

**LAS PYMES EN SUS TRAMAS.
FUNDAMENTOS TEÓRICOS, APROXIMACIÓN A LA REALIDAD NEUQUINA,
INTERROGANTES Y PROPUESTAS**

Lic. Graciela Landriscini, Cr. Julio Ruiz y Lic. María Sol Ozino Caligaris
Facultad de Economía y Administración- U.N. del Comahue.

RESUMEN:

El presente trabajo aborda una problemática de gran actualidad para el desenvolvimiento económico local y regional. Avanza en el estudio de un grupo de Pymes localizadas en el área metropolitana neuquina, enfoca, particularmente, los vínculos interfirmas y con el Estado. El trabajo parte de reconocer que en la fase actual del desarrollo económico mundial y nacional, se redefine el concepto de empresa a partir de los vínculos y las redes; y pierde sentido el corte estricto entre sectores de la actividad económica, lo que también impacta en la configuración territorial.

El documento constituye un avance de una investigación mayor en curso en la que interesa, particularmente, profundizar el estudio de las nuevas instituciones y políticas que inciden en el desenvolvimiento de las Pymes de las tramas productivas regionales. Contiene un breve análisis del nuevo escenario económico y los vínculos interfirmas, referencias al fenómeno de la nueva “*conexidad contractual*”, comentarios sobre la recolección de información y prueba piloto sobre un grupo de Pymes; los resultados de dicha exploración, en términos de vínculos entre empresas y con instituciones privadas y públicas, y, finalmente, un conjunto de conclusiones, interrogantes y propuestas, como la bibliografía consultada.

1. INTRODUCCIÓN

Un nuevo escenario económico y nuevos vínculos interfirmas

En las últimas dos décadas se ha configurado un nuevo escenario de la competencia. La humanidad viene asistiendo a un proceso de profundas transformaciones a escala internacional que se caracteriza centralmente por:

1-La globalización de las actividades económicas, expresada en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales, tecnología, y en la cada vez mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente transnacionalización de los agentes económicos (Dunning y Narula, 1997; Dunning y Hamdani, 1997; Ernst, 1997; Oman, 1994).

2-Las modificaciones en las prácticas tecnológicas y productivas dominantes: nuevos sistemas de organización de la producción, nuevas tecnologías, y nuevos materiales. (Coriat, 1992, OECD, 1991); y.

3-La transición hacia sociedades “basadas en el conocimiento”, que convierte a la capacidad de innovación en el factor determinante del desempeño económico y la competitividad de las firmas, regiones y naciones. (OECD, 1996).¹

En ese ambiente complejo, las firmas buscan estrategias, formas de organización y producción más flexibles e innovadoras, con el objetivo de responder a las cambiantes preferencias de los consumidores; y a las nuevas condiciones de competencia y funcionamiento que plantea la globalización.

Uno de los resultados más visibles de las nuevas condiciones, es la adopción de nuevas formas de desarrollo de los procesos de investigación, diseño, gestión, producción y comercialización por parte de las firmas en los países desarrollados. También en los países en vías de desarrollo, las firmas locales y las internacionales, asumen reestructuraciones internas, las que muchas veces están acompañadas de estrategias que incrementan las transacciones y los lazos con otras firmas, en orden de reducir costos, incrementar la especialización, ganar economías de escala y alcance y repartir riesgos. (OECD, 1996).

Este proceso de transformaciones es complejo, avanza de manera desigual y asume características específicas, según los sectores y regiones, e involucra causalidades e interacciones aún no completamente entendidas, ni siempre de rumbo claro. En ese marco, la adopción de nuevas formas de organización productiva y formación de habilidades de los recursos humanos, suelen traducirse en ganancias de productividad y competitividad en el ámbito de las firmas.

El sentido general de las transformaciones en curso, apunta a que las organizaciones productivas tengan un mayor grado de flexibilidad, expresada en mejoras en las capacidades de los trabajadores; y en la innovación de procesos que se traducen en nuevos productos y servicios.

En este escenario, se produce una **“reemergencia” de las Pymes** planteándose tres modalidades de ellas: mediante estrategias de desarrollo “independiente”, mediante proveedores y subcontratistas de firmas de mayor tamaño o por el desarrollo de relaciones

¹ Conceptos vertidos por Kosacoff, B. En “Los cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino.” Revista de la Escuela de Economía y negocios de la Universidad Nacional de San Martín. Año II N° 4, abril 2000.

de cooperación y asociatividad en redes, o tejidos de Pymes.² Adquiere gran importancia la flexibilidad productiva y organizacional para el desempeño competitivo, se intensifican las tendencias a la subcontratación y tercerización de actividades hacia Pymes, unidades más flexibles que las grandes, para adaptarse a las nuevas exigencias de los consumidores y modificar las rutinas de la fuerza de trabajo. (OECD, 1997).

Conjuntamente, las nuevas tecnologías posibilitan dar respuestas a los rápidos cambios en las preferencias de los consumidores, la producción a pedido; y una mayor velocidad en las entregas, como determinantes de la competitividad, junto a la creciente segmentación de los mercados.³

La búsqueda de flexibilidad, velocidad y calidad, ha derivado en un replanteo de las relaciones con los proveedores que acompañan el desarrollo de tendencias hacia un creciente nivel de subcontratación y tercerización. Las grandes firmas buscan operar con bajo grado de integración vertical, apoyadas en proveedores con los que procuran mantener relaciones durables y de cooperación e incluso, proporcionan a ellos asistencia técnica y financiera.

Aparece, entonces, una tendencia a la coordinación horizontal entre firmas de una industria para generar una mejor división del trabajo, en la cual, la telemática y las firmas “red” permiten rejuvenecer actividades tradicionales, como las textiles; combinar estructuras industriales tradicionales, basadas en firmas pequeñas, con las tendencias modernas hacia demandas sofisticadas y segmentación de mercados; y disponer de las ventajas de la gran escala, en lo que hacía a la coordinación, con la de tamaño pequeño para producir bienes “a medida” (OECD, 1992).

Esos cambios en las tecnologías, se asocian, generalmente, con cambios en las estrategias organizacionales y las políticas de gestión de la fuerza de trabajo. Esto requiere un mayor compromiso del personal en el proceso productivo, lo que implica mayor horizontalidad en la circulación de información, eleva la importancia de las calificaciones educativas formales y el continuo entrenamiento y la capacitación; así como, las prácticas del trabajo en grupo, tanto en la producción como en la investigación y diseño.

Estas transformaciones, comportan un cambio de naturaleza sistémica que afecta a la mayor parte de las actividades de producción de bienes y servicios; y se extiende no sólo al proceso productivo propiamente dicho, sino, que también transforma las actividades y prácticas dominantes en las áreas de comercialización, diseño, ingeniería y organización empresaria.

² Con frecuencia se habla de “*networks*” y “*clusters*” de empresas. Autores como Porter y Humphrey y Smith resaltan el papel de los *clusters* sectoriales y entre empresas proveedoras y clientes radicadas en un espacio de proximidad física en la nueva organización industrial. A partir de ello dan cuenta de las “economías de proximidad”.

³ En tal sentido, habla Coriat de la “*flexibilidad dinámica*” apoyada en la obtención de economías dinámicas de aprendizaje en producciones masivas diferenciadas, y de la calidad convertida en factor determinante del éxito de la firma. (Coriat, 1992).

En este ambiente, las relaciones productor-proveedor se benefician con las innovaciones en tecnologías de procesamiento de la información y de la comunicación. Gracias a estos avances, la provisión externa se hace cada vez más eficiente, en términos de inventarios, costos de almacenamiento, programación, etc., vía combinación de los sistemas de procesamiento de las distintas organizaciones que son parte de una cadena inter- firma integrada verticalmente. (Loveman y Sengenberger, 1991).

