

IX JORNADAS DE INVESTIGACIÓN

Centro de Investigaciones Geográficas - Departamento de Geografía
1 y 2 de Noviembre de 2007 – La Plata
ISSN 1850 – 0862

COMPORTAMIENTO DE LAS INDUSTRIAS PYMES METALMECÁNICAS Y TEXTILES EN LA PLATA. UN ESTUDIO DE LAS DINÁMICAS DE PROXIMIDAD DESDE EL ANÁLISIS DE REDES

Diego Arturo
CIG- FAHCE - UNLP

Introducción

El presente trabajo pretende mostrar los resultados de la investigación desarrollada a lo largo de dos años, durante los cuales el objeto de estudio se centró en las micro, pequeñas y medianas empresas metalmecánicas y textiles que crecieron o sobrevivieron las sucesivas crisis de los últimos 20 años, y la relación que existe entre el desempeño de las mismas y el territorio. Debido a que el universo relevado por las entrevistas correspondió a las pequeñas y medianas empresas, las conclusiones se circunscriben a las industrias pymes.

La relación entre las actividades empresariales y el territorio se ve reflejada con gran claridad en la siguiente cita: “...*la materialización de las actividades en el espacio, (...), es la primera de las formas de regulación. Antes incluso que el mercado, antes que la primera transacción monetaria entre un proveedor y su cliente, entre un asalariado y su empleador. (...) Así la aglomeración, con su cortejo de oportunidades potenciales, actualizables a bajo costo, fue y sigue siendo la primera condición del mercado capitalista.*” (Benko y Lipietz, 1994, 366).

Para comenzar se presenta un análisis de textos que critican la bibliografía tradicional que habla sobre distritos industriales y sistemas productivos locales, introduciendo en la discusión el rol de las grandes empresas, las cuales son tratadas muy tangencialmente por los autores criticados.

De esta manera se introduce la problemática de las grandes empresas y su relación con la dinámica de las pymes en el Partido de La Plata. Actualmente estamos ampliando la escala al Gran La Plata y presentaremos algunos resultados parciales. Este tema surgió con gran fuerza no sólo como resultado de la lectura de bibliografía crítica, sino también, de las conclusiones a las que arribamos luego de procesar las entrevistas realizadas a

empresarios pyme, e informantes calificados de asociaciones empresariales, universidades, organismos gubernamentales y sindicatos.

Cuando agregamos las grandes empresas al análisis, es pertinente tomar como área de estudio el Gran La Plata, ya que la mayoría de las mismas se encuentran ubicadas en el Partido de Ensenada. De todas maneras las conclusiones a las que hemos arribado estudiando los actores de La Plata nos permiten inferir los vínculos existentes al interior del sistema productivo de la región ampliada (incluyendo los partidos de Berisso y Ensenada).

Para abordar las relaciones de las empresas entre sí y con su entorno, utilizamos las herramientas teóricas de la dinámica de la proximidad y algunos aspectos del análisis de redes, herramientas que nos permitieron optimizar el procesamiento de las entrevistas realizadas.

Análisis crítico sobre la concepción ingenua de distritos industriales

Numerosos autores se han pronunciado en contra de ver a los distritos industriales o sistemas productivos locales, entendidos como agrupamientos de industrias pequeñas y medianas relacionadas entre sí por lazos de competencia y cooperación basados sobre todo en la confianza, como la forma posfordista por excelencia de producción industrial. La crítica arrecia en contra de las concepciones que ven la solución a casi todos los problemas de desarrollo local y regional en este tipo de aglomeraciones.

La literatura referida al distrito industrial se apoya esencialmente sobre las nociones de fidelidad local, de relaciones de cooperación y confianza, dando por supuesta la resurrección de la comunidad. Esto conduce a aislar lo local y a enmascarar la creciente importancia de la relación entre lo local y lo global. En la actualidad la economía local no puede ser vista más que como un nudo de una red económica global (Amin y Robins, 1994). En esta perspectiva crítica hay un consenso general en que la realidad actual es mucho más compleja. En la misma conviven numerosos sistemas de producción, en la mayoría de los cuales siguen liderando las grandes empresas, ausentes en casi toda la bibliografía sobre distritos industriales.

Según Amin y Robins (1994) una teoría general de los espacios industriales posfordistas es inaceptable. Dicha teoría tiende a ser tan vaga que puede ser aplicada a cualquier ejemplo de complejo de producción localizado o a ignorar las continuidades históricas. En cambio, sería necesario ser menos ambiciosos y concebir la existencia de varios tipos de complejos productivos diferentes unos de otros.

