determinada o servicio especifico

Es aquel celebrado para la realización de una obra o servicio previamente establecido y con una duración que estará sujeta a la conclusión o terminación de la obra o del servicio, en forma total o parcial.

b. Contrato intermitente

Es el que se celebra para cubrir las necesidades de la empresa que por su naturaleza son permanentes pero discontinuas.

El contrato debe consignar con la mayor precisión, las circunstancias o condiciones requeridas para que se reanude en cada oportunidad la labor intermitente del contrato.

c. Contrato de temporada

Es el que se celebra con el objeto de atender necesidades propias del giro de la empresa o establecimiento, que se cumplen sólo en determinadas épocas del año y que están sujetas a repetirse en períodos equivalentes en cada ciclo en función de la naturaleza de la actividad productiva. En el contrato debe constar necesariamente por escrito lo siguiente:

- La duración de la temporada;
- La naturaleza de la actividad de la empresa, establecimiento o explotación;
- La naturaleza de las labores del trabajador.

IV. ZONAS FRANCAS Y OTROS REGÍMENES ESPECIALES

Las empresas establecidas en las zonas francas industriales o turísticas están facultadas para contratar personal en forma temporal en la proporción que requieran.

En Cuba, se celebran contratos de producción cooperada de bienes o prestación de servicios, denominados también Producciones Cooperada Cuba. Este contrato es aquel que se concerta entre una empresa, entidad estatal cubana o sociedad mercantil de capital totalmente cubano, en correspondencia con su objeto social o empresarial, y una persona natural o jurídica extranjera con el propósito de desarrollar una determinada producción de bienes o prestación de servicios con

destino al mercado interno o a la exportación. En virtud de dicho contrato la parte extranjera suministra, financia tecnología, materias primas, equipamiento, productos semi-elaborados y asistencia técnica, a cambio del pago del precio que se pacta por cada uno de estos conceptos, a partir de la comercialización de la producción o del servicio.

Entre las características de este tipo de contrato se encuentran las siguientes:

Objetivo: desarrollo de una producción o la prestación de un servicio determinado a fin de sustituir importaciones, fomentar la exportación o que representen un ahorro para el país.

Lo interesante de este tipo de contratos es que no se comparte el patrimonio estatal ni tampoco las utilidades del negocio.

Responsabilidad: en toda la actividad de dirección, administración y gestión, es responsabilidad exclusiva de la entidad cubana parte del contrato.

Facultades: el contrato no otorga facultades a la parte extranjera para tener representación de carácter permanente en el negocio.

Cuenta bancaria: A la parte cubana en cada contrato le será autorizada una cuenta bancaria independiente para las operaciones relativas a la ejecución del contrato en cuestión.

Cada Contrato debe operar como un centro de costo independiente

La determinación del suministrador obedecerá al resultado de un proceso de concurrencia de conformidad con lo legalmente dispuesto.

La concertación de un contrato de estas características no podrá devenir en condición de suministrador exclusivo a favor de las partes.

La parte cubana, en cada contrato, pactará con la contraparte extranjera la forma de pago en que abonará el precio acordado por cada concepto suministrado, siempre a partir de la comercialización de la producción o servicios.

El cumplimiento del contrato será evaluado periódicamente por las partes conforme a los intereses de la producción o servicios cooperados.

Los contratos que se deriven de la ejecución de cada Contrato de Producción o Servicios Cooperados formarán parte integrante como anexos de éstos.

LOS COMPLEJOS PRODUCTIVOS REGIONALES

Cuestiones teóricas y aproximación a un plan de desarrollo

La asociatividad y la cooperación interempresarial surgen históricamente como formas que las pequeñas y medianas empresas despliegan con el fin de superar obstáculos y “cuellos de botella” que, por su misma particularidad, no podrían

alcanzarse con el esfuerzo individual de cada firma por separado. Estas acciones conjuntas poseen generalmente una gran variedad de objetivos, que muchas veces tienen una relación estrecha con las necesidades propias de la coyuntura, esto es, apuntar a la consolidación del crecimiento y la expansión productiva en las fases ascendentes del ciclo económico y propender a la supervivencia ante la recesión de capitales propias de las fases descendentes.

El enfoque del desarrollo regional endógeno y la teoría de clusters y distritos industriales

En 1920 Alfred Marshall daba una primera idea de la existencia de clusters como forma de crecimiento al señalar: “la aglomeración de firmas involucradas en actividades similares o relacionadas genera un conjunto de economías externas localizadas que reducen los costos para los productores que forman parte de los clusters” (citado en Gómez Minujín, 2005).

En el marco del proceso de globalización económica de los últimos años el concepto de clusters fue tomando cada vez más relevancia. Estos son vistos como una forma de superar limitaciones en cuanto a escala, requerimientos tecnológicos, poder de compra, innovación, acceso al comercio exterior, entre otras ventajas.

A comienzos de los años ´90, Michael Porter retomaba el enfoque de los clusters con una definición quizás algo abarcativa del concepto. En una definición posterior, en 2000, Porter especificaba a los clusters como “un grupo de empresas e instituciones afines, interconectadas, que trabajan en cierto rubro y están geográficamente próximas entre si, eslabonadas por lo que tienen en común y por sus complementariedades”. (Driven, comp., 2005).

Junto al concepto de clusters aparecen otros que pertenecen a diversas formas de pensar el desarrollo desde lo local y lo regional.

Existe un grupo de teóricos que busca explicar el crecimiento a partir de aglomeraciones productivas en el modelo de distritos industriales. Éste surge a partir del éxito de las aglomeraciones productivas en las comunidades locales y regionales italianas en los años setenta y ochenta.

Rabelotti (1995) explica la construcción de este modelo a partir de la identificación de cuatro características principales: la concentración geográfica y la especialización sectorial de las empresas; el establecimiento de lazos “para atrás” y “para adelante” basados en intercambio de bienes, personas y servicios; la existencia de antecedentes culturales y sociales comunes que favoreció la creación de códigos de conductas, y la presencia de una red de instituciones locales tanto públicas como privadas que apoyó a los agentes económicos al interior del distrito.

Sin embargo, las experiencias en Latinoamérica encontraron ciertas limitaciones. Según Gómez Minujín, en Europa los distritos industriales no surgieron como consecuencia de las políticas implementadas sino que ya existían anteriormente, cosa que no se observa en los países latinoamericanos. “En la mayoría de los casos, las Pymes se encuentran desvinculadas entre sí, o establecen vinculaciones informales y poco dinámicas” (Gómez Minujín, 2005)

Aportes y visiones desde los países en desarrollo

Gutman y Gorenstein (2003) se dedican al estudio de la producción agroalimentaria en Argentina. Las autoras trazan una breve caracterización de los diversos enfoques del desarrollo territorial endógeno (es decir, autogestionado) con base en la innovación y el cambio tecnológico. Así logran diferenciar una tríada de conceptos (distrito, milieu y cluster) que, según su criterio, comparten de todos modos ciertos criterios determinados; formación de redes para obtener economías de escala y reducir costos de transacción, cooperación y vinculación con instituciones del entorno y desarrollo de un tejido empresarial consolidado.

En su trabajo, las autoras contraponen estos enfoques a una perspectiva crítica que incorpora al análisis categorías que no deberían ser excluidas. Se trata de las “limitaciones al funcionamiento autónomo” de los grupos de empresa, que se expresan muy claramente en sectores donde están presentes grandes firmas transnacionales o nacionales proclives a captar una parte fundamental de los excedentes generados. Es precisamente el ejercicio de este “gobierno” de la cadena o red por parte de los grandes jugadores lo que pones serios límites a la existencia de relaciones equilibradas y democráticas al interior de éstas redes.

En un ensayo elaborado por Fernández y Vigil se vierten agudas apreciaciones sobre el modo de formulación de categorías ligadas al desarrollo económico territorial y su utilización en el ámbito latinoamericano.

Fernández y Vigil detectan tres fallas de origen en los enfoques tradicionales. La primera de ellas está ligada a la falta de claridad conceptual. En referencia a los clusters, los autores sostienen que existe una marcada generalidad de los contenidos del concepto combinada a un expandido tratamiento empírico dado al mismo, lo que genera una ostensible imprecisión en las delimitaciones espaciales y los aspectos constitutivos y funcionales de las aglomeraciones productivas sobre las que se asientan.

En segundo termino, los autores remarcan que los enfoques clusters suelen llevar a cabo un abordaje casi exclusivamente centrado al interior de las aglomeraciones productivas, por lo que tienden a no prestar atención al papel de las articulaciones externas de las mismas. En particular indican que se subestiman los condicionamientos propios tanto de la dimensión macroeconómica nacional como del plano mesoeconómico regional.

La tercera falla de origen a la cual hacen referencia los autores está ligada a la idealización de los clusters y distritos industriales como comunidades armónicas y autosuficiente, que operan como estructuras cerradas, soldadas, homogeneizadas y dinamizadas por la cooperación intra-local.

Programa de desarrollo de complejos productivos

La óptica crítica hacia las teorías del desarrollo endógeno obliga a discutir acerca de las posibilidades mismas de intervención gubernamental en pos de un eventual proceso de fortalecimiento de complejos productivos. Es decir, si concretamente existen atendibles elementos que ejercen una clara limitación para el crecimiento y desarrollo de estas aglomeraciones (contextos macroeconómicos y mesoeconómicos insuficientemente desfavorables, captación de buena parte de los excedentes por parte de grandes empresas, ausencia de sinergia y vínculos sólidos al interior de los complejos, etc.)

Como prerrequisito fundamental de cualquier política pública es necesario establecer un análisis profundo e individualizado de los distintos complejos productivos del país. Esta clase de análisis posibilita delimitar claramente el universo objetivo de firmas beneficiarias de cada complejo y, por consiguiente, evitar que los beneficios a ellas destinados se filtren hacia grandes jugadores con mayor poder dentro de la cadena de valor. Del mismo modo, el estudio de la economía regional donde se

encuentra el complejo permite tener *a priori* una medida del impacto que tendría una política de desarrollo no sólo en términos de producción y empleo, sino también sobre las condiciones sociales y ambientales de las comunidades involucradas en un determinado proyecto. No menos importante es, a su vez, la evaluación del grado de asociatividad alcanzado por las diversas empresas participantes en el complejo, a fin de contar con una noción básica de los niveles de conciencia del grupo acerca de sus necesidades, limitaciones y objetivos comunes y de si existe o no un espíritu cooperativo mínimo para encarar un plan de acción conjunto.

Con este diagnóstico orientador, resulta posible empezar a pensar en las formas concretas de intervención estatal. De todos modos, el diagnostico inicial no es el único fundamento sobre el que se asienta la elaboración de políticas productivas, su acompañamiento debe estar direccionado por una serie de criterios y parámetros básicos que apunten a vitar la falta de eficiencia en los procesos y la ausencia de eficacia en los resultados.

Uno de los criterios fundamentales es la adaptación de los instrumentos de la Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (programa de créditos, subsidios, apoyo en comercio exterior, etc.) a las necesidades y demandas específicas de los grupos asociativos. Se busca pasar a una nueva lógica dotada de flexibilidad y realismo, donde no exista una “selección natural” en las que sean las empresas las que deban adaptarse a los instrumentos existentes, sino éstos últimos los que tiendan a adecuarse a las necesidades y limitantes que condicionan la evolución de las firmas.