De este modo, el “universo” Pyme muestra una alta “turbulencia” de continuos nacimientos y bajas de firmas, advirtiéndose, también, obstáculos para el acceso al crédito, los recursos humanos calificados, la información etc.; para realizar las transformaciones en el plano productivo, tecnológico y organizacional. En tal sentido, las Pymes suelen ser más lentas en la adopción de las nuevas prácticas; y su capacidad de supervivencia y expansión, depende, también, de que exista un marco institucional favorable.

Lo anterior, permite señalar que la pertenencia a redes o los vínculos con otras firmas, así como, también, con otro tipo de instituciones, como universidades, centros de investigación, asistencia técnica y tecnológica, son cada vez más importantes para determinar el desempeño y la competitividad de las unidades económicas, por cuanto los procesos de innovación y aprendizaje son cada vez más interactivos; se desarrollan entre socios y redes que comparten activos y complementan recursos de trabajo y conocimiento.

Señalan al respecto Humphrey y Smith (1996) que la asociatividad y la interacción con otros agentes e instituciones, en particular, pero, no excluyentemente, con aquellos que están geográficamente cercanos- podrían ser las vías para facilitar la transición de las Pymes hacia niveles crecientes de competitividad.

En este marco, resaltan los “*clusters*”, distritos, y el ambiente local⁴, (Camagni, 1991), como conjunto de instituciones y agentes locales y sus vinculaciones, como operador “*cuasi- mercado*” que, en los casos positivos, pueden disminuir las incertidumbres estratégicas, potenciar recursos de aprendizaje y suministrar competencias faltantes a las firmas. Se trata de un espacio público que puede dar lugar a la generación de procesos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de las economías externas y de la acción conjunto de los agentes (Boscherini, 1997).

⁴ Camagni introduce la expresión “*milieu*”, concebida como ambiente no en sentido físico sino en términos de entramado social, o entorno que integran instituciones, agentes empresarios y gubernamentales, organizaciones de la sociedad civil, etc. que condicionan positiva o negativamente el desenvolvimiento de las firmas. Cuando ese entorno es rico en aportes institucionales, constituye un auténtico capital social que impacta positivamente en la emergencia de micro y pequeñas empresas, en la creación de nuevos productos con marcas regionales, en la asociación en emprendimientos comunes locales, etc. lo que permite a otros autores como Poma y Boscherini hablar de “sistema institucional territorial”. En caso de que dicho sistema o ambiente es débil, o hay desarticulación, los desarrollos son más “introvertidos” o individuales por empresas, en cuyo caso el desenvolvimiento se fragmenta en el territorio y no aporta a una “competitividad sistémica y construida” auténtica base de un desarrollo con equidad.

Diversos autores remarcan la relevancia de los mecanismos de coordinación para la producción de bienes y servicios diferenciados; y la importancia, con tal fin, de la existencia de economías externas y de aglomeración de carácter local, “atmósferas industriales” y procesos de aprendizaje colectivo, favorables al surgimiento de procesos de desarrollo, basados en la acumulación de competencias tecnológicas, organizacionales y de comercialización; y de un *mix* de competencia y de cooperación entre firmas en el territorio. (Intercambio de información técnica, ferias, muestras y consorcios de comercialización).

Las respuestas a las tendencias hacia la globalización, pueden implicar, entonces, que lazos locales informales pueden ser reemplazados por redes más o menos formalizadas, con vínculos no locales, e incluso relaciones jerárquicas de coordinación, que derivan en la desaparición de aquellas firmas que no pueden cumplir con las nuevas exigencias del entorno.

En Argentina, el desmantelamiento del viejo régimen regulatorio que sustentó la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, la puesta en marcha de un programa de reformas estructurales “pro mercado” (apertura, privatizaciones y desregulación); y la formación del MERCOSUR han alterado drásticamente las condiciones de competencia en los mercados domésticos. Asimismo, en respuesta a la nueva configuración del marco competitivo local e internacional, desde comienzos de la década del noventa, se han desplegado fuertes procesos de reconversión, en los cuales se alteraron tanto las estrategias como el peso relativo de las distintas actividades y agentes económicos, así como, las prácticas productivas, tecnológicas y comerciales predominantes.

En el plano sectorial, la industria, además de perder peso como impulsora del crecimiento del PBI global, enfrentó un proceso de reconversión profundo hacia funciones de producción menos trabajo-intensivas, con tendencia a la reducción de los esfuerzos tecnológicos locales, con disminución de la verticalidad de la producción interna, mayor especialización de las firmas locales, creciente externalización de las actividades de servicios auxiliares, y la introducción de innovaciones organizacionales que elevan la productividad, pero, implican una mayor heterogeneidad al interior del sector. Los agentes trasnacionales y los conglomerados económicos de capital nacional, han pasado a ser los agentes líderes en el mercado local y, particularmente, en los de servicios privatizados, a partir de la desaparición de las empresas estatales de la escena económica.

En este marco, las Pymes encuentran dificultades para obtener y procesar la información necesaria, para redefinir adecuadamente sus objetivos y estrategias, muestran una mayor exposición a las fallas de mercado, particularmente, en el área tecnológica y financiera, evidencian restricciones para el acceso a recursos humanos calificados un sendero previo de desarrollo, caracterizado por esquemas de organización y de gestión, y organización interna que dificultan su adaptación al nuevo ambiente competitivo. (Gatto y Yoguel, 1993, Yoguel, 1998). De este modo, queda cuestionada la viabilidad de la estrategia de desarrollo de Pymes “independientes”, y se enfatiza la necesidad de la estructuración de redes, de un cambio en el ambiente institucional que haga posible su existencia y desenvolvimiento.

2. REFERENCIAS AL FENÓMENO DE LA NUEVA “CONEXIDAD CONTRACTUAL”

El estudio de las Pymes del sistema regional, visto como un objeto complejo y transdisciplinario, plantea una diversidad de aristas y de dimensiones a investigar desde lo teórico y lo empírico. Se requiere, en ambas direcciones, el aporte de visiones complementarias, la identificación de nudos problemáticos a profundizar, el replanteo de hipótesis y la incesante búsqueda de información cuali y cuantitativa.

En el sentido teórico, como se señalara en el desarrollo precedente y acorde a lo expuesto en la primera sección de este informe, remite a la “*concepción estructuralista de la empresa*”. “*Según ella, la empresa se desenvuelve como parte de redes de distinta dimensión y funcionalidad en un “entorno territorial”, con un grado de interrelación que es, básicamente, determinante del nivel de eficiencia y de competitividad de la misma; no dispone de información perfecta, ni opera en mercados perfectos; lo hace con racionalidad limitada, con un accionar de prueba y error, con desarrollo de habilidades y búsqueda de ganancias, pero, a la vez, con imperfecciones cognoscitivas y procesuales; y en un marco en el que la incertidumbre es la regla*”.⁵

En este escenario de creciente heterogeneidad, las empresas se desenvuelven a través de modos de organización, trayectorias, comportamientos y formas de interacción; y contratación atípicas que constituyen “*relaciones cuasimercados*”, como formas de morigerar la incertidumbre; y despliegan sus “*capacidades*” y “*potencialidad de saber*” en interacción con otras unidades económicas, organizaciones sociales y con el Estado, frente a las amenazas y oportunidades resultantes de los cambios tecnológicos, de mercados y las reformas institucionales.

