
ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y TERRITORIO EN EL GRAN LA PLATA. ANÁLISIS DE PYMES EN LA ETAPA ACTUAL.

ADRIANI, Héctor ¹
ARTURI, Diego ¹
BERTI, Natalia ¹
STEIMBERG, Julio ¹

¹ Centro de Investigaciones Geográficas, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata, 48 e/ 6 y 7, 5to piso, oficina 506, CP 1900.
hadriani@huma.fahce.unlp.edu.ar

Resumen

Este trabajo se enmarca en una investigación que busca identificar los factores que explican por qué ciertos actores pertenecientes a sectores económico-sociales del Gran La Plata, perjudicados por las medidas implementadas en el régimen de convertibilidad y su crisis, lograron sostenerse e incluso consolidarse y crecer. Específicamente se analizan las transformaciones del sector industrial, y en particular la situación de pequeñas y medianas empresas de las ramas textil y metalmecánica. El estudio incluye un recorrido sobre las perspectivas teóricas de más reciente desarrollo en el campo de la Geografía Económica, en particular aquellas centradas en la relación entre actores productivos, instituciones locales y territorio, a partir de las cuales se identifican una serie de cuestiones que orientarán el análisis de la información. Las conclusiones preliminares dan cuenta que si bien el Gran La Plata mantiene un sector industrial importante, las políticas neoliberales lo han achicado considerablemente. A su vez estas políticas han inhibido el surgimiento de un entramado institucional entre pymes y actores locales, hecho reforzado por el limitado desarrollo del asociativismo en las estrategias empresariales locales.

Palabras claves: estrategias empresariales, territorio, industria, crisis.

INDUSTRIAL ACTIVITY AND TERRITORY IN "GRAN LA PLATA" AREA. ANALYSYS OF SMALL FIRMS AT PRESENT STAGE

Abstract

This paper is framed in a research work which tries to identify factors which explain why some actors belonging to economical and social sectors of Gran La Plata who were damaged by economic measures during the nineties, managed to endure and even consolidate and grow. We specifically we analyze the industrial sector transformations, particularly the situation of small and medium enterprises in the textile and metal mechanic branches. This work reviews Economic Geography's most recent theories, in particular those focused in the relation among entrepreneurs, local institutions and territory as from which we identify certain matters that will guided the information analysis. The preliminary conclusions show that even though the Gran La Plata supports an important industrial system, the neoliberal policies have caused a considerable reduction of it. At the same time those policies have inhibited the rise of connections between small firms and local actors. That situation is reinforced by the limited development of associative culture in local business strategies.

Key words: business strategies, territory, industry, crisis.

Presentación

Esta ponencia presenta el estado de avance de un estudio sobre el sector industrial del Gran La Plata enmarcado en una investigación cuyos objetivos generales son analizar los factores que explican por qué ciertos actores pertenecientes a sectores económico-sociales de la región perjudicados por las medidas implementadas en el régimen de convertibilidad y su crisis, lograron sostenerse e incluso consolidarse y crecer. Asimismo se procura identificar la incidencia del territorio en estos procesos.

El análisis del sector industrial aborda las relaciones entre empresas, ramas de actividad y territorio, deteniéndose en particular en el segmento de pequeñas y medianas empresas¹ de las ramas metalmecánica y textil por tratarse de dos de las industrias más perjudicadas por las medidas de apertura dispuestas por las políticas de los años '90.

La metodología empleada en el trabajo ha incluido el análisis de la información cuantitativa provista por los censos y registros específicos, como así también la elaboración de procedimientos e instrumentos cualitativos.

La ponencia se divide en tres partes: una caracterización del perfil industrial del Gran La Plata, un análisis de diversas perspectivas teóricas sobre territorio e industria, y las primeras conclusiones de la investigación realizada.

Caracterización del perfil industrial del Gran La Plata

El Gran La Plata conforma una unidad territorial constituida por los municipios de Berisso, Ensenada y La Plata. Según el censo de 2001 la población ascendía a 710.909 habitantes con la siguiente distribución por partido: La Plata 81,5 %, Berisso 11,3 % y Ensenada 7,2 %.

La industria de la región se ha visto fuertemente afectada por la crisis del período de sustitución de importaciones, el impacto de las políticas neoliberales, en particular las que conformaron el régimen de convertibilidad: apertura, reforma del estado y privatizaciones, y la posterior crisis del mismo. Considerando los censos económicos de 1974, 1985 y 1994 se observa una reducción de la actividad industrial medida en el total de establecimientos industriales y puestos de trabajo ocupados.

¹ En este trabajo se incluye a las microempresas en el conjunto de las pequeñas.

Cuadro 1: Cantidad de establecimientos/locales industriales según censo económico

Municipio	1974	1985	1994
La Plata	1183	909	903
Berisso	150	129	109
Ensenada	93	65	64
Total	1426	1103	1076

Fuente: Elaborado en base a Censos Nacionales Económicos 1985 , 1994 y "Los municipios bonaerenses en cifras" DGE. Buenos Aires.

