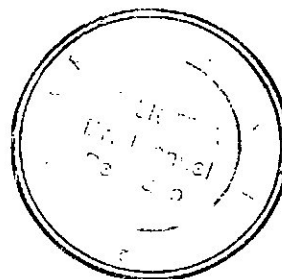


1903

35801
ef 3

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA CFI\CEPAL

Secretario General del CFI: Ing. Juan José CIACERA
Director Oficina CEPAL Bs. As.: Sr. Julio E. BARAÑANO



**"LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES
METALMECÁNICAS DE ROSARIO ANTE LA
CONFORMACION DE MERCOSUR: PRIMEROS RESULTADOS"**

Hugo Kantis (CFI)
Alberto Delgobbo (CFI)

**Programa CFI-CEPAL: Perspectivas de reindustrialización y sus
determinaciones regionales. PRIDRE**

**Subprograma: Internacionalización y Ventajas Competitivas de las
Pequeñas y Medianas Firms Industriales**

Documento de trabajo N° 9

Publicación CEPAL

Buenos Aires, diciembre de 1991

Este trabajo forma parte de una serie de estudios sobre las pequeñas y medianas firmas metalmecánicas de Rosario, que vienen encarando conjuntamente la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Rosario, la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario, la Subsecretaría de Industria y Comercio de la provincia de Santa Fe, el CFI y la CEPAL.

Es preciso agradecer la valiosa colaboración de las firmas entrevistadas.

INTRODUCCION

La ruptura de las modalidades bajo las cuales se vino desarrollando la industria hasta los ochenta (liderazgo del mercado interno con fuertes protecciones frente al exterior, fuerte presencia de regulaciones estatales, etc) y el planteo de un nuevo escenario definido por la apertura externa, la integración regional, y por un acelerado proceso de desregulación, encierran un conjunto de interrogantes acerca de cómo se vienen llevando a cabo estos cambios y de sus impactos en las condiciones de desenvolvimiento de la economía. En particular, interesa analizar de qué manera se posicionan las firmas Pyme frente a las nuevas "reglas de juego", cuáles sus "puntos débiles y sus potencialidades" y, en función de lo anterior, cuáles son sus posibilidades de alcanzar una inserción exitosa en la nueva etapa. La respuesta a estas preguntas pretende identificar áreas selectivas en las cuales las distintas instancias gubernamentales (provinciales, municipales, etc) puedan desarrollar un rol de acompañamiento de las acciones privadas.

Este informe presenta los primeros resultados obtenidos a partir de un estudio de campo realizado conjuntamente con la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Rosario. En dicho marco, se efectuaron entrevistas a sesenta firmas de la metalmecánica rosarina^{1/2}.

¹ Para la conformación de la muestra se tomó como base el padrón de establecimientos del Censo Económico de 1985 y se preseleccionaron firmas pertenecientes a diversas ramas metalmeccánicas. Posteriormente se efectuaron consultas a técnicos de la Subsecretaría de Industria y Comercio de la provincia de Santa Fe y a miembros de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario a los efectos de controlar que tales firmas continuaban existiendo a la fecha de realización de la tarea de campo y dentro de las mismas se intentó identificar casos de empresas que revistieran interés desde la perspectiva de su dinamismo. La muestra se compone predominantemente de firmas Pyme, en particular pequeñas, incluyéndose además empresas grandes a los efectos de contraponer las respuestas de las firmas de distinto tamaño.

² Para clasificar los establecimientos según tamaño económico se consideran pequeñas a aquellas firmas que facturan hasta U\$S 1.000.000 anualmente, medianas a las que facturan hasta U\$S 3.500.000 y grandes a las que venden más de dicha suma.

El mismo forma parte de una serie de trabajos que se vienen desarrollando dentro del subprograma Internacionalización y Ventajas Competitivas de las Pequeñas y Medianas Firmas Industriales referidos a las potencialidades y restricciones al desarrollo de las firmas pequeñas y medianas, en particular ante el proceso de apertura e integración regional.

El conjunto de temáticas que se desarrollan en este documento gira en torno a una serie de ejes convergentes, orientados a ofrecer una visión preliminar sobre la situación competitiva de las firmas relevadas; que constituye el punto de partida desde el cual deberán abordar las alternativas planteadas por el proceso de apertura e integración regional (MERCOSUR).

En la primer sección se considera la performance de las empresas durante los últimos tres años, su situación actual y sus expectativas con respecto al año en curso, en base a información requerida a las mismas sobre el nivel de utilización de la capacidad instalada y sobre su pronóstico para el corriente año en relación a 1990.

La siguiente sección se refiere al comportamiento registrado por las empresas en materia de inversiones en equipo de capital. En este caso el relevamiento correspondiente abarcó un período algo más extenso, intentando detectar eventuales estrategias de acumulación subyacentes en tales desembolsos.

Luego de analizada la coyuntura actual de las firmas y su proceso de inversiones recientes, se considera el grado de internacionalización alcanzado por las mismas, enfatizando en indicadores tales como la tendencia en el valor de las exportaciones y la configuración de los destinos regionales.

A continuación se desarrolla una amplia gama de cuestiones referidas a las perspectivas en relación al MERCOSUR, como por ejemplo las ventajas/desventajas con respecto a sus potenciales competidores brasileños, el grado de información del cual disponen sobre el proceso de integración, el desarrollo de estrategias ad-hoc, la posibilidad competitiva que ofrecería el acceso a precios de insumos más cercanos a los internacionales, etc. Asimismo, se

realiza un análisis preliminar de los proyectos de inversión y su relación con el nuevo escenario económico. Finalmente, se incluyen las principales conclusiones de este primer análisis.

CONFORMACION DEL ENTRAMADO INDUSTRIAL DE ROSARIO Y GRAN ROSARIO

El conjunto de firmas metalmecánicas de Rosario y Gran Rosario forman parte de una estructura industrial cuyo análisis adquiere particular interés en el marco del actual proceso de transformaciones que viene experimentando la economía argentina. Su perfil actual, caracterizado por una fuerte presencia de firmas pequeñas y medianas, es el resultado de un largo proceso evolutivo, consecuencia de diferentes tendencias macroeconómicas verificadas durante un extenso período de desarrollo de la economía, durante el cual se sucedieron importantes cambios en el contexto internacional, en las políticas asumidas desde el Estado, en el rol de los agentes sociales en cada etapa, etc.

Las transformaciones estructurales que sufrió la economía argentina con la irrupción de la crisis de los años treinta marcaron el inicio de un proceso de desarrollo crecientemente basado en la expansión del mercado interno con eje en las actividades manufactureras. Este patrón general de acumulación tuvo vigencia, en sus distintas variantes hasta mediados de los años setenta.

Fue precisamente durante este período denominado de industrialización sustitutiva de importaciones, en que las firmas industriales de Rosario protagonizaron una expansión sin precedentes, constituyendo un buen ejemplo de la dinámica industrial de aquellos años. Así por ejemplo, la tasa de crecimiento del sector manufacturero del Departamento Rosario entre 1935-1963 fue igual al 5,4% anual³. Las actividades agroalimentaria y metalmecánica eran, dentro de este esquema, las que manifestaban un mayor dinamismo que se irradiaba al resto del entramado industrial.

Otra manifestación del mismo proceso fue la elevada absorción de mano de obra migrante del campo que el propio desenvolvimiento

³ Ver Alicia Castagna y otros, "Diagnóstico de la estructura y dinámica de la actividad productiva en el sistema metropolitano Gran Rosario", Universidad Nacional de Rosario, julio de 1989.

manufacturero requería. Tal tendencia registró su pico máximo hacia mediados de los años cincuenta y transformó a Rosario en uno de los principales centros absorbedores de empleo industrial del país, destacándose el rol del complejo metalmeccánico.

La localización del núcleo de la actividad siderúrgica en las cercanías de Rosario a partir de los años cincuenta, constituyó un factor de importancia para la radicación de plantas metalmeccánicas en la zona, siendo las actividades de mayor protagonismo la producción de tractores (38435), la de autopartes (38432) y un variado conjunto de ramas entre las que se puede citar la producción de maquinaria e implementos agrícolas (38221), la fabricación de carrocerías (38433), la producción de heladeras, lavarropas, acondicionadores de aire y afines (38292), la construcción de máquinas especiales para la industria (38240) y la producción de bicicletas (38440).

El cambio de las condiciones macroeconómicas a partir de fines de los años setenta y en la orientación de las políticas públicas llevaban implícita una reestructuración de la configuración industrial del país. Tales condiciones tuvieron por consecuencia que sectores fuertemente vinculados al mercado interno, como el metalmeccánico, sufrieran un proceso de crisis que se manifestó en una pérdida de la gravitación alcanzada hasta entonces.