Si se retoman conceptos de la visión “*institucionalista*” (Coase, 1937, Williamson, 1975, 1985) y “*evolucionista*” de la empresa (Schumpeter, 1942, Nelson y Winter, 1977) resulta central indagar acerca de los “*costos de transacción*”, con relación a los límites de la misma, en función de lo que ella hace, “*producir y /o intercambiar*”. Vista como un conjunto de agentes y recursos, y una red de interacciones entre sí, con capacidades tanto para generar cambios como para adaptarse a ellos, describe una “*trayectoria evolutiva*”, y configura un “*proceso madurativo*”, en el que el tiempo y la historia, juegan un papel fundamental y condicionan las actividades que pueda acometer eficientemente.⁶

Desde lo empírico, los cambios en el régimen económico, la reforma del Estado (procesos de descentralización y privatización), la reorganización industrial y una nueva dinámica de los circuitos económicos, las culturas locales que conforman el “*entorno territorial*”, condicionan la construcción de una nueva institucionalidad en la región, en la

⁵Ernesto Dal Bó, y Bernardo Kosacoff,; **Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural**. En Estrategias empresariales en tiempos de cambio. Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, 1998.

⁶ Jorge Katz, y Bernardo Kosacoff, **Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones**. Buenos Aires CEPAL, 1997.

que se desarrolle un sistema local – regional de empresas con participación de unidades pequeñas y medianas.

La “trayectoria” de las firmas, no puede ser comprendida sin introducir la dimensión sectorial y el marco regulatorio que las condicionan. Las características técnico económicas del proceso productivo, el tipo de demanda, la velocidad del cambio tecnológico, la configuración internacional y local de las actividades, son elementos claves en el entorno en el cual las empresas definen sus estrategias de largo plazo. Ello plantea la necesidad de indagar acerca de los cambios en los marcos regulatorios y sus implicancias en las relaciones interempresarias.

La nueva dinámica económica regional genera, entonces, un conjunto de reflexiones e interrogantes sobre los procesos de reestructuración industrial en curso. Por lo tanto, la nueva configuración de empresas, sus estrategias, sus relaciones y los modos de organización y reorganización; el fenómeno de la innovación, como instrumento de generación de ventajas competitivas y el mecanismo de la competencia, como fuente permanente de ruptura del equilibrio, pasan a constituirse en nuevos objetos de investigación y un auténtico desafío epistémico.

Las empresas pronostican, formulan estrategias y planifican en la incertidumbre. La imperfección de los mercados, hace que las decisiones tomadas y las acciones desarrolladas, estén mediadas por el funcionamiento de “jerarquías” más que por transacciones entre agentes jurídicamente iguales que negocian un precio; deben ejecutar acciones complejas y costosas como negociar, definir contratos cuyo cumplimiento debe ser monitoreado, etc. Asimismo, en la incertidumbre, las expectativas de ocurrencias de difícil pronóstico, disminuyen las facultades de previsión y control de los agentes; y afectan su capacidad de establecer compromisos estables, lo cual eleva los costos de transacción y condiciona las relaciones (modalidades y plazos).

Como resultado de ello, las firmas evolucionan en una dirección y ritmo que están influidos por la trayectoria, previamente trazada, desde el punto de vista de su desarrollo, lo que aporta a explicar la permanente asimetría y sus “capacidades” diferenciales en términos de información; habilidades para su obtención y aprendizajes para decodificar las señales del mercado, prever los comportamientos de los competidores y definir sus cursos de acción. Las empresas se vinculan al entorno económico, como, también, al sistema de instituciones que moldean los procesos de producción e intercambio y que definen la estructura de incentivos.

De este modo, surgen nuevos conceptos del tipo “*empresa red*”. Los análisis que refieren al impacto de las nuevas prácticas técnico organizacionales, sobre los vínculos entre firmas y proveedores, las actuales modalidades de subcontratación, la difusión de la telemática en los encadenamientos interfirma y sus implicancias a nivel territorial, esquemas productivos que se caracterizan por la priorización de la flexibilidad y la creciente incorporación de alto contenido informático en los procesos. En ellos se hacen presentes las “Pymes” a través de mecanismos de tercerización - externalización que involucran la interacción con grandes firmas y que, frecuentemente, operan a través de las señales del mercado.

En mercados imperfectos, las firmas recurren a formas de vinculación más o menos integradas. Relaciones diversas con proveedores y contratistas como forma de reducir los “*costos de coordinación*” de las transacciones, también, a distintas modalidades de vinculación al margen de las relaciones de compra – venta, en aspectos tales como: asistencia técnica de cliente a proveedor, suministro de información acerca de los planes de producción de largo plazo que facilite la coordinación, concesión de garantías y financiamiento, asistencia en el entrenamiento de los niveles de conducción, etc.

Desde un enfoque centrado en la interdependencia de los procesos decisorios de los distintos agentes económicos, tales encadenamientos son concebidos, en forma amplia, como flujos materiales y de información que suponen la existencia de relaciones desiguales de mercado; las que se manifiestan en la conformación de redes de poder, de distintos modelos de relación y de dependencia entre las firmas. En las economías de menor desarrollo, la extensión del mercado impone limitaciones a la expansión de los encadenamientos productivos y a los mecanismos de subcontratación entre las firmas.

En síntesis, las formas que adoptan las tramas de empresas (entre integración vertical y coordinación), quedan definidas a partir de las condiciones de competencia vigente, la extensión del mercado y el tipo de relaciones de poder e interdependencia que condicionan el proceso decisorio de las mismas.

El proceso de segmentación y diferenciación, configuraría un esquema de división social del trabajo entre distintas firmas que facilitarían, a las grandes, la solución de diversos problemas asociados a las fluctuaciones de la demanda, los precios, etc., la innovación tecnológica y el control del proceso de trabajo. Genera, a la vez, un proceso de diferenciación de ingresos, de salarios y de fragmentación del mercado de trabajo, según el desigual tamaño y trayectoria de las firmas.

Los procesos de poder, constituyen la base de la diferenciación de redes, en las que pueden predominar la dominación y el control, la confianza, la cooperación, o aquellas en las que se desenvuelven formas intermedias de coordinación. Existe una empresa líder que orquesta la cadena de valor agregado, en la que la superioridad tecnológica o de marketing de la empresa líder, crea asimetrías en las relaciones con las firmas que coordina.

Según diversos autores, las relaciones en las redes ya sea que se basen en el control, coordinación o cooperación, están determinadas por la naturaleza de los vínculos entre las empresas y sus posiciones relativas en la red; las que dependen de la posesión y de la disponibilidad de activos tecnológicos, financieros y de mercado.

Las pequeñas empresas suelen integrar “*redes fuertemente acopladas*”, en lo que respecta a la fuerza de sus vínculos, pero, pobremente dotadas en cuanto al alcance de los mismos. En condiciones de turbulencia, poseen menos experiencia dinámica en la interacción y sus dificultades para adaptarse, a las nuevas condiciones de producción y de mercado, pueden ser fatales en su desenvolvimiento. En ese contexto, cobran importancia las “*redes institucionales*” que involucran bancos, financieras, universidades, centros de servicios tecnológicos y empresas locales que inciden en la marcha de los negocios.

En función de lo anterior, el estudio de las tramas de empresas en los circuitos económicos regionales cobra especial importancia. Se debe identificar la heterogeneidad

de “*relaciones contractuales*” que condicionan el desarrollo de las “Pymes”. Plantea, asimismo, la necesidad de indagar acerca de las condiciones de competencia y los nuevos modelos de asociación, absorción de empresas, e interacción en el marco de la apertura, la desregulación y la nueva dinámica de la economía global; el papel del Estado y los cambios en el régimen de incentivos.

Dicho estudio, abarca los cambios en las relaciones interempresarias en sentido amplio, a partir de la diferencial trayectoria de los agentes empresas, en términos de las dimensiones de su capital, el desarrollo técnico productivo y organizacional, el acceso a la información, a las decisiones públicas, la inserción internacional, la diversidad de estrategias y modelos contractuales en la reestructuración; y su impacto sobre la organización socioproductiva e institucional en la región.