Como lo muestra la información censal puede observarse La Plata ocupa el primer lugar en cuanto al total de empresas², mientras que Berisso se mantiene en el segundo lugar aunque con disminuciones, particularmente en el período intercensal 85-94: de 129 establecimientos pasa a 109 locales. Ensenada en cambio, luego de la significativa caída sufrida en el período 74-85, presenta una estabilidad en el total de empresas: de 65 establecimientos en 1985 pasa a 64 locales en 1994.

Un análisis sobre la evolución los puestos de trabajo ocupados permite extraer conclusiones similares respecto al deterioro de la actividad industrial del Gran La Plata.

Cuadro 2: Cantidad de puestos de trabajo según censo económico

Municipios	Puestos de trabajo ocupados		
	1.974	1.985	1.994
La Plata	13.724	10.971	8.531
Berisso	6.147	1.596	905
Ensenada	10.539	8.862	3.683
Total	30.410	21.429	13.119

Fuente: Elaborado en base a Censos Nacionales Económicos 1985 y 1994 y "Los municipios bonaerenses en cifras" DGE. Buenos Aires

² En este trabajo local, establecimiento y empresa son considerados como sinónimos.

Se observa una fuerte disminución en los tres partidos de más del 50 % entre 1974 y 1994. Esta disminución es particularmente notoria en Berisso en el período 1974/1985 y en Ensenada en el período intercensal siguiente. Estas variaciones se reflejan en la participación porcentual de cada partido en el total de puestos de trabajo ocupados: La Plata pasa del 45,1 % en 1974 al 65 % en 1994; Berisso del 20,2 % al 7 % y Ensenada del 34,7% al 28 %.

Teniendo en cuenta la participación de cada municipio en la generación del valor agregado de la producción industrial Ensenada presentaba en 1994 el porcentaje más alto de la región: 67,6 % del total, seguido por La Plata con el 29,5 % y Berisso con el 2,9%. Si comparamos esta participación porcentual con la correspondiente a 1974 esta situación no presenta una variación significativa para Ensenada 66,5%, aunque sí para Berisso ya que ese año registraba el 8,7% del total regional, en tanto La Plata reunía el 24,8%.

Relacionando la información de valor agregado con el número de establecimientos y puestos de trabajo ocupados surge la importancia de Ensenada, dada por la localización en este municipio de las plantas industriales más grandes del Gran La Plata : polo petroquímico, astilleros y siderúrgica.

Respecto al tamaño de las empresas los datos del censo de 1994 mostraban el predominio de las de hasta 5 ocupados con 756 locales, seguidas por el resto de las pequeñas (de 6 a 25 puestos de trabajo ocupados) con 252 empresas. Las medianas (de 26 a 200 puestos ocupados) sumaban 60 empresas mientras que las grandes reunían 8 locales (la mitad concentrada en el sector químico y derivados del petróleo). Con relación a las ramas de actividad según la cantidad de empresas en los tres partidos predomina la rama alimenticia seguida de la metalmecánica: entre ambas agrupan más de la mitad del total. En tercer lugar se ubica la rama maderera en Berisso y La Plata, mientras que la química hace lo propio en Ensenada. Un análisis discriminando al interior de cada rama da cuenta que en los tres partidos se destaca la Elaboración de productos de panadería como la actividad con mayor cantidad de empresas (23 % del total), seguida por la Fabricación de productos metálicos para uso estructural y otros productos metálicos (13%). Si se analiza la participación porcentual de cada una de las ramas respecto al total de empresas y a la cantidad de grandes empresas, el relevamiento censal 1994 arroja la siguiente clasificación:

- Ramas sin grandes empresas y con baja participación porcentual en el total (menos del 10%): "Madera, productos de madera y muebles" y "Otras industrias manufactureras".

- Conjunto de ramas con bajo porcentaje de empresas (menos del 10 %) y reducido número de grandes locales industriales (hasta 2): "Fabricación de productos minerales no metálicos"; "Industria metálica básica" ; "Fabricación de productos de papel, edición e impresión" y "Fabricación de productos textiles, prendas de vestir y cuero".
- Una rama con importante porcentaje de empresas sobre el total (más del 30 %) pero con baja cantidad de grandes empresas (hasta 2): "Elaboración de alimentos y bebidas".
- Rama con baja participación porcentual en la cantidad de empresas (entre el 5 % y el 10 %) pero con importante cantidad de grandes locales industriales (6, un tercio del total de grandes empresas): "Fabricación de sustancias y productos químicos".
- Una rama con importante participación porcentual en el conjunto de empresas (entre el 25 % y el 30 %) y con significativa cantidad de grandes locales industriales (5, 28 % del total de grandes) : "Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo".

