

## **ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES DEL GRAN LA PLATA, SUR DE SANTA FE Y ESTE DE CÓRDOBA**

Federico Langard<sup>1</sup>  
[fedul76@gmail.com](mailto:fedul76@gmail.com)  
Diego Arturi<sup>2</sup>  
[diegoarturi@gmail.com](mailto:diegoarturi@gmail.com)

El presente trabajo hace una comparación entre dos grupos PYMES de un mismo sector con distinta localización geográfica. Las empresas seleccionadas son proveedoras de piezas y partes del entramado del sector metalmecánico, proveyendo tanto a los mercados de reposición como a las firmas que manufacturan productos finales. Se trata entonces de dos grupos de empresas de características sectoriales y de tamaños similares con una ubicación geográfica distinta, por un lado un grupo de 8 empresas en el Gran La Plata y otro de 22 firmas en el sur de Santa Fe y este de Córdoba.

Ambos grupos serán analizados a partir de del encuadre teórico aportado por la economía de la innovación, clusters y distritos industriales, y la geografía regional y económica, con el cual se ha ido construyendo un grupo de variables que permite hacerlos comparables.

Es importante mencionar que los 2 grupos entrevistados son parte de trabajos previos de los autores que han decidido analizarlos conjuntamente y comparativamente, bajo un mismo cuerpo teórico.

### **Marco teórico**

Partimos de la revisión de una extensa bibliografía sobre los beneficios de la localización en forma conjunta de las firmas en el mismo territorio. Podemos mencionar los trabajos seminales de A. Marshall (1896), describiendo las bondades del distrito industrial o M. Porter (1990) haciendo lo propio con lo que denominó clusters, definidos como aglomeraciones de industrias especializadas sectorialmente, con proveedores de insumos y servicios especializados, concentrados geográficamente e interconectados entre sí con instituciones conexas (muy estrechamente vinculadas). Ambos autores, con un siglo de diferencia, se

---

<sup>1</sup> CEUR-CONICET

<sup>2</sup> CIG-UNLP

enfocaron en las ventajas producidas por la aglomeración de industrias y las consecuentes economías externas.

Continuando en este mismo camino Becattini (1987) describió las regiones de Italia que tenían un comportamiento semejante al de los distritos industriales, aglomeraciones de firmas en su mayoría PYMES ubicadas en una misma región geográfica con ventajas competitivas sectoriales.

Por otro lado Fernández et al. (2006) y Pacheco-Vega (2007) hacen una crítica enriquecedora de estas teorías, sin ser superadoras, poniendo el acento en ciertas falencias metodológicas y llaman a tener cuidado de no ver clusters o distritos industriales donde no los hay, haciendo una rigurosa metodología para su identificación. Previamente Markusen (1996) considera al término distrito industrial como escurririzo, debido a la falta de rigurosidad en su tratamiento. Aporta además ciertas tipologías de aglomeraciones industriales atendibles desde el punto de vista en las jerarquías entre empresas, considerando la heterogeneidad de los ámbitos donde se desarrollan. Pietrobelli y Guerrieri (2007) toman de Markusen la tipología y observan las condiciones factibles de innovación (de proceso o de producto) del conjunto de las empresas según se ubiquen en tal o cual modelo.

Schmitz y Humphrey (2005) abarcan los inconvenientes de coordinación de los clusters insertos en cadenas de valor, las jerarquías y governancias de los procesos productivos, los distintos modos de vinculación entre proveedores y usuarios, de mayor control y jerarquía a relaciones de tipo más horizontal.

Yoguel et al. (2006) resalta la idea de la capacidad de innovación localmente concentrada de las aglomeraciones industriales, lugar donde se desarrollan interacciones y aprendizajes que se manifiestan en economías de escala externas a las empresas e internas a la industria. Este último trabajo advierte también sobre las desigualdades que operan a favor de los agentes más grandes y poderosos.

Dentro de las aglomeraciones existe una división del trabajo que supone que cuanto más confianza exista entre las empresas, más bajo será el costo de transacción y más proclive será el conjunto de las firmas a una mayor desintegración de los procesos productivos, con una mayor especialización por empresa, con economías de escala creciente y estrechas vinculaciones entre proveedores y usuarios. Es dable conjeturar leyendo a Schmitz y Humphrey, que existen lazos de poder más que de confianza que coordinan y distribuyen las tareas, reservándose, los más poderosos para sí, los eslabones que involucran la producción más rentables y aquellos que implican una posición de dominación.