El desarrollo de estas teorías sobre aglomeración de Pymes en donde predominan las relaciones horizontales vino de la mano de la flexibilización del proceso productivo y del

proceso de gestión como resultado de la introducción de las nuevas tecnologías a principios de los años '70 del siglo pasado, básicamente en los países centrales.

Las Pymes pasaron a cumplir un rol tan destacado que llegó a pensarse en la conversión de las mismas en los nuevos actores hegemónicos y estratégicos de la etapa posfordista. Fueron éstas quienes en un primer momento se adaptaron mejor a los cambios tecnológicos (siempre hablando de los países centrales y de ciertos sectores de los mismos, siendo la Tercera Italia el ejemplo más representativo) mientras que las grandes empresas tuvieron una inercia mayor. Pero esto a mediados de los años '80 ya había sido superado por los grandes conglomerados industriales.

Además la gran empresa puede alcanzar la flexibilidad sin abandonar por ello la mayor parte de las ventajas que posee respecto de la pequeña empresa, es decir sus mayores recursos financieros, su peso en el mercado y una movilidad geográfica muy pronunciada.

Aquí se puede introducir la temática de las relaciones de poder. Si se explican dos complejos industriales desde una perspectiva tecnicista, teniendo en cuenta la descentralización y desintegración del proceso productivo, pueden resultar similares. Pero si se complejiza la teoría introduciendo las estructuras políticas y las estructuras de poder de las organizaciones la conclusión es diferente. Por ejemplo, el distrito industrial se distingue por una acusada división del trabajo entre pequeñas empresas que necesitan el intercambio de los productos, la cooperación y la proximidad mutuas. La división del trabajo es en gran parte local y el complejo de producción es, de cierta manera, regulado colectivamente. Por el contrario, en el caso de un sistema productivo de subcontratación, el reparto de poder es más desigual, y la dirección se encuentra en manos de las principales empresas.

La bibliografía crítica pone el acento en no confundir la fragmentación del sistema productivo con la del capital y las estructuras de control, cada vez más concentradas. Yendo un poco más lejos, Martinelli y Schoenberger (1994) afirman que muchas pequeñas empresas dependen para tener éxito de la explotación de la mano de obra, que en la mayoría de los casos la pequeña empresa no es la punta de lanza del nuevo régimen de acumulación, y por lo tanto, los oligopolios se presentan como los puntos de referencia más adecuados para el análisis de los modelos de reestructuración industrial y espacial.

En el caso de los países periféricos, más específicamente en Argentina, los complejos territoriales de producción basados en redes Pymes cuentan con una presencia escasa y puntual. Siguiendo a Fernández y Tealdo (2001), se identifican dos grandes obstáculos que dan cuenta de los límites al desarrollo de este tipo de sistemas productivos: en primer lugar la ausencia de identidades comunitarias, prácticas de cooperación, valores de confianza y pautas organizacionales, inviabilizando así la conformación de distritos industriales. Este conjunto de elementos constituye el nivel meta de competitividad sistémica. En segundo lugar, el marcado proceso de concentración económico-espacial del actual período de

globalización posfordista coloca a las empresas transnacionales y a los territorios centrales donde ellas poseen sus bases operativas, como los actores centrales, relegando a una posición periférica a las redes de empresas horizontalmente organizadas. Esta dimensión es considerada el nivel macro de competitividad sistémica.

Para poder superar estos obstáculos, sobre todo el último de ellos, es necesario implicar un *“conjunto de intervenciones ligadas a las dimensiones presupuestaria, monetaria, fiscal, cambiaria, financiera y comercial”* (Fernández y Tealdo, 2001, 12). Y el único actor con capacidad de operar en el nivel macro fuera de las grandes empresas es en Estado, en particular el Estado-nación.

El accionar estatal que tenga más en cuenta la calidad de la intervención que una postura excesivamente centralizadora, facilitando los mecanismos auto-organizativos de la sociedad civil. La capacidad estatal debe ser utilizada para construir redes de cooperación entre actores sociales de los distintos nodos regionales, buscando como resultado el de dinamizar las instancias regionales atrasadas, promover el equilibrio regional y brindar protección a todas las regiones del país respecto de las estrategias de los macroactores que operan con alcance global (Fernández, 2003).

Esto es de fundamental importancia en el caso argentino, dado que durante la década de 1990 el proceso de acumulación fue altamente exógeno, comandado por empresas transnacionales, con una fuerte desterritorialización del capital, concentración sectorial y espacial. Esto provocó grandes limitaciones estructurales para promover procesos de desarrollo regional endógenos basados en Pymes e instituciones locales. Como resultado el grueso de las Pymes quedó expuesto a un proceso de subsistencia o de exclusión dentro del sistema de acumulación.