Lo anterior plantea la necesidad de articular aportes de distintas disciplinas, con el fin de explorar tales relaciones, las formas que ellas adoptan, su lógica y sus implicancias en las estrategias de gestión de las firmas y en el accionar del Estado.

En el marco de la investigación sobre la dinámica de las Pymes regionales, detenta un especialísimo rol, el fenómeno jurídico-económico denominado “*conexidad contractual*”. Se trata de un fenómeno reciente, de la globalización, que resulta de la economía de mercado y de la mayor complejidad de los negocios, donde las empresas cubren un espectro más amplio de funciones que tornan más difusos sus límites técnicos, económicos y jurídicos. No se limitan, por vía de ejemplo, a ofrecer un bien, producto o servicio a los eventuales consumidores, sino, además, les procuran el crédito para su adquisición o lo presentan en pluralidad de centros de consumo, por la misma empresa que lo produce o por otras varias, a través de ventas concertadas.

Es así como las partes del negocio, poseen interés directo en las prestaciones de las otras partes. Los sujetos integrantes del sistema, en virtud de la finalidad económica que los inspira, se vinculan con los demás integrantes a través de una relación bilateral; pero, el verdadero fluido que lubrica el sistema, en cuanto a su funcionamiento global, es la relación de “*conexidad*” existente entre los distintos contratos autónomos. La finalidad común que prevalece en el sistema, es el elemento unificador, y su faz operativa –la convivencia de los distintos integrantes- es precisamente ***la interdependencia de los agentes del sistema.***

Es en este marco en el que todas las empresas, en mayor o menor medida, se encuentran integradas a verdaderas “*redes contractuales*”. Lo verdaderamente trascendente, es determinar los efectos económicos y, consecuentemente, los jurídicos que generan estos complejos contractuales. Y ello ocurre en dos planos: a) uno interno (relación entre las partes integrantes de la relación); b) otro externo (relación con terceros no integrantes de la red, pero, que se vinculan con ella).

En función de ello, resulta pertinente profundizar en la identificación de “*redes contractuales*” que interconectan las Pymes neuquinas, a fin de avanzar en la determinación de sus efectos económicos entre las partes y en el conjunto del tejido económico y social regional.

3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN Y PRUEBA PILOTO

El presente trabajo, recoge las conclusiones de la exploración del desenvolvimiento de conjuntos de Pymes en tramas específicas; seleccionadas de un conjunto mayor de relaciones mercantiles y no mercantiles que la empresa mantiene con otras, dentro del sistema económico, en un recorte del mismo, en Neuquén capital y su zona de influencia.

Ello ha significado, analizar aspectos diversos del desenvolvimiento del conjunto de ellas, en la trama agroindustrial frutícola y la hidrocarburífera, las que constituyen espacios de acumulación particulares o “recortados” dentro del sistema general, no explicados por estrictos recortes sectoriales o regionales y en los que se desenvuelven relaciones interempresarias particulares, más allá de las generales que las involucran en el conjunto del sistema. Tales relaciones, implican intercambios materiales e inmateriales, entre los agentes Pymes y los grandes (bienes, servicios, conocimiento), y los vínculos que hacen a sus respectivas “trayectorias”, como parte del “subsistema”, “trama”, “red”, “complejo” y /o “cadena”, en los que se hace visible la asimetría de relaciones y una capacidad diferencial de acumulación de unas a expensas de otras, y diversidad de combinaciones de competencia y cooperación.

El presente estudio forma parte de otros estudios que el equipo viene desarrollando, los que retoman la significación asignada a las tramas (subsistema, red, cadena, complejo), en la bibliografía reciente, sobre pequeña y mediana empresa.

En función del interés de profundizar los elementos empíricos aportados, por entrevistas a informantes clave y por las salidas de campo, se decidió construir un instrumento de tipo estructurado para detectar y caracterizar el entramado de un conjunto de Pymes con clientes, proveedores, empresas afines e instituciones de apoyo técnico y, eventualmente, financiero de carácter tanto público como privado.

Dadas las restricciones presupuestarias y de recursos humanos en que se desarrollaron las tareas de investigación, se le otorgó a la exploración de campo, un doble papel: por un lado, aproximarse al panorama relacional de las Pymes regionales a través del abordaje de un conjunto de ellas y, por otro, construir, con carácter de prueba, un instrumento que pudiera aplicarse en una instancia posterior de investigación al universo de las mismas.

Con ese objetivo, se seleccionó un grupo de empresas localizadas en las inmediaciones de la ciudad de Neuquén capital (catorce en una primera etapa) de tamaño mediano y pequeño, tratando de obtener un abanico suficientemente diverso de las mismas, en términos de antigüedad, rama de actividad y tamaño, cantidad de empleados y de facturación.

Para lograr datos confiables, se recurrió a contactos y relaciones preexistentes de confianza con los empresarios, debido a algunos aspectos de la información a recabar que se presumieron como “sensibles”.

El instrumento de recolección de datos se diseñó dividido en cuatro secciones, referidas a:

- **Caracterización general de la empresa** (facturación, capital, personal ocupado, antigüedad, inserción familiar)
- **Vinculaciones de la empresa** , (mercantiles, no mercantiles, y con el Estado)
- **Realidad financiera,**
- **Datos personales del empresario y de su trayectoria laboral.**

Sobre un total de setenta y tres preguntas, el grueso de ellas apuntó a las vinculaciones, para obtener información pormenorizada respecto de tramas y relaciones, tanto formales como informales.

Si bien se usó el criterio predefinido en investigaciones anteriores, de 5 a 50 ocupados, para encuadrar al segmento Pyme regional, no se lo tomó de manera estricta, dada la variabilidad en algunas de ellas, en materia de ocupación, producto de los ciclos del negocio en una economía inestable como la actual o la relativa estacionalidad en otras, quedaron tres casos muy poco por debajo o por encima del tramo 5 a 50 empleados con que se lo ha definido.

El conjunto de las empresas relevadas estuvo compuesto de la siguiente manera:

*dos empresas frutícolas de la rama primaria, *un restaurante, *una empresa constructora, *dos comercios de distinto ramo (disquería y pinturería), *una empresa productora de huevos, *una radio FM, *una empresa de seguridad industrial, *una tornería, *dos empresas de instalación y mantenimiento de equipos de alta tecnología (Una de ellas relacionada con la construcción y la otra con las comunicaciones), *una empresa de computación y *una empresa de compra-venta de autos.

En cuanto a la organización de las mismas, se contabilizaron: cuatro empresas unipersonales, tres de tipo familiar, cuatro Sociedades de Responsabilidad Limitada y dos Sociedades Anónimas.

La distribución de estas empresas en función del personal ocupado permanente, incluyendo familiares, fue la siguiente:

Cuadro N° 1: Tamaño de las empresas
En función del personal permanente ocupado

Personal ocupado	Frecuencias absolutas	Porcentajes
1 a 5 empleados	2	14 %
6 a 10 empleados	6	43 %
11 a 25 empleados	5	36 %
Más de 25 empleados	1	7 %
Total	14	100 %

Como puede observarse, el grueso de las empresas relevadas se ubicó en los rangos de pequeña y mediana de tamaño reducido. Cabe acotar que los emprendimientos de más de veinticinco empleados, son poco frecuentes en el área estudiada.

En cuanto al nivel de facturación la distribución fue la siguiente: la casi totalidad de estas empresas tienen niveles de capital y de facturación anual que no superan el millón de pesos y no puede establecerse relación alguna entre estos dos aspectos, ya que hay una distribución relativamente equilibrada (equitativa) de los niveles de facturación para cada tramo de capital invertido. Este hecho, puede explicarse por la gran variedad de actividades a que se dedica este grupo de empresas, incluida tanto la agrícola como la transformación industrial y los servicios, dándose el caso de algunas cuya tarea se basa en tecnologías informáticas de punta, donde el principal capital es el conocimiento y no los activos físicos.