En ambos casos las vinculaciones generarán aprendizajes y conocimientos que beneficiarán al conjunto (Pietrobelli, 2005), aunque van a ser las empresas más poderosas las que

apropien en última instancia los beneficio de las cuasi rentas schumpeterianas de la innovación.

En este punto autores como Levín (2006) dan por hecho que la organización de la producción se hace en función de las grandes empresas, y son estas las que se ven mayormente favorecidas aumentando la concentración del capital, en desmedro de las PYMES.

Todos estos autores, algunos más críticos que otros, tienen una visión en la que a través de la cercanía geográfica y otros muchos elementos ya mencionados, las firmas PYMES consiguen escapar a cierto destino trágico en la competencia capitalista.

La aglomeración de empresas debe contener calidad e intensidad en las interacciones entre agentes, firmas e instituciones y la correspondencia o concordancia con las políticas macroeconómicas a nivel nacional. El agrupamiento de empresas tiene una delimitación territorial que implica valores y códigos compartidos por una comunidad, transmitidos por instituciones allí asentadas durante generaciones dependiendo de factores históricos de larga evolución.

### **La competitividad de las empresas pequeñas y medianas.**

Se considera desde la literatura económica clásica que la competitividad microeconómica de la empresa llega a su máximo óptimo en la escala de planta donde se combinan los factores de producción de manera tal que se encuentran en equilibrio. Un aumento de capital o de trabajo genera costos crecientes, en este modelo existe una cantidad estática de factores que definen la competitividad de las empresas. Las concepciones clásicas sobre competitividad siguen teniendo vigencia en ciertos aspectos como en la necesidad de la ampliación de mercado, el aumento de la división del trabajo y la especialización de las firmas. Estos aspectos generan escalas de planta más eficientes. Ahora bien la competitividad no es una cuestión exclusiva de la escala de planta y a su vez no existen escalas de planta estáticas óptimas, sino escalas de planta dinámicas, en las que a partir de aprendizajes e incorporación de avances técnicos la escala se determina o se amolda según requerimientos de tiempo y espacio particulares.

A este respecto Yoguel et al. (2006) comenta que al mismo tiempo de entrar en crisis la concepción de la competitividad como un fenómeno de naturaleza exclusivamente macroeconómica y determinada por ventajas comparativas estáticas, se consolida la idea de que estas ventajas pueden ser creadas. Por lo tanto, dentro del universo de las ventajas competitivas dinámicas, el desarrollo de procesos de aprendizaje y el incremento de la capacidad innovativa juegan un rol clave para el acceso al conocimiento tecnológico y organizacional.

La literatura de la denominada economía de la innovación ha superado la idea de la competitividad de las firmas como algo estático resuelto por la disponibilidad de factores y la organización óptima al interior de la planta. Sin olvidar los efectos macroeconómicos que muchas veces son artífices de la competitividad de las empresas en su conjunto, se habla de efectos virtuosos de la aglomeración de empresas en un territorio determinado, que les permitiría a las firmas generalmente PYMES obtener mayor competitividad. El aumento de la competitividad estaría dado, no por los elementos tradicionales arriba mencionados, sino por condiciones locales específicas, llamadas externalidades, de las cuales las PYMES son los principales beneficiarios.

Las preguntas que nos hacemos es ¿hasta qué punto o en qué medida las llamadas externalidades confieren mayor competitividad a empresas PYMES, cuáles son esas externalidades, y de qué modo se las apropian las empresas?

### **Comparación entre regiones**

Como definición operativa de economías externas se adoptará la capacidad de generar conocimientos conjuntos entre dos o más agentes, así como también la capacidad de apropiarse de él. La materialización de este conocimiento se dará en forma de innovaciones de producto y de proceso.

En el caso de la región de sur de Santa Fe y este de Córdoba, las empresas seleccionadas para este trabajo fueron 22, todas pertenecientes al sector de maquinaria agrícola.

La cantidad de proveedores y clientes con los cuales estas empresas mantienen vínculos y relaciones no es muy grande, generalmente los clientes y proveedores más importantes ocupan un porcentaje alto en sus carteras de negocios. En el caso de las empresas cordobesas y santafesinas los 5 principales proveedores ocupan el 89% de las compras realizadas, en cuanto a los clientes la diversificación es mayor; y los cinco más importantes ocupan el 52% de sus ventas.