En este sentido la información suministrada por los dos últimos Censos Nacionales Económicos permite indentificar algunas de las transformaciones sustanciales experimentadas entre 1974 y 1985 por el Departamento Rosario, tanto en su estructura manufacturera a nivel global como en el caso particular de las actividades metalmeccánicas.

Con respecto al primer punto, puede señalarse que la participación del Valor Bruto de Producción Industrial del Departamento en la Provincia de Santa Fe cayó de 35.5% en 1973 al 30.7% en 1984⁴. Se trata además de una jurisdicción donde el empleo

⁴ A su vez, la participación de la producción industrial de la provincia de Santa Fe en el total nacional pasó del 9.7% en 1973 a 9.08 % en 1984.



industrial cayó en valores absolutos, pasando de 58.653 ocupados en 1973 a 52.545 en 1984.

En cuanto a la evolución de las actividades metalmecánicas y afines, es posible establecer que el impacto de la reestructuración, lejos de ser homogéneo, afectó de manera desigual a las ramas de mayor peso. En efecto, si bien por un lado se produjo una clara involución de algunas manufacturas, otras tuvieron una performance más moderada, y un tercer grupo registró cierta expansión relativa.

El cuadro N° 1 muestra que dentro de las actividades que involucionaron se destacan la declinación de la producción de tractores, principal actividad metalmecánica en 1973, de hierro y acero y de máquinas especiales para la industria, aún cuando en este último caso no se registraron variaciones significativas en la cantidad de establecimientos⁵.

Por el contrario, otras ramas como la producción de otros bienes metálicos no clasificados en otra parte, la fabricación de maquinaria y equipo para la agricultura, las autopartes y la producción de bicicletas parecen haber registrado cierta expansión.

Finalmente, la producción de carrocerías evidencia un estancamiento en la participación en el valor de producción junto con una fuerte caída del empleo y cierto aumento en el número de plantas.

⁵ Como indicador productivo se toma la participación de la rama en el Valor Bruto de Producción Departamental.

Cuadro 1: Dinámica Industrial del Departamento Rosario (1973/1984)

RAMA	OCUPACION		ESTABLECIMIENTOS		% DEL VBPI	
	1984	1973	1984	1973	1984	1973
31111	4,896	4,497	17	17	11.9	10.2
31151	506	617	3	3	7.1	1.9
38199	3,278	2,501	527	522	6.1	2.7
38432	3,162	2,293	127	148	5.9	3.7
38221	1,717	1,224	76	52	3.5	2.1
37100	1,153	4,865	17	77	3.5	15.1
32202	2,058	1,107	208	185	3.4	1.8
35131	260	134	10	9	3.0	0.5
38293	-	-	1	1	-	-
38433	1,078	1,584	40	35	2.5	2.3
31113	695	372	27	43	2.3	0.8
31340	1,264	953	229	330	2.3	1.3
38435	616	2,243	5	14	2.2	8.9
38132	588	181	39	41	2.1	0.2
31120	767	719	72	76	2.0	2.7
31213	554	449	11	14	1.9	2.2
38292	856	906	31	43	1.9	2.2
35600	1,357	641	163	103	1.7	0.8
32132	-	-	1	-	-	-
32401	1,414	1,384	168	200	1.4	1.0
31171	2,349	2,213	539	536	1.3	1.2
32116	283	552	5	7	1.3	1.9
38240	1,119	1,525	89	92	1.3	2.1
38440	986	929	90	109	1.1	0.8
38330	854	1,055	37	53	1.1	1.2
Subtotal	31810	32944	2532	2710	70.5	67.5
Resto	20735	25709	12571	10413	29.5	32.5
Total	52545	58653	15103	13123	100.0	100.0

FUENTE: Censos Nacionales Económicos de 1974 y 1985.

Cuadro 1: Referencias código CIIU

31111	Mat. Ganado, preparación y conservación de carne
31151	Elab. y refinación de aceites y grasas vegetales
38199	Fabricación de productos metálicos, N.C.O.P.
38432	Fab. compon., repues., y acc. p/autom., exc. motores
38221	Construcción de maquinaria y equipo para agricultura
37100	Indústrias básicas de hierro y acero
32202	Conf. Prendas vest. (exc. piel, cuero, cami. e impermea)
35131	Fabricación de plásticos y resinas sintéticas
38293	Fabricación de armas
38433	Fabricación y armado de carrocerías exclusivamente
31113	Elab. fiambres, embutidos y similares
31340	Elab. bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas.
38435	Fabricación de tractores
38132	Fab. estructuras metálicas p/construcc.
31120	Elab. productos lácteos y helados
31213	Tostado, torrado y molienda café y especias
38292	Fab. helad., lavarr., acondic.aire y afines
35600	Fab.prod.plásticos no clasif. en ot.parte
32132	Acabado de tejidos de punto
32401	Fabricación de calzado de cuero
31171	Elab.prod.panad. y confit.,excl.gallet.y bizcochos
32116	Tejidos de fibras textiles
38240	Const. y rep. maq. y eq. esp. p/indus, ex.p/trab. met. y mad.
38440	Fab. motocicletas, bicicletas y afines
38330	Const. aparatos y accesorios elec. uso doméstico

LA COYUNTURA ACTUAL

Conforme a los profundos cambios que se operaron a nivel de la economía nacional, en particular a partir de 1989, adquiere especial relevancia la detección de las principales alteraciones experimentadas por las firmas que componen la muestra durante el período reciente a los efectos de establecer cuál es la incidencia de la actual coyuntura con vistas al inminente proceso de apertura e integración regional (MERCOSUR). Para ello es necesario analizar cuál es el grado de utilización de sus recursos productivos, cómo ha evolucionado el mismo durante el período más reciente y cuál es la expectativa de comportamiento de sus titulares en el futuro inmediato. Estas cuestiones adquieren particular importancia ante la virtual profundización de la competencia que cabría esperar en los distintos mercados en el marco del proceso de internacionalización de la economía y más específicamente en el mercado interno. En tal sentido, suele aceptarse que el desarrollo del potencial competitivo de las firmas requiere de cierta "gimnasia productiva" y que para ello no resulta indiferente el nivel de actividad y de aprovechamiento de los recursos internos de las empresas. En efecto, la persistencia de elevados niveles de capacidad ociosa y bajo ritmo de actividades suelen perjudicar la productividad de las firmas como resultado de un conjunto de factores tales como la reducción de los programas de mantenimiento de equipos, la alta incidencia de tiempos muertos y desaprovechamiento de economías de escala, falta de incentivos para la inversión e incorporación de maquinaria más sofisticada, entre otros aspectos.

El trabajo de campo permitió relevar algunas de estas cuestiones. El cuadro N° 2b presenta las cifras de nivel de utilización de la capacidad instalada durante el primer semestre de los años 1989, 1990 y 1991 y su evolución en dichos años, para el conjunto de las firmas entrevistadas según rama de actividad.

Sin que se pretenda extrapolar estos resultados al conjunto de la metalmecánica rosarina, la información presentada permite apreciar que en la primera mitad del presente año cerca del 40% de las firmas entrevistadas utilizaban menos de la mitad de su

Cuadro 2a: Nivel de utilización de la capacidad instalada* y su evolución reciente (nº de firmas)

RAMA	1er sem 89			1er sem 90			1er sem 91			EVOLUCION							
	h/40	50/60	>= 70	h/40	50/60	>= 70	h/40	50/60	>= 70	Total	+	=	-	V	Total		
38199	3	8	8	19	5	6	4	15	7	6	1	14	1	8	5	0	14
38221	3	1	1	5	3	0	2	5	4	1	0	5	0	1	4	0	5
38240	2	2	5	9	3	1	5	9	2	2	5	9	6	3	1	0	10
38292	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1
38330	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1
38432	5	3	2	10	5	4	3	12	5	3	5	13	3	5	1	2	11
38433	5	1	0	6	6	0	0	6	5	1	0	6	2	2	0	1	5
38440	3	2	0	5	4	1	1	6	1	1	5	7	3	2	0	1	6
TOTAL	22	17	17	56	26	14	15	55	24	16	16	56	15	21	13	4	53

* El nivel de utilización de la capacidad instalada está expresada en porcentaje.

V = Tendencia variable

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta realizada a firmas metalmecánicas de Rosario y Gran Rosario.