Considerando en particular el total de locales de las ramas textil y metalmecánica el panorama según el censo 1994 es el siguiente:

Cuadro 3: Total de locales industriales 1994 ramas textil y metalmecánica

Partido	Metalmecánico			Textil		
	Mype	Mediana	Grande	Mype	Mediana	Grande
Berisso	29	3	-	5	1	-
Ensenada	14	3	-	4	1	-
La Plata	257	12	1	56	5	-
GLP	300	18	1	65	7	-

Fuente: Elaborado en base al Censo Nacional Económico 1994.

Como puede observarse hay un notorio predominio de las micro y pequeñas empresas en ambas ramas, mientras que las medianas tienen una mayor participación en la rama textil que en la metalmecánica. Asimismo las grandes empresas están prácticamente ausentes ya que sólo se registra un solo establecimiento metalmecánico en el partido de La Plata. Respecto al conjunto de los establecimientos industriales ambas ramas reunían más de un tercio del total : la metalmecánica el 29,6 % y la textil el 6,7 %.

La información proporcionada por el Censo de 1994 se corresponde con la fase de auge del régimen de convertibilidad. A partir de 1998 el mismo entra en una recesión que deriva en

la crisis del 2001 y la posterior salida mediante devaluación y pesificación. El Gran La Plata atravesó estas fases con una agudización de la crisis de su estructura socioeconómica: caída de la actividad, crecimiento de la desocupación, generación de puestos de trabajo inestables y mal remunerados, mayor presión de la población sobre el mercado de trabajo para lograr un incremento de sus ingresos. En este contexto el deterioro de la actividad industrial puede visualizarse en la disminución de la participación del empleo industrial en el total de ocupados. Según la Encuesta Permanente de Hogares en 1990 la población empleada en la industria representaba el 12% del total, participación que en 1998 descendió al 9% y al 8.7% en el 2002. Como consecuencia de ello la industria manufacturera, que se ubicaba en el tercer lugar como generadora de empleo en 1998, en el 2002 pasó a ocupar el quinto lugar, luego de la Administración Pública, Defensa y Seguridad (19.3%), el Comercio (15.2%), la Enseñanza (10.6%) y el Servicio Doméstico (9.4%)³.

Si bien la combinación de devaluación y pesificación profundizó la crisis, al establecerse un "dólar alto" se crearon condiciones para una recuperación de las actividades industriales orientadas al mercado interno y mejoras de competitividad para las exportadoras. Esta etapa ha sido denominada inicialmente como de "sustitución de importaciones" y de "recuperación económica" y a partir del primer semestre del 2005 como de "crecimiento económico" dado que se han superado los valores del PIB correspondientes a los inicios de la recesión en 1998.

En el Gran La Plata las cifras preliminares arrojadas por el Censo Nacional Económico 2004/2005⁴ estarían evidenciando que la región participa de la recuperación de la actividad industrial ya que los tres partidos muestran incrementos en la cantidad de establecimientos: comparado con el Censo 1994, Ensenada pasa de 64 establecimientos a 82, Berisso de 109 a 193 y La Plata de 903 a 1101. De este modo el Gran La Plata en su conjunto suma 1376 establecimientos, de los cuales 182 iniciaron su actividad a partir del 2005⁵.

Por otra parte distintos informes e investigaciones recientes⁶ dan cuenta que para principios de esta nueva década el panorama del sector industrial en su conjunto presenta una combinación de cambios y continuidades. Entre estas últimas pueden destacarse la

³ EPH ondas mayo.

⁴ Información proporcionada por la Dirección Provincial de Desarrollo y Promoción Industrial de la Provincia de Buenos Aires.

⁵ Limitándonos a estos datos de cantidad de establecimientos el Gran La Plata aún se haya por debajo de los 1426 registrados en el Censo Nacional de 1974.

⁶ Briano, L. E.; Fritzsche, F. y Vio, M; Subsecretaría de Asuntos Municipales e Institucionales; Centro de Estudios Bonaerenses, Dirección Provincial de Desarrollo y Promoción Industrial.

permanencia del peso del sector industrial de Ensenada como el más importante en la participación en la generación de valor agregado, una similar configuración productiva en cuanto a las principales ramas industriales y la continuidad de las micro y pequeñas industrias como el tamaño de empresa predominante. Entre los cambios se destacan los efectos de la privatización de las empresas del polo petroquímico y de las políticas de apertura y desregulación, como así también ciertas modificaciones en la configuración espacial de la actividad industrial como resultado de políticas locales para la radicación de inversiones. A esto se suman las modificaciones en las ordenanzas de ocupación y uso del suelo han determinado nuevas orientaciones para la localización de las industrias en zonas específicas.

De acuerdo a los informes mencionados las principales características del perfil industrial de los municipios del Gran La Plata para principios de la actual década son:

Berisso

- Pasó de ser un partido industrial a un partido de "industrialización incipiente"⁷
- Presenta un significativo número de establecimientos vinculados a la industria del polo portuario y a la construcción.
- Más de un tercio de las empresas se relacionan con el sector alimenticio para el consumo local.
- Como política de radicación de empresas ha sido desarrollado el Polígono Industrial localizado en espacios dejados vacantes por el ex frigorífico Swift. El mismo cuenta con 50 micro y pequeñas empresas en funcionamiento.

