

EL EJE SUR DE GRAN BUENOS AIRES: PERFIL INDUSTRIAL DE UNA MICROREGION EN LOS 90

Cintia Russo

Investigadora del Instituto de Geografía de la UBA

La geografía de la producción ha sufrido una gran metamorfosis en las últimas décadas, dando lugar a una nueva división espacial del trabajo. Los cambios implican no sólo nuevas oportunidades de localizaciones de las actividades económicas sino, sobre todo, una gran competencia entre lugares en un paisaje económico ampliado por las posibilidades tecnológicas. Entre las distintas escuelas del pensamiento económico sobre la dinámica estructural de este cambio - neoschumpeterianos, regulacionistas, teóricos de la especialización flexible- se incluyen como variable determinante al territorio.

El fin del sistema de producción de masas, con grandes aglomeraciones industriales en las urbes, planteaba una jerarquización muy marcada entre ciudades y regiones a través de la división de tareas. En este escenario se eleva una nueva era: mayor flexibilidad, desintegración vertical de la división del trabajo y descentralización de las decisiones. La geografía del postfordismo es al mismo tiempo local y global. Los nuevos tramados productivos, involucran a la inversión extranjera directa, y alianzas de empresas totalmente transnacionalizadas en su estructura operacional. Esto es así porque el éxito de la flexibilidad y las nuevas economías a través de la descentralización del management y la producción favorecerían el establecimiento de fuertes uniones y relaciones al nivel local. La integración global de la producción, entonces, puede desencadenar poderosas fuerzas centrífugas y potenciar la inserción local en la división del trabajo. Tal escenario sugestivo se opone al más familiar del paisaje fordista de un reducido número de regiones metropolitanas y de corporaciones gigantes que dominan y controlan el desarrollo de las regiones y ciudades.

¿Se puede identificar una geografía de la nueva era flexible más allá de ciertas regiones ganadoras del mundo? ¿Cómo interpretar las transformaciones en un territorio de industrialización tradicional **I** como el caso que aquí presentamos una microregión de la zona sur metropolitana? ¿Cuál es la geografía de la producción que se despliega en estas regiones en un contexto de integración regional, es decir la creación del mercado ampliado del cono sur, y la creciente internacionalización del capital financiero, productivo y comercial?

Este trabajo se centrará en algunos aspectos de este proceso, en una microregión que tomamos como paradigma de una región más extensa, la zona metropolitana sur, de antigua industrialización y que tuvo su auge económico en las décadas de la Industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Padecemos de insuficiencia de información para lograr un diagnóstico avanzado de esta zona, por lo que deliberadamente deberemos dejar un final abierto, que refleje la incertidumbre del cambio estructural. Queda fuera de nuestra mira narrar el extenso relato de las mayores influencias en la cambiante geografía de la producción en la región ampliada del MERCOSUR.

Nos interrogamos acerca de si la propia búsqueda de soluciones locales no reflejaría un síntoma de la propia crisis, del continuo desorden económico y político de la globalización.

Reestructuración global y competitividad regional

Tamaño, escala, jerarquía, integración vertical, dedicación a las tareas de una parte de la maquinaria y los empleados son característicos del fordismo, y resultan inflexibles en este contexto de competitividad creciente, en un mercado global que exige una coordinación descentralizada, control y desverticalización de la división del trabajo entre unidades

independientes pero ligadas por relaciones de subcontratación. Por otra parte, se imponen la flexibilidad de un número de tareas, mayor innovación y habilidades de la fuerza de trabajo con un equipamiento multipropósito. Las circunstancias de los nuevos mercados requieren una transformación radical del sistema de producción tanto a nivel. intrafirma e interfirma.