Cuadro 2b: Nivel de utilización de la capacidad instalada* y su evolución reciente (%)

RAMA	1er sem 89			1er sem 90			1er sem 91			EVOLUCION							
	h/40	50/60	>= 70	Total	h/40	50/60	>= 70	Total	h/40	50/60	>= 70	Total	+	=	-	V	Total
38199	15.8	42.1	42.1	100.0	33.3	40.0	26.7	100.0	50.0	42.9	7.1	100.0	7.1	57.1	35.7	0.0	100.0
38221	60.0	20.0	20.0	100.0	60.0	0.0	40.0	100.0	80.0	20.0	0.0	100.0	0.0	20.0	80.0	0.0	100.0
38240	22.2	22.2	55.6	100.0	33.3	11.1	55.6	100.0	22.2	22.2	55.6	100.0	60.0	30.0	10.0	0.0	100.0
38292	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0
38330	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0
38432	50.0	30.0	20.0	100.0	41.7	33.3	25.0	100.0	38.5	23.1	38.5	100.0	27.3	45.5	9.1	18.2	100.0
38433	83.3	16.7	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	83.3	16.7	0.0	100.0	40.0	40.0	0.0	20.0	100.0
38440	60.0	40.0	0.0	100.0	66.7	16.7	16.7	100.0	14.3	14.3	71.4	100.0	50.0	33.3	0.0	16.7	100.0
TOTAL	39.3	30.4	30.4	100.0	47.3	25.5	27.3	100.0	42.9	28.6	28.6	100.0	28.3	39.6	24.5	7.5	100.0

* El nivel de utilización de la capacidad instalada está expresada en porcentaje.

Fuente: Ver Cuadro 2a.

capacidad instalada. En el otro extremo, la proporción de firmas con niveles de aprovechamiento de sus instalaciones iguales o mayores al 70% no alcanzaba al 30% de los casos, existiendo otro tanto en niveles en torno al 50/60%.

Dentro de un esquema que se repite en líneas generales en el primer semestre de los dos años anteriores, es posible observar un ligero mejoramiento en 1991 respecto del verificado en 1990 y una evolución desfavorable en relación a 1989.

Estas cifras permiten señalar que el bajo nivel de utilización de la capacidad instalada, evidenciado en la mayoría de las firmas, constituye un elemento que afecta en forma negativa a la competitividad de las mismas, en la medida en que tales registros vienen manteniéndose durante un período prolongado.

Asimismo, es posible apreciar diferencias entre ramas de actividad, destacándose los mejores niveles de actividad en la producción de maquinarias especiales para la industria (38240) y la peor posición relativa de la fabricación de carrocerías (38433), de maquinaria agrícola (38221) y de la producción de bicicletas (38440), no obstante la fuerte mejoría evidenciada en esta última actividad durante el presente año.

Si se analiza para cada firma la evolución del grado de utilización de las instalaciones durante el período considerado se observa que más del 60% de las firmas se mantuvieron iguales o bien registraron caídas. Apenas un 28.3% de las firmas manifestaron una evolución favorable, registrándose comportamientos por sobre el promedio en la producción de maquinaria especial para la industria (38240), carrocerías (38433) y bicicletas (38440).

Para evaluar en qué medida las firmas se vieron beneficiadas por el proceso de incipiente reactivación que experimenta la industria desde el segundo trimestre del corriente año fueron consultadas acerca de su pronóstico para 1991 en relación a 1990, este último de muy bajo nivel de actividad. El cuadro N° 3 presenta las respuestas obtenidas. Del mismo se desprende que más del 60% de las firmas consideran que 1991 cerrará igual o peor al precedente.

Cuadro 3: Expectativa de las firmas acerca del nivel de actividad de 1991 vs. 1990 según rama (%)

RAMA	Pronóstico 1991 vs 1990			Total
	+	=	-	
38199	18.2	27.3	54.5	100.0
38221	0.0	75.0	25.0	100.0
38240	50.0	50.0	0.0	100.0
38292	100.0	0.0	0.0	100.0
38330	100.0	0.0	0.0	100.0
38432	41.7	33.3	25.0	100.0
38433	40.0	60.0	0.0	100.0
38440	42.9	42.9	14.3	100.0
TOTAL	36.7	40.8	22.4	100.0

Fuente: Ver Cuadro 2a.

Nuevamente, estos resultados varían según la rama de actividad contrastando el pesimismo de las firmas productoras de otros bienes metálicos no clasificados en otra parte (38199) y de maquinaria agrícola (38221), con altos niveles de capacidad ociosa, respecto del mayor optimismo manifestado, particularmente, por quienes producen maquinarias especiales para la industria (38240). Las restantes ramas dividen sus respuestas entre un 40% optimista y un 60% que no cree que la situación mejore, o bien que espera un empeoramiento.

Cuadro 4: Nivel de utilización de la capacidad instalada* según tamaño de firma (en %)

TAMAÑO	1er semestre 89			1er semestre 90			1er semestre 91					
	h/40	50/60	>= 70	Total	h/40	50/60	>= 70	Total	h/40	50/60	>= 70	Total
Grande	54.5	18.2	27.3	100.0	50.0	16.7	33.3	100.0	41.7	25.0	33.3	100.0
Mediana	0.0	50.0	50.0	100.0	20.0	20.0	60.0	100.0	0.0	40.0	60.0	100.0
Pequeña	51.6	35.5	12.9	100.0	60.0	23.3	16.7	100.0	54.8	29.0	16.1	100.0

Fuente: Ver Cuadro 2a.

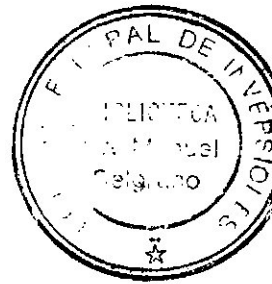
Cuadro 5: Evolución de la capacidad instalada (primer semestre años 1989/1990/1991) y variación del nivel de actividad esperada para 1991 según tamaño económico (%)

TAMAÑO	EVOLUCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA			PROMOSTICO 1991 VS 1990					
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total
Grande	50.0	33.3	16.7	0.0	100.0	63.6	36.4	0.0	100.0
Mediana	22.2	44.4	11.1	22.2	100.0	45.5	36.4	18.2	100.0
Pequeña	25.8	35.5	29.0	9.7	100.0	26.3	40.7	30.0	100.0
					Total	37.5	41.7	20.8	100.0

* El nivel de utilización de la capacidad instalada está expresada en porcentaje

V = Tendencia variable

Fuente: Ver Cuadro 2a.



Un análisis de las mismas variables según tamaño económico para el primer semestre de 1991 arroja una mejor situación relativa para las firmas medianas y grandes en relación a las pequeñas (ver cuadro N° 4). Se destaca en particular el mayor nivel de utilización de las instalaciones de las empresas medianas y, desde una perspectiva dinámica, la mejor performance de las grandes. Por el contrario, las firmas pequeñas no sólo registran los peores indicadores de aprovechamiento de los recursos internos sino que manifiestan a su vez la mayor proporción de establecimientos que mantienen o empeoran su situación durante el período. Consultados acerca de las expectativas para el corriente año respecto de 1991 las respuestas observadas parecen diferir según el tamaño de las firmas encuestadas. En efecto, el cuadro N° 5 permite afirmar que mientras las firmas pequeñas se manifestaron optimistas en poco menos de un cuarto del total, esta proporción se duplica para el caso de las medianas y casi se triplica en el de las grandes. Por el contrario, entre las firmas grandes no existieron casos de expectativas negativas, grupo que entre las más pequeñas alcanza a casi un tercio de las mismas y entre las medianas a menos de un quinto. Desde una perspectiva más global puede señalarse que el impacto de la incipiente reactivación no sólo difiere entre las distintas ramas metalmeccánicas sino también que su incidencia varía según la escala de operaciones de las unidades productivas. Este comportamiento podría estar evidenciando la ausencia de un tejido interindustrial con fuertes articulaciones entre sectores y firmas.

INVERSIONES RECIENTES

El desarrollo de esta sección se orienta a evaluar la capacidad competitiva de las firmas desde la perspectiva del proceso de inversiones. Se trata de detectar si en los últimos siete años realizaron desembolsos en equipamiento con impacto directo en la eficiencia productiva así como también si la magnitud de los mismos, considerada como variable de dinamismo empresarial, muestra alguna asociación con el tamaño de los establecimientos que conforman la muestra.

Cabe señalar que los criterios cuantitativos utilizados para clasificar las inversiones de las empresas según su distinto nivel de importancia económica partieron del reconocimiento de una realidad macroeconómica caracterizada por una baja tasa de inversión, la cual difícilmente resulte suficiente para la reposición del capital fijo. Es en este marco en el cual se clasificó a las firmas en cuatro grupos: las que realizaron inversiones de relativa importancia (RI), aquellas que realizaron algunas inversiones de poca importancia (PI), las que no efectuaron inversiones (NI) y las que no contestaron o bien no precisaron el monto invertido (NC)⁶.