Cuadro N ° 2: Capital y nivel de facturación anual de las empresas relevadas *

Capital Facturac.	Más de 50.000 y hasta 100.000	Más de 100.000 y hasta 200.000	Más de 200.000 y hasta 500.000	Más de 500.000 y hasta 1.000.000	Más de 1.000.000	Total
Más de 50.000 y hasta 100.000	-	-	2	-	-	2
Más de 100.000 y hasta 200.000	1	1	2	-	-	4
Más de 200.000 y hasta 500.000	1	-	-	-	-	1
Más de 500.000 y hasta 1.000.000	1	1	2	-	-	4
Más de 1.000.000	-	-	-	-	1	1
Total	3	2	6	-	1	12

*sólo para las empresas que aportaron ambos datos.

4. RESULTADOS DE LA PRUEBA PILOTO: DATOS EMPÍRICOS

4.1. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS RELEVADAS

Si bien las catorce empresas relevadas, no constituyen una muestra estadísticamente representativa del universo de las Pymes de Río Negro y Neuquén, debido a su reducido número y al modo intencional con que fueron seleccionadas, se considera que pueden

brindar una primera aproximación en los aspectos centrales que motivaron la construcción de este instrumento de recolección de datos.

Se presentan a continuación, un conjunto de tablas que completan la caracterización de estas Pymes iniciada en las tablas anteriores, para luego pasar a la información sobre los vínculos de estas empresas.

Cuadro N° 3: Participación familiar en la empresa

Tipo de involucramiento familiar	Frecuencias absolutas	Porcentajes
Participa sólo la esposa/o	1	7 %
Participan esposa/o e hijos	3	21 %
Participan esposa/o y otros familiares	1	7 %
Participan hijos y otros familiares	2	14 %
No participan familiares	6	43 %
Sin datos	1	7 %
Total	14	100 %

Se observa, en la tabla anterior, la existencia de una proporción similar de empresas que cuentan con participación familiar y de aquellas que no la tienen.

Para indagar sobre una posible **asociación, entre la participación familiar y el tamaño de estas Pymes**, se construyó el cuadro siguiente.

Cuadro N° 4: Tamaño de la empresa y participación familiar

Número y tipo de empleados	1-5	6-10	11-25	26 ó más	Total
Emplea a familiares	-	3	3	1	7
No emplea a familiares	1	3	2	-	6
Sin datos	1	-	-	-	1
Total	2	6	5	1	14

De la observación de las columnas centrales que son las que concentran la mayor parte del grupo de empresas en estudio, no se advierte que haya una tendencia marcada a emplear familiares entre las empresas de mayor tamaño, dentro de este conjunto ni tampoco, entre las más pequeñas.

Se advierte, por otra parte, que el conjunto de empresas seleccionadas se encuentra repartido de manera, más o menos pareja, entre las que contratan personal en forma temporaria y las que no lo hacen.

Del mismo modo que en el caso anterior, se decidió hacer intervenir la variable tamaño en el análisis del empleo de transitorios.

Cuadro N° 5: Empleo de personal transitorio

Personal transitorio	Frecuencias absolutas	Porcentajes
Emplea	8	57 %
No emplea	6	43 %
Total	14	100 %

En el cuadro en que se vincula **participación familiar y tamaño**, no se advierte que éste último discrimine sensiblemente la contratación o no, de personal temporario en la empresa.

Cuadro N° 6: Tamaño de la empresa y empleo de personal transitorio

Tamaño de la empresa/ personal transitorio	1-5	6-10	11-25	26 ó más	Total
Emplea a transitorios	1	4	3	-	8
No emplea a transitorios	1	2	2	1	6
Total	2	6	5	1	14

4.2. VÍNCULOS DE LAS PYMES CON OTRAS EMPRESAS Y CON INSTITUCIONES PRIVADAS Y/O PÚBLICAS

Con respecto al objeto central de esta etapa de la investigación, se presentan los cuadros que muestran, de manera más general, los vínculos que las Pymes, del conjunto estudiado más en profundidad, tienen o han tenido, con otras empresas y con instituciones de distinto tipo, tanto públicas como privadas.

Cuadro N ° 7: Formalización de contratos con los proveedores
según tamaño de la empresa

Contratos	1 a 5 empleados		6 a 10 empleados		11 a 25 empleados		26 o más empleados		Total
	Val. Abs.	%	Val. Abs.	%	Val. Abs.	%	Val. Abs.	%	
Muy frec.	1	50	1	17	2	40	-	-	4
A veces	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Casi nunca	1	50	5	83	3	60	1	100	10
Total	2	100	6	100	5	100	1	100	14

De la observación de las frecuencias marginales de la derecha, en la tabla anterior, resulta que la mayoría de las empresas relevadas “*rara vez*” formaliza contratos con sus proveedores. Esto se condice con una práctica muy extendida en zonas con pautas de conducta más tradicionales que las de las grandes urbes consolidadas, según las cuales, las relaciones “*cara a cara*” y los acuerdos ‘*de palabra*’ son los que aún prevalecen, ampliamente.

Conviene apuntar que se detectó, en más de un caso, la existencia de una suerte de *contractualización doble*, donde existe un contrato pormenorizado y formal que actúa como “paraguas” para una empresa mayor que hace las veces de proveedora y, también, de cliente (ver más adelante el cuadro correspondiente), pero, en el devenir cotidiano, la relación se rige por pautas más informales y flexibles, a la manera del tradicional contrato ‘*de palabra*’.

Por último, cabría apuntar que, analizando las celdas interiores del cuadro, en especial las dos columnas centrales, parecería existir una mayor tendencia hacia la contractualización con proveedores en las Pymes que no son tan pequeñas.

Cuadro N ° 8: Localización de los principales proveedores de insumos

Localización de los principales proveedores	Valor absoluto	Valor relativo
Neuquén	1	7 %
Gran Buenos Aires ⁷	4	29 %
Río Negro	-	-
Neuquén y Gran Buenos Aires	2	14 %
Neuquén y Río Negro	-	-
Neuquén y otras provincias	1	7 %
Gran Buenos Aires y otras provincias	1	7 %
Neuquén, Río Negro y Gran Buenos Aires	1	7 %
Neuquén, Gran Buenos Aires y otras provincias	1	7%
Sin datos	2	14 %
Total	14	100 %

Puede advertirse la fuerte preponderancia que tiene la provincia del Neuquén, como proveedora de insumos y la poca presencia de proveedores con radicación en la de Río Negro, aún cuando existen empresas del conjunto estudiado que pertenecen a esta última provincia.

Cabe destacar, sin embargo, que existen cuatro empresas, casi un tercio del total, que sólo se abastecen en el Gran Buenos Aires y que, la gran mayoría, tiene a este conglomerado como uno de sus principales proveedores. No se registraron casos de provisión relevante de insumos en Chile ni en países del MERCOSUR.

La conclusión de este cuadro es que, en el conjunto de las empresas estudiadas, en lo que hace a aprovisionamiento, existen relaciones fluidas con el resto del país, especialmente con su ciudad capital, pero, no con el exterior.

Respecto al **destino geográfico de las ventas**, se observa que la mayoría de estas empresas tienen alcance sólo regional en las mismas y que, algo más de un cuarto de ellas, trasciende este ámbito y alcanza otras provincias argentinas. Vale la pena destacar que ninguna de ellas lo hace en el aglomerado designado como Gran Buenos Aires.

Del total del grupo, sólo una de las empresas exporta, aunque cabe decir que las dos frutícolas también lo hacen, por intermedio de terceros.