Para los estudiosos de estas transformaciones en las regiones de los países centrales, este proceso implicaría un retorno al lugar, una dependencia con respecto a la localización y proximidad entre diferentes agentes involucrados en la filière o cadena de valor. La aglomeración ofrecería una serie de beneficios marshallianos los cuales se pueden obtener en un sistema de desintegración vertical de la producción basada en conocimiento. Esto incluye una reducción de los costos de transporte y transacción, la construcción de experiencia y conocimiento práctico localmente consolidado, una estructura social y cultura que impulsa el trabajo flexible y la cooperación social como un resultado de los contactos y la construcción de los lazos comunitarios. Asimismo, el crecimiento de la infraestructura local de servicios especializados, tramas de distribución, y estructuras de oferta. Si se observan "las regiones que ganan" y las experiencias de dichas áreas, la reconversión y reestructuración industrial se combinaría con el desarrollo territorial. La base empírica de esta tesis se observa en "las regiones exitosas" del mundo: los distritos industriales italianos, (la tercera Italia), el Silicon Valley, la carretera 128 de Boston, la región de Baden Württemberg en Alemania, los tecnopolos franceses. Estos ejemplos se apoyan en subcontrataciones y oferta de redes locales que presentarían una gran flexibilidad y adaptabilidad de la oferta y como así también, una gran excelencia innovativa.

Contra la tendencia de la localización se levanta una tendencia muy poderosa a la globalización asociada en principio con la creciente influencia de la transnacionalización de las corporaciones, sobre el desarrollo de las economías nacionales y locales. Existen, claro, enormes variaciones en el grado de la influencia directa e indirecta de las corporaciones sobre las diferencias nacionales. De tal manera que las localidades al marchar al ritmo de las fuerzas globalizantes en la organización de la producción ponen en cuestión al mismo tiempo la sustentabilidad de esa economía local.

Actualmente las estrategias locales más exitosas están "deslocalizadas", es en este sentido que lo local realmente se ha vuelto global. Los lugares en el contexto de la creciente competencia, luchan para atraer empleo, inversiones, rebajando los niveles de vida de la población y los controles regulatorios. Inútil resulta decir que no todas las regiones pueden salir victoriosas de esta competencia.

Con la internacionalización del sistema financiero, de la producción, el comercio, el progresivo y extendido poder de las Empresas Transnacionales hacia los espacios locales, regionales y nacionales les queda un reducido margen de autonomía de toma de decisiones. Las consecuencias de esto son, evidentemente, política y socialmente regresivas.

En el vacío creado por el debilitamiento del estado nacional, un nuevo conjunto de relaciones globales-locales emergen a pesar de su profunda asimetría e inestabilidad. El alineamiento de las relaciones global-local - la glocalización- no es tanto un nuevo orden espacial como un desorden espacial continuo. Es la geografía de la crisis irresuelta del postfordismo. Resolver la crisis es ante todo un asunto supralocal que se dirimir en otros niveles.

La industria argentina en los 90

Si descendemos a observar lo que ocurre a escala de nuestro país en este contexto de mutaciones, las características de la reestructuración económica son regresivas y se basan en la desregulación de los mercados y apertura a la competencia externa. Los resultados son la fuerte concentración económica, la profundización de las heterogeneidades territoriales y el deterioro acelerado de las economías regionales, la pérdida de participación de las pymes de

capital local (muchas de ellas con fuerte anclaje regional), la reestructuración de las ramas productivas de bienes no transables con el exterior, la reducción del valor agregado doméstico y una tendencia hacia la especialización en bienes intensivos en recursos naturales en donde nuestro país actúa como tomador de precios en los mercados internacionales de commodities altamente competitivos.

Desde mediados de los 70 hasta fines de los 80 las empresas operaron en un contexto económica (economía cerrada, escasa competencia interna, bajo nivel de tramados de subcontratación, restricciones técnicas específicas, inestabilidad macroeconómica, distorsiones de precios relativos, etc.) esto tuvo como consecuencia que la acumulación de capital pasaron por las motivaciones financieras en desmedro de aspecto tecnoproductivos y organizacionales. A nivel microeconómico la respuesta general fue la integración de las actividad. Las condiciones de los 90 (estabilidad, ampliación de las oportunidades de subcontratación, nuevas condiciones internacionales, disponibilidad acentuada de nuevas tecnologías, etc.) tienden a modificar el grado de integración tanto en el desarrollo de las actividades productivas como en las relacionadas con la investigación en ciencias y tecnología.

