

COMPETITIVIDAD TERRITORIAL. UN DIAGNÓSTICO SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA LOCAL DE PRODUCCIÓN EN UN PARTIDO DEL CONURBANO BONAERENSE

*Gustavo Baruj**, *Juan Federico***, *Carlos Aggio** y *Juan Pavlicevic**

Abstract — Este estudio analiza en profundidad las principales características y el grado de desarrollo del Sistema Local de Producción de Lomas de Zamora. En base a un enfoque cuanti y cualitativo, que incluye dos relevamientos de campo, los resultados permiten afirmar que el grado de desarrollo del sistema de producción local es limitado. Desde la perspectiva empresarial se observaron escasas capacidades endógenas y redes de reducido tamaño y poco diversificadas. Desde lo institucional, la investigación revela que el grado de cooperación y articulación entre las instituciones es escaso, lo cual se traduce en un relativamente bajo impacto sobre las empresas de la región. Dada la relevancia del sector industrial en el entramado productivo local, se presentan algunas ideas preliminares acerca de la contribución al mejoramiento del sistema productivo desde la formación de los ingenieros que forman parte del mercado laboral local.

Introducción

En la Argentina, los sistemas territoriales de producción, entendidos como el conjunto de empresas, instituciones y sus interrelaciones, tienen un escaso grado de desarrollo. Esto, combinado con la falta de estudios orientados a caracterizarlos en distintos ámbitos locales pone al descubierto la necesidad de realizar investigaciones que ayuden a entender su lógica de funcionamiento y a pensar en formas alternativas para fortalecerlos. Este estudio analiza las principales características y el grado de desarrollo del Sistema Local de Producción de un municipio localizado en el primer cordón del conurbano bonaerense.

El partido de Lomas de Zamora cuenta con casi 600 mil habitantes y produce alrededor del 2,5% del PIB provincial. De acuerdo a la última información disponible, hay más de mil empresas industriales que explican un porcentaje importante del empleo y del nivel de actividad local. Dentro del sector, tres actividades (‘Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco’, ‘Metálica básica y productos de metal’ y ‘Maquinaria, equipo y vehículos automotores’) agrupan cerca del 60% de los locales industriales. Asimismo, se puede observar que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) representan el 96% de los establecimientos del partido y poco menos de la mitad de los

* Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Lomas de Zamora. E-mail: gbrauj@sion.com; carlosaggio@hotmail.com; jpavlicevic@ciudad.com.ar.

** Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento. E-mail: jfederic@ungs.edu.ar

ocupados, a la vez que un muy pequeño grupo de firmas grandes explican poco más de la mitad del empleo y casi dos tercios del valor total de la producción generada.

Dada la ausencia de trabajos similares para el área geográfica bajo análisis, se llevó adelante un estudio exploratorio siguiendo las siguientes preguntas de investigación que constituyen puntos de partida metodológicos orientadores. Los interrogantes que se abordan en este trabajo se refieren a las empresas, a las instituciones, y a las relaciones entre ambos. Los mismos son:

- [1] ¿En qué medida el grado de desarrollo del sistema local de producción afecta las capacidades endógenas de las firmas que lo componen?
- [2] ¿En que medida el grado de desarrollo de las capacidades endógenas de las firmas se relaciona con el tamaño de las mismas, y les permite aprovechar los potenciales efectos dinámicos que ofrece el sistema de producción local (el territorio)?
- [3] ¿En qué medida el capital social acumulado (las redes y vinculaciones) se relaciona con el desarrollo de las capacidades endógenas de las firmas?
- [4] ¿En que medida las características de las instituciones que forman parte del sistema de apoyo local y su grado de articulación con las empresas contribuye al desarrollo de las capacidades endógenas de las firmas locales?
- [5] ¿En que medida las características de las instituciones que forman parte del sistema de apoyo local y su grado de vinculación contribuyen al desarrollo del sistema territorial de producción de la región?

Estas preguntas son abordadas con un enfoque cuanti y cualitativo, que incluye dos relevamientos de campo orientados al estudio del perfil, características y grado de desarrollo de las empresas e instituciones locales de apoyo al sector productivo en la región (Baruj y Federico 2005 y 2006). El primero de los relevamientos consistió en la realización de 80 encuestas a empresas industriales del Partido de Lomas de Zamora y su área de influencia. El segundo, focalizado en las instituciones de apoyo a la producción de la región, se realizó sobre un total de 12 instituciones activas identificadas.