En segundo término, debe resaltarse la búsqueda de articulación de las políticas con otros organismos y programas del sector público nacional cuya misión fundamental sea prestar apoyo al sector productivo. Esta articulación debe llevarse a cabo bajo una lógica de complementariedad entre las distintas esferas estatales (lo que implica que cada área ofrezca lo que no puede ofrecer la otra), lo cual apunta a incrementar la competitividad y mejorar la calidad de intervención del estado. Paralelamente, otro criterio ordenador del trabajo que esta desarrollando la subsecretaria radica en el involucramiento activo de las secretarias de producción y agencias de desarrollo pertenecientes a los estados provinciales y municipales. En este sentido, el papel de las gobernaciones y municipios cobra una importancia fundamental debido al contacto directo y al intercambio fluido que generalmente existe entre los grupos productivos y dichos niveles de gobierno.

Entre los principales horizontes del programa, se destaca la voluntad de lograr un incremento en la agregación de valor en muchas cadenas productivas que se encuentran trabajando al nivel del recurso básico. Paralelamente se apunta al aumento de la densidad de tejido de pequeñas y medianas empresas que llevan a cabo su actividad en el seno de los complejos. Finalmente, el logro de economías de escala de diversa índole que se genera a partir del asociativismo empresario.

Bibliografía

Aguinis, Ana María De (1994). *Empresas e inversiones en el MERCOSUR*, Buenos Aires, Abeledo Perrot

Arroyo, Daniel (2001): *Políticas sociales y niveles de planificación en Argentina*, en Burin, D y Las Heras, A (comps.): *Desarrollo Local: una propuesta a escala humana a la globalización,* Buenos Aires, Cicus- La Crujía.

Arroyo, Daniel (2002): *Los ejes centrales del desarrollo local en Argentina*, Bs. As., Mimeo. FLACSO.

Basso, Maristella. *Joint venture. Manual Prático das associaçoes empresariais.* (3º edición).

Berger, Peter L.; Luckmann, Thomas (1986): *La construcción social de la realidad.*

Boisier, S (2001): *Desarrollo (Local): ¿De qué estamos hablando?* en Madoery, Oscar y Vázquez Barquero, Antonio (eds.): *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, Rosario, Editorial Homo Sapiens.

Bourdieu, Pierre (2000): *Los usos sociales de la ciencia*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.

Bourdieu, Pierre (1990): *Sociología y Cultura, México*, GRIJALBO.

Bourdieu, Pierre (1996): *Cosas dichas*, Barcelona, GEDISA.
Buenos Aires, Amorrortu.
Burgos Ortiz, Nilsa (2011). *Investigación Cualitativa*, Buenos Aires, Espacio Editorial.

Carré C.; Deroubaix J.F. (2006*): Las recomposiciones territoriales de la acción pública*

a la luz de la proximidad, en Revue Developpement Durable & Territoires - Dossier 7. Capítulo 7: La participación en la gestión: alcances y límites en su institucionalización.

Castoriadis, Cornelius (1981) - Lo imaginario: la creación en el dominio histórico social. Buenos Aires.

Catenazzi, A y otros (2009): Acerca de la gestión de la proximidad, en Chiara, M; Di Virgilio; M (organizadoras): Manual de Gestión de la Política Social, Buenos Aires, Instituto del Conurbano, UNGS.

Costa A. (2010): "La industria del calzado del Vale do Sinos (Brasil): ajuste competitivo de un sector intensivo en mano de obra" Revista de la CEPAL Nº 101, páginas 163-178, Agosto de 2010.

Crawley, Andrew. "Informe del relator". INTAL/ITD/IECI, Serie *MERCOSUR: En busca de una nueva Agenda*, documento 6ª, Buenos Aires, 2004.
en fecha 22/03/2011.

Esser [1],Klaus ¸;Hillebrand, Wolfgang; Messner ,Dirk y Meyer-Stamer, Jörg (1994)**:** Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política". Berlín. Instituto Alemán de Desarrollo.

Etcheverry, Raúl Aníbal (2003) "Negocios, contratos asociativos y MERCOSUR. En *SOCIEDADES - Revista de Derecho Privado y Comunitario* 2003 – 2 pp.353-389, Santa Fe, Editorial Rubinzal Culzoni.

Farina, Juan M. (1997) *Contratos Comerciales modernos, modalidades de contratación empresaria*. Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.

García R., De Oliveira A. y Madeira P. (2009) "Perspectivas do Investimento em Bens Salário. Projeto Perspectivas do Investimento no Brasil (PIB) – Têxtil, Vestuário e Calçados". Instituto de Economia da UFRJ, Instituto de Economia da UNICAMP.

Gereffi, Gary and Korzeniewicz, Miguel. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press., (1994.)

Gereffi, Gary; Humphrey, John & Sturgeon, Timothy. "The governance in global value chains". En *Review of International Political Economy* ISSN 0969-2290, Taylor & Francis Ltd P.78/104. 2005. Disponible en http://www.tandf.co.uk. Consultado en fecha 15/03/2011.

Gerencia para Resultados en el desarrollo (2005): *La efectividad en el desarrollo social,* INDES/BID.

Guber, Rosana (2008): *El salvaje metropolitano*. Buenos Aires, Ed. Paidós.

Heler, M (2010): *Lógicas de las necesidades*, Buenos Aires, Editorial Espacio.

Humphrey, J. and Schmitz, H. "Governance in Global Value Chains", En *IDS Bulletin*, 32.3: 19-23. Disponible en http://www.silvaculler.com.ar/library/HumphreySchmitz.pdf. Consultado

Kosacoff, B. (2007): "Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas en el desarrollo argentino· Colección Claves para Todos. Editorial Capital Intelectual. Buenos Aires

Kosacoff, B. Y Ramos A. (1999) "El debate sobre política industrial", en Revista de la CEPAL, nº 68, agosto, Santiago de Chile, pp. 35-60.

Massa, S; Fernández Pastor, M (2007): *De la exclusión a la inclusión social. Reformas de la reforma de la seguridad social en la República Argentina*, Buenos Aires, Telam – Prometeo.

Mendicoa, Gloria (2011): *La comunidad y sus actores*, Buenos Aires, Espacio Editorial.

Moore, Mark H. (1995): *Gestión Estratégica y creación de valor en el sector público*. Buenos Aires, Paidos.

Nissen, Ricardo Augusto (1998). *Ley de Sociedades Comerciales. Comentada, anotada y concordada* (Tomo 5). Buenos Aires, Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma.

Ocampo Marín, Luis (2005): *De lo regional a lo territorial. El territorio no es el mapa*,

Olivera García, Ricardo (2005): *Estudios de Derecho Societario*. Santa Fe, Rubinzal Culzoni Editores.

Oslak y O'Donell (1981): *Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación*, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), Documento G.E. CLACSO. Vol. 4, 1981: Buenos Aires.

Osta A. y Fligenspan F. (1997) "Avaliação do movimento de relocalização industrial de empresas de calçados do Vale do Sinos, Porto Alegre, Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) / Universidad Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

Peres W. (2004) “Políticas sectoriales y de desarrollo de clusters en América Latina y el Caribe” publicado en *Desarrollo Productivo en Economías Abiertas*, capítulo 8, CEPAL, Santiago de Chile, 2004.

Ponencia VI Encuentro de Posgrados Iberoamericanos sobre Desarrollo y Políticas Territoriales, México.

Ramirez Cendrero, J. (2000) “El papel de la política industrial en los procesos de integración subregional: el caso de Argentina y Brasil en el Mercosur” *Cuadernos de Estudios Empresariales 2000, lO: 305-32,* UCM.

Richard, Efraín Hugo y Muiño, Orlando (2002): *Derecho societario*. Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma.

Rodríguez, María José (2009): *Políticas públicas que contribuyan a la equidad de género: reconocer el problema para decidir cómo abordarlo*, disponible en http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/revistaDeTrabajo/2009n06_revistaDeTrabajo/2009n06_a04_mjRodr%C3%ADguez.pdf

Saiegh, Héctor J: (2012): “¿Reconstrucción del modelo industrialista sustitiutivo de importaciones?”. En Realidad Económica Nro. 272. Publicación del IADE. (Instituto Argentino para el Desarrollo Económico)- Buenos Aires. Diciembre 2012.

Silvestrin L. y Triches D. (2007) “A análise do setor calçadista brasileiro e os reflexos das importações chinesas no período de 1994 a 2004” Texto para discussão nº 025 – IPES/UCS.

Stanley L. (2010) “La cadena de calzados y cuero” en La inserción de América del Sur en las cadenas globales de valor, Víctor Prochnik (Coordinador): SERIE RED MERCOSUR.

Stiglitz, J. (1996) “Some lessons from the East Asian Miracle”, The World Bank Research Observer, vol. 11, N° 2, Washington, D.C., Banco Mundial.

Texeira y Ferrraro (2009) “Aglomeraciones productivas locales en Brasil, formación de recursos humanos y resultados de la experiencia CEPAL-SEBRAE”, Serie Desarrollo Productivo, N°186, CEPAL, Marzo de 2009.

Torrado, Susana (2010): *El costo social del ajuste*, Buenos Aires, Edhsa.

UNIDO 2006. *Alliances and Joint Ventures (Part one)*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena.

UNIDO 2007. *Building linkages for competitive and Responsible Entrepreneurship*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) and the Fellows of Harvard College. Viena.

UNIDO 2008. UNIDO *Patterns of Internationalization for Developing Country Enterprises (Alliances and Joint Ventures).* The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena.

Zaldivar, Enrique y Otros (1980). *Cuadernos de Derecho Societario. Volumen II. Sociedades por parte de interés y por cuotas*. Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1980.

Conclusión:

El Partido ostenta una importante tradición industrial, posee también un sector primario representado por producciones avícolas, hortícolas, plantaciones de maíz y girasol, y unas pocas empresas de extracción de caliza y tosca. Estas actividades se desarrollan principalmente en las localidades de G. Catan y Virrey del Pino, (Ruta Nacional N° 3 entre el Km 38 y el límite del partido Km 42,5). La estructura de estas Empresas es familiar, y no se poseen datos sobre la capacidad ocupacional que poseen.

En cuanto a la industria, la verdadera magnitud del proceso de desindustrialización ocurrido desde el último censo económico de 1994 ha sido 10 veces superior a la ocurrida entre los años 1985- 1994 y 7 veces superior a los años de la dictadura y principios de la democracia es decir el periodo 1974- 1985[18]

Los sectores Industriales Manufactureros más desarrollados son el metalúrgico, maderero, alimentación, cueros, caucho, papel, plásticos y manufacturas diversas.

En el año 1994 la zona oeste tenia 7880 locales y el Partido de La Matanza contaba con 3.923[19] industrias manufactureras, ocupando 44.464 personas.

De los partidos con concentraciones industriales lindantes a la ciudad de Buenos Aires el Partido de La Matanza es el que presenta una tasa de variación en el periodo 1994-1995 mas pequeña. Mientras que la destrucción de la industria fue de 29,8% en toda la Provincia de Buenos Aires y del 28% en el conjunto de los partidos más industrializados, en La Matanza fue del 10,6%.