Desde el quiebre definitivo del modelo sustitutivo a mediados de los 70, la industria pierde su condición de eje ordenador de las relaciones económicas y sociales y deja de ser el motor del crecimiento. Empieza un período de estancamiento e involución de la producción agregada, el desplazamiento de la hegemonía sectorial desde las industrias metalmeccánicas hacia los sectores productores de insumos intermedios de uso difundido (commodities). Por otra parte, se desarticula el tejido industrial, se profundizan heterogeneidades estructurales en los diversos ámbitos (tecnológico, organizacional, financiero, de orientación del mercado) se acelera el proceso de concentración y centralización del capital con la creciente oligopolización de los mercados, así como la emergencia de nuevos enclaves productivos. El proceso de reestructuración sectorial se caracteriza entonces por ser dinámico, discontinuo y heterogéneo (Kosacoff, 2000)

En los 90 la transición hacia un sistema económico más competitivo y en crecimiento se plantea casi exclusivamente como una cuestión de estabilización de las variables macroeconómicas. No se enfoca a la competitividad como una propiedad del sistema económico sino de algunos sectores que funcionarían casi como enclaves o bolsones de renta (Nochteff, 1991). Por ello en los últimos 20 años la reestructuración significó para las regiones de industrialización tradicional un marcado proceso de desindustrialización. La industria manufacturera argentina de los 90 presenta un perfil de especialización intensivo en recursos naturales. **2**

Las **actividades perdedoras** son las del complejo textil (confecciones, preparación, hilado y tejido de fibras textiles, otros artículos confeccionados), las metalmeccánicas (maquinaria agrícola, fundición ferrosa y no ferrosa) bienes del complejo maderero (aserraderos, pasta de madera y papel) químicas (sustancias químicas básicas, caucho, cubiertas) y alimenticias (azúcar, destilación de bebidas, alimentos balanceados). Resulta revelador del perfil industrial argentino, el retroceso del sector productor de maquinas e implementos agrícolas y de alimentos balanceados a pesar del importante

Cuadro I. Industria Manufacturera: comparación intercensal 1993/1973

	Nº Establ 93/73	Trabajo 93/73
Total del país	26,3	18
Pcia. Bs. As.	22	23,3

Avellaneda	23,4	36
Quilmes	32,4	13,8
Berazategui	5,8	56,4
Berisso	26,7	84,6
Ensenada	34,3	72,4
La Plata	23,2	26,3

Fuente: elaboración en base al cuadro anterior.

El cuadro 1 nos brinda una imagen de largo plazo, 20 años, de lo ocurrido a nivel de la industria manufacturera en el país, la provincia de Buenos Aires y de algunos partidos del eje sur del Gran Buenos Aires. En principio se puede señalar una caída de la actividad industrial a través de algunos indicios reveladores. El número de establecimientos en 1993 (a nivel nacional y de provincia de Bs As) cayeron un 26 y 22% respectivamente; en el caso del partido de Quilmes, este indicador fue más acentuado que la media nacional y provincial, 32%. Si tomamos los asalariados en 1993 su porcentaje disminuyó un 18% a nivel nacional, 23% para la Bs As y 14% para el partido de Quilmes. Estas caídas registradas en el número de establecimientos industriales y en el trabajo nos estarían señalando un marcado proceso de desindustrialización donde el partido de Quilmes se ubicaría por lo tanto en la media nacional y provincial.

El panorama industrial del partido de Quilmes:

Con la limitada información que hemos manejado para el caso bajo estudio, plantearemos dos niveles temáticos: el primero descriptivo del perfil industrial del partido, y el segundo analítico del perfil competitivo del partido a nivel de su industria a partir de indicadores de desempeño tecnológico.

Observemos el mapa nº 1 de localización de las empresas, y el nº 2. Donde se las agrupan 5 categorías de actividades. En el partido de Quilmes según el censo de 1994 existen 1245 empresas industriales, de ese universo la UNQ censó 770, es decir un 80%. La agrupación a 5 dígitos (según CIU) de las empresas permite confirmar la gran diversidad de actividades industriales del Partido.