Marco Teórico de Referencia

Las competencias y capacidades de las empresas e instituciones, así como su grado de vinculación con otros agentes constituyen en la actualidad factores clave para la explicación de las ventajas competitivas dinámicas (Yoguel y Boscherini, 2001). La competitividad deja de ser un atributo de los agentes individuales, pasando a constituir un rasgo diferencial del Sistema Productivo Territorial, que deviene de las características de su tejido productivo e institucional. Precisamente, se define al Sistema Productivo Territorial como el conjunto de empresas, instituciones y sus relaciones, localizados sobre un espacio físico determinado (Boscherini y Poma, 2000).

La especificidad territorial que implica esta nueva conceptualización de la competitividad, obliga a repensar los tradicionales modelos con los que se analizaba el rol del territorio a la luz de los cambios que implica este nuevo contexto. En primer lugar, el territorio deja de ser considerado sólo como el depósito de los factores de producción y se pasa a una idea del espacio como ámbito de construcción de relaciones entre agentes y elementos (visibles o no). En otras palabras, el territorio deja de ser considerado como algo dado a priori, pasando a ser consecuencia de un proceso de construcción, resultado del aprendizaje colectivo de los distintos agentes que se encuentran en él (Maillat, 1995).

En segundo lugar, los agentes locales (las cámaras sectoriales, empresariales y de comercio, los gremios, los bancos, las universidades, los centros de investigación, los parques científicos y las agencias para el desarrollo territorial) ya no representan sólo “externalidades territoriales”, sino que pasan a ser agentes directos de la competitividad. Entender la complejidad de las interacciones que se dan dentro del sistema productivo local en su totalidad, implica reconocer el nuevo rol que deben jugar estas externalidades, debiendo complementar su tradicional rol de apoyo a las empresas, con un mayor compromiso y responsabilidad en el desarrollo de la nueva competencia territorial, coordinando sus acciones con las actividades de las empresas. Es decir, “...tienen que cambiar sus perspectivas de acción, pasando de ser herramientas de *government* del territorio a agentes de la *governance* territorial...” (Boscherini y Poma, 2000).

Desde esta perspectiva, los sistemas territoriales pueden ser considerados como espacios públicos donde, en términos generales, se verifican procesos de eficiencia colectiva, definidos como la interacción de las ventajas derivadas de la presencia de economías externas con la acción conjunta de los agentes (Camagni, 1991; Bianchi y Miller, 1994). Teóricamente se podría construir una “escalera de la virtud” de los sistemas territoriales en base a (i) las características y estrategias de los agentes, (ii) la lógica del sistema, y (iii) el grado de desarrollo de las vinculaciones – internas y externas – de todos los actores que los componen (Boscherini, Yoguel y Malet Quintar, 1997).

En un extremo de esta escalera de la virtud, se encontrarían aquellos sistemas territoriales donde predomina un gran número de empresas con conductas heterogéneas y escasa integración vertical (lo que favorece la formación de redes y acuerdos de cooperación). A su vez, la red institucional es densa y guarda un elevado grado de complementariedad con la estructura productiva. Estos serían los sistemas territoriales donde se generarían mayores externalidades positivas, favoreciéndose la producción y circulación de conocimientos y el desarrollo de estrategias innovadoras, de capacidades y competencias, minimizando las diferencias entre agentes (Boscherini y Yoguel, 2000).

En el otro extremo teórico, se encontrarían aquellos sistemas territoriales caracterizados por una limitada presencia de empresas con conductas homogéneas y un elevado nivel de integración vertical, en el marco de un débil y desarticulado sistema institucional. Este tipo de sistema no opera con una lógica ni con estrategias predominantes y carece

de una figura de coordinador, en un contexto de limitado contacto con el exterior. Estos serían los sistemas que generarían las mayores externalidades negativas posibles, obstaculizando los procesos de creación y circulación de conocimientos, así como el desarrollo de las capacidades endógenas de las empresas.

Queda claro que el resultado final (el tipo de sistema territorial) será el emergente de la interacción de los procesos de aprendizaje individuales y colectivos que tengan lugar entre los agentes que lo componen. Sin embargo, si bien un sistema territorial positivo tiende a generar las consecuencias que se mencionaron precedentemente, la existencia de las mismas no se traduce en un beneficio automático para todos los agentes que forman parte del sistema territorial. Para poder apropiarse de las externalidades positivas del sistema territorial, las firmas necesitan umbrales mínimos de competencias y capacidades endógenas, así como mecanismos internos de generación y transmisión, sin los cuales no tienen lugar los procesos de aprendizaje. Asimismo, la generación de estas capacidades y competencias al interior de los sistemas territoriales es también la consecuencia de un proceso evolutivo. En este proceso, las empresas modifican y son modificadas por el ambiente a partir de la transformación interna del conocimiento y de la articulación con otros agentes. En este sentido, el desarrollo de procesos de aprendizaje en los sistemas territoriales depende del sendero evolutivo de los agentes que forman parte de él, del patrón tecnológico del sector, de las vinculaciones – internas y externas – y del grado de desarrollo de las capacidades endógenas de las empresas e instituciones (Camagni, 1991).