Una primer aproximación muestra que sobre un total de 57 respuestas obtenidas es posible identificar básicamente dos tipos de situaciones. Existe un segmento mayoritario de 36 firmas que no realizaron inversiones o bien concretaron emprendimientos de poca importancia, destacándose en particular, estas últimas. Por otra

⁶ Los criterios para realizar la clasificación de las firmas según la importancia relativa de sus inversiones recientes tuvieron en cuenta tanto la magnitud de la facturación como el monto de las erogaciones de capital. Así, para las firmas pequeñas se impuso un piso de 50000 U\$S, para las medianas se discriminó en tres tramos de facturación, para las que facturan entre 1 y 1.5 millón U\$S el piso de inversión fue de 100.000 U\$S, entre 1.5 y 2 millones 150.000 U\$S, y para aquellas que facturan entre 2 millones y 3.5 millones 200.000 U\$S. En el caso de las firmas grandes los tramos de facturación fueron, entre U\$S 3.5 y 5 millones U\$S 300.000, entre 5 y 7 millones U\$S 400.000 y para más de 7 millones U\$S 600.000.

parte un segundo grupo está compuesto por 20 establecimientos, los cuales evidencian un perfil inversor más dinámico (ver cuadro N° 6a).

Tal configuración global presenta, sin embargo, diferencias significativas cuando se considera la distribución de los distintos tipos de casos al interior de cada estrato. Tanto en las empresas grandes como en las pequeñas se identifican comportamientos de bajo dinamismo donde se acentúan las características que registra el total de la población (ver cuadro N° 6b). En el caso de las grandes se observa que casi el 70% de las empresas registran niveles de inversión bajos o nulos, y sólo un 23% de las firmas concretaron emprendimientos de cierta significación. Consideraciones similares cabe hacer para las firmas de menor dimensión donde dos tercios de los establecimientos registraron performances bajas o nulas.

Por el contrario se observa que el estrato de empresas medianas fue el de mayor dinamismo teniendo en cuenta que los casos de inversiones de cierta relevancia equiparaban (50%) a los de baja o nula realización, y que en este último caso tenían un peso ostensiblemente mayor las empresas que concretaron inversiones de poca importancia (42%) que los casos de ausencia de inversiones.

Este predominio de las firmas con bajas o nulas inversiones, especialmente en el estrato de establecimientos pequeños, nos lleva a formular algunas consideraciones adicionales basadas también en evidencias obtenidas a partir del trabajo de campo. En efecto, a través de las conversaciones con los empresarios fue posible identificar que con cierta recurrencia las firmas han tendido a fabricar ellas mismas sus propios equipos a medida que iban necesitándolos. Asimismo se registraron reiteradas situaciones donde se introdujeron adaptaciones sobre máquinas ya disponibles, verificándose además, con cierta frecuencia, la adquisición de bienes de capital usados. Estas firmas parecen haberse guiado más por una lógica del tipo "aprovechamiento de la oportunidad comercial", propia de un mercado interno poco competitivo, que por criterios más complejos de selección tecnológica.

Cuadro 6a: Inversiones recientes de las firmas metalmecánicas rosarinas. Planta y significatividad económica de las inversiones (Nº de firmas)

TAMAÑO	Inversiones recientes					Proyectos de Inversión				
	RI(*)	PI	Nulas	NC	Total	RI(*)	PI	Nulas	NC	Total
Grande	3	6	3	1	13	5	2	5	1	13
Mediana	6	5	1	0	12	5	1	6	0	12
Pequeña	11	13	8	0	32	9	2	18	3	32
Total	20	24	12	1	57	19	5	29	4	57

(*) PI: poca importancia; RI: relativa importancia (los criterios se aclaran en el texto)

Fuente: Ver Cuadro 2a.

Cuadro 6b: Inversiones recientes de las firmas metalmecánicas rosarinas y proyectos de inversión según tamaño de planta y significatividad económica de las inversiones (%)

TAMAÑO	Inversiones recientes					Proyectos de Inversión				
	RI(*)	PI	Nulas	NC	Total	RI(*)	PI	Nulas	NC	Total
Grande	23.1	46.2	23.1	7.7	100.0	38.5	15.4	38.5	7.7	100.0
Mediana	50.0	41.7	8.3	0.0	100.0	41.7	8.3	50.0	0.0	100.0
Pequeña	34.4	40.6	25.0	0.0	100.0	28.1	6.3	56.3	9.4	100.0
Total	35.1	42.1	21.1	1.8	100.0	33.3	8.8	50.9	7.0	100.0

(*) PI: poca importancia; RI: relativa importancia (los criterios se aclaran en el texto)

Fuente: Ver Cuadro 2a.

Este tipo de conducta, predominante en un segmento significativo de las firmas entrevistadas (bajas tasas de inversión, adquisición de maquinaria usada, etc.) abre una serie de interrogantes en torno a sus capacidades tecnológicas, acerca del grado de obsolescencia del parque de equipos y lleva a reflexionar, en particular, sobre las restricciones que este tipo de situaciones impone a la competitividad de las firmas en un ambiente económico más abierto. Asimismo, es necesario considerar que los bajísimos niveles de utilización de la capacidad instalada, comentados en la

sección anterior, constituyen un freno a una actitud más propensa a las inversiones. En consecuencia, es posible concluir que la dimensión tecnológica representa un "punto débil" para la competitividad de una parte significativa de las Pymes metalmeccánicas rosarinas y debe ser identificada como una cuestión crítica para su capacidad de insertarse exitosamente en el nuevo escenario definido por la apertura y la integración regional. No obstante, es necesario reconocer la existencia de un conjunto de empresas, fundamentalmente medianas que, con distinto grado de éxito, asumieron estrategias dinámicas a través de la incorporación de equipamiento moderno.

INSERCIÓN EXTERNA ALCANZADA

Antes de analizar el comportamiento en materia de inserción externa de las firmas resulta pertinente tomar en consideración que la mayor parte de ellas fueron fundadas con anterioridad a los años setenta en el contexto de un patrón productivo orientado fundamentalmente hacia el mercado interno y bajo la protección de fuertes barreras arancelarias y paraarancelarias. Estas características operaron desde el origen mismo de las empresas contra un mayor grado de apertura hacia mercados externos, y lo que resulta más significativo aún, es que tal perfil de inserción en los mercados no registró modificaciones sustanciales en la mayoría de las firmas durante el período reciente. Este comportamiento se verificó a pesar de la creciente presencia de condicionantes macroeconómicos adversos para la adopción de estrategias orientadas hacia el mercado interno.

La explicación de este tipo de inserción obedece a una amplia gama de factores que afectan de forma singular a las empresas en el orden individual, teniendo en cuenta especialmente el tamaño de las mismas y la rama dentro de la cual se desenvuelven. No obstante, algunos de los principales determinantes que facilitaron la permanencia de esta orientación de mercado tienen que ver con la existencia de nichos en el mercado interno, en particular vinculados a la reposición del parque de bienes de capital y automotriz, que permitieron cierta expansión de las firmas. En otros casos se registraron actitudes conservadoras tendientes a mantener ciertos espacios en mercado acotados en su capacidad de crecimiento.

Tales son algunos de los principales factores que deben ser tomados en cuenta como elementos iniciales para explicar el bajo perfil de inserción externa que muestra la población encuestada.

A modo de primera aproximación al grado de inserción externa que presentan las firmas se consideró la participación relativa de las ventas externas en el total facturado durante 1990. Los resultados obtenidos indicaron que sobre un total de 58 casos la

mayor parte (32) trabajaba exclusivamente para el mercado interno; en tanto que dentro de los 26 establecimientos que exportaban sólo 15 lo hacían en un nivel superior al 10% (ver cuadro N° 7a)⁷.

Las características de las empresas exportadoras, de acuerdo a su tamaño, mostró que cerca del 70% de los establecimientos grandes no realizan exportaciones o que lo hacen en términos poco significativos. Poco menos de un cuarto de los mismos verificaron experiencias de cierta importancia y sólo en un 7% llegaron a niveles de verdadera significación.

Los establecimientos medianos son los que globalmente presentan el mejor perfil de inserción externa, teniendo en cuenta que registran un 31% de firmas con envíos de relativa importancia y un 15% de experiencias de internacionalización significativa, al tiempo que los casos de nula o poca significación representan cerca del 54%, es decir, el nivel más bajo de los tres estratos.