En el mapa nº 2 se identifican cinco grupos de actividades industriales concentradas en la zona de Quilmes oeste y que representan: el 37%, las empresas que producen bienes de consumo no durables y semidurables (alimentos, textiles, cuero, muebles, bicicletas, juguetes y art. Deportivos.); el 34% se dedica a la transformación de metales (bienes de capital y sus partes, bienes durables, automotriz); casi el 10% produce papel e imprentas, y el 9% química, caucho y plásticos, y el 8% madera y material de construcción y el resto a otras actividades industriales.

Cuadro II. Tamaño de las empresas

	Partido de Quilmes	Partido de Quilmes	CNE 1994	CNE 1994

Personal por empresa	Empresas %	Personal total %	Empresas %	Personal total %
1 a 5	60	12	71.5	14.02
6 a 10	18	10	12.01	8.02
11 a 50	17	27	9.04	13.04
51 a 100	3	14	6	30
Más de 100	2	14	1	34

Fuente: Censo Industrial UNQ, 1999.

En cuanto al tamaño de las empresas se observa en el cuadro II el 60,26% son pequeñas y en muchos casos microempresas y emplean el 12,5% del personal ocupado. En el otro extremo menos del 2% son empresas con más de 100 empleados y concentran el 38% de la mano de obra. Si comparamos este perfil por tamaño de las empresas con el censo nacional económico de 1994, tendremos que en para el año 1993 el 71,5% de las empresas tenían de 1 a 5 empleados y ocupaban el 14,2% del personal ocupado y sólo el 1% (más del 150 empleados) ocupaban al 34,3% del personal. Por lo que se puede afirmar que el caso del partido de Quilmes se aproximaría a los patrones nacionales.

El perfil industrial de Quilmes estaría mostrando:

1. La composición industrial del partido presenta un mayor peso de empresas que se orientarían a los sectores productivos más tradicionales con un muy bajo dinamismo tecnológico. **3**
2. Se observa una mayor presencia de empresas pequeñas y microempresas seguramente de origen familiar que emplean un porcentaje relativamente bajo de personal.
3. El resto de las Actividades tienen un bajo peso dentro del perfil global (papel, imprentas, Químicas y caucho) juntas representan menos del 20% del total de empresas y por otra parte no podemos sobre la base de esto discriminar cuando se trata de talleres chicos o empresas innovadoras...

La conducta o cultura de los empresarios y su capacidad de adaptación a los intensos cambios ocurridos a nivel global, nacional y regional resulta una variable de peso a la hora de analizar la competitividad de una región o microregión. Por lo que sería útil poder medir tanto los esfuerzos realizados por los agentes económicos y la dinámica que caracterizaría al proceso de adopción de tecnología por el sector manufacturero en esta tensión entre las estrategias locales de los actores en el contexto global y la creciente incapacidad de los actores políticos a nivel nacional en el proceso de toma de decisiones.

Indicadores de desempeño tecnológico

La capacidad competitiva del aparato industrial de la microregión analizaremos algunos indicadores relacionados con el esfuerzo tecnológico de las empresas.

En la *Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas* realizada por el INDEC, con cobertura nacional para el período 1992-1996, se establecieron ciertos

indicadores para medir la magnitud de los esfuerzos en ciencia y tecnología de las empresas que representaron un 3.65% de su facturación estimada de la industria en 1996.

Si observamos lo ocurrido en el caso del partido de Quilmes en base a la encuesta realizada por la UNQ en 1999 sobre indicadores de desempeño tecnológico de las firmas y conductas innovadoras empresarias se puede constatar un esfuerzo tecnológico de las empresas muy inferior en relación al nivel nacional. Si bien no se midieron los mismos indicadores se pueden comparar algunas tendencias que están presentes a nivel nacional (en la Encuesta...,1998) y ausente a nivel de la microregión (Censo Industrial de UNQ,1999)

Cuadro III. Profesionales universitarios e ingenieros por empresas (Quilmes)

Cantidad de Prof. Univer. e ingenieros por empresa	Cantidad de Empresas	Porcentaje
Cero	636	86
Uno	67	8.70
De 2 a 5	32	4.16
Más de 5	8	1.04
Total	770	100