⁷ Se entiende aquí por Gran Buenos Aires al conglomerado urbano compuesto por la Capital Federal y los 19 partidos del conurbano

Cuadro N ° 9: Destino de las ventas

Destino de las ventas	Valores Absolutos	Valores Relativos
Vende únicamente en su localidad	1	7 %
Vende en las provincias de Río Negro y Neuquén	8	57 %
Vende en Río Negro y Neuquén y en otras provincias.	2	14 %
Vende en la provincia. de Neuquén y en otras provincias	2	14 %
Vende en la provincia. de Neuquén, en otra provincias y en otros países	1	7 %
Total	14	100 %

En cuanto al **modo de relación con los clientes**, el siguiente cuadro muestra que para este grupo de empresas, prácticamente, se reparten, por partes iguales, las situaciones de libre mercado y las de dominación del mismo por alguno de los clientes, bajo distintas modalidades de subcontratación o bien bajo otras formas.

Cuadro N ° 10: Modo de relacionamiento con los clientes

Relaciones con los clientes	Valor absoluto	Valor relativo
La relación se desarrolla en condiciones de libre-mercado	7	50 %
Hay un cliente que domina el mercado	6	43 %
Sin datos	1	7 %
Total	14	100 %

En el cuadro que se presenta a continuación, se advierte que, más de un tercio de las empresas investigadas, establece este vínculo doble con otras empresas, vínculo del tipo “externalización” (definido como “*outsourcing*” por numerosos autores) comparable al “*trabajo a domicilio*” de los últimos tiempos de la era pre-industrial, donde un capitalista brindaba insumos y algunos equipos a ciertos trabajadores, los cuales desde sus hogares realizaban un proceso de transformación independiente y el producto volvía a manos del capitalista.

Cuadro N° 11: Existencia de proveedores que son a la vez clientes

Relaciones con proveedores y clientes	Valor absoluto	Valor relativo
Tiene proveedores que a la vez compran su producción	5	36 %
No tiene este tipo de proveedores	8	57 %
Sin datos	1	7 %
Total	14	100 %

Este mecanismo, del que la bibliografía registra un refloreamiento en décadas recientes, como es el caso Benetton, en Italia, textiles marplatenses, etc. , puede considerarse presente, también, en el caso de estas empresas, salvo lo que ha quedado prácticamente proletarizado, es un colectivo, la micro o pequeña empresa, y no una persona individual como en el trabajo a domicilio.

El “*outsourcing*”, implica la tercerización de la economía, como proceso de diversificación de las tareas de la empresa que se encamina al logro de la optimización legítima del rendimiento empresario; reemplaza a la ingeniería interna de la empresa y evita un crecimiento burocratizado, a la vez que coloca la titularidad de la relación laboral en cabeza de distintas empresas. Los proveedores de las empresas, se transforman en socios de una sociedad de negocios estratégicos, con responsabilidades distribuidas o difusas. Y la subcontratación desaparece, como tal, para dejar paso a contratos autónomos, entre empresas supuestamente independientes, distintas, donde cada una asume derechos y deberes. En ese marco, la empresa “*coordinadora*”, controla la calidad de procesos y productos, de sus proveedores, particularmente como productos diferenciados; en las cadenas agroalimentarias la sanidad está incorporada a la definición de “*calidad*”, asociada a la marca y/o a la concentración de productos homogéneos en grandes volúmenes, acorde a las exigencias de fiscalización de los mercados externos, o del mercado interno liderado por hipermercados.

No fue posible obtener datos fehacientes, en el relevamiento que nos ocupa, acerca del peso relativo de la facturación proveniente de este tipo vínculo en el total de la misma, pero, sí se puede establecer que la casi totalidad de los que declararon su existencia, corresponden a actividades muy vinculadas con la economía global, como lo son la fruticultura, provisión de servicios ligados a los hidrocarburos y los relacionados con la informática.

En estos casos, las empresas clientes proveen información acerca del diseño de procesos o productos, instrucciones, requerimientos específicos, normas, códigos, y en algunos casos insumos; monitorean las condiciones de desenvolvimiento del mercado, los rumbos de la actividad económica, los marcos regulatorios y la cuestión del financiamiento, delegan a sus proveedoras, vía contratos diversos, o compra venta semiacordada, la fase operativa de la actividad.

En algunas de ellas, como la fruticultura, el centro de gravedad del consumo del producto final no es la región. Las empresas “*coordinadoras*” (empaquetado-frío-comercialización), desarrollan estrategias diversas en la búsqueda de definir sus modalidades de articulación con el mercado global, las que dependen, entre otros factores, del estado del sistema de transportes y comunicaciones, del accionar del Estado y de la capacidad del capital para interregionalizarse.

En cuanto a la **percepción subjetiva acerca de la pertenencia a una red**, se tiene que si se toma en cuenta únicamente a las empresas que emitieron respuesta sobre este aspecto, se percibe que la mayoría de ellas, se siente como integrante de una red y que, dentro de este conjunto, las relaciones se perciben como simétricas, en la mayor parte de los casos.

Esta pregunta arroja luz sobre un fenómeno que interesa en este trabajo y que permanece tácitamente con frecuencia, ya que no refiere, especialmente, a las habituales y tradicionales relaciones de las empresas con sus proveedores y con sus clientes, sino, a un aspecto más amplio, donde las relaciones entre empresas quedan consignadas, tanto formales como informales; y en términos de paridad y colaboración, de disparidad y dependencia.

Los resultados de la indagación se exponen en el siguiente cuadro.

Cuadro N °: 12 Percepción subjetiva de pertenecer a una red empresarial y de los vínculos que prevalecen en dicha red

Percepción subjetiva acerca de la pertenencia a una red	Valor absoluto	Valor relativo
No consideran que integran una red	4	29 %
Consideran que integran una red de empresas con igual tamaño/poder	2	14 %
Consideran que están en una red donde una de las empresas fija las condiciones a las demás	1	7 %
Consideran que están en una red con empresas grandes y pequeñas que acuerdan mecanismos de vinculación	2	14 %
Consideran que integran una red con empresas grandes y pequeñas que acuerdan y también con una que fija condiciones	1	7 %
Sin datos	4	29 %
Total	14	100 %

La investigación de estas redes de relaciones que, en los tramos más cualitativos de estas entrevistas, se revelaron como significativas y muy complejas; requieren un esfuerzo investigativo especial, no sólo desde lo metodológico, sino, desde lo conceptual, ya que definir claramente qué es una red empresarial, cuáles son sus límites y cuándo cabe hablar de una única red o de una superposición de varias, es una tarea que involucra a estudios

teóricos y empíricos, aunque no parece estar suficientemente concluida, sino, más bien, que la realidad crea y recrea opciones en forma continua, novedosa.

En función de la necesidad de distinguir, entre la pertenencia a redes y la **afiliación a asociaciones gremiales empresarias**, se presenta a continuación un cuadro que entrecruza ambos fenómenos.

Cuadro N° 13:
Pertenencia a redes empresariales y afiliación a entidades gremiales de empresarios

Entidades gremiales Redes empresarias	Pertenece	No pertenece	Total
Pertenece	3	3	6
No pertenece	2	2	4
Total	5	5	10

Puede apreciarse, claramente en este cuadro, construido únicamente en base a las empresas que registraron respuesta para ambas preguntas, que la percepción de pertenecer a una red empresarial, varía con independencia de la afiliación a cámaras u otras asociaciones gremiales empresarias. También, puede observarse, en los marginales, que en este conjunto no hay una alta afiliación a estas últimas.