[18] Informe sobre los sectores económicos con mayor dinamismo e impacto laboral, Trabajo del Municipio de La Matanza, 2005

[19] Fuente INDEC, Industrias manufactureras, Pcia. de Buenos Aires informe por Partidos (1994)

En la actualidad, existen aproximadamente 6.000 establecimientos industriales de los cuales, 4500 se encuentran registrados por estar realizando algún trámite en la Municipalidad "...participándose del denominado **Primer Manchón Demográfico** nro. 1, compuesto por 9 jurisdicciones de fuerte concentración de locales industriales. Son los Partidos más industriales del Conurbano Bonaerense, junto al Departamento de Rosario en Santa Fe y el de Córdoba Capital en la Provincia de Córdoba.

El 80% de estas jurisdicciones fueron clasificadas por el Observatorio PyMI como "industriales en alza" o "en vías de industrialización". [20]

La característica principal de este Manchón es que presenta una **baja tasa de mortalidad y una tasa de natalidad media**, junto con una alta cantidad de locales. Al analizar por separado el comportamiento de los sectores especializados y los no especializados territorialmente, estas conductas demográficas se mantienen. En este Manchón, **se observa la menor tasa de mortalidad del país y la mayor tasa de permanencia**. El número de PyMI en estos territorios es tan alto que permite que operen los mecanismos de las "economías de aglomeración"[21] aún en aquellos sectores donde el territorio no muestra una especialización. En estas jurisdicciones de alta densidad urbana y de réditos, que disponen además de la mejor infraestructura de servicios productivos y a las familias, las PyMI -de cualquier sector industrial- tienen una mayor probabilidad de supervivencia que en el resto del país. Es esta la dinámica demográfica que contribuye a reproducir las ventajas iniciales del "centro" en desmedro de la "periferia" y por esta vía a consolidar la tendencia hacia una mayor concentración territorial de la actividad económica."[22]

Si bien la Matanza participa del primer manchón productivo es interesante observar los valores comparativos en los demás manchones en función de los siguientes criterios:

Criterios	***Manchón 1(x)*** [23]	***Manchón 2***	***Manchón 3***
Promedio Locales	**3.285**	550	198

[20]Se denominan **"territorios industrializados en alza"** a aquellas jurisdicciones territoriales en las cuales el índice de industrialización sobre la base de Pymes superó el promedio nacional tanto en 1994 como en el año 2000

[20] Estas ventajas derivan tanto de las mejores interacciones comerciales que se logran entre proveedores y clientes como de la mayor disponibilidad de mano de obra entrenada y calificada El valor del 2000 fue superior al registrado en 1994. Asimismo, se denominan territorios en **"vías de industrialización"** a las jurisdicciones territoriales en la cuales el índice de industrialización sobre la base de las Pymes fue inferior o igual al promedio nacional tanto en 1994 como en 2000 siendo, el valor de este ultimo año, superior al de 1994 y no menor que el 60% del valor del índice nacional: NUEVA GEOGRAFÍA INDUSTRIAL, Observatorio Permanente de las Pymes argentinas

[21] Estas ventajas derivan tanto de las mejores interacciones comerciales que se logran entre proveedores y clientes como de la mayor disponibilidad de mano de obra entrenada y calificada

[22] **LAS ECONOMIAS DE AGLOMERACIÒN EN LOS MANCHONES TERRITORIALES-SECTORIALES DE PyMI** Vicente N. Donato, Università di Bologna, 2006

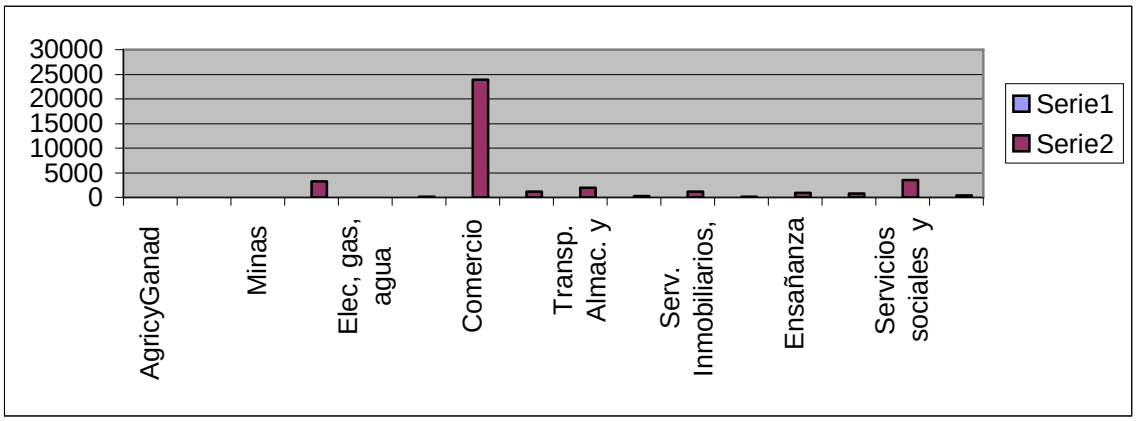
[23] (X) Se encuentra incluida La Matanza

PyMI 2000			
Locales especializados	**58,1%**	62,7%	34,6%
Natalidad	**32,5%**	32,2%	31,9%
Natalidad especializadas	**31,8%**	32,3%	25,9%
No especializada	**33,5%**	32,2%	36%
Mortalidad	**37%**	49,3%	60,6%
Mortalidad especializada	**37%**	48,5%	80,2%
Mortalidad no especializada	**37,1%**	54,4%	47,1%
Permanencia	**66,8%**	64,8%	62,8%

(x) LA MATANZA

Con referencia a las últimas cifras relevadas por el Censo Económico 2004 puede apreciarse que se posicionan como relevantes en el Partido los sectores manufactureros, servicios y el comercio lo que confirma la tendencia de la Provincia de Buenos Aires.

Locales ocupados en el Partido por rama de actividad [24]



La mayor densidad de comercios se da en las localidades de Ramos Mejía, San Justo, La Tablada, Laferrere y Lomas del Mirador.[25]

[24] Fuente Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, 1993
[25] Relevamiento, primer informe de Descentralización, La Matanza 2001

En cuanto al sector productivo las cifras de la provincia de Buenos Aires determinan los siguientes resultados de la participación del Partido con respecto a los locales ocupados, la cantidad de puestos de trabajo, el valor de la producción y el

Industria manufacturera. Locales, puestos de trabajo ocupados, Valor de la producción (en $) y valor agregado bruto (en $)- Año 1993 .

División Político Administrativa	Locales	Puestos de trabajo Ocupados	Valor de la Producción	Valor Agregado Bruto
Total Provincia	36.270	453.533	44.379.273.104	15.309.264.441
LA MATANZA	3.542	42.067	2.990.829.411	989.645

valor agregado [26]

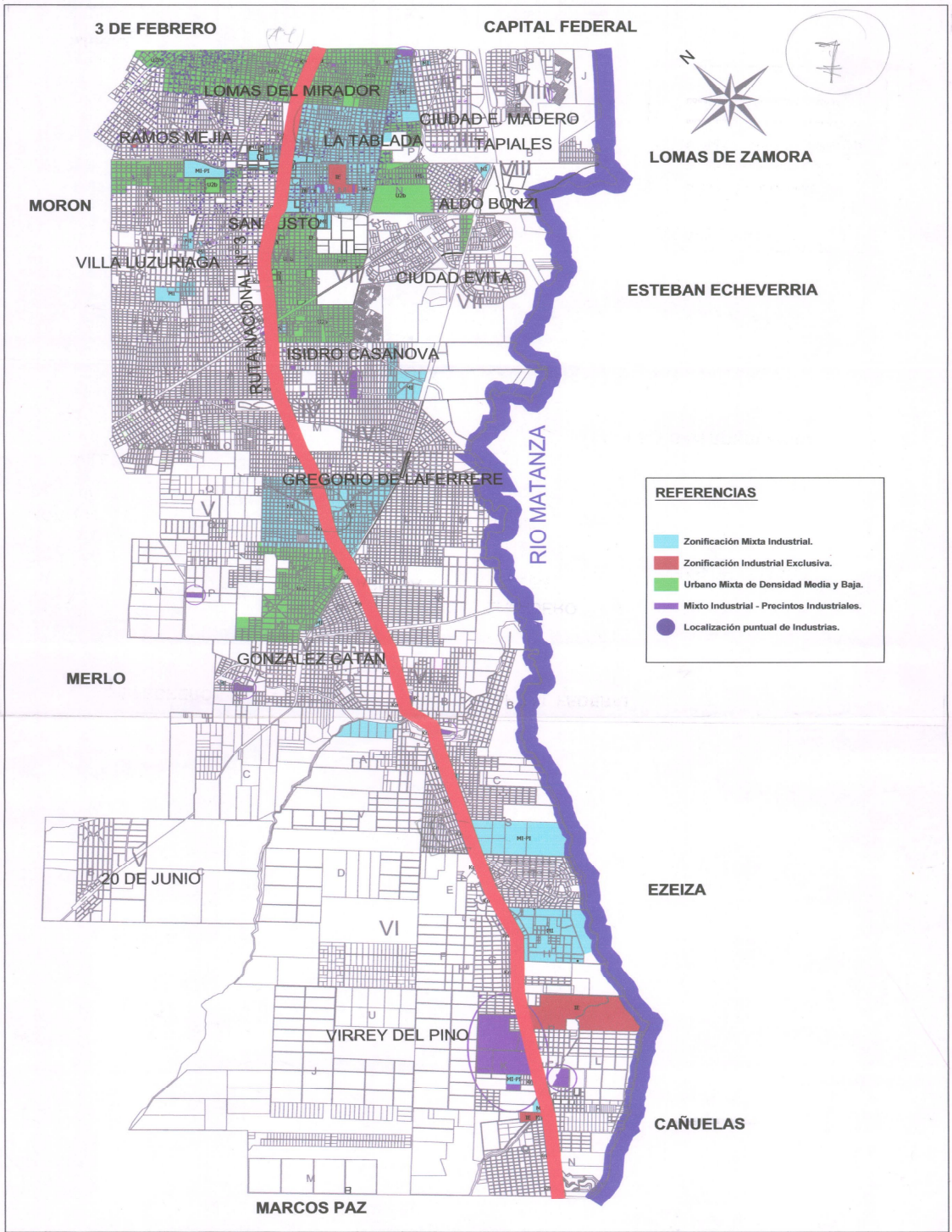
La puesta en marcha del Plan Estratégico y del Programa de Descentralización encarada por el Municipio determinaron la necesidad de implementar un **"Área Productiva Local"** en la que se articulen los distintos responsables de la política industrial y comercial del Partido como así también las actividades, servicios y proyectos que ellos llevan a cabo.

La Secretaria de la Producción, el IMDES, la Subsecretaria de Promoción Industrial por el Decreto 3346/06 y que comprende también la actividad que desarrolla la Junta de Promoción- y la Agencia de Desarrollo se encuentran a partir del 2007, trabajando de manera coordinada para afianzar los objetivos de promoción y fortalecimiento de la actividad empresarial de la pequeña, mediana y gran empresa de La Matanza.

DISTRIBUCIÓN INDUSTRIAL[27]

[26] Departamento de Estadística de la Pcia de Buenos Aires, 2003

[27] La Ordenanza 15384/07 crea el Programa de Regularización de Industrias y tiene como objetivo promover la regularización y habilitación de aquellas industrias ya instaladas en el Municipio, facultando expresamente al Departamento Ejecutivo a otorgar planes especiales de facilidades de pago por la tasa de Inspección de Seguridad e Higiene. Dicha normativa encuadra la actividad que se venía desarrollando desde la Secretaría de la Producción y que tiene como antecedente la firma del Convenio suscripto con la Secretaria de Medio Ambiente de la Provincia de Buenos Aires para el otorgamiento (por el Municipio) de las categorías 1 y 2.