Fuente: Censo Industrial, UNQ-IDEB, 1999

Cuadro IV. Empleo en investigación y desarrollo/1996 (Argentina)

Empleo	Cantidades	%
Total	4891	100
Ingenieros	997	20
Otros profesionales	678	14
Técnicos	1636	33
Otros	1580	32

Fuente: el universo de firmas considerado es de 1639

Más del 80 % de las empresas no contratan profesionales universitarios. Si se consideran específicamente los ingenieros casi el 90% de las empresas no tienen presentes en sus establecimientos un solo ingeniero, se trata en su mayoría, casi el 50% se concentra en las ramas metalúrgica y química Carnes, química, metales, motores bienes de capital

Si se analiza, por otra parte, el proceso productivo en términos de cantidad de materias primas procesadas por empresa, una primera observación es que en conjunto la mayor parte de los

establecimientos realizan actividades de baja complejidad. Casi el 70% de las empresas utilizan hasta 4 combinaciones de materias primas, y sólo el 10% utiliza mas de 10.

La modernización tecnológica medida en la compra de equipamiento también manifiesta un muy bajo dinamismo ya que el 60% de las empresas tiene un equipamiento principal de antes de los 90. Si bien en la encuesta realizada por la UNQ, los empresarios manifestaron un alto porcentaje (70%) de conocimiento de tecnología más moderna.

En cuanto al control de calidad en tanto gestión, control de materias primas, productos terminados de las empresas, de mas de 10 empleados el 43% realiza este tipo de controles; de las empresas con menos de 10 empleados solo el 22% realizan estos controles.

Más de la mitad de las empresas venden en locales al publico es decir se trata de pequeños negocios, y solo el 1,61% tiene oficinas en el exterior. Estos extremos en el perfil productivo implican un bajísimo grado de articulación con el resto del aparato productivo nacional y bajo nivel de relación con los mercados externos. El grado de articulación con el mercado exterior tenemos que el 10% son importadoras directas y el 8,3% son exportadoras. El grado de vinculación con el comercio internacional es muy bajo.

Cuadro V. Evolución de Tecnologías Informáticas

	1992	1996	Variación porcentual
Total Software	25352	75433	197
Total Hardware	61952	124783	101
Total informática	87305	200216	129

Fuente: Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas, INDEC, 1998.

Cuadro VI. Cantidad de computadoras por empresa

Cantidad de computadoras	Empresas	Porcentaje
Cero	372	48.31
Una	209	27.14
Entre 2 y 10	169	22
Mas de 10	20	2.60
Total	770	100

Fuente: Censo Industrial UNQ-IDEA, 1999.

En cuanto a la infraestructura informática uno de los núcleos clave de la III Revolución Industrial en marcha. Tenemos que casi la mitad de las empresas censadas en el partido de Quilmes no tienen este tipo de infraestructura, y sólo el 2,60% tienen mas de diez equipos de informática. En cuanto a la conexión con la Internet sólo el 12,60% de las que poseen

computadoras están ligadas a la red, el 34% tiene impresora a color, el 17 % escáner, y el 5.21% realiza comercio electrónico.

Reflexiones finales

En la Argentina las características de la reestructuración han sido regresivas y se basaron en la desregulación de los mercados y apertura a la competencia externa. Los resultados fueron: 1. la fuerte concentración económica, la profundización de la heterogeneidad territoriales y el deterioro acelerado de las economías regionales, 2. la pérdida de participación de las pymes de capital local (muchas de ellas con fuerte anclaje regional), 3. la reestructuración de las ramas productivas de bienes no transables con el exterior, 4. la reducción del valor agregado doméstico y 5. una tendencia a la especialización en bienes intensivos en recursos naturales en donde la Argentina actúa como tomadora de precios en los mercados internacionales de commodities altamente competitivos.

Efectivamente, los sectores intensivos en recursos naturales son los que constituyen la punta de lanza del nuevo patrón de especialización productiva. La base de las ventajas comparativas de la Argentina vuelven así a sostenerse en factores heredados: sus recursos naturales. Las ventajas dinámicas que se basan en el aprendizaje y la capacidad tecnológica no son generalmente apoyadas como factores de competitividad.