La localización de los proveedores está, en su mayoría, fuera de la región ya que los insumos más importantes para estas empresas son el acero en distintas variantes y en menor medida pintura. Las firmas proveedoras de estos productos son oligopolios, que cuando la demanda es a baja escala operan con distribuidoras ubicadas en cercanías de los grandes centros de consumo, Gran Buenos Aires, Gran Mendoza, Gran Córdoba, Gran Rosario. Estas dos últimas localizaciones son las que abastecen a la región de Córdoba y Santa Fe.

Los clientes están ubicados mucho más cerca de estas empresas, ya sea dentro de las mismas localidades o en otras pero no fuera del eje que se genera entre el sur de Santa Fe,

este de Córdoba y la provincia de Buenos Aires. Las empresas terminales de maquinaria agrícola se encuentran en un 91% en esta región, y un 71% sólo en Córdoba y Santa Fe.

Por el lado de los proveedores, concentrados en las dos ciudades anteriormente mencionadas, mantienen vinculaciones informales con el 68% de las firmas. Esto es relaciones extra mercantiles. Asimismo, dichas vinculaciones informales aumentan al 81% de los casos encuestados si de clientes se trata.

En cuanto a las relaciones con otros agentes las respuestas positivas bajan, por ejemplo, con centros tecnológicos se vinculan el 40% de los encuestados, con cámaras empresarias el 36%, con otras empresas del mismo rubro 32% y con universidades sólo el 18%.

Ahora bien, lo más importante cuando se trata de vinculaciones o relaciones entre agentes económicos e institucionales, son los objetivos buscados por los diferentes agentes, definiéndose de esta manera la calidad de la vinculación, la cual cuanto más comprometida sea, mayor será la confianza existente entre los actores, y superior la capacidad del conjunto de generar y difundir conocimientos.

Como resultado del relevamiento se observa que el principal objetivo buscado es comercial con un 40%, lo que muestra un vínculo frágil, dado que el compromiso es meramente mercantil. En segundo término se encuentra la capacitación del personal, con un porcentaje de 28%.

Cuando los objetivos implican un compromiso más importante las empresas confían más en otras empresas, que en los ámbitos institucionales. El 32% se vincula con otras empresas para el diseño y desarrollo de productos y en mismo porcentaje se vinculan entre empresas, para reducir costos y compartir los riesgos de innovación. La relación con “Centros Tecnológicos y Universidades” con esos mismos objetivos en promedio se relacionaron un 20% de las empresas encuestadas y con “Consultoras y Cámaras Empresariales” un 11%.

Es destacable los niveles de innovación que estas firmas afirman tener, el 90% de ellas respondió haber innovado en producto, y el 85% de haberlo hecho en proceso.

La vinculación institucional presenta lazos muy fuertes. Esto se ve plasmado en el Centro de Investigación y Desarrollo Regional (CIDETER), la Cámara más importante que agrupa las empresas de la región, localizada en la ciudad de Las Parejas. La misma fue creada por las PYMES del sector, en 1998 con el propósito de reconvertirse en conjunto. Se crea a partir de la demanda de las PYMES para acceder a desarrollos tecnológicos que les permita competir. Otro dato relevante es que el 100% de las empresas encuestadas tiene relación con la Cámara.

Para el caso de las 8 PYMES metalmeccánicas del Gran La Plata, el relevamiento se realizó mediante un instrumento diferente al ejemplo anterior, por lo tanto no están disponibles las

mismas variables cuantitativas para realizar el análisis. Se intentará compararlas cualitativamente en base a algunos parámetros asimilables a ambos casos.

Una primera coincidencia está dada por la alta concentración espacial de los proveedores (más del 90%), en este caso en el Gran Buenos Aires y la Ciudad de Buenos Aires. La similitud se acaba cuando surge el tema de los clientes, los cuales están dispersos por las principales ciudades de la Argentina.

Se observa una red de confianza fuerte entre las empresas y sus clientes, algo más débil con los proveedores, y una abierta desconfianza con sus pares. Las escasas actividades innovativas detectadas parecen estar relacionadas con demandas puntuales de los clientes y adaptaciones a los cambios de precios de los insumos. De la entrevista surge que sólo 3 de los 8 emprendimientos innovaron en procesos y/o productos, pero, de manera aislada y en forma puntual y no sistemática.

Las relaciones institucionales se concentran en dos cámaras empresariales, la Cámara de Comercio e Industria de La Plata (CCILP) y la Unión Industrial del Gran La Plata (UIGLP). Nuevamente 3 de 8 firmas se relacionan con al menos una de ellas, y este lazo se circunscribe atender las demandas empresariales en torno a problemas como la legislación laboral, la industria del juicio y la presión tributaria.