Apreciaciones sobre las dinámicas de proximidad

Aún no adhiriendo completamente a la literatura de los distritos industriales ciertos desarrollos teóricos llevados a cabo para estudiar los comportamientos las firmas al interior de los distritos son de gran utilidad para nuestro trabajo, enmarcado principalmente en la geografía económica. Entre estos constructos conceptuales encontramos las dinámicas de proximidad.

La noción de proximidad, tanto física o geográfica como sociocultural u organizacional, entre actores sociales y económicos está directamente relacionada con las economías de aglomeración en sentido amplio, siendo la base de las mismas el grado de conectividad sistémica entre empresas, instituciones y actores individuales de lugar. Los beneficios derivados de la aglomeración o acumulación de actividades en el espacio pueden dividirse

en dos grandes tipos, unos más tangibles como los ahorros de tiempo, dinero y energía en los traslados y/o transacciones de mercancías, servicios, personas e información, también definidos como externalidades pasivas; y ventajas menos tangibles que se pueden resumir en efectos de innovación y aprendizaje colectivo, denominadas por algunos autores como externalidades activas o eficiencia colectiva activa (Arturi, 2007).

La región (podríamos aplicarlo al sistema productivo local) es el lugar privilegiado de las interdependencias no comerciales o no mercantiles, que toman la forma de convenciones, reglas informales y hábitos, dichas interdependencias no mercantiles guían el comportamiento de los actores económicos en condiciones de incertidumbre y constituyen los activos específicos de la región (Storper, 1996).

La efectividad del medio local depende de la proximidad porque los recursos humanos son altamente móviles dentro de un área local, pero casi inmóviles respecto a otras áreas, y porque la interacción entre actores locales genera redes informales densas.

Un área especializada puede desarrollarse como un distrito industrial cuando surge una proximidad organizacional y cultural. Tal tipo de proximidad (y de aceptación mutua de ciertas normas de reciprocidad y respeto) impide el oportunismo y el azar moral, y contribuye a disminuir los costos de transacción. La cooperación puede surgir entonces junto a la competencia (Helmsing, 2002).

Gilly y Torre (2000) en su análisis definen dos dimensiones principales: una proximidad geográfica y una proximidad organizacional. La primera no alude solamente a la distancia física sino que tiene una dimensión social, sobre todo si la abordamos desde el punto de vista de la posibilidad de acceso a la infraestructura. La segunda se refiere a la separación económica, cultural y social entre individuos e instituciones. La superposición de ambas da lugar a la proximidad territorial.

Profundizando aún más, Gilly y Torre agregan *“la proximidad organizacional se basa en dos categorías lógicas: la similitud y la pertenencia. De acuerdo a la lógica de la pertenencia se consideran próximos en términos organizacionales los agentes que pertenecen al mismo espacio de relaciones”* (2000: 268) mientras que de acuerdo a la lógica de similitud son próximos los actores que se parecen, es decir que comparten el mismo espacio de referencia y los mismos conocimientos.

Las numerosas calificaciones aplicadas a la proximidad pueden ser distribuidas en dos grandes grupos: las proximidades que tienen que ver básicamente con cercanía física, que aparecen mencionadas como física o geográfica, y las proximidades basadas en códigos comportamentales, cognoscitivos e institucionales comunes, definidas como organizacionales, sociales, socioculturales e institucionales. Cabe aclarar que en la conceptualización de estas últimas puede haber diferencias, aunque las mismas no justifican, en nuestro criterio, la creación de una tercera categoría.

Resumiendo, la noción de proximidad está íntimamente ligada a la existencia de interacciones, tanto entre actores sociales como entre actores y objetos. Las mismas pueden asumir formas de naturaleza diferente, por ejemplo formal o informal, comercial o no. A su vez estas interacciones pueden ser divididas en intencionales y no intencionales.

Por medio de la densidad de estas interacciones se puede definir la evolución y los cambios del sistema productivo estudiado. Este flujo se define no sólo por el número de interacciones sino también por el grado de significación, su posibilidad de reproducción, y su grado de transitividad. En este punto cobra relevancia otro de los instrumentos teóricos utilizados en la presente investigación: el análisis de redes, el cual será tratado en el apartado siguiente.