Evidentemente los aspectos a resaltar en estas conclusiones, son un poco previsible y de alguna manera esto es "una crónica de unas conclusiones anunciadas" por lo que pierden, tal vez, un poco de fuerza.

El eje sur de la región metropolitana de Buenos Aires, dinámica durante el periodo de casi 50 años de industrialización por sustitución de importaciones, manifiesta un proceso de desindustrialización, desempleo y marginación social. El perfil productivo que presenta el partido de Quilmes, como microregión de el eje sur, resulta una corroboración de esta tendencia más general de la región.

El 60% de las empresas pueden ser consideradas como pequeñas y microempresas y sólo el 31 superan el nivel de pequeñas. Esta característica que en ciertas regiones de Italia es la base de la trama industrial competitiva, en la microregión que estudiamos manifiesta un muy bajo dinamismo y casi inexistentes vinculaciones con el comercio exterior. Sólo el 10% de las empresas quilmeñas son importadoras directas de los rubros en que operan y el 8% son empresas exportadoras. Es decir que la estructura comercial del partido manifiesta una baja relación articulación en ventas de su producto tanto en el ámbito nacional como con en el comercio exterior. Esta tendencia se opone a las posibilidades de los sistemas productivos locales que potencian las relaciones de actores locales para incorporar tecnología, capacitación, información, posibilidades de relacionarse con el comercio exterior, políticas horizontales y la presencia de ciertas instituciones, como así también, formas de cooperación.

La falta de presencia de profesionales, ingenieros y capacitación, por un lado, marca un perfil básicamente regresivo y se aleja evidentemente de los modelos exitosos que son predominantemente conocimiento-intensivo. Esto ocurre no sólo a nivel del proceso productivo, nuevos materiales o I&D sino en todas las otras etapas que tienen que ver con la comercialización dinámica, los incrementos de productividad basados en rediseños del lay out, gestión administración etc. La baja presencia de material informático (computadoras por ej.) que permite racionalizar ciertos procesos de manejo de stock, administrativos, agilidad en atender a proveedores. Por su parte, casi la total ausencia tanto de conexiones con Internet, fuente potencial de información y contactos con los mercados externos, como del comercio electrónico manifiestan un alarmante aislamiento de las empresas de Quilmes de las tendencias más dinámicas y de fácil acceso.

Nos interesa dejar planteados algunos interrogantes a cerca de este contexto microregional, que como dijimos representaría un caso promedio en la región metropolitana sur: ¿Cuál es el papel que el Estado en el ámbito nacional, regional, provincial y municipal debería asumir? ¿Qué estrategias se plantean los actores locales asociados, organizaciones intermedias, instituciones vinculadas al sector productivo y de capacitación (es decir que consideramos las instituciones educativas de varios niveles)? ¿El Estado nacional, provincial y municipal tiene un margen de acción tan reducido como para resignar a la mano invisible del mercado el incentivo de condiciones de competitividad del sector productivo industrial?

El desafío que enfrenta un país como la Argentina que presenta evidentes ventajas comparativas en recursos naturales y pretende una inserción competitiva en el mundo global de fines del siglo XX, es el de desarrollar actividades más complejas (más conocimiento y capital intensivas) a pesar de tener estáticamente costos superiores y desventajas comparativas con respecto al bien natural en el mercado internacional. Este desafío depende de la aplicación de políticas públicas sobre todo horizontales que tiendan al crecimiento sostenido y equilibrado en términos sociales y regionales en el largo plazo.

El poder político debería profundizar políticas de tipo horizontal orientadas a aumentar la productividad y a consolidar posiciones en mercados externos. Se plantea así la necesidad de coordinación de políticas micro y macroeconómicas. En los instrumentos de política utilizados por la actual gestión, es evidente, la ausencia de puntos de sinergia entre políticas macro, industriales y tecnológicas, educativas y sociales y de impacto territorial. Estas políticas son las que conforman la compleja trama institucional de fomento de la competitividad a escala internacional. Nuestro país parece seguir un sendero opuesto al de la visión de competitividad sistémica predominante en las economías exitosas. Por el contrario, se ahondan las heterogeneidades, la marginación de sectores económicos, de amplias capas sociales, y de regiones enteras de nuestro país.