3 DE FEBRERO
CAPITAL FEDERAL
LOMAS DEL MIRADOR
CIUDAD E. MADERO
RAMOS MEJIA
LA TABLADA
TAPIALES
LOMAS DE ZAMORA
MORON
ALDO BONZI
SAN JUSTO
VILLA LUZURIAGA
CIUDAD EVITA
ESTEBAN ECHEVERRIA
RUTA NACIONAL 3
ISIDRO CASANOVA
RIO MATANZA
GREGORIO DE LAFERRERE
REFERENCIAS
Zonificación Mixta Industrial.
Zonificación Industrial Exclusiva.
Urbano Mixta de Densidad Media y Baja.
Mixto Industrial - Precintos Industriales.
Localización puntual de Industrias.
GONZALEZ CATAN
MERLO
20 DE JUNIO
EZEIZA
VIRREY DEL PINO
CAÑUELAS
MARCOS PAZ
MUNICIPALIDAD DE LA MATANZA
SECRETARÍA DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS
Analisis Urbano Territorial
PLANO: Localización de Industrias.

DISTRIBUCIÓN PRODUCTIVA DEL PARTIDO

Un trabajo realizado por el Municipio con referencia a los sectores económicos dinámicos y la generación de empleo realizado en el año 2005, indica la existencia de seis sectores industriales determinantes, tanto en el Partido como en el conurbano. Ellos son por orden de importancia los siguientes: 1) Construcción, 2) Manufacturas, Alimentación y Bebidas, 4) Metales y productos de metal, excepto máquinas y equipos, 5) Productos textiles, 6) Muebles y productos de madera, 7) Cuero y Artículos de cuero y Calzados[28]

Estos sectores fueron los que absorbieron la mayor cantidad de mano de obra. El cuadro siguiente muestra el detalle de la población ocupada de 14 años o más por Departamento según rama de actividad: [29]

Rama de actividad	PO +14 años	Importancia Provincia	Partido	Importancia Partido	Importancia Conurbano
Servicios	1.008.447	41.8%	119.207	38,2%	11.8%
Comercio	489.838	20.3%,	64.544	*20.7%*	13.2%
Transporte	183.257	7,6%	27.904	8.9%	15.2%
Adm. Publica	151.259	*6.3%*	19.166	6.1 %	*12%*
Construcción	140.306	5,8%	18.360	5.9%	13.1%
Industria manufacturera	90.143	3.7%	12.671	4.1 %	14.1%
Alimentos y Bebidas	59.725	2.5%	9.633	3.10%	16.1%
Metales comunes, prado, metal excepto					
Muebles, productos de madera y otras activo	25.826	1,1%	3.628	1.2%	14.0%
Papel y productos del papel; edición, impresión y reproducción de grabaciones	21.417	0,9'%	2943	0.9%	13.7%
Electricidad, gas yagua	21.074	0.9%	2.595	0,8%	12.3%
Sustancias y productos químicos	19.143	0,8%	2.798	0.9%	14.6%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	17.636	0.7%	1.311	0.4%	7.4'%
Turismo	15.410.	0,6%	1.668	O,5'%	10,8%
Vehículos automotores, partes y remolques; equipos de trasportes	14.353	0.6%	1.900	0.6%	13.2%
Cuero, arts. de cuero y calzado	13.290	0.6%	3.067	1.0%	23.1%
Minerales	11.507	0,5%	1.230	0.4%	10.7%

[28] Especialidades en La Matanza
[29] Censo Nacional Nacional de Población, Hogares y Viviendas que realizó el INDEC en el año 2001

Caucho y plástico	11.193	0,5%	1.638	0.5%	14.6%
Maquinaria y equipo	9.279	0.4%	1.232	0.4%	13.3%
Maquinaria y aparatos eléctricos	5.248	0.2%	693	0.2%	13.2'%
Informática y actividades conexas	4085	0.2%	430	0.1%	10,5%
Instrumentos médicos y de precisión; fabricación de relojes	2.625	0,1%	315	0,1%	12.0%
Investigación y desarrollo	2.172	0.1%	169	0.1%	7.8%
Tabacalera	909	0.0%	142	00%	15,6%,
Pesca	482	0.0%	44	0.0%	9 1%
General	2.410.442	100,0%	312.266	100.0%	13,0%

Según las investigaciones realizadas por el Observatorio Pymis de la Universidad de Bologna más del 50 % de la mano de obra ocupada, se desempeña en empresas aglomeradas en jurisdicciones territoriales, por lo que podemos decir que la mitad de la mano de obra esta ocupada en “clusters productivos”, mientras que la otra mitad lo hace en empresas aisladas o dispersas en el territorio.[30]

Las industrias Pymis con mayor propensión aglomerativa según datos de 1994, por orden de importancia son las siguientes:

A. *Cueros, Calzados, marroquinería*

B. *Maquinaria y equipos*

C. *Indumentaria*

D. *Vehículos y sus partes*

E. *Cauchos y Plásticos*

F. *Muebles y partes*

G. *Productos de madera*

H. *Metales comunes*

[30] La aglomeración de Pymis es una característica estructural de la modalidad de organización de estas empresas en el mundo y los datos de Argentina confirman esta hipótesis. Es muy difícil que una empresa pequeña sobreviva aisladamente que si se localiza en un territorio donde se encuentra aglomerada con otras. Es lo que Krugman denomina “economías de aglomeración” o “rendimientos de escala externos a la empresa”.

Otras regiones intentan por medio de la instalación de parques industriales formar sus aglomerados productivos. En la Provincia de Buenos **Aires se localizan 17 parques industriales, 25 Sectores Industriales Planificados y no menos de 200 zonas Industriales** [31] que, a diferencia de los anteriores no poseen necesariamente desarrollo de infraestructura, los parque industriales bonaerenses con más plantas industriales son los de Pilar, (90 Plantas), General Pueyrredón, (62 plantas) y Olavarría, (33 Plantas)[32], a efectos de potenciar su industrialización.

De los **8 manchones productivos** listados anteriormente, más relevantes de las Pymis del país, **La Matanza participa en 6 de ellos** según se detalla a en el siguiente apartado.

PARTICIPACIÓN DE LA MATANZA EN LOS MANCHONES PRODUCTIVOS

El Manchón del Cuero, Calzados y Marroquinería

El manchón productivo esta integrado por 10 distritos escolares de la Ciudad de Buenos Aires y tres partidos del Gran Buenos Aires (Avellaneda, Lanús, La Matanza), todos contiguos ubicados en la región suroeste. En el 2000 concentraba el 51,2 % de la ocupación nacional del sector, lo cual representa aproximadamente 11.000 puestos de trabajo. La tasa de ocupación de las empresas ubicadas en el manchón creció un 7 %, mientas que el crecimiento a nivel nacional fue del 4 %.

El los partidos de Avellaneda y Lanús decayó la importancia del sector mientras que en La Matanza crece.

La cantidad de empresas que se ubican dentro de este manchón productivo es 19.677, de las cuales 1.636 pertenecen al sector analizado. De estas empresas 1.109 permanecieron vivas desde 1994 y 527 nacieron después de 1994, generando el 23 % de los puestos de trabajo, mientras que 77 % restantes se mantuvo en las empresas sobrevivientes. La mortandad fue de 541 empresas que generó un 39 % de pérdida de puestos de trabajo.

Comparando el desempeño ocupacional de las empresas del sector con empresas de otros sectores dentro del mismo manchón, se observa una mayor proporción de los puestos de trabajo generado por el nacimiento de empresas del sector y una menor perdida de puestos de trabajo.

---

[31] Datos del Ministerio de Economía-2001
[32] INDEC-1991

Analizando el período 1994-2000 la ocupación en La Matanza en el sector creció un 21 %, la participación del sector en el partido aumento un 12,4 % y su participación el manchón creció un 10,5 %[33]

En el 2006, La Matanza fue declarada como "Capital del Calzado" llevándose a cabo reuniones para tratar temas relacionados con la relocalización de industrias de esa rama de actividad. La fortaleza de este sector en el partido radica en la cercanía de las fuentes de provisión del cuero y en la tradición e historia de la confección artesanal producto de la inmigración española e italiana que se radicó en La Matanza Actualmente se exporta calzado a países como Estados Unidos, Alemania e Italia, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay.

El Manchón de Maquinarias y Equipos

El manchón está compuesto por 19 distritos, de los cuales 6 se encuentran en la Provincia de Córdoba, 7 en la Provincia de Santa Fe y 6 en el GBA. En el 2000 concentraba el 48,6 % de la ocupación nacional del sector, lo que representa aproximadamente 23.400 puestos de trabajo. La tasa de ocupación del sector localizada en el manchón creció un 5,2 %, mientras que a nivel nacional fue del 2,7 %.

La participación en el sector sufre una pronunciada caída en las empresas ubicadas en el GBA que varia de un 15 % en el partido de Lanús hasta un 40 % en el partido de Tigre.

En los distritos que forman el manchón de maquinarias se localizan 29.109 empresas de las cuales 2.863 pertenecen al sector de referencia, de estas 2.963 empresas nacieron 950 nuevas después de 1994 y las restantes 1.913 permanecieron vivas, las nuevas generaron el 17 % de puestos nuevos de trabajo y cerraron 1.474 , que ocasionó la pérdida del 40 % de los puestos de trabajo.

En La Matanza la ocupación en el sector disminuyó en un 7,7 %, la participación de este sector en el distrito cayó el 14,4 % y la participación en el manchón descendió en un 17,9 %.[34]

El Manchón de Vehículos Automotores y Partes

El aglomerado de industrias del sector se encuentran en los partidos de La Matanza, San Martín y Tres de Febrero en el GBA; en la provincia de Santa Fé y Córdoba capital. Concentrando el 41% de la ocupación a nivel nacional del sector,

---

[33] [33] UIA – Evolución territorial de las Pymis 1994-2000

representa aproximadamente 13.000 puestos de trabajo. Se puede observar un crecimiento ocupacional del sector del 7 % dentro del manchón, y del 0.4 % a nivel nacional.

Este aglomerado posee 20.259 empresas de las cuales 1.224 corresponden al sector, 420 fueron creadas después de 1994 y generaron el 16.7 % de los puestos actuales de trabajo, 804 sobrevivieron, cerrando en ese mismo período 401 empresas que produzco en 1994 la pérdida del 30.1 % de los puestos de trabajo.

En el partido de La Matanza, la ocupación del sector disminuyo en un 13 %, la participación en el sector dentro del partido disminuyo en un 2.2 % y en el manchón la participación cayo a un 6.4 %[35].

Dimensiones Representativas

En promedio las empresas ocupan 35 personas, el 50 % ocupa menos de 23 personas, el 95 % ocupa menos de 104 personas. La Pymis más grandes se ubican en la región sur del país y las más pequeñas en la ciudad de Buenos Aires, GBA, Córdoba y Santa Fe.

Productividad

El promedio de facturación anual por ocupado es de $ 67.000. Las empresas con mayor facturación por ocupado se encuentran en la Ciudad de Buenos Aires, GBA, Córdoba y Santa Fe y las de menor facturación en la región Noroeste del país. Durante 1996 se observó un aumento de la productividad de aproximadamente el 4 %.