Ensenada

- Partido "fuertemente industrializado" ya que con respecto al total provincial ocupa el séptimo lugar en la generación de valor agregado.
- Conforma uno de los polos petroquímicos más importantes de la provincia de Buenos Aires.
- Entre las micro, pequeñas y medianas empresas se destacan las prestadoras de servicios a la industria con importantes niveles de especialización ligados a las grandes empresas y las ligadas a la construcción.

⁷ Las denominaciones sobre el nivel de industrialización de cada partido corresponden a una clasificación de la administración provincial.

-La Municipalidad ha encarado acciones para atraer inversiones productivas al municipio entre las que se destaca la puesta en marcha de un parque industrial en espacios dejados vacantes por la empresa petroquímica IPAKO.

La Plata

-Si bien se caracteriza por ser un partido de neto predominio de actividades terciarias, la cantidad de empresas industriales y de puestos de trabajo ocupados permiten clasificarlo como "partido industrializado".

-La mayoría de los establecimientos son microempresas, ligadas principalmente al consumo urbano local, en particular, alimenticias y metalúrgicas.

-Las dos mayores empresas, una planta de fabricación de productos primarios de aluminio y otra de fabricación de fibras textiles artificiales y sintéticas posibilitarían vías de especialización sectorial. Otras dos empresas de importancia se dedican a la fabricación de autopartes y de productos farmacéuticos.

-Dada la diversidad de empresas con las que cuenta pueden identificarse otras tres posibles tendencias de especialización: una asociada a la fabricación de equipos médicos, quirúrgicos y de aparatos ortopédicos, otra a las actividades de impresión, y la restante a la fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y motores.

-El municipio ha desarrollado el Parque Industrial de La Plata que reúne 10 Pymes actualmente en funcionamiento.

En resumen, si bien el Gran La Plata mantiene un sector industrial importante, el proceso de desindustrialización lo ha achicado considerablemente. Dicho proceso no ha sido uniforme en todas las ramas en razón de que las políticas económicas impactaron diferencialmente según tamaño, propiedad y mercados de las empresas.

Primeras aproximaciones conceptuales

Las temáticas espaciales están adquiriendo cada vez mayor relevancia dentro de las ciencias sociales, en especial cuando se trata de la dinámica productiva de un determinado territorio. Esto genera un terreno fértil y sumamente interesante para la Geografía Económica, la cual, enriquecida por conceptos y metodologías provenientes de otras ramas de la

Geografía, la Economía y la Sociología principalmente, se constituye en una disciplina significativa para el análisis de la problemática productiva enfocada desde lo territorial.

Esta conjunción de investigadores provenientes de diferentes disciplinas es relativamente reciente debido a que, entre otros motivos, *"...hasta hace bien poco la corriente dominante de la economía no había prestado ninguna atención a la geografía (...) En las universidades y manuales, la economía se describe sin ciudades y regiones, se trata de una economía esencialmente incorpórea donde cuestiones tales como las causas de la urbanización, las razones de por qué la actividad económica tiene lugar en un determinado lugar geográfico, el por qué los centros comerciales o financieros se crean en determinados puntos espaciales y no en otros, y en general el papel que desempeña la localización física espacial en las decisiones económicas brillan por su ausencia"* (Soja, 2005: 51).

En la actualidad es posible encontrar una abundante bibliografía que es de especial interés para el presente trabajo y cuyos temas principales trascienden el análisis locacional y abarcan los siguientes tópicos: distritos industriales, sistemas productivos locales, medios innovadores, desarrollo local y regional, planificación descentralizada y participativa, gobernabilidad, rol del estado, entre otros.

Si bien en nuestro país se desarrollan investigaciones referidas a estas temáticas, la producción teórica y empírica predominante proviene en su mayoría de Europa y Estados Unidos, con los inconvenientes que puede acarrear transplantar o adoptar sin ningún tipo de mediaciones dichos desarrollos teóricos-metodológicos para aplicarlos, en nuestro caso, a la realidad argentina.

Si entendemos el territorio como un producto social, el mismo no puede existir en forma separada de las distintas actividades que hacen al sistema socioproductivo, por lo tanto no constituye un simple marco una condición clave para la sostenibilidad de un proceso de desarrollo económico local. Aquí cabe aclarar que una política de desarrollo local debe estar enmarcada y fuertemente apoyada por las acciones del estado nacional. Las políticas de orden nacional son vitales para el éxito de los emprendimientos regionales y locales, más aún teniendo en cuenta el contexto latinoamericano en general y argentino en particular, en donde los actores locales (incluidos los gobiernos municipales) adolecen de una extrema debilidad frente al accionar del capital transnacional, o en el caso de las regiones menos atractivas al capital extralocal, dichos actores no cuentan con el capital social o financiero para generar un proceso sustentable de desarrollo.