El análisis de los mecanismos de aglomeración y de generación de innovaciones están incompletos si no se estudia el aspecto más importante de la proximidad: el contacto cara a cara. La proximidad organizacional o sociocultural, generadora de interacciones e innovaciones, se ve plasmada en la confianza la cual aparece donde existe un conocimiento personal del otro, siendo central la importancia de los contactos cara a cara en la promoción de la innovación, la creatividad y el aprendizaje, al menos para ciertas actividades y sectores económicos, describiendo dichos contactos como una parte vital de la fuerza económica de las ciudades (Storper y Venables, 2004).

Este tipo de contacto posee propiedades comunicacionales y comportamentales únicas que brindan ventajas específicas tales como tecnología de comunicación, coordinación de actividades y motivación. Más precisamente, las funciones y propiedades específicas del contacto cara a cara se pueden enumerar como: una tecnología de comunicación que permite intercambiar de forma confiable y rápida conocimiento, en especial conocimiento no codificado; un promotor del desarrollo de la confianza y del incentivo para las relaciones entre los actores socioeconómicos; un eficiente seleccionador de relaciones, mediante la construcción de redes informales de conocidos, teniendo como resultado a largo plazo la socialización; y, por último, como generador del impulso o de la motivación para la superación continua de los actores (Storper y Venables, 2004).

Análisis de redes

La noción de proximidad está íntimamente ligada a la existencia de interacciones, tanto entre actores sociales como entre actores y objetos. El análisis de redes nos va a permitir, entre otras cosas, visualizar la estructura de interacciones al interior de un sistema productivo, midiendo la densidad y la frecuencia de los lazos existentes.

Una red es un conjunto de relaciones (líneas, vínculos o lazos) entre una serie definida de elementos (nodos o actores), por lo tanto el análisis de redes se centra en las relaciones y no en los atributos de una serie de elementos. Es decir que se explica el comportamiento de los actores como resultado de su participación en relaciones sociales estructuradas

(Rodríguez, 1995; Molina, 2004). Se trata de describir lo más profundamente posible las redes de relaciones, extraer pautas relevantes, trazar el flujo de recursos a través de ellas y descubrir los efectos sobre los individuos conectados (o no) a las redes.

Precisando un poco más, los atributos son datos relacionados con actitudes, opiniones y comportamientos de actores sociales, donde tales indicadores son considerados como característica perteneciente a actor en cuestión. Los datos relacionales son lazos y conexiones que relacionan un actor con otro y que no se pueden reducir a las propiedades de los agentes individuales, sino que pertenecen al sistema completo (Rodríguez, 1995).

El tratamiento que hemos realizado de las variables relacionales ha sido cualitativo, lo cual no implica que en un futuro, cuando dispongamos de mayor cantidad de datos, abordemos una sistematización cuantitativa.

En cuanto a la caracterización cualitativa de las redes resulta interesante distinguir las de carácter reactivo, que surgen ante la necesidad de responder a los problemas ya existentes, y las de carácter proactivo, en las cuales se produce un intercambio de conocimientos que pueden generar proyectos colectivos de innovación (Caravaca y otros, 2005).

Este va a ser el caso de los distritos innovadores donde la calidad de los intercambios, medida sobre todo en el tipo de información circulante y en la utilización que de ella puede hacer el agente receptor, es superior a la de las aglomeraciones industriales con un carácter netamente reactivo, en su mayoría receptoras de tecnología extra-regional.

Una de las virtudes del análisis de redes es su posibilidad de tratamiento gráfico. La información visual tiene muchas ventajas sobre la información meramente numérica porque permite transmitir mejor la configuración estructural de la red y la relevancia de los diversos actores.

Evaluación del Sector Pyme Industrial

Durante la investigación fueron entrevistados representantes sectoriales (dirigentes empresariales y gremiales), responsables de instituciones vinculadas con la producción industrial de la región (universidades, fundaciones, bancos) y empresarios de las ramas textil y metalmecánica que hayan superado “exitosamente” el plan de convertibilidad y su crisis.

Las diferentes estrategias o respuestas de los empresarios puestas en práctica a lo largo del tiempo son denominadas trayectorias o desempeños empresariales, las cuales están basadas en el desarrollo de capacidades adquiridas en el pasado y en los límites impuestos por el entorno económico-político. Esto da como resultado conductas altamente heterogéneas y cambiantes, con una secuencia y tiempos distintos a los de los cambios en los parámetros macroeconómicos.