En la Argentina, el desarrollo de los sistemas territoriales de producción ha enfrentado limitaciones vinculadas a la evolución de las características económicas, industriales, sociales e institucionales del país. En particular, se pueden identificar dos limitantes que han dificultado dicho proceso: i) el relativamente bajo grado de desarrollo de las capacidades endógenas de las firmas y, en un sentido amplio, de los agentes económicos e institucionales; y ii) un limitado grado de desarrollo del sistema institucional de apoyo a empresas (Moori-Koenig y Yoguel, 1998; Yoguel y Boscherini, 2001; Yoguel y López, 2000, Boscherini y Poma, 2000).

En este marco, es necesario discutir acerca de este nuevo modelo interpretativo derivado del Sistema Territorial de Producción, es decir, considerar el distinto rol que desempeña el territorio, el papel de las instituciones locales en términos de *governance* más que de *government*, la relevancia de la producción de conocimiento, y la necesidad de adoptar conductas colectivas para enfrentar el cambio planteado por la economía global (Boscherini y Poma, 2000). En la sección siguiente se presentan algunos elementos en esta dirección a partir de la evidencia del caso de Lomas de Zamora y su área de influencia y se reflexionar .

Principales resultados y conclusiones

Los resultados obtenidos permiten afirmar que el grado de desarrollo del sistema territorial de producción de la región de Lomas de Zamora es limitado. Desde la perspectiva de las empresas se observaron: a) bajos niveles de profesionalización de su personal; b) bajos niveles de certificación de calidad de los procesos; c) limitados esfuerzos de capacitación; d) débil presencia de equipos como forma de organización del trabajo; e) escasa tercerización de actividades; y f) un relativamente pobre comportamiento innovativo. Asimismo, las redes de las firmas encuestadas se caracterizaron por su reducido tamaño y un perfil poco diversificado de fuentes contactadas, fundamentalmente concentrado en torno a las redes comerciales.

Por otro lado, se comprobó la existencia de una asociación positiva entre el tamaño de las empresas y el desarrollo de sus capacidades endógenas. En efecto, las firmas de mayor tamaño mostraron: a) una estructura de gestión más compleja, especializada y descentralizada; b) una mayor proporción de recursos humanos altamente calificados (ingenieros, profesionales y técnicos); c) una mayor presencia de equipos como modalidad de organización del trabajo, d) una mayor difusión de las actividades de capacitación al interior de la empresa; e) un grado de certificación de normas y estándares de calidad internacionales más elevado; f) un mayor nivel de implementación de sus estrategias, principalmente asociadas a aspectos internos de la firma; y g) un comportamiento más innovador, en términos de la cantidad de actividades de innovación encaradas.

Respecto del análisis de las instituciones, la investigación reveló que el grado de cooperación y articulación entre las instituciones es limitado, lo cual se traduce en un relativamente bajo impacto a nivel conjunto sobre las empresas de la región de Lomas de Zamora. La ausencia de reconocimiento entre los propios actores de una institución que asuma el liderazgo del trabajo interinstitucional, es una de las principales barreras que dificultan la articulación entre las instituciones, sumada al desinterés general y la ausencia de condiciones de entorno que favorezcan la cooperación.

Las relaciones que se dan entre las instituciones se caracterizan por ser, en general, débiles, ocasionales y orientadas al intercambio de información y la difusión de acciones conjuntas, actividades caracterizadas como de baja complejidad. La estructura de la red muestra una elevada proporción de relaciones ausentes, destacándose dos instituciones que actúan como nodos de la red, concentrando la mayor parte de las vinculaciones, especialmente las más frecuentes y más complejas. Por el contrario, las escuelas técnicas, aparecen como las instituciones más desarticuladas del mapa.

Las relaciones con otras instituciones localizadas fuera de la región de Lomas de Zamora, verificaron un comportamiento más virtuoso que en el caso de las relaciones entre las instituciones de la región. Asimismo, estas relaciones extra-locales son de contenido más complejo, y están dirigidas a completar o fortalecer la oferta de servicios de apoyo a empresas en la región.