Dentro de los actores locales, consideramos de fundamental importancia para el desarrollo económico y social de una determinada región al conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas industriales, generadoras de puestos de trabajo y de valor agregado, que conformen un sistema productivo local basada en intercambios económicos, materiales, tecnológicos y de conocimientos.

Como se desprende de la información presentada en el punto anterior en el Gran La Plata la relación entre políticas económicas neoliberales y Pymes ha sido desfavorable. Basta recordar la cantidad de empresas y puestos de trabajo que se perdieron entre 1974 y 1994. La región ha recibido los impactos negativos de tres décadas de políticas económicas que se materializaron como opuestas al desarrollo local.

Aproximación a los factores territoriales

Dentro de los numerosos factores que influyen en las empresas, nuestro interés teórico está centrado en la relación entre territorio, interacciones entre actores y desempeños industriales. La abundante bibliografía especializada en el tema posee raíces comunes en la obra de Alfred Marshall, sobre todo en dos de sus desarrollos conceptuales más influyentes: el distrito industrial y la atmósfera industrial.

Una aproximación apropiada es la que hacen Storper y Harrison cuando definen aglomeración territorial de industrias como *"...un conjunto de unidades de producción reunidas en un territorio bien delimitado, como la ciudad o la región. Estos aglomerados territoriales están muy frecuentemente, pero no necesariamente, orientados hacia un mismo sector de actividades. A su vez, pueden estar constituidos ya sea por unidades que pertenecen a un solo y determinado sistema input-output, y por lo tanto estrechamente interdependientes, En este último caso la división social del trabajo (...) se produce en forma localizada. Allí donde las relaciones entre unidades son estrechas y localizadas, es posible que aparezca un distrito industrial"* (1994: 258).

La atmósfera industrial creada por estas estrechas y densas interacciones entre empresas e instituciones al interior del distrito, es a la vez el vehículo a través del cual circulan la información y el conocimiento que posibilitan la continuidad en el tiempo del distrito.

Relevando otros autores se enriquece el contenido de los conceptos más difundidos para hacer referencia a las redes de empresas agrupadas en un determinado territorio. La noción de

cluster al traducirse al castellano equivale a la de conglomerado, sin embargo, por su permanente uso en este tipo de estudios se convirtió en un concepto difuso.

Según Kosacoff y Lopez (2000) un *cluster* se caracteriza por la concentración sectorial y geográfica de firmas, la cual debería estimular la generación de economías externas, pero no implica el desarrollo de relaciones de especialización y cooperación entre actores locales. En este sentido, el grado de vinculación de las firmas es menor que el que proponen Piore y Sabel (1990) para un conglomerado regional.

Si hacemos un continuo partiendo de la categoría que implica lazos más débiles hacia aquellas que describen lazos más fuertes el último momento del continuo sería el de distrito industrial. Este se caracteriza por patrones de especialización interfirma, colaboración entre los actores económicos locales y fuertes asociaciones sectoriales (Kosacoff y Lopez, 2000).

A diferencia del *cluster* y del conglomerado regional la denominación de distrito industrial hace hincapié en el proceso completo de producción de un bien o servicio; la dimensión socioterritorial; y la cultura industrial y organizativa. Las dos últimas dimensiones dan cuenta de la importancia de un conjunto de valores comunes tanto afuera como adentro de la empresa al igual que en el conglomerado regional.

Uno de los elementos más polémicos, que da cuenta del desfasaje teórico entre el "primer mundo" y nuestro acontecer, es la detección de áreas en nuestro país que conformen distritos industriales, lo cual resulta en extremo complicado y promueve soluciones conceptuales tales como agrupamientos industriales, manchones territoriales o cuasi-distritos (Yoguel y López, 2000; Sica, 2001; Donato, 2004).

Según Sica (op cit.) el agrupamiento industrial es un conjunto de establecimientos y predios industriales, galpones, talleres y playones que dominan en un ámbito sobre otras formas de ocupación, siendo esta noción básicamente descriptiva, en comparación con la de distrito industrial, la cual supone la existencia de al menos una mínima organización conjunta de una buena parte de los establecimientos que lo integran. Este autor tiene profundas dudas en cuanto a la existencia real de distritos industriales planteados en estos términos en el territorio bonaerense.

Otro concepto que describe estos espacios de interacción es el de sistemas productivos locales, el cual es utilizado por numerosos autores como sinónimo de distrito industrial aunque existe un consenso generalizado en definirlo como un ámbito más amplio, que abarca actividades productoras de servicios además de las industriales.

La relevancia del estudio de los sistemas productivos locales radica en la crisis en la que ha entrado la concepción de competitividad (empresarial y/o regional) basada en las ventajas comparativas estáticas, siendo éstas superadas por las ventajas competitivas dinámicas, pasibles de ser creadas mediante procesos de aprendizaje colectivo, y generadoras de innovación en procesos, productos y gestión. Según Michael Porter para acceder a este tipo de ventajas *"...resulta determinante la tecnología de avanzada, el uso intensivo del conocimiento y la capacidad de gestión"* (1999: 52).