Más precisamente, el sendero evolutivo de las Pymes estará determinado por la pertenencia a distintos sectores productivos, su proceso evolutivo previo, los determinantes macroeconómicos y tecnológicos, el grado de diversificación inicial, el tamaño relativo respecto a los competidores, la conducta de la demanda, la etapa de cambio generacional por la que transita el grupo de trabajo, los distintos escenarios competitivos prevalecientes en el medio industrial local y las múltiples formas de interdependencia con el sector público. Las empresas textiles y metalmeccánicas relevadas¹ en el trabajo de campo mediante entrevistas semiestructuradas reunían entre 8 y 90 ocupados, lo que las ubica de lleno en el segmento Pyme.

En cuanto a las estrategias que les permitieron sortear las dificultades de las últimas dos décadas pudimos sintetizar las siguientes acciones: innovación de producto, externalización de la crisis hacia el sector comercial, calidad del producto, tradición de la empresa de larga trayectoria, tipo de producto con poca competencia de lo importado, nichos especializados, reducción de personal, reducción de salario, reducción del precio del producto.

Como puede verse existe una amplia gama de acciones que van desde las estrategias expansivas a las de mera supervivencia. Las empresas que adoptaron estrategias más dinámicas, que apuntan a la innovación tanto de proceso como de producto, coinciden con poseer una red de relaciones más densa con las instituciones del medio local y de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Asimismo algunas de ellas poseen lazos estrechos con las grandes empresas del polo industrial del Gran La Plata. A pesar de ello esta densidad de relaciones está más orientada a las cámaras empresariales que a las instituciones de investigación y desarrollo, predominando las demandas de las empresas en torno a problemas como la legislación laboral, la industria del juicio, la presión tributaria y el problema energético (ver Figura N° 1).

En contraste, las actividades que apuntan a generar algún tipo de red de relaciones interempresariales o con instituciones de desarrollo, que se orienten a la capacitación, a la transmisión de conocimientos, a la búsqueda de nuevos mercados, son muy escasas y esporádicas. Las estrategias más ofensivas son generadas por la propia iniciativa del empresario, investigando con recursos propios y haciendo uso de relaciones extrarregionales.

En este nivel de éxito podemos encontrar a una firma textil, la cual posee el mayor tamaño (50 empleados) dentro de las entrevistadas. En el caso del sector metalmeccánico también detectamos la existencia de una sola unidad productiva, la cual posee estrechas y

¹ Se realizaron 8 entrevistas a empresas metalmeccánicas, 3 a firmas textiles y 5 a asociaciones empresariales, gremios e instituciones de desarrollo. La selección de empresas se basó en primer lugar en dos requisitos: que tuvieran una antigüedad mayor a 20 años y que poseyeran menos de 200 empleados. Particularmente en el caso de las metalmeccánicas se seleccionaron de manera que la muestra fuera representativa de los diversos tamaños y las diferentes subramas. En el caso de las textiles se utilizó el criterio de elegir las por diferente tamaño.

diversificadas relaciones con grandes, medianas y pequeñas empresas del Gran La Plata y del Área Metropolitana de Buenos Aires.

El grueso de las firmas estudiadas adolece de la capacidad de anticiparse a los cambios en la demanda y poseen escasos lazos con las instituciones locales, permaneciendo aisladas incluso respecto de las cámaras empresariales. Aún así se observa un cierto dinamismo que les permite realizar modestas innovaciones, retener y/o ampliar moderadamente mercados de venta y, en consecuencia, generar excedente para posibles reinversiones. Las restantes empresas textiles, de 30 y 8 empleados respectivamente, se podrían incluir en el segundo nivel de éxito, acentuando los aspectos de generación de excedentes e innovación de producto, sin olvidar lo limitado de estos fenómenos, por sobre el de la innovación de procesos.

En el caso de la industria metalmecánica, cuatro de los ocho casos relevados estarían en este escalón, pero con características diferenciales importantes. En el caso de la firma de mayor envergadura (90 empleados), dedicada a la carpintería metálica, su capacidad de generar excedente estaría ligada principalmente a la expansión de la construcción en el Partido de La Plata. Las otras tres empresas (24, 20 y 12 ocupados cada una), dedicadas a las autopartes, presentan rasgos similares entre sí en cuanto a un incipiente dinamismo en la innovación de procesos y productos, como resultado de las dificultades que van encontrando tales como encarecimiento de insumos y competencia con productos importados, más que para anticipar escenarios futuros (Ver Figura N° 1).