Las que más aumentaron su productividad fueron las localizadas en el noreste del país, en segundo lugar las localizadas en el sur y en tercer lugar las de Buenos Aires.

Edad

El 40 % de las empresas tiene más de 30 años en el mercado, en promedio son más antiguas que en otros países desarrollados. Si analizamos los cluster productivos estudiados que representaban en 1994 el 72 % del total de la ocupación de las Pymis, vemos que desde 1994 permanecieron 42.490 empresas, nacieron 20.390 y desaparecieron 30.606.

---

[35] UIA – Evolución territorial de las Pymis 1994-2000

Demografía Industrial

Las empresas que muestran una importante especialización sectorial forman parte de cluster productivos que se distribuyen en 92 Departamentos, diferenciándose de los 424 restantes debido a su mayor especialización sectorial y mayor densidad de industrias, aglomerándose en la Ciudad de Buenos Aires, GBA, Córdoba, Santa Fe, Mendoza, Entre Ríos, Misiones, Tierra del Fuego.

Pertenencia a grupos económicos

El 10 % de las empresas pertenecen a un grupo económico que ocupa un total de menos de 200 personas.

Estructura de los Mercados

El 55 % opera en mercado de alta competencia, el resto en nichos de mercados. El 55 % de las empresas compite con empresas de mayor dimensión.

La mayoría de las Pymis compite con otras empresas nacionales. Solo el 23 % compite con empresas extranjeras y las que tienen mayor exposición a la competencias extranjeras son las ubicadas en Buenos Aires y la región sur del país.

Tipología de los Clientes

El 38 % de las ventas están dirigidas a otras empresas industriales. Las ventas al público y a negocios minoristas son del 19 %, lo que demuestra que una gran proporción de las ventas se realizan con canales comerciales propios, siendo esto, característico de las Pymis de menor tamaño. En comparación con las Pymis de países mas desarrollados, las argentinas tienen una baja proporción de sus ventas como resultado de acuerdos de subcontratación.

El 92 % de las ventas están dirigidas al mercado interno y el resto a los mercados internacionales.

Calificación del personal

Solamente el 17 % del personal ocupado es técnico, Buenos Aires ocupa el tercer lugar en empresas que posee mayor cantidad de técnicos, esta sin embargo es relativamente baja comparado con los países desarrollados.

Especializaciones

El 63 % de las empresas aumento su grado de especialización, siendo más notorio en las empresas de mayor tamaño. El 30 % descentralizó fases productivas y servicios, siendo preponderante a medida que el tamaño de la empresa aumenta. El 29 % compra en el mercado piezas o partes que antes producía internamente, el 45 % aumentó el uso de piezas y partes importadas en su producción y el 20 % incluyó en sus catálogos bienes finales importados, estrategias que son preponderante a medida que las empresas son mas grandes.

Inversiones

El 90 % de las empresas realizó inversiones de las cuales un 30 % fueron de carácter importante. El 50 % incorporó bienes de capital importados, siendo mas preponderantes en las empresas de mayor tamaño las inversiones realizadas apuntaron a mejoramiento de la calidad y la producción. Sin embargo el 63 % de las empresas declara un rezago tecnológico importante comparado con sus competidores externos.

Exportaciones

El 50 % de las empresas nunca realizaron la experiencia exportadora, aduciendo razones organizativas y de gestión, el 15 % de las empresas exportan sistemáticamente el 26 % de sus ventas: cerca de 50 % al Mercosur, 60 % incluyendo a Chile, 13 % a EEUU y 10 % a Europa.

Característica Socio-Económicas de los empresarios Pymis.

Entre las PyMIs más pequeñas encontramos mayores proporciones de industriales con al menos dos generaciones en el país, más jóvenes, con mayor predomino de orígenes familiares obreros, empleados, agricultores o profesiones liberales. También con menor nivel de formación universitaria.

En el otro extremo, entre las PyMIs de mayor tamaño (con más de 50 ocupados) encontramos mayor proporción de industriales extranjeros o de primera generación en el país, de mayor edad, con mayor predominio de orígenes familiares empresariales y con mayor formación universitaria.

El Partido de La Matanza se caracteriza por mostrar la menor proporción de industriales con al menos dos generaciones en el país, mayor proporción de extranjeros, mayor edad, mayor predomino de orígenes obreros o empleados y menor formación universitaria.

Características institucionales de las empresas

El 71 % de las PyMls matanceras son empresas familiares y esta proporción aumenta ligeramente a medida que disminuye el tamaño de la empresa.

El recambio generacional será siempre en proporciones mayores que el 80% y para todos los tamaños de PyMls- a favor de los propios familiares. Donde no existe una línea sucesoria clara se observa un incremento de la proporción de empresarios que preveen vender la empresa en el momento oportuno.

Entre las PyMls de menor tamaño se observa una menor proporción de cambios sustanciales en la propiedad y una clara menor tendencia hacia la desnacionalización, es decir al traspaso de la propiedad de empresarios locales a empresarios internacionales.

Ventas, ocupación y productividad

Las PyMls registraron durante el último período analizado un incremento de las ventas y de la ocupación, con un importante salto de productividad (del 4 al 7%).
La ocupación aumentó durante el mismo a un ritmo del 6% anual.

Evolución de la Inversión

Existe una cierta uniformidad en la antigüedad del parque maquinaria entre los distintos tamaños de PyMls, y parecería que las PyMls más pequeñas están recuperando cierto rezago observado en el pasado con respecto a las PyMls más grandes.

La inversión realizada por las PyMls es sobre todo de maquinaria nueva orientada a ampliar el parque existente (y esto es válido en todos los tamaños) y tuvo como objetivo prioritario la reducción del costo del producto sustituyendo mano de obra por unidad de producto.

Esta inversión se financió sobre todo mediante la reinversión de utilidades, crédito a mediano-largo plazo y crédito de proveedores. La proporción de empresas que

financiaron la compra de maquinarias con reinversión de utilidades y mediante la financiación de proveedores crece a medida que disminuye el tamaño de la PyMI. El crédito financiero a mediano-largo plazo como instrumento de financiación se comportó inversamente, es decir que aumenta su importancia a medida que aumenta el tamaño de las PyMls, confirmando una vez más el racionamiento crediticio de las empresas de menor porte.

Se invirtió poco en inmuebles y mucho en maquinaria, aumentando así la especificidad de la inversión con respecto al propio sector Productivo. La inversión en inmuebles la hicieron sobre todo las PyMls más grandes con el objetivo de ampliar la planta. Las más pequeñas la realizaron con el objetivo de construir nueva planta industrial.

Una inyección de capital permitiría abordar nuevas estrategias de crecimiento. Sin embargo la sola inyección de capital apuntaría a resolver el problema de las PyMls más grandes mientras que entre las más pequeñas también otros problemas concurren a frenar el crecimiento.

El parque más moderno de maquinarias se encuentra en las regiones menos industrializadas del país. Sin embargo, estas regiones representan cifras marginales en la inversión total de las PyMls. En las regiones menos industrializadas se invirtió en maquinarias pero también en inmuebles (en proporciones mayores al resto del país).

Sólo el 4% de la PyMls cuentan actualmente con certificación de normas ISO, mientras que otro 20% la está actualmente tramitando. La proporción de empresas certificadas o en trámite aumenta a medida que aumenta el tamaño de las empresas y a medida que nos desplazamos desde las regiones menos industrializadas hacia las más industrializadas.

La región con mayor proporción de empresas certificadas y en trámite de hacerlo es La Matanza.

Investigación, desarrollo y capacitación

Durante el último trienio el 8% de las PyMls compró o renovó licencias y/o patentes. Esta proporción es superior entre las PyMls con más de 50 ocupados llegando en ese caso al 14,5%.

El 86% de las empresas intentó durante el mismo período introducir algún tipo de innovación y el 2,8% de ellas no pudo coronar con éxito el intento.

La cuantificación de los recursos volcados a la investigación y desarrollo puede estimarse en un monto equivalente al 2% de las ventas. Esta proporción puede considerarse en línea con los patrones internacionales y en particular es igual a aquella que se observa en las PyMls italianas.

Dichos fondos fueron aplicados en proporciones iguales (35%) a la mejora de los productos existentes y al mejoramiento de los procesos productivos, otro 23% a la introducción de nuevos productos y el resto (7%), a la introducción de nuevos procesos.

El 75% de las actividades de investigación y desarrollo se realiza con estructuras internas de las empresas, mientras que el restante 25%, se realiza utilizando estructuras externas (INTI, centros privados, Universidades, etc.)

El 56% de las empresas realizó durante el último año actividades de capacitación del personal y en general ésta se desarrolló a través de cursos.

La razón principal por las cuales las PyMls realizaron las actividades de capacitación del personal fue la necesidad impuesta por la puesta en marcha de nuevos procesos y lanzamiento de nuevos productos. Un 9% de las empresas fue inducida por los propios clientes.

Las razones citadas por las PyMls como fundamento de las acciones orientadas a la formación de personal, indican que existe una fuerte reacción contingente en este campo pero aún no constituida como rutina. La proporción de las reacciones contingentes aumenta a medida que disminuye el tamaño de las empresas.

Proveedores

El número de proveedores aumenta con la dimensión de las PyMls y con la complejidad tecnológica del sector industrial.

La dependencia de pocos proveedores aumenta a medida que disminuye el tamaño de la empresa, pero esta dependencia no depende sólo del grado de participación de los proveedores en las compras de la empresa, sino también de otros factores que tienen que ver con el poder de mercado del proveedor.

Las PyMls más pequeñas compran a mayoristas y revendedores mientras que las PyMls más grandes compran en mayor proporción directamente a otras industrias.

Integración Productiva

El 5% de las PyMls adquirió participaciones en otras empresas y el 13% de las PyMls fundó nuevas empresas.
Tanto la adquisición de participaciones en empresas ya existentes como la fundación de otras nuevas siguió una lógica orientada a lograr una mayor integración productiva con la PyMI inversora y por ende mayor eficiencia de la propia producción industrial.
Con la fundación de nuevas empresas y la participación en el capital de otras ya existentes, se intentó aumentar la productividad más que diversificar el riesgo.

Internacionalización

El 90% de las ventas de las PyMls se dirige al mercado interno y el 10% al mercado internacional. Se observa una fuerte concentración regional tanto de las ventas al mercado interno como de las exportaciones: el 53% de las ventas internas de las PyMls se realizan en la propia provincia de radicación y el 50% de las ventas externas se dirigen al Mercosur.
Entre las PyMls el sector industrial que muestra mayor apertura exportadora (23% de las ventas) es el sector del cuero y productos del cuero (15% de las ventas). Orientándose preferentemente al Mercosur.
El 82% de las compras de las PyMls son productos fabricados en Argentina y esta proporción aumenta a medida que disminuye el tamaño de la empresa y a medida que nos desplazamos de las regiones más industrializadas del país hacia regiones menos industrializadas.
El 35% de las compras de los productos no fabricados en el país que compran las PyMls provienen del Mercosur y otro 35% de la Unión Europea. La procedencias de productos del Mercosur y de América Latina, aumenta ligeramente a medida que disminuye el tamaño de la empresa y netamente a medida que nos desplazamos hacia las regiones menos industrializadas.
Durante el último año el volumen de compras importadas de las PyMls aumentó en el 70% de los casos. Esta proporción disminuye a medida que disminuye el tamaño de las empresas. El 24% de las PyMls realizó durante el 2012 su primera exportación y esta proporción aumenta a medida que disminuye la dimensión de las PyMls.
Sin embargo, el 56% de las empresas que exportan disminuyó durante 2013 sus exportaciones y otro 20% de las PyMls abandonó transitoriamente el negocio de la exportación.