En cuanto a **otro tipo de vinculaciones** que, establecen o pueden establecer, las empresas con entes públicos de origen municipal, provincial y, también, del ámbito nacional, especialmente, con la universidad, no se observa presencia reciente del Estado Provincial en el apoyo técnico a estas empresas. Respecto del ámbito municipal, conviene destacar que la única empresa que recibió asistencia de este origen, está radicada en Cutral-Có, localidad que, junto a Plaza Huinul, ha sido objeto de un intenso esfuerzo para activar sus fuentes de trabajo, a partir de la privatización de YPF, del gran crecimiento de sus tasas de desocupación y de la conflictividad social. Cabe destacar que los dos casos registrados de apoyo técnico por parte de “otros entes públicos”, son emprendimientos frutícolas primarios y que el ente técnico de apoyo ha sido, para ambos, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria a través del programa “Cambio Rural”.

Cuadro N ° 14: Asistencia técnica recibida de entes públicos en los últimos tres años

Asistencia técnica de entes oficiales	Valor absoluto	Valor relativo
Recibió asistencia técnica del Estado Provincial	-	-
Recibió asistencia técnica del Municipio	1	7 %
Recibió asistencia técnica de otros entes públicos ⁸	2	14 %
No recibió ninguna asistencia técnica de entes públicos	11	79 %
Total	14	100 %

En el siguiente cuadro se observa que, casi las tres cuartas partes de este grupo de empresas, no tienen vinculación con el Estado, en carácter de proveedores del mismo, en ninguna instancia.

Cuadro N °:15 Las empresas como proveedoras del Estado

Las empresas y la provisión al Estado	Valor absoluto	Valor relativo
Es proveedor del Estado Provincial	1	7 %
Es proveedor del Municipio	1	7 %
Es proveedor del Estado Provincial y del Municipio	1	7 %
Es proveedor del Estado provincial y de otro ente público	1	7 %
No es proveedor del Estado bajo ninguna de sus formas	10	72 %
Total	14	100 %

En el siguiente cuadro, se repite, aproximadamente, el mismo fenómeno que en los anteriores, en cuanto a la vinculación de estas empresas con entes públicos, surge aquí que alrededor de los dos tercios, no están relacionadas con la universidad.

Si se tiene en cuenta, además, que una de las empresas que declaró vinculación, la tuvo con cátedras de la universidad local, a manera de trabajo práctico para alumnos de éstas últimas. Se deduce que la experiencia de colaboración de la universidad con la actividad productiva de estas Pymes, es aún más restringida de lo que el cuadro muestra.

De entrevistas de contrastación, en la propia universidad, con laboratorios de la Facultad de Ingeniería, se deduce que las firmas que recurren a ellos en demanda de

⁸ No se incluye, para esta categoría ni para la siguiente, a las universidades nacionales dentro de los entes públicos, ya que se las trata por separado

servicios, o para el diseño conjunto de procesos, son, preferentemente, medianas y grandes. Ellas tienen procesos de ingeniería más o menos codificados y deben adaptar equipos, software, etc.

Las empresas más pequeñas, no tienen vínculos frecuentes o sistemáticos de capacitación y experimentación, por déficit de su propio diagnóstico, del conocimiento de nuevos procesos técnicos más modernos, insumos, de nuevos mercados, alternativas de financiamiento, etc.

Cuadro N ° 16: Vínculos de la empresa con la universidad pública

Vínculos con la universidad pública	Valor Absoluto.	Valor Relativo.
Tienen relación permanente con la universidad	-	-
Tienen contactos frecuentes con la universidad	1	7 %
Tienen contactos esporádicos con la universidad	4	29 %
No tienen ninguna relación con la universidad	9	64 %
Total	14	100 %

5. CONCLUSIONES, INTERROGANTES Y PROPUESTAS

De los resultados del relevamiento, tomando en consideración lo restringido del conjunto Pyme estudiado, su diversidad en términos de actividad, antigüedad y “trayectoria”, podría hipotetizarse que el avance hacia nuevas formas de vinculación entre empresas, producto del cambio en el régimen económico, la cuestión de la diferenciación de productos, en general, y como expresión del tránsito de mercados abiertos a mercados “administrados”, es, en el área bajo estudio, un proceso en marcha, con características propias y, aún, no generalizado.

Aparecen detrás de este fenómeno, una combinación de factores en los que pesa, por un lado, la cuestión de los “*costos de transacción*”, cuestión de particular relevancia en zonas con mercados incompletos y, por otro, aquellas que devienen de lo sociocultural, la inercia, la “*trayectoria*” e idiosincrasia, de empresas, sectores y territorio. Lo anterior, habilitaría a suponer, en el área en estudio, una evolución progresiva hacia las nuevas formas de organización y división del trabajo que van remodelando la estructura de vínculos, en un proceso de redefinición de la “*conexidad*” entre empresas y usuarios o consumidores.

El mismo, acompaña el proceso general de cambio en la economía de la región, en cuyo desenvolvimiento, juega un papel fundamental, el desembarco de nuevos agentes económicos nacionales y transnacionales, gestores de grandes negocios. Resultan factores determinantes, en el mismo sentido, los cambios en las regulaciones y la privatización de

los servicios básicos, hasta hace una década prestados desde el Estado, retirado de la trama interempresaria a partir de la reforma económica y administrativa.

En cuanto a los procesos de innovación organizacional y tecnológica, los mismos, se encuentran dificultados por la falta de información estratégica de las firmas, en algunos casos y, en otros, por la falta de densidad institucional y de vínculos en el “ambiente” como medio de escaso desarrollo innovativo (en términos de Yoguel, 1998). En la cuestión, cabe señalar la debilidad, en algunos casos, o, la ausencia, en la gran mayoría, de nexos con los organismos de ciencia y técnica; y de vínculos interempresarios para investigación y desarrollo.

En otro orden, se destaca la dependencia del mercado local y la baja inserción internacional de las firmas encuestadas, en su gran mayoría, lo que “demora” la reconversión de sus procesos de organización y estrategias hacia la “flexibilidad dinámica”.

En síntesis, el proceso de cambio en el conjunto de Pymes estudiadas, a través de la encuesta y las entrevistas, no parece definir un rumbo definido aún.

Al respecto, resulta oportuno retomar expresiones de Neffa cuando refiere a los cambios en el régimen de acumulación y en el modo de regulación en la Argentina actual. Señala el autor que: “*los cambios operados son de tal envergadura que autorizan a afirmar que estamos en presencia de un proceso dinámico y contradictorio, destructor de las antiguas formas institucionales y creador de desequilibrios estructurales, pero generador de un nuevo modo de desarrollo*”.⁹

Nuevos contactos con las empresas, la ampliación del universo de observación con el instrumento de recolección de información diseñado y nuevos avances de la investigación, permitirán dar mayor prueba a estas hipótesis que no van más allá de una pretensión exploratoria.

La tarea desarrollada, otros avances de investigación en la materia, locales y regionales, así, como el producto de numerosos aportes de estudiosos nacionales y extranjeros del tema, en ramas de actividad y localizaciones diversas, habilitan a señalar la relevancia de estudiar las relaciones interempresarias y el entramado de negocios, como cuestión previa a la formulación de políticas que aspiren a promover Pymes, en Neuquén capital y su área de influencia.

En primer lugar, cabe resaltar la importancia de la inclusión, en el análisis, de un abanico de dimensiones que obliga a convocar equipos de trabajo interdisciplinarios. En el estudio y en las políticas para Pymes, no todo se agota en las variables económicas, ni el análisis de indicadores de mercado; tampoco los diagnósticos individuales por empresa. Cabe incorporar la mesoeconomía y las dimensiones institucionales en la indagación, por cuanto, es, sobre ese terreno, que los enfoques del desarrollo endógeno y de la movilización de energías locales, proponen trabajar para hilvanar territorio, conocimiento y competitividad de las empresas.