Las restantes tres empresas metalmecánicas analizadas (30 y 10 empleados) corresponderían al nivel más bajo de éxito, es decir la acumulación necesaria para seguir operando en forma continua, ya que presentan características de funcionamiento netamente defensivas ejemplificadas en la reducción de costos mediante la ausencia de renovación de maquinaria en los últimos 20 años y en la ocupación de nichos de mercado muy especializados, con poco volumen de producción y poco valor agregado y, por lo tanto, escasamente atractivo para el mercado de importación. Es oportuno agregar que estas tres firmas se dedican a elaboración de repuestos para grandes máquinas viales, ferroviarias y navales. Además es destacable el hecho de que una de ellas tenga estrechos lazos con YPF, siendo totalmente dependiente de esta multinacional, lo cual no le garantiza un nivel de actividad aceptable que le permita reinvertir en capital fijo.

Ubicándonos en el punto de vista de la dinámica de la proximidad no se detectaron relaciones de intercambio que puedan redundar en la generación de un sistema productivo local, a pesar de la existencia de diversas instituciones, potenciales actores en una política de desarrollo (Universidad Nacional de La Plata, Universidad Tecnológica Nacional, Comisión de Investigaciones Científicas, etc.), cámaras empresariales (Cámaras de

Comercio e Industria de La Plata, Berisso y Ensenada, Unión Industrial del Gran La Plata, por mencionar las más importantes) y organismos estatales pertenecientes a la Provincia de Buenos Aires y a los municipios de La Plata, Berisso y Ensenada .

Los informantes calificados pertenecientes a los ámbitos de investigación y desarrollo, más precisamente a la UTN y a la UNLP, coincidieron en describir al pequeño y mediano empresario del Gran La Plata como poco afecto a la planificación a largo plazo y a las inversiones de riesgo. Se lo caracteriza como cortoplacista, conservador y con poca iniciativa para el asociativismo o la búsqueda de asesoramiento en entidades de investigación.

Tales características estarían originadas en las innumerables crisis económicas que les ha tocado vivir, las cuales han generado un sentimiento de incertidumbre muy acentuado, en la ausencia de políticas industriales estatales que se continúen en el tiempo y trasciendan las gestiones.

Tomando en cuenta los componentes de la dinámica de proximidad, según Gilly y Torre, similitud y pertenencia, se observa que el tejido productivo Pyme textil y metalmeccánico posee sólo uno de estos factores: la similitud. Esto es así debido a que comparten formas de comportamiento y espacios de referencia comunes, lo que no asegura de ninguna manera una condición necesaria para la construcción de un sistema productivo local. Estas formas de comportamiento comentadas anteriormente, se orientan hacia patrones individualistas y conservadores, mientras que los espacios de referencia comunes están muy ligados a los actores de la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA), tanto en los vínculos verticales (mucho más fuertes) (Ver Figura N° 2) como en los horizontales.

Esta dependencia respecto de la RMBA es un factor distorsivo de importancia dentro del análisis de las dinámicas de proximidad. Le agrega complejidad a la cuestión y obliga a tener en cuenta, en el caso de las relaciones empresariales horizontales, el papel jugado por las asociaciones empresariales de nivel nacional.