La proporción de las PyMls que disminuyeron durante el 2013 las exportaciones, aumenta a medida que aumenta el tamaño de las PyMls y a medida que nos desplazamos desde regiones menos industrializadas a regiones más industrializadas, evidenciando de esta manera un problema nuevo.

El 93 % de las PyMls, considera que el mercado externo no es un sustituto del mercado interno, de manera que no puede exportarse lo que no se coloca en el mercado interno. Además el 60% de las empresas considera que la rentabilidad de las ventas externas es menor que las de las ventas internas.

Políticas públicas

Los instrumentos públicos más apreciados por las PyMls para incentivar el propio desarrollo industrial son la subvención en la compra de servicios (con gran dispersión del tipo de servicios preferidos), los incentivos fiscales (con neta preferencia de la exención fiscal de las utilidades reinvertidas) y los préstamos financieros a tasas de interés subsidiadas.

Los principales obstáculos para aumentar las exportaciones citados por las empresas fueron la escasez de financiamiento a tasas y plazos adecuados, la falta de fletes y el alto costo de los mismos y las barreras no arancelarias en los mercados de destino.

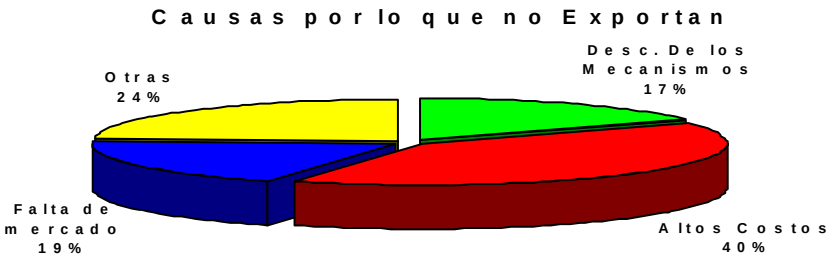
Características de las Empresas Industriales de La Matanza

Las empresas de la zona se adaptaron rápidamente a las nuevas condiciones originadas luego de debacle del 2001 y la posterior devaluación del peso. En ese sentido, el cambio de precios relativos propició la devaluación del peso y propicio la evolución positiva del 62% de las empresas de los años 2002 y 2003.

Un relevamiento efectuado en 1994 por el FONCAP detectó características particulares como la presencia de empresas que son eficientes pero con objetivos poco claros y empresas con claros objetivos pero que no aprovechan todo su potencial. Es indudable que solo serán viables aquellas que reúnan ambas condiciones .

En el distrito, el 24 % de la ocupación esta establecida en empresas de menos de 10 empleados que representan 9.357 puestos de trabajo, sobre un total de 38418[36]

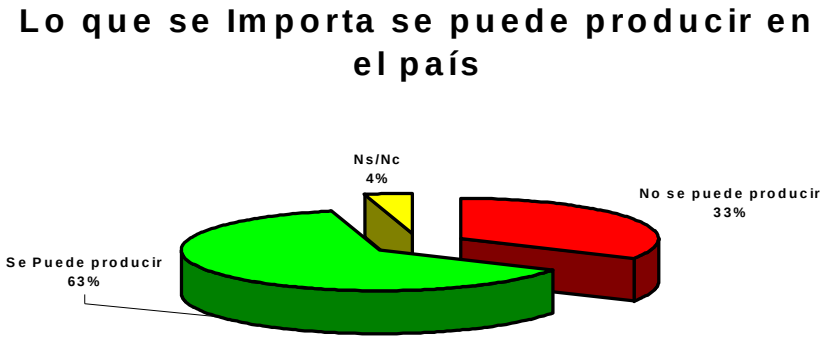
[36] Foncap 1994



El porcentaje de empresas que en la actualidad exportan muestra claramente, que deberán adquirir en muy corto plazo una cultura exportadora acorde a las circunstancia; el 47 % de las exportaciones tiene como destino el Mercosur, pero solo el 44 % de ellas supera los $ 600.000.

Desde el 2003 el 25% de las empresas exportaron directamente su producción y el mayor incremento se dio en las industrias metalmecánica, automotriz y química

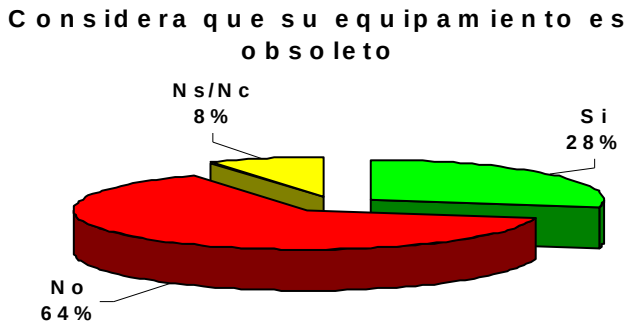
Del análisis de las causas, surge que es necesario capacitar para facilitar la búsqueda de mercados internacionales y difundir la gestión de exportación y sus requisitos entre

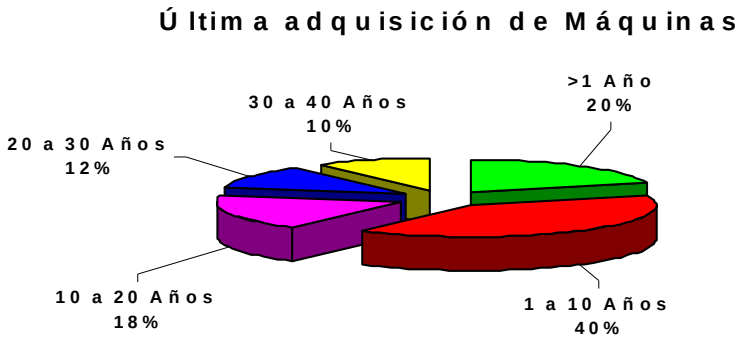


empresas que aun no poseen experiencia en el tema.

Los datos precedentes ponen de manifiesto que algunas empresas probablemente equivoquen la elección de las estrategias de sus negocios, tal como la búsqueda de sus proveedores y otras en la detección de mercados insatisfechos.

Respecto de la antigüedad del equipamiento si bien el 64 % de las empresas considera que el mismo no es obsoleto, el 40 % de las empresas cuenta con maquinaria que tiene entre 10 y 40 años de servicio, tal como lo muestran los siguientes gráficos.


Considera que su equipamiento es obsoleto
Ns/Nc
8%
Si
28%
No
64%


Última adquisición de Máquinas
30 a 40 Años
10%
>1 Año
20%
20 a 30 Años
12%
10 a 20 Años
18%
1 a 10 Años
40%

El siguiente cuadro de elaboración propia señala la evolución y expectativas exportadoras según el sector de actividad industrial de que se trate:

	% DE EMPRESAS		% DE LOCALES INDUSTRIALES		
ACTIVIDAD DE LA					Expectativas
INDUSTRIA	Evolución	Expectativas	Exportaron	Invirtieron	de inversiones
	2002 - 2003	2004 - 2008	en 2004	en 2008	en 2009 - 2012
Total Zona Oeste	62,1	88.3	24,6	48.9	43.1
Cueros; Arts. de Cuero; Calzado	58,3	90,7	14.3	47.3	32.7
Metales Comunes; Prod. de Metal; excepto maquinaria y equipos	71,7	91,4	24,6	50.6	50.7
Maquinaria y Equipos	63,5	94,0	26,7	40.7	43.4
Maquinaria y Aparatos Eléctricos	78,7	94,9	60.0	54.8	48.4
Vehículos Automotores, partes y remolques y otros equipos de trasporte	71,4	87,6	46,8	59.8	72.5

El último informe publicado por la Fundación del Obsevatorio Pyme[37] corrobora las cifras anteriores y señala que las expectativas de los empresarios PyME en relación a las ventas al exterior se situaron considerablemente por debajo de las mismas de noviembre de 2011. En este sentido, sólo el 12% de las PyME industriales (cerca del 28% de las exportadoras) consideraron que sus exportaciones se incrementarían a fines de 2012. Es de destacar la elevada proporción de empresas no exportadoras o de PyME que incursionan en el negocio exportador sólo de manera incipiente, especialmente entre las empresas pequeñas (de 10 a 50 ocupados).

Estado de Informatización de las PyMes de La Matanza

Los nuevos escenarios demandan asociatividad, consolidación de redes y reacción con cambios estratégicos en tiempo real. En ese sentido, la informatización y las estrategias de gestión cumplen un papel determinante para posibilitar este proceso.

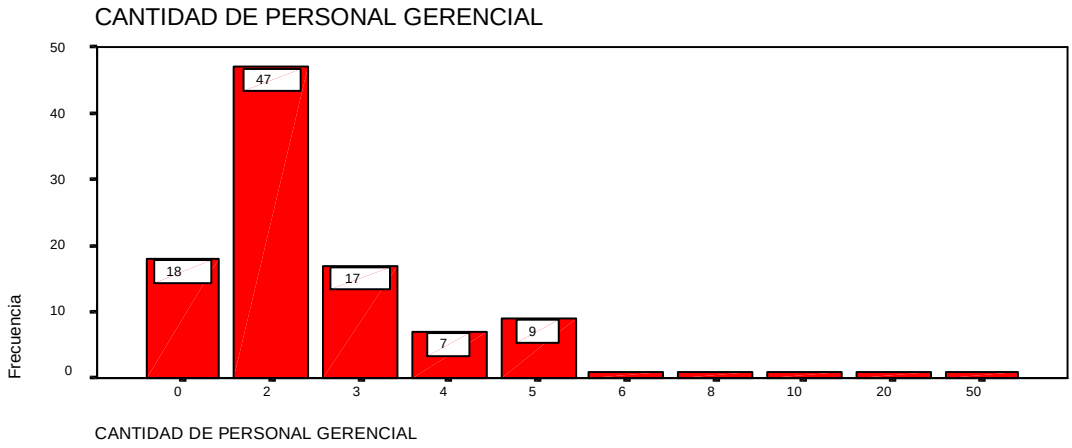
En ese sentido y a fin de determinar la situación informática de las empresas de La Matanza, en el año 2000, la Cátedra de Sistemas de Información de la UNLaM, propuso como trabajo de investigación un relevamiento de los sistemas de información

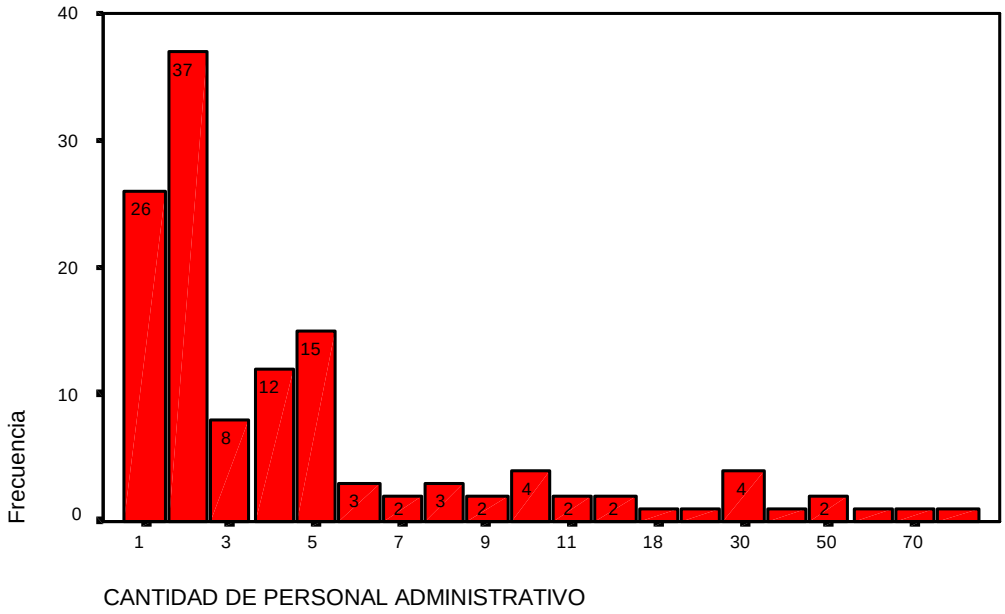
[37] Evolución reciente , situación actual y desafíos futuros de las Pymes industriales, Informe Anual 2011/2012

en las empresas de la zona. Se encuestaron 140 empresas con las siguientes características:

El 23,7 % correspondía a empresas comerciales, el 56,1 % a industriales y el 20, 1 % de Servicios. El 58.3% de las mismas son empresas familiares.