Tímidamente se vislumbran débiles contactos con la Universidad Nacional de La Plata y la Universidad Tecnológica Nacional Regional La Plata, pero que no pasan de proyectos discontinuos, por el momento carentes de impacto real en el desempeño de la PYMES relevadas.

Una primera gran diferencia se da en el tipo de clientes que en el caso de Santa Fe y Córdoba poseen características dinámicas que presionan hacia una constante mejora en toda la cadena productiva, incluyendo los eslabones ocupados por las 22 empresas del panel de muestra. Esta situación se combina con una larga trayectoria dirigida hacia el asociativismo, presente desde el origen de las firmas, que de algún modo ha alcanzado su máxima expresión en la creación del CIDETER.

El desempeño de las firmas del Gran La Plata se encuentra ligado a mercados en los cuales la demanda permanece constante y/o en aumento (es el caso de las autopartes de motos, termostatos para automóviles o el mercado de la construcción), así como también a nichos especializados poco atractivos a los productos importados (fabricación y reparación de componentes y partes de grandes máquinas). Esto hace que la innovación no juegue un rol decisivo en la estrategia de las empresas, cuyo comportamiento defensivo les ha servido para sortear las principales crisis de los últimos veinte años.

Un segundo punto de comparación está dado por el tipo de asociatividad observado, diferente tanto en calidad como en cantidad. Esto se refleja en el tipo de vínculos que

cohesionan el tejido productivo de las firmas de maquinaria agrícola, apoyados en una fuerte tradición y en una confianza nacida del contacto cara a cara y del mutuo control social. La frecuencia y la calidad de estos intercambios sostienen una continua actividad innovativa.

En el Gran La Plata, las PYMES metalmeccánicas se comportan de manera aislada en lo concerniente a los procesos de innovación, mucho más débiles, por otra parte, que los observados en la otra región. Los pocos lazos construidos tienen como objetivo primordial el reclamo ante diferentes actores económicos, principalmente el Estado y, en menor medida, las grandes empresas.

De acuerdo a la definición operativa de externalidad adoptada en este trabajo, relacionada exclusivamente con la capacidad de generar conocimientos y apropiárselos, se puede concluir que sólo se generan economías externas en una de las regiones estudiadas: el sur de Santa Fe y el este Córdoba. Aún así, este conocimiento generado por el intercambio entre pequeñas y medianas empresas es apropiado en forma de ganancia por los eslabones más poderosos de la cadena productiva.

## **Bibliografía**

Becattini, G., ed. (1987). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino.

Chudnovsky, D. y Porta F. (1990). 'La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológica. CENIT, Documento de trabajo 3

Fernandez V. R., Vigil J. I, Davies C. L, Dundas M. V., Güemes M. C., Villalba M. L. (2008). *Clusters y desarrollo regional en América Latina. Reconsideraciones teóricas y metodológicas a partir de la experiencia argentina*. Miño y Dávila. Buenos Aires.

Guerrieri, P. y Pietrobelli, C. (2006). 'Old and New Forms of Clustering and Production Networks in Changing Technological Regimes: Contrasting Evidence from Taiwan and. Science, Technology & Society 11:1 SAGE PUBLICATIONS NEW DELHI/THOUSAND OAKS/LONDON.

Humphrey J. y Schmitz, H. (1995). 'Principles for promoting clusters & networks of SMEs'. *UNIDO Enterprises small medium programme 1*.

Markussen, A. (1996). 'Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts', *Economic Geography*.

Marshall, A. (1896). *Principles of Economics*. London: Macmillan.

Pacheco-Vega, R. (2007). *Una crítica al paradigma de desarrollo regional mediante clústers industriales forzados*. Estudios Sociológicos, vol. XXV, núm. 75.

Porter, M. (1999). *'Los clusters y la competencia. Globalización, desarrollo local y redes asociativas*. Seminario organizado por Instituto provincial de acción cooperativa'.

Yoguel, G.; Borello, J. y Erbes, A. (2006). *'Sistemas Locales de Innovación y Sistemas Productivos Locales: ¿cómo son, cómo estudiarlos y cómo actuar sobre ellos?'*, Laboratorio sobre tecnología, trabajo, empresa y competitividad. LITTEC. Instituto de Industria. Universidad de General Sarmiento.