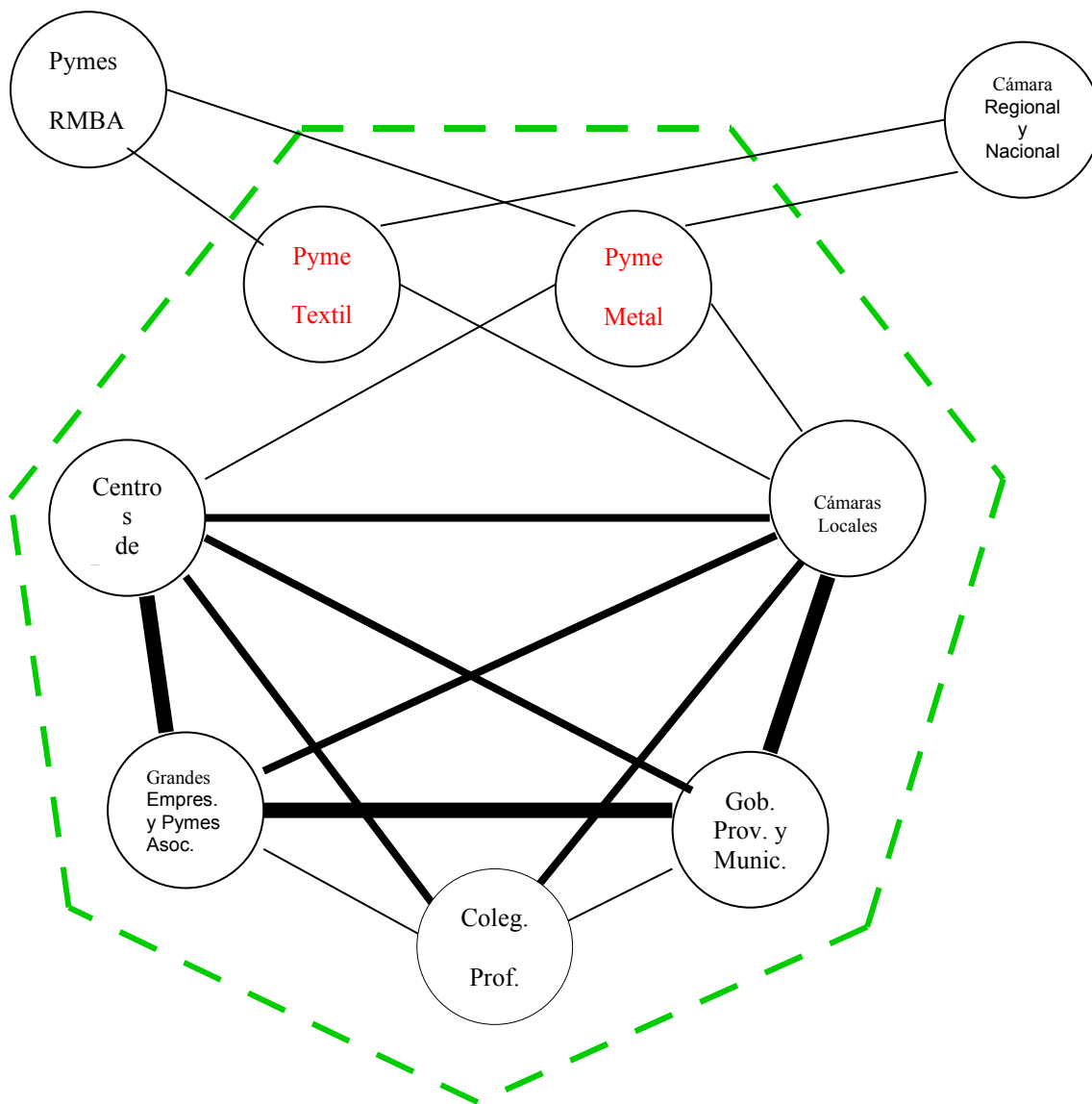
En cuanto a la dimensión de pertenencia, sólo cuatro de las once empresas consultadas pertenecen a un espacio de relaciones común, al interior del área de estudio, pero con las limitaciones mencionadas anteriormente, es decir un espacio de intercambio basado en las demandas empresariales más tradicionales sin referencias a la investigación o a la capacitación.

Bibliografía

AMIN, A y ROBINS, K. (1994). *El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible*. En G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*. Ed. Alfons el Magnánim, Valencia.