El 87,5 % contaba con una dotación de entre 1 a 10 empleados administrativos, el 56,5 % ocupaban entre 1 a 10 empleados de producción, el 17,5 % de las mismas no tenían personal gerencial y el 45,6 % tiene solo 2 gerentes. Respecto a la cantidad de personal empleado, comparado con 1998, se observa lo siguiente:





Cantidad de Personal con respecto a 2010

Recuento

		CANTIDAD DE PERSONAL CON RESPECTO A 1998			
		Aumentó	Bajó	Estable	Total
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	Comercial	4	6	11	21
	Industrial	7	17	13	37
	Servicios	2	5	7	14
Total		13	28	31	72

Analizadas desde la gestión muestran las siguientes características: El 63,5 % no posee un organigrama escrito, el 73,5 % no tiene manuales de organización , el 76,5 % no posee manuales de producción.

Los datos desagregados por sector muestran la siguiente distribución:

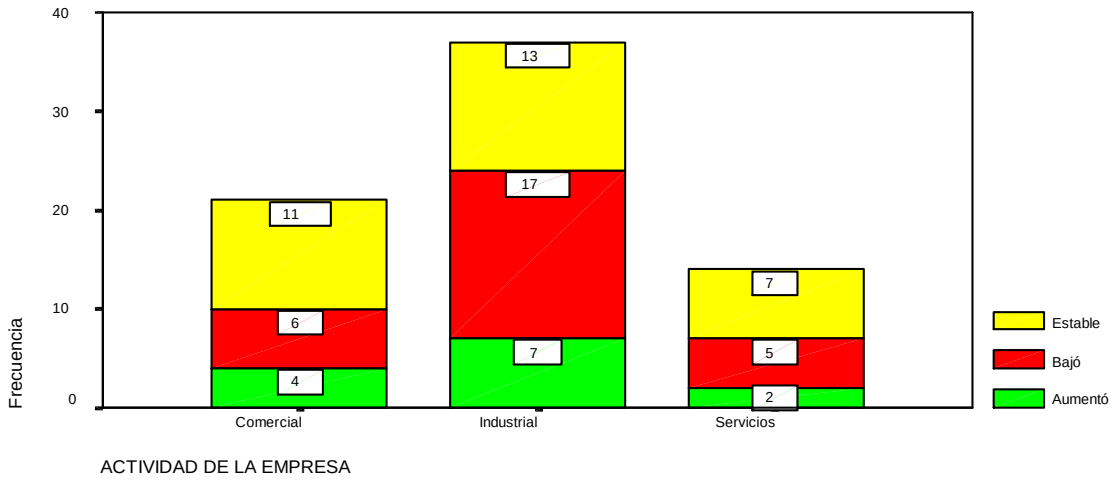


Tabla de contingencia ACTIVIDAD DE LA EMPRESA * ¿POSEE UN ORGANIGRAMA ESCRITO?

Recuento

		¿POSEE UN ORGANIGRAMA ESCRITO?		
		Si	No	Total
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	Comercial	10	23	33
	Industrial	26	51	77
	Servicios	14	13	27
Total		50	87	137

Tabla de contingencia ACTIVIDAD DE LA EMPRESA * ¿POSEE MANUALES DE ORGANIZACIÓN?

Recuento

		¿POSEE MANUALES DE ORGANIZACIÓN?		
		Si	No	Total
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	Comercial	6	27	33
	Industrial	19	57	76
	Servicios	11	16	27
Total		36	100	136

Tabla de contingencia ACTIVIDAD DE LA EMPRESA * ¿POSEE MANUALES DE PRODUCCIÓN?

Recuento

		¿POSEE MANUALES DE PRODUCCIÓN?		
		Si	No	Total
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	Comercial	3	30	33
	Industrial	21	55	76
	Servicios	8	19	27
Total		32	104	136

Analizadas sobre la utilización de las tecnologías informáticas, surge que todavía no están actualizadas en el uso de herramientas para el control y la gestión.

El 38,8 % no posee una red informática. El 22.2% usa un sistema de información manual y el 24,6% no tiene ningún sistema de información. El 31,5 % no tiene software de gestión, en promedio un 27% no usa ningún utilitario como procesador de texto, hoja de cálculo o base de datos y el 30 % no usa software específico.
El 48.3% ejecuta el presupuesto de gastos en forma manual. Asimismo el 43 % realiza el presupuesto de ingresos en forma manual. Los planes de inversiones o desarrollo se realizan en forma manual en el 52 % de los casos .

Los programas de producción son realizados en forma manual en el 44,9% de los casos. El 16,9 % no posee esta herramienta de planeamiento. El 49 % realiza en forma manual sus programas de ventas y el 14% no posee programas de ventas.

Los controles de producción, el 87 % de los encuestados lo realiza en forma manual, y el control de calidad el 84,7 % no tiene informatizado la gestión de calidad, situación comprensible dado que solo el 14,3 % posee certificación de normas ISO.

Anexo I
Guía de Encuesta

Intersectorialidad e Integralidad

La creciente complejidad de la realidad económico- social desafía el abordaje de las problemáticas económicas . En este sentido, las características de los problemas económicos se manifiestan cada vez más como multidimensionales, lo cual acarrea la necesidad de enfoques e intervenciones más **integrales**.

La intersectorialidad es entendida como una estrategia que tiende a generar sinergias y complementariedades en la gestión de las diversas iniciativas públicas y privadas. A partir de ello, es condición y soporte material para alcanzar la integralidad en el abordaje de las problemáticas sociales.

Varios son los factores que condicionan este tipo de **institucionalidad social**:

1) Intereses e ideologías de cada actor, así como coaliciones y correlaciones de fuerza entre ellos es lo que dará el rumbo de este tipo de estrategia.
2) **Institucionalidad política** o **estilo de gestión municipal** dominante actúa como condicionante, favoreciendo o estrechando, la institucionalidad de la intersectorialidad.
3) La idea de que todas las políticas públicas que persigan soluciones integrales (ej. Modificación de la calidad de vida de la población) deben ser planificadas y ejecutadas intersectorialmente brinda el fundamente político de la misma.
4) Valorar el abordaje sectorial en tanto saber especializado, pero reconociendo su limitación para intervenir en situaciones que requieren abordajes más amplios.
5) Dimensión política: la integración (dimensión política) entre sectores posibilita la búsqueda de soluciones integrales y permite compartir los recursos (visión técnica) que son propios de cada sector.

Teniendo en cuenta estos puntos, la presente guía tiene el propósito de brindar elementos para identificar aspectos relevantes de la puesta en práctica de esta **estrategia técnico política** de gestión de la actividad productiva de las PYMES en el Municipio de La Matanza y su impacto en el desarrollo local y el empleo

Componentes de una estrategia de intersectorialidad

DIMENSIONES	ASPECTOS a CONSIDERAR	Preguntas	OBSERVACIÓN
Existencia de solvencia técnica y capacidad política	- Experiencia en el área - Características de conducción y liderazgo - Nivel de formación - Manejo de herramientas gerenciales, técnicas comunicativas,	¿Tiene estrategias de actuación conjunta con los gobiernos municipal, provincial, nacional? ¿Cuáles? ¿Quiénes llevan adelante esa relación?	
Relevancia de la dimensión territorial	- Vínculos entre niveles de gobierno; - Relación con otras instituciones entre otras instituciones	¿Qué mecanismos o espacios de reunión tiene con otras instituciones? ¿Cómo se vinculan con el Estado Municipal, Estado Provincial y el Estado Nacional?	
Recursos disponibles: materiales, financieros, humanos, técnicos	- Recursos disponibles: materiales, financieros, humanos, técnicos	¿Con que recursos cuenta el área para cumplir su propósito? ¿De dónde provienen? Cuales considera que deberían reforzarse?	
Acciones que desarrollan.	- Acciones que desarrollan	¿Qué prestaciones brinda el sector? ¿Para ello desarrolla acciones en el territorio?	
Redes interorganizacional	- Participación en redes barriales, Consejos consultivos u otros espacios	¿Con qué otros actores de la comunidad interactúan en la gestión cotidiana del área?	

es	de vinculación con organizaciones. - Acuerdos, convenios con otros organismos	¿Participa de espacios/mesa de gestión? ¿Cómo participan? ¿Qué rol desempeñan? ¿En estos espacios pudieron arribar a instancias de acuerdos formales?	
Instancia de coordinación	- dispositivos o instancias formales de acuerdo - Sobre qué temas o asuntos trabaja la instancia de coordinación. - integrantes y tipo de responsabilidad	¿Cuáles son los principales desafíos que presenta la coordinación del área? ¿Cuáles son los roles de cada uno de los integrantes? ¿Desarrollan acciones de capacitación, formación y evaluación al interior del equipo?	

Componentes de una estrategia de integración productiva

DIMENSIONES	ASPECTOS a CONSIDERAR	Preguntas	OBSERVACIÓN
Existencia de articulación con clientes	- Integración con los clientes - Características de los clientes - Localización de los clientes - Financiación de los clientes -	¿Quienes son sus principales clientes? ¿Dónde están localizados? ¿Cuál son las formas de pago de sus clientes? ¿Cuáles son los plazos de pago?	