En orden de ir introduciendo la temática central de este trabajo la siguiente afirmación sobre los sistemas productivos locales nos es útil *"...son ámbitos donde la proximidad espacial, las relaciones interempresariales y las redes socio-institucionales favorecen la aparición y difusión de conocimientos convirtiendo a los distritos en áreas potencialmente innovadoras"* (Soja, 2005: 59).

Entre las funciones principales de un sistema productivo local, formado por un tejido de agentes sociales e instituciones, encontramos la capacidad de convertir los recursos genéricos en específicos (cultura organizativa, capacidad de gestión, redes sociales, cualificación y formación de recursos humanos), los cuales son más difíciles de reproducir, construyéndose de esta forma las ventajas competitivas dinámicas.

La discusión está abierta, y nosotros entraremos en ella, no mediante la conceptualización de un tipo de espacio productivo en sí, sino más indirectamente mediante la definición de lo que entendemos como trayectoria o desempeño empresarial positivo. La discusión planteada es mucho más amplia y se centra en el tipo de relaciones existente entre los actores locales, la conformación de sinergias productivas entre los mismos y, como correlato, la producción de conocimientos para llegar a conformar un medio innovador, es decir capaz de crear ventajas competitivas dinámicas (Porter, 1999).

En este sentido nos preguntamos acerca del tipo de interacciones predominantes entre empresas y actores locales en el sector industrial del gran La Plata y sobre las potencialidades y limitaciones del mismo para conformar un sistema productivo local.

Dinámicas de proximidad

Para acercarnos a los factores territoriales que influyen en la trayectoria de las Pymes industriales, el concepto de proximidad puede resultar de suma utilidad. 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 del 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 (Helmsing, 2002).

De esta manera la acción colectiva mediante la articulación entre actores económicos e institucionales, fundamental para promover el desarrollo de pequeñas empresas, conformaría un entorno territorial activo. Este concepto, tomado de la cita que hacen Fritzsche y Vio (2005) de Ferraro y Quintar, abarca la red de relaciones que despliegan los actores sociales localizados en contigüidad geográfica, que promueve la creación de sinergias dirigidas al desarrollo de la región.

Retomando y teniendo en cuenta los aspectos menos tangibles de las ventajas competitivas, que son considerados los recursos más valiosos con que cuenta un territorio (recursos específicos), Michael Storper afirma que 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).

Según Helmsing (2002), 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.

Otro abordaje con muchas coincidencias con los anteriores es el que realizan Gilly y Torre (2000); en su análisis se 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.

Este punto de vista coincide en gran medida con la afirmación de Veltz cuando dice que *"la eficacia, conseguida gracias a las relaciones en el seno de las organizaciones productivas, no es indiferente a la dimensión espacial, pero no implica mecánicamente la proximidad física, sino que refuerza en cambio la función de las proximidades sociales."* (1999: 78) De esta manera la problemática de la localización se ve desplazada y subordinada a la cuestión mucho más amplia de las relaciones entre estructuras sociales y formas espaciales.

Creemos que las numerosas calificaciones aplicadas a la proximidad por los autores consultados 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.

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.

Estas interacciones se dan en forma de transferencia de informaciones y conocimientos. En este último caso diversos investigadores coinciden en hacer la distinción entre conocimientos codificados y tácitos, lo que implica diferenciar entre los conocimientos susceptibles de transmisión de manera sistemática y los más difíciles de formalizar. Estos últimos poseen un componente que no es transferible diferenciándose el proceso de

aprendizaje directo e idéntico de una noción codificada, del aprendizaje empírico e interpretativo del conocimiento tácito, lo que hace que el proceso de interpretación del mismo genere un conocimiento diferente del original que ha sido transferido (Poma, 2000). Y como resultado “...esta discordancia entre transmitir/hacer circular y aprender le agrega algo al conocimiento: innovación” (Poma, 2000: 61). De esta manera se genera el dinamismo y la innovación, porque la transferencia de conocimiento tiene siempre carácter incompleto, lo que deja espacio para innovar.

Un paso más allá, 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, conocimiento que se profundiza mediante el contacto cara a cara (Albertos y otros, 2004). Michael Storper y Anthony Venables (2004) subrayan 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.

Estos autores afirman que 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.

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).

En conclusión la importancia de incorporar al análisis de las dinámicas de proximidad las interacciones cara a cara, radica en que en el acto de interacción se ven involucrados el habla, el lenguaje corporal, las intenciones y el contexto específico en donde se lleva a cabo. Todo ello en conjunto permite incrementar la cantidad y la calidad de información transmitida (Storper y Venables, 2004). De acuerdo a esto nos han sugerido una serie de interrogantes

respecto a como operan las dinámicas de proximidad en las relaciones entre actores y empresas en nuestro caso de estudio.