El sector de pequeñas empresas, en cambio, parece ser el de menor dinamismo externo teniendo en cuenta que en casi un 84% de los casos las experiencias son nulas (69%) o de poca significación (15%), contrastando con el perfil evidenciado por un 15% de estas firmas que tienen un coeficiente de exportaciones elevado.

Si bien estos resultados arrojan una baja inserción externa de los establecimientos, cuentan con la limitación de ofrecer una visión puntual sobre un año en particular. En función de tal restricción y a los efectos de una mejor evaluación de las performances individuales se estimó pertinente adoptar los siguientes criterios adicionales. En primer lugar se consideró la tendencia de los envíos externos durante los últimos siete años

⁷ Para una mejor exposición de los resultados se reducirán los cinco estratos que presenta los Cuadro N° 7a y 7b a tres agrupamientos del nivel de exportaciones. En primer lugar los casos de establecimientos que no exportan o lo hacen en niveles poco significativos en relación a su facturación (hasta el 9%), en segundo término lo que tienen un nivel que se puede caracterizar de inserción externa intermedia o de cierta significación (entre el 10% y el 29%) y los que constituirían casos de inserción externa significativa (exportan el 30% o más de su facturación).

según su magnitud en dólares. Además cuáles fueron los destinos del flujo de exportaciones, discriminando en particular las experiencias realizadas dentro de América Latina de las registradas con el resto del mundo, teniendo en cuenta para este último caso los envíos a Europa Occidental y los Estados Unidos.

Con respecto al primer punto es posible señalar que existe una significativa polarización de situaciones entre establecimientos que expandieron sus exportaciones y otros que se mantuvieron en un nivel aproximadamente constante; en tanto que no se detectaron empresas que tuvieran una evolución declinante en este sentido. Además, se observaron otros casos en que la información obtenida no permite establecer una tendencia definida en el flujo de exportaciones.

El análisis de los datos según el tamaño de los establecimientos muestra que entre las firmas grandes existe un predominio de casos con exportaciones crecientes (56% de ese estrato). Las firmas medianas registran una composición algo distinta, en la medida en que las situaciones de mayor peso relativo son tanto las de aumento de la serie de exportaciones como aquellas en que no se observa una tendencia definida.

Finalmente, dentro del estrato de pequeños establecimientos predominan los casos en que no existe una tendencia definida, verificándose además que las situaciones de expansión de los volúmenes exportados son las de menor peso en relación a los otros estratos.

En cuanto a la estructura regional de los envíos externos, la mayor parte de las firmas exportan a América Latina exclusivamente, especialmente hacia países limítrofes, excluido Brasil hacia donde sólo se detectó una experiencia (ver cuadros N° 7a y 7b). En un grupo menor de firmas predominan los envíos a América Latina conjuntamente con otros destinos. Dentro de estos últimos se registraron experiencias con Europa y los Estados Unidos. Son marginales los casos de firmas que exportan en forma exclusiva fuera de Latinoamérica.

Cuadro 7a: Inserción de las firmas en mercados externos, evolución de los volúmenes exportados y principales destinos geográficos según tamaño (Nº de firmas)

TAMAÑO	Coeficiente de exportación (% s/ventas)				Evolución serie de exportaciones (84/90)				Principales destinos geográficos							
	0	0/9	10/19	20/29	>= 30	Total	+	-	=	otros *	Total	A.Latina	AL/Otros	Otros	Ns/Nc	Total
Grande	4	5	2	1	1	13	5	0	2	2	9	4	2	2	1	9
Mediana	6	1	4	0	2	13	3	0	1	3	7	2	5	0	0	7
Pequeña	22	5	1	0	4	32	2	0	3	5	10	7	1	0	2	10
Total	32	11	7	1	7	58	10	0	6	10	26	13	8	2	3	26

Note: * Reune los casos en que no fue posible determinar una tendencia.
Fuente: Ver Cuadro 2a.

Cuadro 7b: Inserción de las firmas en mercados externos, evolución de los volúmenes exportados y principales destinos geográficos según tamaño (%)

TAMAÑO	Coeficiente de exportación (% s/ventas)				Evolución serie de exportaciones (84/90)				Principales destinos geográficos							
	0	0/9	10/19	20/29	>= 30	Total	+	-	=	otros *	Total	A.Latina	AL/Otros	Otros	Ns/Nc	Total
Grande	30.8	38.5	15.4	7.7	7.7	100.0	55.6	0.0	22.2	22.2	100.0	44.4	22.2	22.2	11.1	100.0
Mediana	46.2	7.7	30.8	0.0	15.4	100.0	42.9	0.0	14.2	42.9	100.0	28.6	71.4	0.0	0.0	100.0
Pequeña	68.8	15.6	3.1	0.0	12.5	100.0	20.0	0.0	30.0	50.0	100.0	70.0	10.0	0.0	20.0	100.0
Total	55.2	19.0	12.1	1.7	12.1	100.0	38.5	0.0	23.1	38.5	100.0	50.0	30.8	7.7	11.5	100.0

Fuente: Ver Cuadro 2a.

El análisis de la información según tamaño permite afirmar que los casos de exportaciones hacia otros destinos en forma conjunta con envíos a América Latina son más frecuentes entre las firmas medianas, mientras que entre las grandes se evidencia una mayor concentración de los destinos en Latinoamérica. Finalmente dentro de las firmas de menor tamaño predominan claramente los casos de colocaciones exclusivamente en América Latina.

EL PROCESO DE INTEGRACION REGIONAL Y LA APERTURA

Una primera cuestión de interés en relación al proceso de integración regional se refiere a cómo las firmas evalúan sus ventajas y/o desventajas en diferentes factores de competitividad respecto de sus pares brasileñas. La próxima sección presenta los resultados obtenidos a través de las entrevistas realizadas.

La visión de las firmas sobre su competitividad frente a Brasil

A los efectos de detectar la impresión de las propias firmas acerca de su competitividad frente a MERCOSUR se requirió una serie de preguntas referidas a su situación de ventajas, desventajas o igualdad de condiciones con sus pares brasileños en lo relativo a escalas de producción, productividad, costo laboral, precio de insumos, equipamiento y calidad de los productos elaborados.

Los resultados globales permiten señalar la existencia de una visión generalizada que identifica como factores de desventaja a la mayoría de los rubros, no obstante lo cual es posible distinguir un gradiente de situaciones de acuerdo a los indicadores que se consideren. Así, los factores más frecuentemente identificados como desventajas fueron las escalas de producción y los precios de los insumos, donde la identificación de situaciones adversas se ubicó alrededor del 80% de los casos, no registrándose además ninguna firma que manifestara tener ventajas. A estos factores cabría adicionar con una frecuencia algo menor (70%) aunque igualmente significativa las desventajas en materia de costos laborales, con lo cual quedaría delimitado un núcleo de factores de competitividad críticos sobre los cuales las empresas deberían desarrollar iniciativas con especial énfasis (ver cuadros N° 8a y 8b).

Las respuestas tienden a relativizarse en materia de productividad y equipamiento, ya que dentro de un contexto donde predominan las desventajas, parecen darse situaciones de menor distancia con respecto a los productores brasileños. En ambos casos la identificación de posicionamientos adversos se ubica en un rango de entre el 40% y el 50%, y en particular fue posible

Cuadro 8a: Factores que constituyen ventajas/desventajas ante competidores brasileños (Nº de firmas)

FACTORES	Grandes						Medianas						Pequeñas						Total					
	V	D	I	NS/NC	TOTAL		V	D	I	NS/NC	TOTAL		V	D	I	NS/NC	TOTAL		V	D	I	NS/NC	TOTAL	
	1	7	3	0	11		1	5	3	3	12		1	10	3	10	24		3	22	9	13		
Equipamiento	5	5	0	1	11		3	4	1	4	12		1	10	2	11	24		9	19	3	16		
Productividad	1	7	2	1	11		0	9	0	5	12		3	17	0	4	24		4	33	2	8		
Costo Laboral	0	8	1	2	11		0	10	0	2	12		0	20	0	4	24		0	38	1	8		
Escalas	0	9	0	2	11		0	6	0	6	12		0	22	0	2	24		0	37	0	10		
Precios Insumos	7	2	1	1	11		11	0	1	0	12		17	0	2	5	24		35	2	4	6		
Calidad																								

Notas: V: ventaja; D: desventaja; I: indiferente; NS/NC: no sabe/no contesta
Fuente: Ver Cuadro 2a.

Cuadro 8b: Factores que constituyen ventajas/desventajas ante competidores brasileños (%)

FACTORES	Grandes						Medianas						Pequeñas						Total					
	V	D	I	NS/NC	TOTAL		V	D	I	NS/NC	TOTAL		V	D	I	NS/NC	TOTAL		V	D	I	NS/NC	TOTAL	
	9.1	63.6	27.3	0.0	100.0		8.3	41.7	25.0	25.0	100.0		4.2	41.7	12.5	41.7	100.0		6.4	46.8	19.1	27.7	100.0	
Equipam.	45.5	45.5	0.0	9.1	100.0		25.0	33.3	8.3	33.3	100.0		4.2	41.7	8.3	45.8	100.0		19.1	40.4	6.4	34.0	100.0	
Productiv	9.1	63.6	18.2	9.1	100.0		0.0	75.0	0.0	25.0	100.0		12.5	70.8	0.0	16.7	100.0		8.5	70.2	4.3	17.0	100.0	
Cost.Labo	0.0	72.7	9.1	18.2	100.0		0.0	83.3	0.0	16.7	100.0		0.0	83.3	0.0	16.7	100.0		0.0	80.9	2.1	17.0	100.0	
Escalas	0.0	81.8	0.0	18.2	100.0		0.0	50.0	0.0	50.0	100.0		0.0	91.7	0.0	8.3	100.0		0.0	78.7	0.0	21.3	100.0	
Prec.Insu	63.6	18.2	9.1	9.1	100.0		91.7	0.0	8.3	0.0	100.0		70.8	0.0	8.3	20.8	100.0		74.5	4.3	8.5	12.8	100.0	
Calidad																								

Fuente: Ver Cuadro 2a.

detectar casi un 20% de casos que manifestaron tener ventajas en materia de productividad⁸.

Por último las tres cuartas partes de las firmas identificaron como un factor en el que tienen ventajas la calidad de los productos elaborados.

Esta caracterización resulta coherente con cierta visión general acerca de las especificidades de los procesos de industrialización argentino y brasileño, donde la producción local contaría con un mayor desarrollo en cuanto calidad de producto y a calificación y capacitación de la mano de obra. A partir de las mismas es posible dejar planteado el interrogante acerca de la posible competitividad de las firmas argentinas en aquellos segmentos que requieran alta calificación de mano de obra y donde la diferenciación de productos a través de ventajas de calidad pueda constituir una ventaja competitiva relevante.

Si se desagregan estos resultados globales según el tamaño de los establecimientos se observa que las empresas grandes muestran como rasgos específicos una mayor referencia a desventajas en materia de equipamiento, fenómeno que podría obedecer a la mayor disponibilidad de información al respecto en relación a las pequeñas y medianas. Asimismo, en lo relativo a productividad parece ser éste el estrato que en mejor situación se encuentra, considerando que los casos de ventajas y desventajas se equiparan.

En relación a las firmas medianas resulta significativo que la mitad carecía de información acerca de los diferenciales a favor o en contra en el precio de los insumos, sobre todo teniendo en cuenta que en la mayor parte de las firmas, incluidas las de este estrato, tienen un peso relevante insumos difundidos como los de origen siderúrgico. Por otra parte también resulta destacable el particular el énfasis asignado a las ventajas en calidad de

⁸ Cabe aclarar que estos dos indicadores registran los niveles más altos de ausencia de desconocimiento lo cual debe tenerse en cuenta a los efectos de una visión más ajustada a la realidad, no obstante lo cual se entiende que lo sustancial de la caracterización no se ve afectada.

producto.

Por su parte las empresas pequeñas colocaron particular énfasis en las desventajas resultantes del mayor precio de los insumos, situación que contrasta ostensiblemente con las respuestas obtenidas en el estrato de mediano firmas.

Información sobre mercados externos y actitud ante la integración

Luego de haber consultado a las firmas acerca de sus ventajas/desventajas respecto de los competidores brasileños se efectuaron un conjunto de preguntas que brindan una perspectiva interesante acerca del grado de información con que las firmas van formando sus evaluaciones sobre su propia capacidad competitiva. Las preguntas formuladas se referían a aspectos tales como escala de producción de una planta representativa del sector en Brasil y en otro país que sirviera como referente de eficiencia nivel internacional, y si el bien en cuestión era fabricado a nivel internacional en series cortas o largas. Asimismo se requirió información sobre diferenciales de precios respecto del fob de exportación del principal competidor externo, sobre protección nominal (arancel) de los productos principales de la firma desde la reciente reforma arancelaria y acerca de la inclusión de los mismos en alguno de los protocolos sectoriales de integración con Brasil, en la lista de excepciones al cronograma general de desgravación arancelaria acordado con Brasil o bien si se han negociado preferencias arancelarias específicas.

En base a las respuestas obtenidas, las firmas fueron clasificadas según dispusieran de información completa, parcial o nula. Los cuadros N° 9a y 9b presentan los resultados obtenidos. Una primera conclusión que se desprende de los mismos se refiere al bajo nivel de información del que disponen las firmas Pyme, en particular las más pequeñas. Así, la proporción de estas últimas que cuentan con información completa no llega al 10%, contrastando con cerca del 70% de las grandes. Aproximadamente la mitad de las firmas Pequeñas y Medianas disponen de información fragmentaria, existiendo no obstante una mayor presencia de firmas medianas con información completa (20%).

Cuadro 9a: Disponibilidad de información externa (N° de firmas)

TAMAÑO	NULA	PARCIAL	COMPLETA	TOTAL
Grande	1	3	9	13
Mediana	3	5	2	10
Pequeña	13	17	2	32
TOTAL	17	25	13	55

Fuente: Ver cuadro 2a.

Cuadro 9b: Disponibilidad de información externa (%)

TAMAÑO	NULA	PARCIAL	COMPLETA	TOTAL
Grande	7.7	23.1	69.2	100.0
Mediana	30.0	50.0	20.0	100.0
Pequeña	40.6	53.1	6.3	100.0
TOTAL	30.9	45.5	23.6	100.0

Fuente: Ver cuadro 2a.

Este déficit informativo constituye una restricción muy seria para la capacidad competitiva de las firmas Pyme y estaría evidenciando que el sistema de información y el proceso de decisiones de las mismas no ha sufrido adaptaciones al nuevo contexto, el cual requiere una mayor familiarización con las variables que vinculan a las firmas con los mercados externos, en particular Brasil. Asimismo, esta mayor disponibilidad de información sobre mercados externos condiciona la posibilidad de plantear estrategias empresariales exitosas. En este sentido, el acceso a la información constituye en sí una precondition para la elaboración de estrategias competitivas aún cuando no resulte suficiente. La capacidad de manejo de dicha información y de su



utilización en provecho de una combinación racional de los recursos y de un planteo correcto del posicionamiento de mercado requiere, adicionalmente, que las firmas cuenten con un importante grado de habilidad gerencial.

Esta debilidad informativa y bajo nivel de motivación de las firmas respecto de los desafíos planteados por el nuevo escenario competitivo, se evidencia también al observar la opinión de las firmas frente al proceso de integración (ver cuadros N° 10a y 10b). Sobre un total de 32 respuestas, más del 70% de las mismas señalaron ausencia de opinión o bien indiferencia. Apenas un 15.6% opinó favorablemente respecto de la forma en que viene avanzándose en la formación de un mercado común y un 12.5% consideró que era perjudicial. También en este aspecto es posible observar diferentes respuestas según el tamaño de las firmas. Mientras entre las grandes el grupo, con opinión supera al 60% de los casos, predominando quienes lo hicieron favorablemente, entre las pequeñas más del 80% no tiene opinión o le resulta indistinto.

Cuadro 10a: Opinión acerca del proceso de integración (N° de firmas)

TAMAÑO	Favorable	Perjudicial	Indistinto	No sabe	Total
Grande	3	2	2	1	8
Mediana	0	1	0	4	5
Pequeña	2	1	2	14	19
Total	5	4	4	19	32

Fuente: Ver cuadro 2a.

Cuadro 10b: Opinión acerca del proceso de integración (%)

TAMAÑO	Favorable	Perjudicial	Indistinto	No sabe	Total
Grande	37.5	25.0	25.0	12.5	100.0
Mediana	0.0	20.0	0.0	80.0	100.0
Pequeña	10.5	5.3	10.5	73.7	100.0
Total	15.6	12.5	12.5	59.4	100.0

Fuente: Ver cuadro 2a.

Estrategias empresariales frente a MERCOSUR

Las conclusiones obtenidas en la sección anterior se vinculan de manera estrecha con el tipo de preguntas que intentaremos responder en este punto. Las mismas se refieren al grado de conciencia empresarial que existe en relación a la irreversibilidad y proximidad de la constitución de un espacio económico común con Brasil, Paraguay y Uruguay, a su actitud frente a MERCOSUR y finalmente, a la disponibilidad de estrategias competitivas para enfrentar las nuevas condiciones de mercado resultantes. Los primeros resultados obtenidos en base a las entrevistas realizadas permiten obtener una impresión preliminar acerca de este conjunto de cuestiones.

Los cuadros N° 11a y 11b clasifican a las firmas de diferentes tamaños en cuatro grupos. Por un lado se encuentran aquellos casos en que no han elaborado estrategias para posicionarse competitivamente en el MERCOSUR, luego están aquellas firmas que manifestaron estar pensando en emprender algún tipo de acción, pudiendo distinguirse entre quienes colocaron el eje en iniciativas de tipo comercial/productiva -tales como exportar, complementarse en la faz comercial o bien productiva con firmas brasileñas- y quienes señalaron como curso a seguir la reducción de costos o, por último, introducir mejoras productivas (en calidad, en grado de especialización, etc.). Asimismo, cada uno de estos grupos fue subdividido según si ya había mantenido contactos directos con productores brasileños.

Cuadro 11a: Estrategia frente a MERCOSUR (Nº de firmas)

TAMAÑO	Ninguna		Concial. / Pdtiva.		Reducción de costos		Mejoras Pdtivas.		Total		
	contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Grande	3	3	2	1	2	0	1	0	8	4	12
Mediano	0	3	5	1	2	0	1	0	8	4	12
Pequeño	0	22	2	0	2	4	0	1	4	27	31
Total	3	28	9	2	6	4	2	1	20	35	55

Fuente: Ver cuadro 2a.

Cuadro 11b: Estrategia frente a MERCOSUR (%)

TAMAÑO	Ninguna		Concial. / Pdtiva.		Reducción de costos		Mejoras Pdtivas.		Total		
	contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		contactó pctor brasileño		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Grande	25.0	25.0	16.7	8.3	16.7	0.0	8.3	0.0	66.7	33.3	100.0
Mediano	0.0	25.0	41.7	8.3	16.7	0.0	8.3	0.0	66.7	33.3	100.0
Pequeño	0.0	71.0	6.5	0.0	6.5	12.9	0.0	3.2	12.9	87.1	100.0
Total	5.5	50.9	16.4	3.6	10.9	7.3	3.6	1.8	36.4	63.6	100.0

Fuente: Ver cuadro 2a.

La primera conclusión que surge de la lectura del cuadro es que poco más de la mitad de las firmas prácticamente no ha pensado seriamente en el tema de la integración, no disponiendo al presente de ninguna estrategia.

Asimismo, se aprecia que más del 60% del total no ha tomado contacto con productores brasileños. No obstante, esta proporción está sesgada por la elevada presencia de pequeñas firmas dentro de la muestra. Mientras dos tercios de las grandes y medianas ya ha iniciado contactos, sólo un 13% de las pequeñas han tomado dicha iniciativa. Por otra parte, dentro de estas últimas se destaca la presencia decisiva de aquellas que no tienen estrategia (poco más del 70% de los casos).

Resulta llamativo que la mitad de las grandes firmas no hayan planteado hasta el presente estrategias, aunque a diferencia de las pequeñas se evidencia un mayor grado de iniciativa, en la medida en que buena parte de las mismas ya ha tomado contacto con productores brasileños⁹.

Pero tal vez resulte aún más interesante señalar el mayor grado de inquietud manifestado por las firmas medianas, que en la mitad de los casos poseen algún tipo de estrategia -o esbozo preliminar- centrada en iniciativas de tipo "comercial-productiva" y han tomado contacto con productores brasileños en la mayor parte de los casos. Por el contrario, menos de un quinto de las firmas grandes manifestaron estrategias de este tipo y a la vez iniciaron contactos con productores brasileños.

Por último, se observa que, entre las restantes firmas, existe una mayor presencia de casos que enfatizaron la reducción de costos como vía competitiva en relación a aquellos que están pensando en algún tipo de mejora productiva (18.2% y 5.4%, respectivamente).

⁹ Si bien es posible que en algunos casos haya existido cierto ocultamiento de información por parte de las firmas, la impresión obtenida es que efectivamente existe un débil grado de motivación en relación al proceso de integración.

Proyectos de inversión y perspectivas de mercado

A modo de indicador sobre cómo visualizan los empresarios sus futuros escenarios de desenvolvimiento, se expondrán los resultados que arroja la información obtenida sobre proyectos de inversión. En particular interesa analizar no sólo si existen iniciativas de cierta relevancia sino también en qué medida los objetivos de las mismas incorporan a la integración regional como variable relevante.

A los efectos de responder el primer aspecto, referido a la importancia cuantitativa de los proyectos, se ha adoptado un criterio amplio que incluye iniciativas con diferente grado de avance y que involucran distintos rubros tales como equipamiento productivo, infraestructura, desarrollo de nuevos productos, y reorganización del proceso de producción, entre los principales. Asimismo, se han discriminado los casos de proyectos de inversión de relativa importancia (RI), proyectos de poca importancia (PI), ausencia de proyectos (AP) y los casos en que no contestaron¹⁰.

Una primer aproximación a la problemática que plantean la previsiones de inversión de las empresas indica que las actitudes adoptadas en la materia resultan coherentes con la situación que denotaban los bajos niveles de capacidad utilizada de planta en la actual coyuntura y, considerando un lapso más prolongado, con los bajos niveles de inversión registrados durante los últimos cinco años.

En este sentido una perspectiva global de las situaciones detectadas muestra que sobre 57 empresas consultadas, en la mayor parte (29) no existía ningún proyecto, en tanto que con distinto

¹⁰ El monto de los proyectos que marca el límite entre los que se definen como de poca importancia y de relativa importancia varía de acuerdo al estrato. Así para las empresas pequeñas se estableció en U\$S 30.000. Para las firmas medianas varió de acuerdo a los siguientes tramos de facturación, entre U\$S 1 y 1.5 millones, U\$S 60.000, desde 1.5 hasta 2 millones, U\$S 90.000 y entre 2 y 3.5 millones U\$S 120.000. En el caso de las empresas grandes el monto límite varió de acuerdo a los tramos que se detallan, entre U\$S 3.5 y 5 millones, U\$S 180.000, desde 5 hasta 7 millones U\$S 240.000 y para más de 7 millones U\$S 360.000.

grado de avance se identificaron 24 empresas que sí estaban iniciando esfuerzos en la materia, encontrándose que en su mayoría tenían proyectos de cierta significación (ver cuadros N° 6a y 6b). No obstante, aún en estos casos las posibilidades de concreción eran inciertas, incluyendo situaciones donde los esfuerzos se encontraban paralizados.

El segundo rasgo estructural que ofrece la muestra es que los distintos tamaños de las firmas parecen estar asociados a situaciones específicas respecto de la existencia de proyectos y de su relevancia. Así en la composición de las firmas grandes se observa la misma participación relativa de los casos con proyectos de cierta significación y los de ausencia (39%), registrándose otro 15% de situaciones con proyectos de menor relevancia.

El estrato mediano presenta una proporción de proyectos de cierta significación similar al de las grandes firmas (42%), aún cuando se diferencia debido a la mayor presencia de situaciones con ausencia de proyectos (50%).

Finalmente, se registra un menor dinamismo entre las firmas pequeñas donde los proyectos de cierta significación participan sólo con el 28% en el estrato y alcanzando los casos de ausencia de proyectos al 56% de las firmas.

Una impresión inicial acerca de los casos en que se detectaron proyectos deja en evidencia que en general no se vinculan a estrategias explícitas en materia de integración regional sino que parecen estar asociados a políticas de mantenimiento o profundización de su inserción en los mercados tradicionales donde las firmas operan.

El grueso de los proyectos identificados -en numeroso casos de cierta significación- están orientados por objetivos de ampliación de la mezcla de productos, de integración vertical, o bien simplemente de reproducción de la capacidad productiva. El análisis de la factibilidad de estos proyectos debería incorporar la consideración del impacto de la integración sobre la tasa de retorno esperada.

Apertura e importación de insumos

Otro aspecto de interés, se refiere a la expectativa de las firmas en relación al proceso de apertura como vía que permitirá acercar efectivamente los precios de sus insumos a los vigentes a nivel internacional. Con tal objeto se realizó una pregunta que permitiera captar la existencia de expectativas de reducción de sus costos como resultado de la apertura y, en caso afirmativo, de incrementar el componente de insumos importados. Los cuadros N° 12a y 12b presentan las respuestas obtenidas.