Existencia de articulación con proveedores	Calidad de la relación con los proveedores	Calificación con puntaje de la relación con los proveedores	

Componentes de una estrategia de productividad en la gestión

DIMENSIONES	ASPECTOS a CONSIDERAR	Preguntas	OBSERVACIÓN
Producción	-Tipo de bien producido - Materia prima utilizada - Características de la materia prima utilizada - Variación interanual de la producción	Indique el /los productos que fabrica la empresa * El listado no es excluyente. ☐ Calzado deportivo con fondos (suelas) de PVC ☐ Calzado deportivo con fondos diferentes a PVC o caucho sin vulcanizar ☐ Calzado de vestir para damas ☐ Calzado de vestir para caballeros ☐ Calzado para niños ☐ Calzado de tiempo libre ☐ Calzado de descanso (pantuflas) ☐ Calzado de seguridad con puntera metálica de protección ☐ Botas de montar ☐ Metalmecánica simple ☐ Autopartes	

		☐ Maquinarias ☐ Artefactos de audio y video ☐ Equipamiento del hogar Indique, si produce más de un (1) producto, el porcentaje de incidencia en la producción total de su producto principal * Indique, si produce más de un (1) producto, el porcentaje de incidencia en la producción total de su producto secundario * Indique la materia prima básica del producto principal * ☐ Nacional ☐ Importada	
Eficiencia	- Incrementos productivos - Dificultades en la organización productiva - Acceso a mercados externos	Indique el porcentaje de aumento de la producción: 2009-2010_____% 2010-2011_____% Terceriza parte de la producción: Cual_____ Causas o razones de la tercerización_____ Si su empresa exportó durante 2010, por favor indique el porcentaje de las exportaciones en las ventas totales Si su empresa exportó durante 2011, por favor indique el porcentaje de las exportaciones en las ventas totales	

		Indique por favor las cantidades vendidas (volúmenes) durante 2010 Indique por favor las cantidades vendidas (volúmenes) durante 2011	
Inversiones	- Mejoras en la calidad de la producción - Mejoras en la gestión - Mejora en la eficiencia - Mejora en la rentabilidad	¿La empresa destinó fondos para inversión durante 2011? ☐ Si ☐ No ¿Qué porcentaje de la facturación de 2011 fue invertido en ese mismo año? * Si no invirtió consigne el valor 0 (cero) ¿Qué porcentaje de las ventas de 2011 significaron las inversiones en maquinaria y equipo en ese año? * Si no invirtió consigne el valor 0 (cero) Si invirtió o va a invertir durante 2012 ¿en cuáles ítems de los listados a continuación lo hará? ☐ Diseño y elaboración de nuevos productos ☐ Inversión en maquinaria y equipo para aumentar la capacidad productiva ☐ Inversión para reducir costos de materia prima, empleo o energía ☐ Inversión para mejoras medioambientales ☐ Inversión para el desarrollo de mercados externos	

		☐ Inversión en marketing y publicidad ☐ Inversión para la certificación de calidad de producto ☐ Inversión para la certificación de calidad de proceso ☐ Inversión en materia prima para la acumulación de stock ☐ Inversión para mejora de diseño ☐ Otro: ____ Si no tiene pensado invertir en 2012 ¿podría indicar el motivo principal de tal decisión? ☐ No hay fuentes de fondos disponibles ☐ No hay expectativas de incrementos de ventas que lo justifiquen ☐ Alta capacidad ociosa de planta ☐ Situación política interna de elevada incertidumbre ☐ Otro motivo	
Rentabilidad	- Rentabilidad obtenida en la gestión productiva	¿Podría indicar el rango de rentabilidad promedio durante 2011? * Calculada como proporción del precio de ventas, antes de impuestos ☐ 2% a 5% ☐ 6% a 8% ☐ 9% a 11%	

		☐ 12% a 15% ☐ 16% a 20% ☐ 21 a 30% ☐ más del 30%	
Empleo	- Empleo generado - Calidad del empleo - Grado de capacitación. - Peso del costo laboral e	Indique por favor la cantidad total de ocupados a diciembre de 2010 Indique por favor la cantidad total de ocupados a diciembre de 2011 Respecto de la contratación de personal durante 2011, indique el nivel de dificultad para conseguir las categorías listados: Operarios no calificados, calificados, técnicos no universitarios, universitarios. Señale el puesto y categoría de mayor dificultad. Señale donde y como se realizan las acciones de capacitación al personal	
Expectativas	- Expectativas acerca del impacto de la política económica sobre la actividad	-Evolución de Inversiones, empleo, ventas internas y exportaciones, en relación con año anterior	

Componentes de una estrategia de productividad en la gestión

DIMENSIONES	ASPECTOS a CONSIDERAR	Preguntas	OBSERVACIÓN
Producción	-Tipo de bien producido - Materia prima utilizada - Características de la materia prima utilizada - Variación interanual de la producción	Indique el /los productos que fabrica la empresa * El listado no es excluyente. ☐ Calzado deportivo con fondos (suelas) de PVC ☐ Calzado deportivo con fondos diferentes a PVC o caucho sin vulcanizar ☐ Calzado de vestir para damas ☐ Calzado de vestir para caballeros ☐ Calzado para niños ☐ Calzado de tiempo libre ☐ Calzado de descanso (pantuflas) ☐ Calzado de seguridad con puntera metálica de protección ☐ Botas de montar ☐ Metalmecánica simple ☐ Autopartes ☐ Maquinarias ☐ Artefactos de audio y video ☐ Equipamiento del hogar Indique, si produce más de un (1) producto, el porcentaje de incidencia en la producción total de su producto principal *	

		Indique, si produce más de un (1) producto, el porcentaje de incidencia en la producción total de su producto secundario * Indique la materia prima básica del producto principal * ☐ Nacional ☐ Importada	
Eficiencia	- Incrementos productivos - Dificultades en la organización productiva - Acceso a mercados externos	Indique el porcentaje de aumento de la producción: 2009-2010_____% 2010-2011_____% Terceriza parte de la producción: Cual_____ Causas o razones de la tercerización_____ Si su empresa exportó durante 2010, por favor indique el porcentaje de las exportaciones en las ventas totales Si su empresa exportó durante 2011, por favor indique el porcentaje de las exportaciones en las ventas totales Indique por favor las cantidades vendidas (volúmenes) durante 2010 Indique por favor las cantidades vendidas (volúmenes) durante 2011	
Inversiones	- Mejoras en la calidad de la producción	¿La empresa destinó fondos para inversión durante	

	- Mejoras en la gestión - Mejora en la eficiencia - Mejora en la rentabilidad	2011? ☐ Si ☐ No ¿Qué porcentaje de la facturación de 2011 fue invertido en ese mismo año? * Si no invirtió consigne el valor 0 (cero) ¿Qué porcentaje de las ventas de 2011 significaron las inversiones en maquinaria y equipo en ese año? * Si no invirtió consigne el valor 0 (cero) Si invirtió o va a invertir durante 2012 ¿en cuáles ítems de los listados a continuación lo hará? ☐ Diseño y elaboración de nuevos productos ☐ Inversión en maquinaria y equipo para aumentar la capacidad productiva ☐ Inversión para reducir costos de materia prima, empleo o energía ☐ Inversión para mejoras medioambientales ☐ Inversión para el desarrollo de mercados externos ☐ Inversión en marketing y publicidad ☐ Inversión para la certificación de calidad de producto ☐ Inversión para la certificación de calidad de proceso ☐ Inversión en materia prima para la acumulación de stock	

		☐ Inversión para mejora de diseño ☐ Otro: ____ Si no tiene pensado invertir en 2012 ¿podría indicar el motivo principal de tal decisión? ☐ No hay fuentes de fondos disponibles ☐ No hay expectativas de incrementos de ventas que lo justifiquen ☐ Alta capacidad ociosa de planta ☐ Situación política interna de elevada incertidumbre ☐ Otro motivo	
Rentabilidad	- Rentabilidad obtenida en la gestión productiva	¿Podría indicar el rango de rentabilidad promedio durante 2011? * Calculada como proporción del precio de ventas, antes de impuestos ☐ 2% a 5% ☐ 6% a 8% ☐ 9% a 11% ☐ 12% a 15% ☐ 16% a 20% ☐ 21 a 30% ☐ más del 30%	

Empleo	- Empleo generado - Calidad del empleo - Grado de capacitación. - Peso del costo laboral e	Indique por favor la cantidad total de ocupados a diciembre de 2010 Indique por favor la cantidad total de ocupados a diciembre de 2011 Respecto de la contratación de personal durante 2011, indique el nivel de dificultad para conseguir las categorías listados: Operarios no calificados, calificados, técnicos no universitarios, universitarios. Señale el puesto y categoría de mayor dificultad. Señale donde y como se realizan las acciones de capacitación al personal	
Expectativas	- Expectativas acerca del impacto de la política económica sobre la actividad	-Evolución de Inversiones, empleo, ventas internas y exportaciones, en relación con año anterior	

Participación en Congresos, Seminarios, Encuentros Académicos

1. Nombre y tipo de encuentro: **IV Congreso Anual Economía 2012: "El desafío del desarrollo para Argentina en un contexto mundial incierto"**

Institución organizadora: **Universidad de Buenos Aires- Asociación de Economistas de Argentina (AEDA)**

Título del trabajo presentado: **La experiencia de la política industrial brasileña para el sector calzado, lecciones para el caso argentino**

Autor/es: Szpigiel, Daniel; Razu, Clara, Filipetto Sonia

Fecha de realización del evento: **15, 16 y 17 de agosto de 2012**

Breve resumen: A partir de las formas que ha adoptado la política industrial, en este trabajo se pretende analizar los casos de Brasil y Argentina delimitándose al sector calzado. Para ello, se parte de una breve caracterización de la política industrial en el contexto latinoamericano. Luego, se analizan las reformas implementadas en ambos países durante las dos últimas décadas y su impacto sobre el sector en cuestión. Finalmente, se concluye que si bien durante los últimos diez años ambos países han tomados medidas de promoción al sector, el desarrollo institucional y las políticas de aglomerados productivos del caso brasileño colocan a este país en ventaja respecto al caso argentino.

2. Nombre y tipo de encuentro: **5to, seminario de discusión intensiva de investigaciones- PESEI**

Institución organizadora: **Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES)**

Título del trabajo presentado: La industria del calzado en Argentina: dinámica productiva del sector en la post convertibilidad

Autor/es: Szpigiel, Daniel; Razu, Clara, Filipetto Sonia

Fecha de realización del evento: **20 y 21 de noviembre de 2012**

Breve resumen: La ponencia analiza los cambios que está atravesando la industria del calzado en el escenario internacional y local a partir del estudio de la organización industrial del sector, las estrategias de las firmas y su vinculación con instituciones públicas. Con este análisis se pretende identificar aspectos que se deberían tener en cuenta desde la política pública para promover el desarrollo del sector. En este ntido, se sugiere que se deberán promover las exportaciones hacia los mercados de América Latina y el fortalecimiento de las instituciones de apoyo en pos de la creación de ventajas competitivas.

3- Nombre y tipo de encuentro: **Red Vitec**

Institución organizadora: **La RedVitec- Untref**

Título del trabajo presentado: **La integración productiva como plataforma al desarrollo local**
Fecha de realización del evento: **6 – 7 de junio de 2013.**

Breve Resumen: La ponencia analiza las modalidades de producción y gestión no solo desde los lineamientos operativos- económicos sino especialmente desde su integración en el territorio y su impacto en el desarrollo local y el empleo. Estas preocupaciones permitirán, además, identificar nuevas alternativas que colaboren en la reformulación y redefinición de diversos aspectos de la gestión en las acciones de las PyMES.

Artículos publicados

-**Revista RINCE -Departamento de Ciencias Económicas-UNLaM-Bs. As. Argentina-FR1-** La experiencia de la política industrial brasileña para el sector calzado, lecciones para el caso argentino-
Autores: Filipetto Sonia Marina-Razu, Clara Patricia- Szpigiel, Daniel