Análisis cualitativo. Estado de avance

Dada la necesidad de obtener información no proporcionada por las series estadísticas la investigación incluye el empleo de técnicas cualitativas. Para tal fin se organizó una secuencia metodológica consistente en los siguientes pasos:

- definición de conceptos estructuradores para la elaboración de cuestionarios y guías de entrevistas.
- análisis de cuestionarios empleados en otras investigaciones y por organismos públicos.
- cruce de los padrones censales 1985 y 1994 y su actualización con registros de entidades empresarias.
- selección de Pymes y de entidades empresarias objeto de aplicación de los cuestionarios y entrevistas.
- realización de entrevistas.

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 metalmeccánica que hayan superado "exitosamente" el plan de convertibilidad y su crisis⁸.

⁸ En este sentido es importante recordar la situación por la que atravesaron estas ramas en este período a escala nacional. Según información proporcionada por medios de difusión de la industria textil "...el entramado de industrias textiles - incluidas las de indumentaria- atravesó desde 1995, hasta la primera mitad de 2003, su mayor crisis en más de 50 años: En las industrias de hilados y tejidos, el consumo se redujo 37% a lo largo del período 1993-2001. La cantidad de obreros ocupados cayó 42% y las horas trabajadas, un 52%. El poder adquisitivo se redujo un 30%. El sector de indumentaria cayó 36% en el mismo período y el nivel de empleo se redujo 51%. La cantidad de horas trabajadas cayó 45%, en tanto la contracción de los salarios fue de 20%. El saldo de comercio exterior acumuló un rojo de US\$ 3.163 millones en productos textiles, además de otros US\$ 1.081 en indumentaria". Por su parte la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria señala que "Tras una década del '90 en el que nuestro sector sufrió un importante cimbronazo por el impacto de las políticas económicas - que trajo como consecuencia la caída de 2500 unidades productivas y 180 mil puestos de trabajo perdidos en la cadena sectorial - la profunda crisis del 2001/2002 significó para la indumentaria un punto del inflexión para iniciar el proceso de reconversión"

Respecto a la rama metalmeccánica, comparando la situación actual de recuperación con el período de la convertibilidad desde la Asociación de Industriales Metalúrgicos, se destaca que las empresas metalúrgicas exportaron en el 2005 productos por 3.626 millones de dólares, contra envíos muy reducidos respecto de mediados de la década del '90, lo que refleja "la pujanza" que ha cobrado el sector en los últimos cuatro años. Actualmente el sector se encuentra en "pleno auge y recuperación después de una crisis casi terminal", que entre 1995-96 llevó al cierre de muchas de estas industrias. En cuatro años la producción y se triplicó y se pasó de 172.000 obreros en 2002 a más de 250.000 en el 2005, con tendencia creciente en el año actual.

Debido a que el universo de las Pymes es muy amplio, en él confluyen lógicas empresariales que van desde alternativas de reproducción social para alcanzar condiciones de subsistencia hasta alternativas productivas para la generación de riqueza, la reproducción ampliada, la innovación tecnológica y la creación de puestos de trabajo de calidad.

Basándonos en Suárez y Jorge (2000) y en Neffa (2000) confeccionamos la siguiente tipología de niveles de éxito empresarial:

- 1) Empresa como fuente del ingreso principal del hogar. La empresa genera un beneficio que le permite seguir funcionando, mostrando un ciclo operativo continuo, y proporcionar el ingreso principal de la familia. (Nivel 1)
- 2) Empresa consolidada. Empresa con capacidad de retener, como mínimo, sus partes del mercado tradicional para los productos preexistentes, además de generar un excedente que permite la reinversión en la unidad productiva. (Nivel 2)
- 3) Empresa expansiva. Posee la capacidad de innovar en cuanto a los procesos productivos, utilizar nuevos insumos para generar nuevos productos, y conquistar nuevos mercados para los mismos. Desarrolla la capacidad de anticiparse a los cambios de la demanda. (Nivel 3)

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 metalmecánicas relevadas⁹ en el trabajo de campo mediante entrevistas semiestructuradas reunían entre 8 y 90 ocupados, lo que las ubica de lleno en el segmento Pyme. De acuerdo al desarrollo teórico anterior y a los primeros resultados obtenidos en el análisis de las entrevistas podemos establecer una serie de conclusiones preliminares a partir de los siguientes interrogantes:

- a) ¿Cuáles han sido las estrategias y las relaciones que le han permitido sortear las fases de crisis sufridas por la región producto de las políticas macroeconómicas?
- b) ¿Qué tipo de interacciones pueden reconocerse entre empresas y actores sociales potencialmente conformadoras de un sistema productivo local?
- c) ¿Cómo pueden inscribirse las empresas relevadas dentro de la tipología de niveles de éxito adoptada?

En relación al primer interrogante las estrategias observadas se pueden sintetizar en 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, correspondientes al nivel 3, 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. 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.