Citas:

1 Entendemos por ello el proceso de Industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que se pliego en América Latinas y Argentina en particular en un largo período de casi 50 años (1930- mediados de los 70)

2 Entre las principales actividades por orden de importancia se ubica la producción de automotores, la actividad farmoquímica, dos agroalimentarias dinámicas (aceites y lácteos), productos de plásticos, bebidas no alcohólicas, jabones y artículos de limpieza, periódicos y revistas, otros alimentos no clasificados, industria conservas curtiembres y cigarrillos y otros productos de papel. De la mayoría de estas actividades que han mostrado mayor dinamismo se observan que están ausentes las metalmecánicas y en especial autopartes que en los 60 y 70 el complejo automotor eje de acumulación de este periodo (proveedoras de partes, subensamblajes y equipos). En los 90 -por la protección del sector automotor y el MERCOSUR- el dinamismo del sector se relaciona mas con estrategias globales y trasnacionales de las ETS en las regiones basadas en aprovisionamiento externo que en las articulaciones del complejo automotor. Las actividades que se basaron en la expansión de los recursos naturales y fue el sector exportador mas dinámico el complejo agroalimentario y de lácteos que han sufrido una reestructuración importante. El resto de las actividades predominan bienes de escasa complejidad, orientados al mercado interno poco diferenciados, correspondientes a las primeras etapas de transformación de recursos naturales. Esos sectores se han dado transformaciones microeconómicas que tienen que ver con la renovación de equipos y maquinarias y en cambios organizacionales.

3 El 34% dedicados a actividades metalmeccánicas es necesario analizar o ver de cerca cuanto producen bienes de capital, incorpora tecnología, o importa equipamiento moderno (estos datos no lo permiten)

Bibliografía:

- Becattini, G. Mercato e forze locali: il distretto industriale. Il Mulino, Bologna, 1989.
- Benko, G. Lipietz, A. Las Regiones que ganan. Edicions Alfons el Mananim. Generalitat Valenciana, Diputació Provincial de València., 1994.
- Benko, G. Lipietz, A.
- Katz, J. (editor) (1996) Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Alianza Bs. As.
- INDEC, Censo Nacional Económico, 1974, 1994.
- INDEC, Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas. 1998.

- Kosacoff, B. (1996) "La industria argentina, de la sustitución a la convertibilidad", en Katz, op. cit.
- Kosacoff, B. Ramos, A.(2000) Cambios contemporáneos en la Estructura Industrial Argentina (1075-2000). UNQ- Universidad Virtual, Quilmes, 2000.
- Monza, A. (1990). "Estancamiento económico y reestructuración productiva. La experiencia argentina a partir de 1975" En Laurelli, E. Lindenboim, J. Reestructuración económica global Fundación F. Ebert-CEUR.
- Nochteff, H.(1996). "La experiencia Argentina: Desarrollo o Burbuja", En Revista de Cepal, Agosto.
- Nochteff, Hugo. "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina". En, Azpiazu, D. Nochteff, H. El desarrollo ausente, Flacso. Tesis Norma. Bs. As, 1994.
- Nochteff, H.(1998). Nochteff, Hugo, Azpiazu, D. Basualdo, E. La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente. EUDEBA, Buenos Aires, 1998
- Garofoli, Gioacchino. "Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno". En Benko, G. Lipietz, A. Las Regiones que ganan. Edicions Alfons el Magnanim. Generalitat Valenciana. Diputació Provincial de Valencia. Valencia, España, 1994.
- Storper, M. Scott, A. "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes" en J. Wolch y M. Dear The power of geography. How territory shapes social life. Boston, University, Unwin & Hyman, 1989.
- Storper, M. The Regional World. The Guilford Press, New York, 1997.
- Veltz, P. Mondialisation Villes et territoires. Economie d' archipel. Ed. Presses Universitaires de France. Paris, 1996.