⁹ Julio César Neffa. **Modos de regulación, regímenes de acumulación y su crisis en Argentina (1880- 1996). Una contribución a su estudio desde la Teoría de la Regulación.** Buenos Aires Eudeba, 1998, pág. 392.

Complementariamente, la construcción de ventajas competitivas dinámicas, con base en el conocimiento, única fuente real de competitividad sostenible a través del tiempo, requiere, además, un “clima institucional” de confianza, de seguridad recíproca y un “diálogo” entre actores productivos, de gobierno, del ámbito académico, de la sociedad civil que convoque a la inversión y al trabajo en pro de proyectos comunes.

Requiere de estrategias y alianzas progresivas, entre sectores que reconozcan los cambios en curso en la economía mundial y nacional, apuesten a una combinación de competencia y cooperación, que reconstruya la economía y el empleo regional; respete el medio ambiente como capital transgeneracional y encuentre en la participación social y la planificación, como “acción comunicativa”, el capital cultural más importante para imaginar un desarrollo sustentable.

Ello implica, superar el modo tradicional de inserción regional, en la economía nacional y mundial, basado en rentas del uso extractivo de la naturaleza, para pasar a construir alternativas de diferenciación de productos y de agregación de valor local que supongan formación de recursos humanos, creación de empleos; y el tejido de acuerdos, reglas y convenciones para un desenvolvimiento económico sostenido, con bases institucionales sólidas y relaciones intersectoriales estables.

Esto supone trabajar en las empresas y, más allá de los límites de cada una, en el espacio de interacción y vinculación entre ellas. Requiere de una “**atmósfera**” **productiva e institucional**, en la que la **construcción y difusión de información estratégica**, debe ser el eje central. Ello aportará a reducir asimetrías.

En tal sentido, resulta oportuno remarcar que el Premio Nobel en Economía, Joseph Stiglitz, recibió tan honorable reconocimiento por su trabajo sobre “**La cuestión de las asimetrías de información en la economía actual**”, como causa de los desequilibrios que hoy vive la humanidad, que se expresan como crisis económica y financiera internacional.

Lo anterior, nos exige pensar desde lo global y actuar, en lo local, reconociendo que las regiones aparecen como espacios aptos para la construcción de procesos endógenos de desarrollo. El resultado y el éxito de las acciones sobre, estos espacios sociales cada vez más abiertos, están en relación directa con su capacidad de consolidar adecuadas formas de organización; de procesos fluidos y cooperativos de asimilación; generación y difusión de tecnología y conocimiento.

Asimismo, supone recuperar la propia identidad, los saberes, las experiencias y potenciar los recursos propios, apostar a la formación intelectual, a la construcción y difusión de información sistemática, oportuna, confiable y transparente, como paso previo a la asignación de recursos financieros y a la definición de subsidios. Se debe resaltar el valor de la pequeña producción y de la formación de capital humano, como parte de tejidos regionales, los que sin un ambiente fortalecido, en nexos y conocimientos, son endebles para enfrentar la apertura, el impacto de la globalización; y superar los riesgos de la exclusión social y la destrucción ambiental.

6. BIBLIOGRAFIA

ACS, Z, y AUDRETSCH, D.; **Innovation and small firms**. The MIT Press, Cambridge, Mass, 1990.

BISANG; Roberto; “**Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos**”. *Desarrollo Económico*, Vol. 38, Número especial, otoño.1998.

BOSCHERINI, Fabio; y YOGUEL, Gabriel; “**Consideraciones acerca del ambiente y el desarrollo de capacidades innovativas de las firmas**”. *Informe de coyuntura*. Año 7, N ° 70, La Plata ,Centro de Estudios Bonaerenses, 1997.

CAMAGNI, R. **Local Milieu, Uncertainty and Innovation Networks: Towards a New Dynamic Theory Economic Space**”, en R. Camagni (ed)., *Innovation Networks; Spatial Perspectives*, Londres, Belhaven Press, 1991.

CHUDNOVSKY; Daniel; **Los límites de la apertura**. Buenos Aires. Ed. Alianza., 1996.

COASE; “**The nature of the firm**”. *Económica*, noviembre de 1937

CORIAT, Benjamín; **El taller y el robot**. México, Siglo XXI,. 1992.

CORIAT, Benjamín; **Pensar al revés**. Madrid ,Siglo XXI, 1992.

DAL BÓ, Ernesto y KOSACOFF, Bernardo; “**Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural**”. en B. Kosacoff (ed) *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. CEPAL- Buenos Aires ,Universidad Nacional de Quilmes, 1998.

DUNNING, J. y NARULA, R.; “**Developing Countries Versus Multinationals in a Globalising World: The Danger of Falling Behind**”. University of Reading., Discussion Papers in International Investment and Management. 1997.

DUNNING, J.; “**Globalization, Economic Restructuring and Development**”. University of Reading Department of Economics, Discussion Papers in International Investment and Business Studies. N °187 , 1994.

DUNNING, J.y HAMDANI, K.; **The New Globalism and Developing Countries**, United Nations University Press. 1997.

ERNST, D.; **“From Partial of Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry”**. BRIE. Working Paper 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California at Berkeley, 1998.

GATTO, Francisco y YOGUEL, Gabriel; **“Las PyMEs argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica”**. En B. Kosacoff (ed) *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación.*, CEPAL, Buenos Aires, Alianza, 1993.

HUMPHREY, J. y SCHMITZ, H. **“The Triple C Approach to Local Industrial Policy”**. *World Development*, Vol. 24, N° 12, 1995.

KATZ, Jorge (ed.); **Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90**. CEPAL/IDRC. Buenos Aires, Alianza, 1996.

KOSACOFF, Bernardo y LÓPEZ, Andrés; **“Los cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino”**. En *Revista de la Escuela de Economía y Negocios*. Año II N° 4, Universidad Nacional de San Martín, abril 2000.

KOSACOFF, Bernardo; **“La industria argentina. Un proceso de reestructuración desarticulada”**; en B: Kosacoff (ed) *El desafío de la competitividad*. Buenos Aires, Alianza, 1993.

LÓPEZ, Andrés y PORTA, Francisco; **“Nuevas modalidades de inserción internacional: el MERCOSUR”**, en Kosacoff, B. (Ed) *Hacia una estrategia exportadora. La experiencia argentina, el marco regional y las reglas multilaterales*, Bs. As., Universidad Nacional de Quilmes, , 1995.

LOVEMAN, G. y SENGENBERGER, W.; **“The Re-emergence of small –scale production: an International comparison”**. *Small Business Economics*. Vol.3 N° 1. 1991.

NEFFA, Julio César; **Modos de Regulación, Regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880- 1996). Una interpretación desde la Teoría de la Regulación**. Buenos Aires, Eudeba, 1998.

NELSON, Richard y WINTER, S.; **“In Search of a Useful Theory of Innovation”**. *Research policy*, vol. 6, N° 1 p. 36-76, 1977.

NORTH; D; **Institutions, Institutional Change and Economics Perfomance**, Cambridge University Press, 1990.

OECD; **Globalization and small and Medium Enterprises (SME)**, OECD París, 1997.

OECD; **Science, Technology and Industrial Outlook**, OECD, París. 1996;

OECD; **Technology and Economy. The key relationships**, OECD, París,1992.

OECD; **Technology and productivity. The challenge for economic policy**. OECD. París, 1991.

OMAN; Charles; **Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries**, *OECD*, 1994.

PIORE y SABEL; **The Second Industrial Divide**. Basic Books, New York.1984.

SCHUMPETER; Joseph; **Capitalism, Socialism and Democracy**. Nueva York, Harper Row Publishers, 1942.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio; **Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno**. Madrid, Ediciones Pirámide, 1999.

WILLIAMSON, O; **Markets and Hierachies; Analysis and Antitrusts Implications**, Nueva York, The Free Press, 1975.