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

⁹ Se realizaron 6 entrevistas a empresas metalmecánicas, 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 metalmecánicas 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.

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 el nivel 3 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 no es posible catalogar a ninguna de las empresas relevadas dentro de esta categoría.

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 nivel 2 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 metalmeccánica, cuatro de los seis 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.

Las restantes dos empresas metalmeccánicas analizadas (30 y 10 empleados) corresponderían al nivel 1, 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 dos firmas se dedican a elaboración de repuestos para grandes máquinas viales y navales.

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 diferentes crisis económicas las que han generado incertidumbre, y en la ausencia de políticas industriales que se continúen en el tiempo y trasciendan las gestiones.

Tomando en cuenta los componentes de similitud y pertenencia propios de las dinámicas de proximidad, se observa que las ramas textil y metalmecánica poseen 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 por sí sola la construcción de un sistema productivo local. Estas formas de comportamiento empresarial se orientan hacia patrones individualistas y conservadores, y 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) 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 tres de las nueve 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.

Citas bibliográficas

- Albertos, J. M.; Caravaca, I.; Méndez, R. y Sánchez, J. L., 2004. Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales. En Alonso, J.L. y otros (comp.) Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España. Ediciones Universidad de Salamanca. Salamanca
- Borello, J. A., 2001. ¿Cuándo los economistas hablan del territorio...con quién hablan?. Publicación correspondiente al Curso de Posgrado Desarrollo Local en Áreas Metropolitanas. Los Polvorines. Universidad Nacional de General Sarmiento. Agosto – Diciembre 2002.
- Coragio, J. L., 1987. Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina, 281 pp. Ed. Ciudad. Quito
- Donato, V., 2004. Las economías de aglomeración en los manchones territoriales-sectoriales de Pymi. En Las Pymes argentinas. Mitos y realidades. ABAPPRA – IdePyMe. Buenos Aires.
- Fritzche, F. y Vio, M., 2005. La huella del desarrollo urbano en la región metropolitana de Buenos Aires. Consideraciones acerca de las transformaciones recientes del espacio industrial. Scripta Nova, V. IX N° 194, Barcelona. (Documento de Internet disponible en <http://www.ub.es/geocrit/nova.htm>).
- 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.
- 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/>).
- Kosacoff, B. y López, A., 2000. Cambios organizacionales y tecnológicos en la Pequeñas y Medianas Empresas. Representando el estilo de desarrollo argentino. Revista de la Escuela de Economía y negocios. Año II, N° 4. Buenos Aires.
- Neffa, J., 2000. ¿Qué hacer para mejorar la competitividad de las PyMe argentinas?. CEIL-PIETTE CONICET. Buenos Aires.
- Piore, M. y Sabel, C., 1990. La segunda ruptura industrial, 455 pp. Alianza. Madrid.
- Poma, L., 2000. La nueva competencia territorial. 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.
- Porter, M., 1999. Los clusters y la competitividad. En: M. Elgue (Comp.) Globalización, desarrollo local y redes asociativas. Ed. Corregidor. Buenos Aires
- Sica, D., 2001. Industria y territorio: un análisis para la Provincia de Buenos Aires. ILPES-CEPAL, Serie Gestión Pública N° 8, Santiago de Chile, agosto de 2001.

Soja, E., 2005. Algunas consideraciones sobre el concepto de ciudades región globales. *Ekonomiaz*. Revista de Economía Vasca, N° 68, 1° Cuatrimestre. (Documento de Internet disponible en http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/indice_c.apl).

Stopper, M. y Venables, A., 2004. Buzz: face to face contact and de urban economy. *Journal of Economical Geography*, vol. 4(4), pages 351-370. Oxford University Press. Oxford.

Storper, M., 1996. *The Regional World: territorial development in a global economy*, 325 pgs. Guilford. New York.

Storper, M. y Harrison, B., 1994. Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años '90. En G. Benko y A. Lipietz, *Las regiones que ganan*. Ed. Alfons el Magnánim. Valencia.

Suarez, M. J. y Jorge, J.E., 2000. Los factores de éxito de las microempresas bonaerenses. Proyecto conjunto del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires y PNUD. La Plata, diciembre de 2000.

Veltz, P., 1999. *Mundialización, ciudades y territorios*, 254 pp. Ariel. Barcelona.

Yoguel, G., Borello, J. y Erbes, A., 2005. Conglomerados y desarrollo de sistemas locales de innovación Trabajo presentado en el Seminario: conglomerados productivos, competitividad, desarrollo local e innovación. SECYT, Buenos Aires, 5 y 6 de octubre. (Documento de Internet disponible en <http://www.littec.ungs.edu.ar>).

Yoguel, G. y López, M., 2000. Sistemas locales de innovación y el desarrollo de la capacidad innovativa de las firmas: las evidencias del cuasi distrito industrial de Rafaela. *Revista Redes*, Vol. VII, N° 15. Buenos Aires.