Las debilidades más importantes de las instituciones, según los entrevistados, se relacionan con el financiamiento y la disponibilidad de infraestructura para la realización de actividades de vinculación con empresas. La organización y gestión de las áreas de vinculación con empresas presentan, en general, un conjunto de deficiencias: a) limitada planificación de las actividades y del acercamiento hacia los potenciales beneficiarios; b) el modo en que se realizan los contactos con los beneficiarios es exclusivamente informal y basado en el conocimiento personal previo; c) bajo esfuerzo en capacitación formal de los recursos humanos dedicados a las tareas de vinculación con las empresas; y d) limitada cantidad de recursos humanos aplicados a las tareas de vinculación con empresas, sea por el reducido número de personas, el elevado nivel de rotación o el tiempo que estas personas pueden dedicarle a las mismas.

De esta manera, la imagen que deja el análisis del sistema territorial de producción en sus dos esferas, la productiva y la institucional, es la de un sistema desarticulado, con importantes debilidades endógenas. Esto abre interrogantes acerca de cómo pueden orientarse cambios en la formación de ingenieros que puedan contribuir a revertir esta situación. Los resultados presentados permiten inferir la necesidad de complementar la formación estrictamente técnica con elementos orientados a que los futuros profesionales adquieran capacidades relacionales que les permita convertirse en agentes de cambio hacia el interior de las firmas donde trabajan de modo de fortalecer sus capacidades endógenas. Al mismo tiempo, sería importante concientizarlos acerca de la importancia de interactuar con su medio externo y de realizar esfuerzos para tejer y armar redes con otros agentes. Esto a su vez podría demandar positivamente a las instituciones locales y de ese modo sensibilizarlas para mejorar su desempeño.

Si bien los diseños curriculares vigentes respetan los estándares de acreditación acordados en el CONFEDI y aprobados por el Ministerio de Educación, la actividad académica se nutre también de la transferencia a las cátedras de los resultados de la política de investigación llevada a cabo por las distintas Unidades Académicas. Para que los futuros ingenieros en particular, y demás profesionales en general, adopten una actitud propositiva respecto a la interacción de los actores involucrados en los sistemas regionales de innovación, la vinculación tecnológica debiera ser abordada en forma multidisciplinaria como objeto de estudio, de manera de poder problematizar su eficacia y su eficiencia en un contexto regional específico. De esta manera, y atendiendo a las pautas culturales propias, además de estimular la sistematización de esta conducta, debería evitarse la réplica aislada de experiencias exitosas en realidades distintas y lejanas a la doméstica.

Bibliografía

- [1] Baruj, G. y Federico, J. (2005): “Características y Grado de Desarrollo del Sistema Territorial de Producción de la Región de Lomas de Zamora”. Un análisis desde la perspectiva de las empresas. Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Buenos Aires, Argentina.
- [2] Baruj, G. y Federico, J. (2006): “Análisis de las Características del Tejido de Instituciones de Apoyo a la Producción de la Región de Lomas de Zamora”. Con Juan Federico. Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Buenos Aires, Argentina.
- [3] Bianchi, P. y Miller, L. (1994): “Innovation, collective action and endogenous growth: And essay on institutions and structural changes”. ISDE, Cuaderno 2.
- [4] Boscherini, F y Poma, L. (Comps.): Territorio, Conocimiento y Competitividad de las Empresas: el Rol de las Instituciones en el Espacio Global. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores, 2000

- [5] Boscherini, F, Yoguel, G. y Malet Quintar, N. (1997): “Consideraciones acerca del ambiente y el desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas”. Trabajo presentado en las Segundas Jornadas Nacionales de la Red PyME, CEB, La Plata.
- [6] Camagni, R. (ed) Innovation networks: spatial perspectives. Belhaven Press, Londres y Nueva York, 1991.
- [7] Maillat, D. (1995); “Territorial dynamic, innovative milieu and regional policy” Entrepreneurship and Regional Development.
- [8] Moori Koenig, V y Yoguel, G (1998): “El desarrollo de capacidades innovativas de las firmas en un medio de escaso desarrollo del sistema local de innovación”. Documento de trabajo Nro.9 del Instituto de Industria de la UNGS.
- [9] Yoguel, G. y Boscherini, F. (2001), “El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del sistema territorial”, Revista Desarrollo Económico N° 161.
- [10] 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 de Rafaela”, Revista Redes, vol.VII, Nro. 15.