Cuadro 12a: Opinión de las firmas acerca del impacto de la apertura sobre los precios de sus insumos principales y actitud importadora (N° de firmas)

TAMAÑO	OPINION				ACTITUD IMPORTADORA		
	BAJA DE	NO LOS	NO SABE	TOTAL	AUMENTARA	NO	TOTAL
	PRECIOS	APECTARA			IMPORT.	AUMENTARA	
GRANDE	11	0	2	13	10	1	11
MEDIANO	7	1	3	11	6	2	8
PEQUEÑO	17	6	7	30	11	6	17
TOTAL	35	7	12	54	27	9	36

Fuente: Ver Cuadro 2a.

Cuadro 12b: Opinión de las firmas acerca del impacto de la apertura sobre los precios de sus insumos principales y actitud importadora (%)

TAMAÑO	OPINION				ACTITUD IMPORTADORA		
	BAJA DE	NO LOS	NO SABE	TOTAL	AUMENTARA	NO	TOTAL
	PRECIOS	APECTARA			IMPORT.	AUMENTARA	
GRANDE	84.6	0.0	15.4	100.0	90.9	9.1	100.0
MEDIANO	63.6	9.1	27.3	100.0	75.0	25.0	100.0
PEQUEÑO	56.7	20.0	23.3	100.0	64.7	35.3	100.0
TOTAL	64.8	13.0	22.2	100.0	75.0	25.0	100.0

Fuente: Ver Cuadro 2a.

Más del 60% de las firmas considera que podrá alcanzar un mayor grado de competitividad a partir del acercamiento de los precios domésticos de los insumos a los internacionales (en particular acero), aumentando esta expectativa favorable a medida que se asciende en el tamaño de las firmas. En efecto, mientras entre las grandes existe más de un 80% de casos que consideran que la apertura permitirá el acceso a materias primas más baratas, entre las pequeñas crece la presencia de respuestas pesimistas y de ausencia de información; ambos casos agrupan a poco menos de la mitad de las mismas. Por otra parte, son a su vez las más pequeñas las que presentan la mayor proporción de casos de firmas que, si bien consideran que la apertura las tornará más competitivas, no están pensando en incrementar sus importaciones. Apenas un tercio de las firmas pequeñas están considerando la posibilidad de incrementar sus importaciones de insumos. Esta situación permite reflexionar acerca de la capacidad diferencial que poseen las firmas de diferente tamaño para acceder a los beneficios de la apertura. En la medida en que buena parte de las pequeñas no dispone de escalas mínimas de importación, de capacidad financiera para realizar tales operaciones o bien carece de información, existe la posibilidad de que una eventual segmentación de los canales de importación demore en el tiempo el impacto favorable que los empresarios esperan como resultado de la apertura.

Resulta igualmente relevante considerar la posibilidad de que esta confianza de los empresarios en la disminución de sus costos como resultado de la apertura explique, al menos parcialmente, la baja proporción de firmas que están pensando alguna estrategia para competir en MERCOSUR. En tal sentido puede concluirse que una actitud pasiva por parte de las firmas, centrada apenas en mejorar su competitividad a través de una eventual desaparición de las asimetrías con competidores externos resulta cuanto menos riesgosa.

RESUMEN

El conjunto de firmas metalmeccánicas de Rosario y Gran Rosario forman parte de una estructura industrial desarrollada bajo el impulso del proceso de sustitución de importaciones experimentado por la economía argentina. La ruptura de las modalidades bajo las cuales se vino desarrollando la industria hasta los ochenta y el planteo de un nuevo escenario definido por la apertura externa, la integración regional y por un acelerado proceso de desregulación, encierran un conjunto de interrogantes referidos a la situación de las firmas Pyme frente a las nuevas "reglas de juego". La identificación de sus "puntos débiles y sus potencialidades" pretenden detectar cuáles son sus posibilidades de alcanzar una inserción exitosa en la nueva etapa. Asimismo, la respuesta a estas preguntas intenta identificar áreas selectivas en las cuales las distintas instancias gubernamentales (provinciales, municipales, etc) puedan desarrollar un rol de acompañamiento de las acciones privadas.

En tal sentido, una primera cuestión referida a la actual coyuntura de las firmas encuestadas permite señalar que la persistencia de elevados niveles de capacidad ociosa verificados en la mayor parte de los establecimientos constituye un obstáculo para el desarrollo de sus capacidades competitivas. Asimismo, no parece razonable ser optimistas en relación a su evolución en el corto plazo ya que la mayoría de las firmas consideraron que 1991 cerrará igual o peor al año precedente. Estos resultados varían según la rama de actividad considerada y conforme al tamaño económico de las plantas. Se destaca en particular el mayor nivel de utilización de las instalaciones de las empresas medianas y el mayor optimismo de las grandes para el corriente año, frente a una situación muy crítica por parte de las pequeñas firmas.

Un segundo conjunto de cuestiones se refiere al desenvolvimiento de las firmas en el período reciente, siendo de gran importancia considerar la magnitud y el perfil de las inversiones realizadas así como también el grado de internacionalización alcanzado al presente. En tal sentido es posible destacar la actitud emprendedora evidenciada en las plantas

medianas -de las cuales la mitad ha realizado inversiones de cierta significación- y en un núcleo minoritario de unidades grandes y pequeñas. Esta condición las diferencia de la mayoría de las firmas que conforman la muestra, entre las cuales se verifica un predominio de situaciones caracterizadas por niveles de inversión bajos o nulos. Dentro de este último grupo es posible identificar conductas tecnológicas tales como la autofabricación de máquinas y equipos, la introducción de adaptaciones sobre el parque de bienes de capital disponible y, en muchos casos, la adquisición de maquinarias usadas.

Tales características permiten plantear una serie de reflexiones en torno a las dificultades que este tipo de conductas impone a la competitividad de las firmas en un ambiente económico más abierto. Cabe señalar al respecto que la mayoría de las firmas encuestadas han venido trabajando exclusivamente para el mercado interno y que las nuevas condiciones definidas por la apertura y la integración regional demandarán un cambio en el patrón de conductas tecnológicas de las mismas a los efectos de alcanzar mayores niveles de excelencia competitiva.

En efecto, solamente un cuarto de las firmas encuestadas ha alcanzado una inserción externa de cierta significación, destacándose el mayor dinamismo de las firmas medianas en relación a las pequeñas y aún a las grandes. Se trata en la mayor parte de los casos de ventas a países latinoamericanos, resultando llamativa la ausencia casi absoluta de exportaciones a Brasil.

Este aspecto cobra particular importancia debido a que las nuevas condiciones que prevalecerán en los mercados, una vez constituido MERCOSUR, resultarán en buena parte de la competencia con firmas brasileñas. Al respecto, la propia imagen de las firmas respecto de su competitividad ante las empresas de Brasil arroja como resultado que las principales desventajas para las primeras se centran en asimetrías en el precio de los insumos y de la mano de obra y en las diferencias de escala, existiendo ventajas solamente en la calidad de los productos.

Sin embargo, estas impresiones solamente parecen estar bien fundamentadas en un núcleo minoritario de la muestra, dentro del

cual predominan las firmas grandes, ya que la mayoría de las pequeñas empresas y buena parte de las medianas carecen de una buena base de información. En el caso específico de las pequeñas, sólo algunas pocas ha tomado contacto directo con productores brasileños. Este déficit informativo constituye una restricción muy seria para la capacidad competitiva de las firmas Pyme y estaría evidenciando que el sistema de información y el proceso de decisiones de las mismas no ha sufrido adaptaciones al nuevo contexto, el cual requiere una mayor familiarización con las variables que vinculan a las firmas con los mercados externos, en particular Brasil. Asimismo, la disponibilidad de información sobre mercados externos condiciona la posibilidad de plantear estrategias empresariales exitosas. En tal sentido, la primera conclusión que surge de las entrevistas es que poco más de la mitad de las firmas prácticamente no ha pensado seriamente en el tema de la integración, no disponiendo al presente de ninguna estrategia. Tampoco se observa la existencia de proyectos de inversión que se enmarquen en una estrategia más global que contemple la emergencia de un nuevo escenario económico. El grueso de los proyectos identificados -en numerosos casos de cierta significación- están orientados por objetivos de ampliación de la mezcla de productos, de integración vertical, o bien simplemente de reproducción de la capacidad productiva. El análisis de la factibilidad de estos proyectos debería incorporar la consideración del impacto de la integración sobre la tasa de retorno esperada.

Cabe señalar finalmente, que existe una fuerte expectativa por parte de las firmas en relación a la posibilidad de que se abaraten sus insumos como consecuencia del proceso de apertura y que ello les permita alcanzar mayores niveles de competitividad frente a los competidores de los países vecinos. En tal sentido puede concluirse que una actitud pasiva por parte de las firmas, centrada apenas en mejorar su competitividad a través de una eventual desaparición de las asimetrías con competidores externos resulta en el mejor de los casos riesgosa.