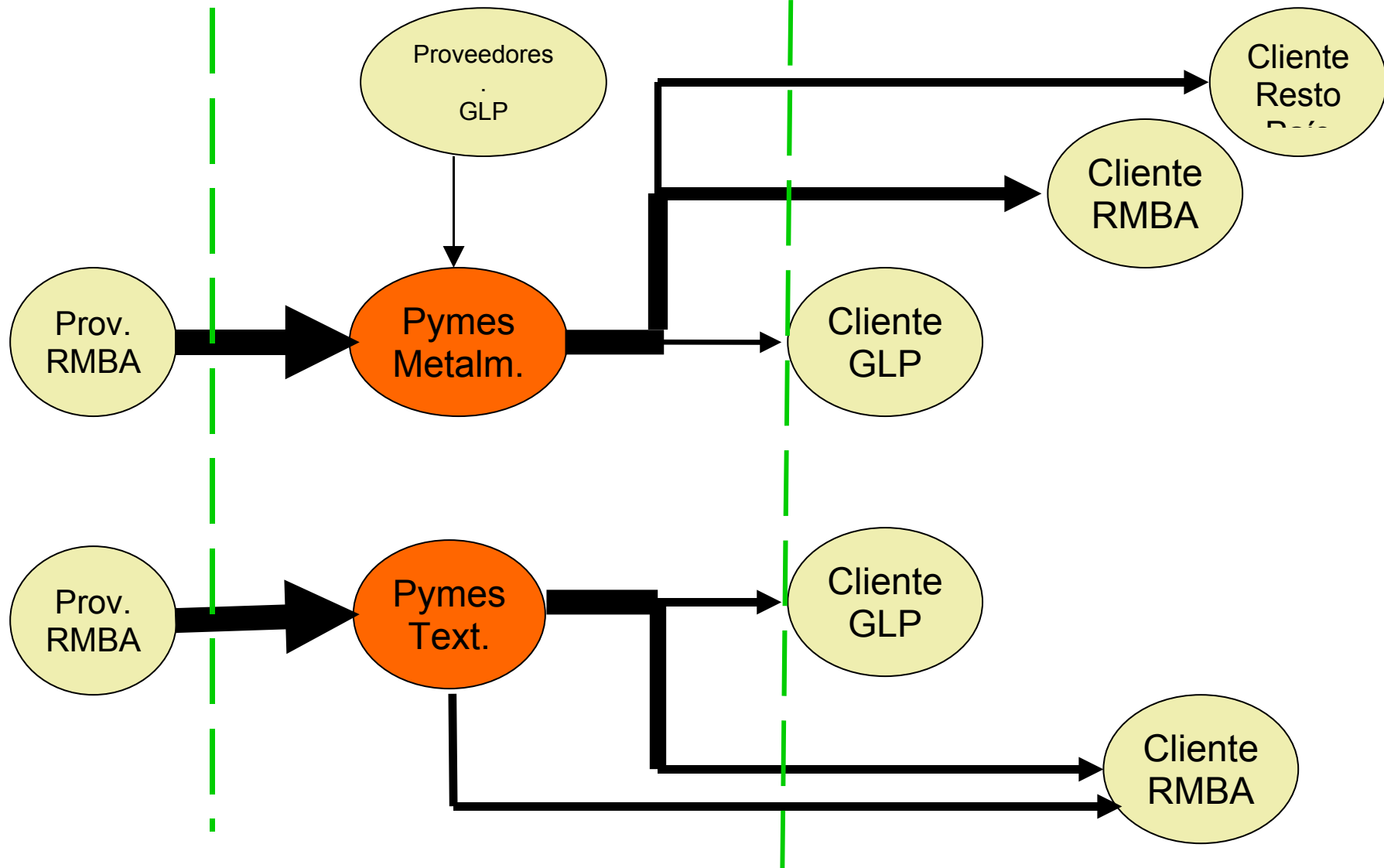
- ARTURI, D. (2007). *Factores territoriales y desempeños de las micro y pequeñas empresas industriales. Un abordaje desde las dinámicas de proximidad*. Geograficando N° 3, UNLP. En prensa.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1994). *El nuevo debate regional*. En G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*. Ed. Alfons el Magnánim, Valencia.
- CARAVACA, I., GONZALEZ, G. y SILVA, R. (2005). "Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial". EURE V. 31 N° 94, Santiago de Chile. (Documento de Internet disponible en <http://www.scielo.cl/>).
- FERNANDEZ, V. y TEALDO, J. (2001). *Pymes, regiones periféricas y los condicionantes macro en la Argentina de los '90s. Dinámica de acumulación general y especificidades del sistema financiero bancario*. Papeles de Investigación N° 1. UNL, Santa Fé.
- FERNANDEZ, V. (2003). *Desarrollo regional, espacios nacionales y capacidades estatales. Redefiniendo el escenario global-local*. Santa Fé, Ediciones Universidad Nacional del Litoral, 112 pp.
- GILLY, J. y TORRE, A. (2000). *Proximidad y dinámicas territoriales*. En Boscherini, F. y Poma, L. (Comp.). *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global..* Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.
- MARTINELLI, F. y SCHOENBERGER, E. (1994). *Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible*. En G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*. Ed. Alfons el Magnánim, Valencia.
- MOLINA, J. L. (2004). *La ciencia de las redes*. Apuntes de Ciencia y Tecnología N° 11 (Disponible en <http://www.cica.es/aliens/aacte>).
- HELMSING, A. H. (2002). *Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado*. EURE. V. 28 N° 84, Santiago de Chile. (Documento de Internet disponible en <http://www.scielo.cl/>).
- RODRIGUEZ, J. (1995). *Análisis estructural y de redes*. Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid.
- STORPER, M. (1996). *The Regional World: territorial development in a global economy*. New York, Guilford. 325 pgs.
- STORPER, M. y VENABLES, A. (2004). *Buzz: face to face contact and de urban economy*. Journal of Economical Geography, Oxford University Press, vol. 4(4), pages 351-370, August.

Figura 1. Relaciones entre los distintos actores del sistema productivo del Partido de La Plata.



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

Figura N° 2. Importancia de los flujos proveedor-cliente según región de origen



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas