

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA CFI-CEPAL

Secretario General del CFI: Ing. Juan J. Ciácer
Director Oficina CEPAL en Buenos Aires: Julio E. Baraño

1943



LA COMPETITIVIDAD DE LAS FIRMAS PYMES
METALMECANICAS EN EL ACTUAL CONTEXTO DE
APERTURA E INTEGRACION

Virginia Moori-Koenig (CFI)
Gabriel Yoguel (CFI)

G 334
H 22230
H 22240

Introducción

Este trabajo tiene como objetivo presentar sintéticamente los principales resultados obtenidos en diversas investigaciones sectoriales PYMES, que tenían como propósito central examinar la competitividad y las restricciones que enfrentan estas firmas metalmeccánicas ante el actual contexto de apertura de la economía e integración Mercosur.^{1/}

El análisis de la competitividad de las firmas Pymes metalmeccánicas fue abordado desde una perspectiva sistémica, que intentó integrar tanto los aspectos microeconómicos de las empresas como aquellos vinculados con el marco sectorial y macroeconómico y con el sistema de relaciones en que las empresas están insertas. Este tipo de enfoque ha cobrado relevancia en los últimos años a nivel internacional como consecuencia de la introducción de nuevas formas tecno-organizativas y de la creciente articulación entre los agentes económicos, lo que ha cuestionado cierto abordaje tradicional de competencia centrado exclusivamente en criterios de tiempos y costos de fabricación intraplanta.

En la primera sección se presenta una síntesis del marco conceptual en el que se sustenta el abordaje de los estudios sobre competitividad de las firmas. En la segunda sección se exponen los principales resultados y el balance de competitividad de alrededor de 100 firmas Pymes metalmeccánicas. Por último, el apéndice estadístico contiene la información sobre algunos indicadores relevantes para el balance de competitividad.

¹ Las investigaciones de base han sido realizadas en el marco del programa conjunto CFI-CEPAL y contaron con el apoyo de Cámaras empresariales, de los Institutos de Economía de Universidades Nacionales de Córdoba y Rosario y de la Subsecretaría de Estudios Económicos del Ministerio de Economía. Entre otros trabajos, para mayores detalles consulte: Delgobbo A., Los establecimientos productores de implementos agrícolas frente al proceso de apertura e integración subregional, programa CFI-CEPAL, mimeo septiembre de 1992; Kantis H., Moorikoenig V., y Yoguel G., Las Pymes productoras de bienes de capital ante la apertura y el Mercosur. Perfiles empresariales y escenarios para diseñar acciones de fortalecimiento de su competitividad, CFI-CEPAL, mimeo 1992 y Moorikoenig V. y Yoguel G., Competitividad de las Pymes autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional, programa CFI-CEPAL, Doc. de trabajo N. 30, septiembre de 1992.

1. Marco conceptual

El estudio de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas industriales en Argentina en el nuevo escenario definido por la apertura de la economía y el proceso de integración subregional requiere de un enfoque que integre en el análisis los aspectos microeconómicos y sectoriales y los cambios producidos en los escenarios internacional y nacional.

A nivel internacional se está produciendo en los últimos 15 años una reemergencia de las Pymes en el marco de un fuerte cambio tecnológico y creciente predominio de un nuevo paradigma tecno-organizativo que cuestiona la asociación entre eficiencia productiva y tamaño de planta, prevaleciente hasta principios de los 70 (Lash y Urry 1987, Perez 1986). La segmentación de los mercados y la volatilidad de la demanda aumentaron el riesgo de las empresas que venían operando como agentes independientes con elevada integración vertical. La tendencia a la fragmentación del proceso productivo y el cuestionamiento de las escalas óptimas de producción fueron generando un nuevo espacio para las Pymes que bajo muy diversas formas organizativas y en el marco de una fuerte vinculación con las firmas grandes aumentaron su peso en la estructura industrial (Sabel 1988, Sengerberger et al 1990).

Las nuevas formas de articulación entre las firmas posibilitan acelerar la innovación tecnológica a partir de esfuerzos conjuntos, mejorar la calidad de los productos y ampliar la gama de bienes ofertados, tener agilidad productiva para responder a demandas diferenciadas e inestables, penetrar en nuevos mercados, aprovechar ofertas institucionales ventajosas, reducir costos a través de una adecuada relación con los proveedores y acortar los plazos de amortización de las inversiones en investigación y desarrollo y en equipamiento. Las firmas que operan en forma articulada, desarrollando diversos mecanismos de complementación y cooperación productiva y comercial, constituyen "redes" que mejoran la competitividad y que les posibilita adaptarse en forma rápida y flexible a una demanda de características volátiles. Se generan así nuevos espacios de vinculación entre firmas que trascienden las clásicas operaciones de mercado, limitadas a la compra y venta (Szarka 1990, Camagni 1991).

En esta nueva situación emergente, los enfoques tradicionales de competencia centrados exclusivamente en los precios relativos y por lo tanto en la reducción de los costos de producción intraplanta quedan relegados a un segundo plano ^{2/}. Se plantea un nuevo abordaje que integra en el análisis los siguientes planos:

² Si bien los precios continúan jugando un rol central en la competitividad de las firmas, comienzan a intervenir elementos no vinculados directamente a los costos de producción que son difíciles de cuantificar y que explican en parte las diferencias de precios entre firmas. Entre ellos se destacan los servicios pre y post-venta, la adaptación rápida de la oferta a la demanda, la rapidez en la captación y decodificación de los flujos de información y el aprovechamiento de las economías externas a la firma derivadas del entorno en el que se inserta.

- i) Las prácticas organizativas y de gestión de las firmas
- ii) El sistema de relaciones en el que está inmersa
- iii) Las condiciones de funcionamiento del sector en el que opera
- iv) El contexto macroeconómico y regulatorio de las actividades

En este enfoque sistémico subyace una concepción de la competitividad de la firma que además de centrarse en la fabricación y en la optimización de los recursos, toma también en consideración la capacidad de crear ventajas competitivas a partir de una gestión global del negocio que potencie las vinculaciones con otros agentes productivos y con el medio en el que interactúa. En ese sentido la conformación de redes y el funcionamiento de adecuados entornos institucionales tiene como consecuencia reducciones adicionales de costos para el conjunto de las firmas involucradas producto de la generación de distintos tipos de economías externas.

Las características del marco macroeconómico y sectorial constituyen un condicionante básico de las decisiones estratégicas de las firmas. Sin embargo en este enfoque se considera que las firmas disponen de ciertos grados de libertad en la elección de opciones que les permiten superar o compensar, en parte, estos condicionantes.

A nivel nacional están cambiando las condiciones en las que ha venido operando la industria manufacturera en los últimos años, afectando el funcionamiento de las firmas, en particular las Pymes. Los cambios en las condiciones se centran en el tránsito de un modelo semi-cerrado con fuertes "turbulencias macroeconómicas" hacia otro en el que prevalece la apertura de la economía y la integración subregional en un marco de una relativa estabilidad macroeconómica (Kosacoff y Aspiazu 1989, Katz y Kosacoff 1988) ³/.

El tipo de gestión de las firmas, las formas en que se organizaba la producción y los factores en que sustentaban las ventajas competitivas durante la fase de economía semicerrada, comienzan a ser considerados insuficientes para operar adecuadamente en el nuevo contexto. La mayor parte de las Pymes centraban su gestión y eficiencia en aspectos exclusivamente vinculados con la fabricación, en donde la relación con los otros agentes pasaba casi exclusivamente por la compra-venta de bienes y servicios. Los mecanismos de cooperación y complementación productiva y/o comercial entre firmas eran prácticamente inexistentes y no formaban parte de las acciones estratégicas (Quintar y Castaño 1992).

En el nuevo contexto, las firmas requieren captar, procesar y

³ Si bien hacia mitad de 1992 la tasa de inflación es considerablemente reducida, el nivel de precios de ciertos bienes, en particular no transables, es más elevado que sus similares internacionales. Este diferencial de precios y la escasa convergencia de los precios internos a los internacionales puede constituirse en una amenaza latente sobre la tasa de inflación futura.

decodificar una mayor masa de información sobre mercados y condiciones de competencia internacional (Camagni 1991). Un modelo de gestión que combine las habilidades de "fabricación" con una visión global del negocio que involucre un horizonte de mercado más amplio y las decisiones de los otros agentes vinculados por relaciones horizontales y verticales es de fundamental importancia. Sin embargo, por las características del funcionamiento semi-cerrado de la economía este tipo de gestión no era el prevaleciente en las Pymes argentinas.

Hasta la crisis del modelo sustitutivo de importaciones la integración vertical de los procesos productivos era una práctica corriente de los agentes económicos, tanto Grandes como Pymes (Katz 1983). Esta práctica fue reforzada por la turbulencia macroeconómica que restringía las posibilidades de coordinación con otros agentes -elevando fuertemente los costos transaccionales- y por la estrategia defensiva de diversificación productiva de las firmas para enfrentar el achicamiento del mercado. Esta modalidad productiva condujo a algunas empresas a incorporar equipamiento flexible, que en ausencia de instrumentos financieros no convencionales (ie:leasing) produjo claras tendencias al sobreequipamiento en relación al necesario en una gestión del proceso productivo más desintegrado.

Los sobrecostos y las insuficientes escalas de operación que resultan de la elevada integración vertical, del amplio mix de producción y del bajo nivel de capacidad utilizada son difíciles de compensar y trasladar a los precios finales en una situación macroeconómica de apertura, de relativa estabilidad y de escasas posibilidades de colocaciones financieras "rentables".

En este marco, las firmas dejan de percibir el fenómeno de competitividad como de naturaleza exclusivamente "macroeconómica" (tipo de cambio, salarios, tarifas, funcionamiento del mercado financiero) ^{4/} y comienzan a percibir señales y problemas derivados también de su funcionamiento "micro" y de su aislamiento en el tejido productivo. Así, en el nuevo escenario de apertura, constitución del MERCOSUR y estabilidad de precios, el "tema costos" adquiere una importante significación en el funcionamiento micro de la firma, vista ésta como una "institución" que realiza un conjunto de funciones dentro y fuera de ella. Desde esta visión importa por lo tanto la gestión de la firma y el sistema de relaciones en que está inmersa.

⁴ El excesivo peso del estado y la regulación de los mercados era el eje central a través del que giraba la argumentación del discurso empresarial argentino en relación a las problemáticas que enfrentaba la industria.

2. Balance de competitividad de las Pymes metalmeccanicas

En esta sección se presentan los principales resultados obtenidos de diversos estudios sectoriales que analizan la competitividad y las restricciones que enfrentan 100 firmas productoras de autopartes, bienes de capital e implementos agrícolas, localizadas en la provincia de Córdoba (ciudad y área del sur), Gran Buenos Aires y Santa Fé (Rosario, Rafaela y otras localidades del suroeste) ⁵/. La muestra de firmas está integrada fundamentalmente por plantas PYMES, aunque incluye también algunos establecimientos de tamaño superior para poder estudiar el grado de sensibilidad de las firmas frente al proceso de apertura e integración sub-regional por estrato (ver cuadro 1) ⁶/.

El objetivo de los estudios ha sido la definición de los diversos "posicionamientos competitivos" de las firmas a nivel sectorial y las amenazas y/o restricciones que enfrentan en el nuevo contexto definido por la apertura de la economía y el proceso de integración subregional. Los trabajos sectoriales se basaron en las opiniones recogidas en las entrevistas realizadas a empresarios y/o gerentes acerca de un conjunto de temas entre los que destacan: la organización de la producción, la gestión global del negocio, el sendero madurativo de la firma y el proceso de inversión, las estrategias desarrolladas en el pasado para "superar" las restricciones a su crecimiento, el impacto de la apertura y el proceso de integración sobre la firma y las respuestas encaradas para afrontar el nuevo escenario.

Los diferentes posicionamientos competitivos actuales de las firmas reflejan las diversas "historias productivas", que son el resultado de las distintas acciones estratégicas desarrolladas en el pasado. Estas han permitido a algunas empresas superar en parte las restricciones a su desarrollo derivadas del marco sectorial y de las turbulencias macroeconómicas. Las firmas que se encuentran

⁵ Estas 100 firmas forman parte de una base de datos de alrededor de 320 establecimientos metalmeccánicos construida a partir de distintos relevamientos sectoriales y regionales llevados a cabo en el marco del Programa CFI-CEPAL. Las firmas de la base de datos representan alrededor del 5% de las plantas metalmeccánicas Pymes, cerca del 12% de la ocupación y el 14% de la producción. A nivel sectorial la representatividad de las firmas de la base de datos es superior. A modo de ejemplo las firmas autopartistas (7% del total), dan cuenta del 15% del empleo y las productoras de bienes de capital (13% del total) explican el 25% de la ocupación de la rama.

⁶ Para distribuir las firmas por tamaño se considera pequeña a la que factura hasta 700.000 dólares anuales, intermedia hasta 1.500.000 dólares, mediana hasta 5.000.000 y mediana-grande hasta 10.000.000 de dólares anuales. Para una justificación más detallada de los entornos considerados para estratificar el Censo Económico de 1984, en la que se basa a grandes rasgos esta clasificación ver Yoguel G y Gatto F, La problemática de las pequeñas y medianas empresas industriales: algunos aspectos metodológicos aplicados al caso argentino, Programa CFI-CEPAL, documento de trabajo Nro 18, 1989.

en mejores condiciones son aquellas que tienen "historias productivas" caracterizadas por una anticipación "activa" a los cambios producidos en el contexto sectorial y macroeconómico a diferencia de otras que mostraron comportamientos de tipo "inercial". Desde esta perspectiva, es posible encontrar diversas elecciones estratégicas, que si bien están condicionadas por las tendencias sectoriales y macroeconómicas, dependen de aspectos endógenos vinculados al manejo gerencial y a la capacidad para utilizar sus recursos internos, equipamiento, capacidad ingenieril y know-how ^{7/}.

Las firmas que tienen "mejor posicionamiento" competitivo frente al nuevo escenario tienden a ser de mayor tamaño, han realizado en promedio los mayores esfuerzos de inversión, tienen una mejor inserción externa y una gestión global en la que se combinan adecuadamente los aspectos empresariales con los de fabricación ^{8/}.

En relación al impacto de la apertura económica y el proceso de integración subregional las firmas fueron clasificadas en dos grupos: i) aquellas que se "autoevaluaron afectadas" y ii) las que por distintas razones no perciben estar amenazadas ante el nuevo contexto. A su vez, las restricciones que manifestaron enfrentar las firmas afectadas se distinguen entre aquellas vinculadas con las condiciones macroeconómicas, sectoriales y de funcionamiento de mercados externos (restricciones exógenas) ^{9/}, y las relacionadas

⁷ Estos estudios se enmarcan en la tradición de las investigaciones que consideran que el proceso de innovación es endógeno a las firmas (Nelson y Winter 1982, Nelson 1991) y que explican las diferencias entre ellas a partir de las acciones implementadas en el pasado que les ha permitido alcanzar distintos grados de libertad de las determinaciones macroeconómicas y sectoriales. Según estas concepciones, para ser exitosas en un mundo en el cual es central el proceso de innovación, las firmas deben tener una estrategia coherente que les permita decidir que senderos escoger y necesitan una estructura (en el sentido de organización, gobierno y toma de decisiones) que apoye y guíe la construcción de las capacidades centrales necesarias para llevar a cabo la estrategia (Nelson 1991).

⁸ Un primer abordaje acerca del posicionamiento competitivo de las firmas fue realizado en un estudio previo sobre los factores centrales que permiten ordenar un conjunto de Pymes metalmecánicas ubicadas en el Gran Buenos Aires, Rafaela y sur de la Provincia de Santa Fé según capacidad competitiva endógena (Moori-Koenig y Yoguel 1991). Se utilizaron como variables centrales i) la modalidad de gestión, ii) la factibilidad de producir bienes que en el mercado externo no se elaboren en series largas, iii) la disponibilidad de información sobre el funcionamiento de los mercados, iv) el grado de elaboración de estrategias competitivas, v) el entorno y el marco institucional en el que las firmas se localizan y vi) la base tecnológica y el proceso de inversión.

⁹ Entre éstas se destacan: precio de los insumos básicos, costo financiero, costo de la energía e infraestructura, financiamiento de las exportaciones, financiamiento de la inversión y disminución del spread, apoyo tecnológico, tipo de cambio real, asimetrías con los países integrantes del MERCOSUR, turbulencias macroeconómicas en Brasil, política financiera y de promoción de exportaciones en el exterior, prácticas desleales de comercio, movimiento de la frontera tecnológica y cambio de escalas óptimas, crisis internacional y reestructuración

con aspectos que son específicos a la firma (restricciones endógenas) ¹⁰/. Por último, en el caso de las firmas que manifestaron no estar amenazadas por el actual contexto se distinguieron los factores en que sustentan sus ventajas. Estos fueron clasificados según se deriven de la eficiencia micro y de gestión global de la firma (endógenos) o de ventajas vinculadas con el tipo de producto elaborado que les otorga cierta protección "natural" de la competencia externa (exógenos).

A continuación se presentan los principales resultados que, como se ha señalado, resultan de una elaboración propia de las opiniones relevadas en las visitas realizadas a un conjunto de empresarios:

1- UN PORCENTAJE MUY ELEVADO DE FIRMAS SE CONSIDERAN AFECTADAS POR EL PROCESO DE APERTURA E INTEGRACION SUBREGIONAL. LAS EMPRESAS PRODUCTURAS DE IMPLEMENTOS AGRICOLAS Y DE AUTOPARTES SON LAS MAS PERJUDICADAS.

El 66% de las firmas entrevistadas manifestaron enfrentar distinto tipo de amenazas y/o restricciones para continuar con éxito su sendero de crecimiento ¹¹/. A nivel sectorial, la proporción de afectados va aumentando al pasar de bienes de capital (55%) a autopartes (64%) e implementos agrícolas (71%). Es importante señalar que los productores de autopartes se consideran en su mayor parte afectados en la actualidad, mientras que las firmas que elaboran implementos agrícolas y bienes de capital visualizan las amenazas en el futuro (cuadro 1).

2- EL TAMAÑO DE LAS FIRMAS QUE ENFRENTAN RESTRICCIONES SOLO ES RELEVANTE A NIVEL SECTORIAL. LA MAYOR PARTE DE LAS FIRMAS PEQUEÑAS E INTERMEDIAS DE IMPLEMENTOS AGRICOLAS Y AUTOPARTES SE CONSIDERAN AFECTADAS POR EL ACTUAL CONTEXTO.

A nivel agregado, el tamaño relativo de planta no parece ser un aspecto decisivo en el grado de "afectación" de las firmas frente a la apertura (ver cuadros 3 y 4). La distribución de las firmas afectadas por tamaño es similar a la participación de cada

internacional de complejos productivos.

¹⁰ Estas hacen referencia a: disponibilidad de información, estilo de gestión, mantenimiento y renovación de equipos, capacidad financiera, acceso a mercados externos, búsqueda de socios, actualización tecnológica, etc.

¹¹ Si se extrapolan estos resultados al conjunto de las firmas Pymes de la industria nacional, estarían amenazados alrededor de 300.000 puestos de trabajo.

estrato en el total de la muestra ¹²/. Sin embargo a nivel sectorial el tamaño de las firmas incide de manera significativa. Mientras en implementos agrícolas y autopartes una considerable proporción de las firmas "pequeñas e intermedias" están afectadas (72% y 68% respectivamente) en bienes de capital la proporción es menor (55%), y a diferencia de los casos anteriores, es factible encontrar firmas pequeñas e intermedias de elevado posicionamiento competitivo. Por el contrario, en el "estrato mediano", las proporciones son relativamente similares, con una tendencia a un mayor grado de afectación en las firmas autopartistas. Por último, en el "estrato mediano-grande" mientras tres cuartos de las firmas productoras de implementos agrícolas están afectadas, la proporción es cercana al 50% en los restantes sectores ¹³/.

3- EN EL MARCO DE UN DEBIL PROCESO DE INVERSION Y DE INSERCIÓN EXTERNA, SE DESTACA EL SECTOR DE BIENES DE CAPITAL.

El coeficiente de inversión promedio de la muestra (definido como el cociente entre las inversiones realizadas en los últimos 5 años y la facturación promedio de la firma en 1991) es sólo del 14% ¹⁴/₁₅/. Las firmas productoras de bienes de capital registran un coeficiente significativamente superior al promedio (19%), los productores de autopartes un coeficiente similar (13%) y las firmas de implementos agrícolas un índice inferior (10%).

El coeficiente de exportación promedio de la muestra es del 9.3% y presenta una fuerte dispersión sectorial: 15% en bienes de capital, 5% en autopartes y 4% en implementos agrícolas. En las firmas que registran un coeficiente de inversión superior al 25%, el coeficiente de exportación triplica el correspondiente al resto de los casos (15% contra 5% respectivamente).

4- UN NUMERO REDUCIDO DE FIRMAS REALIZARON INVERSIONES IMPORTANTES. NO OBSTANTE UNA ELEVADA PROPORCION DE ESTAS ENFRENTA RESTRICCIONES Y/O AMENAZAS.

Sólo el 20% de las firmas entrevistadas registran coeficientes

¹² La escasa asociación entre el tamaño de planta y el grado de afectación se manifiesta en el reducido valor del coeficiente de correlación de Spearman para ambas variables (0.04).

¹³ Los cocientes respectivos para cada estrato se estiman a partir de la proporción de afectados en el total de casos.

¹⁴ El coeficiente de inversión anual de las Pymes de la muestra (2.8%) es apenas el 50% del indicador estimado para las firmas Grandes (5.6%), considerado a su vez reducido (Cepal 1992).

¹⁵ El coeficiente de inversión promedio es levemente inferior al de las 320 firmas que constituyen la base de datos de la cual se extrajo la muestra sobre la que se basa este estudio. Ver Gatto F y Quintar A, "Algunas características de las empresas metalmeccánicas", Cepal, mimeo, 1992.

de inversión superiores al 25% ^{16/}. Más de la mitad de las mismas manifestaron enfrentar restricciones por la apertura y constitución del MERCOSUR.

5- EL NIVEL DE INVERSION NO ES UN ELEMENTO DIFERENCIAL PARA DISTINGUIR A LAS FIRMAS AFECTADAS DE LAS NO AFECTADAS. EL MERCADO COMO UNICO Y EXCLUSIVO COORDINADOR DE LOS PROCESOS DE INVERSION RESULTA INSUFICIENTE.

La distribución de las firmas afectadas y no afectadas según tramos de inversión son relativamente similares (cuadro 5). Por ejemplo, la proporción de afectados y no afectados que en los últimos años habían invertido menos del 10% de la facturación son prácticamente iguales (61% y 59% respectivamente). En el otro extremo de la distribución (coeficiente superior al 30%) se ubican cerca de un quinto de las firmas afectadas y algo más de un cuarto de las no afectadas ^{17/}.

La insuficiencia del mercado como coordinador exclusivo de los procesos de inversión se refleja también a nivel sectorial. Por ejemplo, las firmas de implementos agrícolas y de bienes de capital que enfrentan restricciones y amenazas en el nuevo escenario registran en promedio coeficientes de inversión significativamente superiores al de las firmas no afectadas (57% y 28% respectivamente). Sólo en autopartes, las firmas afectadas registran un coeficiente de inversión inferior en 35% al de las no afectadas (cuadro 6). Estos resultados guardan relación con la naturaleza de las restricciones y/o amenazas que las firmas enfrentan, con el tipo de producto que elaboran y con las condiciones de funcionamiento de los mercados en los que operan ^{18/}. Cabe destacar que los resultados del sector autopartista pueden estar revelando, a nivel sectorial, una mayor coordinación y armonización de políticas de inversión como consecuencia de la mayor dependencia que han tenido los productores respecto a las

¹⁶ Entre las firmas con importante conducta inversora predominan los productores de bienes de capital y autopartes. En promedio tienen un coeficiente de inversión 5 veces superior al resto de los casos (40 y 7.5% respectivamente).

¹⁷ La asociación entre el grado de sensibilidad frente al proceso de apertura e integración y el coeficiente de inversión es reducido. Esto se manifiesta en un coeficiente de correlación de Spearman de sólo 0.13 y una probabilidad de aceptar la hipótesis de ausencia de asociación del 20%, superior al límite considerado frecuentemente para rechazar la hipótesis (5%).

¹⁸ Estos resultados revelan que las configuraciones tecnológicas que se requieren en cada sub-sector para tener una adecuada inserción en el nuevo contexto son muy distintas e involucran diferencias significativas en los procesos de inversión, menores en el caso de productos simples (máquinas para la industria alimenticia) y con altos requerimientos de inversión en el caso de los bienes complejos (máquinas especiales, máquinas herramienta con control numérico).

terminales. No obstante, el cambio producido actualmente en la regulación puede alterar negativamente el posicionamiento competitivo de algunos autopartistas.

A nivel regional la situación es similar ya que no existe asociación entre el grado de afectación y el nivel de inversión registrado en los últimos años.

6- LAS FIRMAS AFECTADAS POR EL NUEVO CONTEXTO ENFRENTAN RESTRICCIONES Y AMENAZAS DE DISTINTO TIPO. A NIVEL AGREGADO LAS DE ORIGEN EXÓGENO TIENEN MAYOR INCIDENCIA.

En alrededor del 40% de los casos las principales restricciones consisten en desventajas en el financiamiento, insuficientes márgenes por la caída del tipo de cambio real, asimetrías en los precios de los insumos y servicios, la recesión y apertura en Brasil, la recesión internacional, el tipo de vinculación con los clientes y proveedores y el insuficiente tamaño relativo de escala (factores exógenos).

Un tercio de las firmas de la muestra se consideran afectadas por restricciones específicas a su funcionamiento (razones endógenas). Entre éstas se mencionan aspectos vinculados con las deficiencias en la organización de la producción, el nivel relativo de atraso tecnológico, el bajo nivel de productividad, el insuficiente tamaño económico, la escasa disponibilidad de información y un estilo de gestión más centrado en los aspectos de fabricación que en la visión global del negocio.

El resto de las firmas (27%) están afectadas por una combinación de los factores mencionados más arriba (endógenos y exógenos) (cuadro 7).

7- LA MAYOR PARTE DE LAS FIRMAS PRODUCTORAS DE IMPLEMENTOS AGRICOLAS ENFRENTAN RESTRICCIONES DERIVADAS DE SU NIVEL DE EFICIENCIA MICROECONOMICA.

A nivel sectorial inciden de manera diferente los factores endógenos y exógenos. El 82% de las firmas de implementos agrícolas que se consideran afectadas enfrentan restricciones vinculadas a su funcionamiento y estructura productiva. Al mismo tiempo el 70% de estas firmas enfrentan también restricciones derivadas del marco macroeconómico y sectorial. Los problemas endógenos son relativamente menos importantes en autopartes (44% de los casos) y bienes de capital (56% de los casos). También en estos casos, existe un número importante de firmas afectadas al mismo tiempo por razones exógenas. La importancia de los factores que se vinculan exclusivamente con el marco macroeconómico y sectorial son significativos en autopartes y en bienes de capital (56% y 46% de los casos respectivamente).

La mayor incidencia que adquieren las restricciones de naturaleza exógena en autopartes y bienes de capital se debe a diferentes razones. Mientras en el primer caso pesan las decisiones de las terminales automotrices, en el segundo las razones están más asociadas a la ausencia de canales de financiamiento para exportar

y/o vender en el mercado interno, asimetrías de distinto tipo e insuficientes márgenes por caída del tipo de cambio real (cuadro 7).

8- ENTRE LAS FIRMAS PYMES AFECTADAS POR RAZONES EXOGENAS PREDOMINAN AQUELLAS QUE HAN REALIZADO ESFUERZOS IMPORTANTES DE INVERSION Y EN ALGUNOS CASOS DE INSERCIÓN EXTERNA. LA EFICIENCIA MICRO ES UNA CONDICIÓN NECESARIA PERO NO SUFICIENTE PARA ENCARAR CON ÉXITO EL CONTEXTO DE APERTURA E INTEGRACIÓN.

Los coeficientes de inversión de las firmas que se consideran afectadas por restricciones derivadas del marco sectorial, macroeconómico y de funcionamiento de mercados externos (factores exógenos) cuadruplican al de las firmas afectadas por restricciones endógenas y superan en más de un 50% a aquellas que registran ambos tipos de restricciones (cuadro 9).

A nivel sectorial se observa un comportamiento similar. Por ejemplo en el caso de bienes de capital el coeficiente de inversión de las firmas afectadas por problemas exógenos triplica al de las firmas con problemas endógenos y duplica al de aquellas afectadas por ambas restricciones. En el caso de implementos agrícolas el coeficiente de inversión es dos veces superior.

Adicionalmente, las firmas afectadas por razones exógenas registran también coeficientes de inversión superiores al promedio de la muestra y en algunos casos al de las firmas no afectadas (ver cuadro 10). La capacidad de las firmas para compensar mediante cambios en la gestión global del negocio este tipo de restricciones parecería relativamente reducida.

Con la excepción de las localidades de la provincia de Santa Fé, los resultados son similares si se consideran la localización geográfica de las firmas.

9- LAS RESTRICCIONES DE NATURALEZA ENDOGENA CONSTITUYEN LA CAUSA PRINCIPAL DE AFECTACIÓN EN LAS FIRMAS DE MENOR TAMAÑO.

Mientras en las firmas pequeñas afectadas son decisivas las restricciones endógenas (42% del total), este tipo de factores tienen menor incidencia al considerar las firmas afectadas de mayor tamaño (33% en las "intermedias" y 20% en las "medianas y medianas grandes"). Por el contrario, los factores exógenos afectan a un cuarto de las firmas pequeñas, cerca del 40% de las firmas intermedias y medianas y el 70% de las firmas de mayor tamaño.

10- NO TODAS LAS FIRMAS QUE MANIFESTARON AUSENCIA DE AMENAZAS Y/O RESTRICCIONES SUSTENTAN SUS VENTAJAS EN FACTORES ENDOGENOS. NO ESTAR AFECTADO NO ES SINÓNIMO DE SER COMPETITIVO.

Entre las firmas que se autoevaluaron no afectadas por el proceso de integración y apertura es importante distinguir el tipo de factores en que sustentan sus ventajas. Aproximadamente el 70% de las firmas no afectadas sustentan sus ventajas competitivas en factores endógenos, el resto de los casos están protegidas en el

mercado interno fundamentalmente por razones exógenas ^{19/}. Estas últimas son firmas que por el tipo de bien que elaboran y el mercado que cubren gozan de cierta "protección natural" (costo de los fletes, volúmenes de ordenes de compra, segmentación geográfica productor-cliente, etc) y revelan claramente que no estar afectado no es sinónimo de ser competitivo (cuadro 11).

El primer tipo de firmas (aquellas no afectadas por factores endógenos) se diferencia de las que gozan de "protección natural", por haber realizado importantes inversiones y cambios tecno-organizativos orientados en algunos casos a consolidar su inserción externa. Esto se manifiesta en coeficientes de inversión y de exportación sustancialmente superiores (ver cuadro 10). Por el contrario, es importante señalar que las firmas protegidas por razones exógenas han tenido un sendero madurativo caracterizado por una muy reducida inserción externa y un débil proceso de inversión. Si bien no estarían afectadas en el nuevo contexto, tendrían un sendero de crecimiento vegetativo vinculado a la estructura y funcionamiento del mercado en que operan.

A nivel sectorial, se observa en el caso de las firmas productoras de bienes de capital que el coeficiente de inversión supera en 8 veces el valor correspondiente al de las firmas no afectadas por razones exógenas. En las firmas autopartistas y de implementos agrícolas la diferencia es de casi 4 veces.

11- LOS FACTORES ENDOGENOS CONSTITUYEN LA PRINCIPAL FUENTE DE VENTAJA COMPETITIVA DE LAS FIRMAS NO AFECTADAS DE MAYOR TAMAÑO.

Mientras en el 55% de las firmas pequeñas no afectadas prevalecen los factores exógenos, estos sólo explican el 14% de los casos de firmas medianas y medianas grandes no afectadas.

12- SI BIEN LA APERTURA Y EL MERCOSUR GENERAN CONDICIONES FAVORABLES PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD DE LAS FIRMAS, NO SON SUFICIENTES PARA LOGRAR UNA INSERCIÓN EXITOSA.

El grado de afectación frente al proceso de apertura e integración subregional no guarda relación directa con el posicionamiento competitivo de las firmas (ver cuadro 12) ^{20/}.

Un número importante de firmas pertenecientes a los grupos de "mayor posicionamiento competitivo" enfrentan restricciones tanto en el mercado interno como en su proceso de inserción externa. Por

¹⁹ A nivel sectorial, para las firmas autopartistas no afectadas la importancia de los factores endógenos y exógenos es similar, para los productores de bienes de capital las razones endógenas son más significativas (71% de los casos no afectados) y en implementos sólo en el 25% de las firmas no afectadas los factores endógenos son relevantes.

²⁰ El coeficiente de correlación de Spearman entre ambas variables es de sólo 0.13 y la probabilidad de aceptar la hipótesis nula es superior al límite del 5% (21%).

el contrario algunas firmas de "bajo posicionamiento competitivo" gozan de "cierta protección natural" y no están amenazadas por el nuevo escenario. Algunas de estas firmas podrían sobrevivir aún con problemas de competitividad endógena.

Esto revela que para no estar afectada y ser competitiva la firma requiere no sólo ser eficiente desde el punto de vista micro sino también disponer de condiciones macroeconómicas y sectoriales favorables, así como de la presencia de un entorno institucional y de un sistema de vinculaciones (públicas y privadas) que potencien los factores endógenos de competitividad.

En términos generales, los grupos de "mejor posicionamiento competitivo" se caracterizan por el predominio de firmas "no afectadas" que sustentan sus ventajas en factores endógenos y firmas que enfrentan restricciones derivadas del cuadro macroeconómico y sectorial (restricciones exógenas), y que han realizado importantes esfuerzos tecno-organizativos para profundizar su inserción externa y mejorar la gestión global del negocio (84% de los casos).

En los grupos de "peor posicionamiento competitivo" coexisten firmas afectadas por problemas de competitividad endógena con otras no amenazadas que gozan de "cierta protección natural" (74% de los casos). Mientras las primeras podrían quedar desplazadas en el nuevo escenario, las segundas tienen posibilidades de compensar sus problemas de eficiencia micro por el tipo de productos que elaboran y mercado que cubren ^{21/} (cuadro 13).

Es importante señalar que gran parte de las firmas que se consideran no afectadas por el actual contexto y que sustentan sus ventajas competitivas en factores de tipo endógeno, tienen limitaciones para profundizar su sendero de crecimiento. Entre éstas se destacan el tamaño económico tanto de firma como de planta, las dificultades para desarrollar proveedores y avanzar en un sendero de desintegración vertical, los tiempos necesarios para lograr acuerdos de complementación productiva y/o comercial con socios extranjeros, etc.

13- LA FALTA DE SEÑALES CLARAS DE MERCADO AUMENTA EL GRADO DE INCERTIDUMBRE DE LAS FIRMAS Y CONDUCE EN ALGUNOS CASOS A DUPLICACIONES DE ESFUERZOS.

²¹ Para el total de la muestra existe una fuerte asociación entre el posicionamiento competitivo de las firmas y una variable definida ad-hoc a partir de combinar el grado de afectación (afectada o no afectada) y el tipo de restricción (exógenas o endógenas). Esta asociación muestra que mientras las firmas "afectadas por razones endógenas" y "no afectadas por razones exógenas" prevalecen en los posicionamientos menos competitivos, las "no afectadas por razones endógenas" y en menor medida "afectadas por razones exógenas" prevalecen en los grupos de mejor posicionamiento competitivo. Esta situación es coherente con la existencia de una fuerte asociación no paramétrica entre ambas variables medida a partir del coeficiente de correlación de Spearman (0.36) y con una probabilidad de aceptar la hipótesis nula de sólo el 0.05%.

La información disponible en relación al mercado ampliado es en general reducida lo cual limita la posibilidad de implementar acciones estratégicas. Al mismo tiempo las Pymes tienen dificultades de acceso a la misma y por lo tanto no pueden realizar una adecuada decodificación del nuevo escenario. En este marco, la toma de decisiones podría conducir a una duplicación de esfuerzos en la búsqueda de información y en los procesos de inversión.

14- EL ESTILO DE GESTION PREDOMINANTE EN LAS FIRMAS SE REVELA INSUFICIENTE PARA AFRONTAR LAS NUEVAS CONDICIONES DE MERCADO.

La mayor parte de las firmas que integran los grupos de "menor posicionamiento competitivo" se caracterizan por un estilo de gestión en el que predominan fundamentalmente los aspectos vinculados a la fabricación. Este estilo limita la posibilidad de acceder y decodificar la información necesaria para operar en las nuevas condiciones de mercado. Por el contrario, en las firmas de "mejor posicionamiento competitivo" prevalecen los casos en los que se visualiza una gestión global del negocio.

15- A NIVEL REGIONAL SE OBSERVA QUE ROSARIO ES LA LOCALIDAD MAS AMENAZADA POR EL ACTUAL CONTEXTO. LA MAYOR PARTE DE SUS FIRMAS INTEGRAN LOS GRUPOS DE "PEOR POSICIONAMIENTO COMPETITIVO" Y ENFRENTAN RESTRICCIONES FUNDAMENTALMENTE DE NATURALEZA ENDOGENA.

Si bien la localidad de Rosario registra una tasa de afectación inferior al promedio de la muestra ²²/, el 76% de las firmas pertenecen a los grupos de "peor posicionamiento competitivo", a diferencia de las restantes localizaciones en las que la participación en estos grupos es significativamente menor (50% en el Gran Buenos Aires y 57% en Córdoba). Al mismo tiempo en Rosario el 54% de las firmas están afectadas por razones endógenas, cuya incidencia es sustancialmente más reducida en las firmas afectadas del Gran Buenos Aires y Córdoba (29% y 20% de los casos respectivamente)²³.

²² Sin distinguir la causa principal de restricción y/o amenazas que enfrentan las firmas, las menores tasas de afectación se registran en el Gran Buenos Aires y Rosario (58% y 54% respectivamente). Las áreas con mayores tasas de afectación son Córdoba (70% de los casos) y el área productora de implementos agrícolas del Sur de Santa Fé y Córdoba (81% de los casos).

²³ Estas diferencias en el posicionamiento competitivo de las firmas según localización se explican en parte por las distintas culturas empresariales que se fueron gestando en cada una de las áreas desde el período de sustitución de importaciones. Así, por ejemplo, en Córdoba se observa un mayor vínculo interempresarial, un desarrollo de las Pymes asociado a las firmas grandes casi desde el inicio de la industria local, una mayor importancia del "rol empresarial" en la sociedad, etc. En Rosario la ausencia de algunos de estos atributos contribuye al débil posicionamiento competitivo de las firmas.

16- LAS FIRMAS DEL GRAN BUENOS AIRES Y CORDOBA ENFRENTAN EN SU MAYOR PARTE RESTRICCIONES DERIVADAS DEL MARCO MACROECONOMICO Y SECTORIAL.

Los factores exógenos son muy significativos en el Gran Buenos Aires y Córdoba (alrededor del 60% de los casos afectados) y van perdiendo importancia al considerar las firmas del Sur de Córdoba (33%), Rosario (15%) y las del área de implementos agrícolas del Sur de Santa Fé (12%). Los factores endógenos prevalecen en Rosario (85%), Sur de Santa Fé (88%) y Sur de Córdoba (67%). En estas áreas existe un número importante de firmas afectadas por problemas endógenos que también registran restricciones exógenos (36%, 56% y 74% respectivamente) (cuadro 8).

17- LA MAYOR PARTE DE LAS FIRMAS NO AFECTADAS LOCALIZADAS EN CORDOBA Y EL GRAN BUENOS AIRES SUSTENTAN SUS VENTAJAS EN FACTORES ENDOGENOS A LA FIRMA.

Las firmas no afectadas localizadas en Córdoba y el Gran Buenos Aires consideran que sus ventajas competitivas se sustentan en el equipamiento, gestión global y otras características de su funcionamiento "micro" (100% y 70% respectivamente). Por el contrario en Rosario y el Sur de Santa Fé alrededor del 50% de las firmas basan sus ventajas competitivas en factores exógenos.

18- NO EXISTEN DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS EN EL GRADO DE INSERCIÓN EXTERNA A NIVEL DE LAS PRINCIPALES AREAS INDUSTRIALES.

El coeficiente promedio de exportación de las firmas del Gran Buenos Aires (12%) es relativamente similar al de las firmas de Rosario (10%) y Córdoba (9%). El área productora de implementos agrícolas del Sur de Santa Fé y Córdoba registra un débil proceso de inserción externa con un coeficiente de exportación cercano al 5%.

19- EL NIVEL DE INVERSIÓN DIFIERE SIGNIFICATIVAMENTE SEGUN AREA GEOGRAFICA. LAS FIRMAS DE SANTA FE REGISTRAN LOS INDICES DE INVERSIÓN MAS BAJOS Y LAS DE CORDOBA LOS MAS ELEVADOS.

El coeficiente de inversión promedio de las firmas localizadas en Córdoba es del 19%, le siguen en orden de importancia Gran Buenos Aires (16%), Sur de Córdoba (14%), Rosario (9%) y Sur de Santa Fé (8%).

Esta diferencia regional en la intensidad del proceso de inversión se verifica también al observar su distribución por tramo. Mientras un tercio de las firmas del Gran Buenos Aires y de Córdoba y un quinto de las del sur de Córdoba tienen coeficientes de inversión superiores al 20%, menos del 10% de las firmas de Rosario y del Sur de Santa Fé registran esa conducta inversora. A su vez, mientras el 70% de las plantas de Rosario, el 90% de las del Sur de Santa Fé, el 62% de las firmas del Gran Buenos Aires y algo más de la mitad de las firmas productoras de implementos

agrícolas del Sur de Córdoba registran un coeficiente de inversión inferior al 10%, la proporción de firmas de la ciudad de Córdoba con ese nivel de inversión es de sólo el 40%.

El conjunto de conclusiones presentadas brinda elementos para entender escenarios futuros factibles a nivel sectorial y regional y demandas de acciones públicas y de las propias empresas. Las dificultades que enfrentan las firmas Pymes son diferentes e involucran alcances temporales de distinto tipo, así como también replantean la vinculación existente entre los agentes económicos y entre estos y el sector público.

Entre las restricciones endógenas que enfrentan las firmas pueden distinguirse dos grandes grupos. El primero se refiere a aquellas cuya resolución no es exclusivamente un tema individual de las firmas sino también de la acción coordinada entre agentes. Estas hacen referencia a las necesidades de reconversión, de cambios en la gestión global del negocio, de actualización tecnológica, de desarrollo de proveedores, de búsqueda de socios y de acceso a mercados externos. El segundo grupo involucra restricciones que están circunscriptas a las firmas, tales como la disponibilidad de información, estilo de gestión, mantenimiento y renovación de equipos y capacidad financiera. Este último caso también requeriría de acciones de coordinación entre agentes pero de distinta naturaleza al anterior. Mientras en el primero sería necesario considerar la red de firmas involucradas para la resolución conjunta de las restricciones y la generación de economías externas a la firma, en el segundo la vinculación tendría un carácter más directo y orientado a solucionar problemas puntuales y específicos.

Entre las restricciones exógenas se distinguen dos situaciones claramente diferenciadas. Por un lado aquellas que pueden ser objeto de la acción pública y por otro las que por su naturaleza son difíciles de neutralizar y compensar. Las primeras hacen referencia a problemas derivados del precio de los insumos básicos, del costo financiero, del tipo de cambio real, del costo de la energía e infraestructura, del financiamiento de las exportaciones y de la inversión, etc. Entre las segundas destacan todas aquellas restricciones que son independientes de factores locales tales como las asimetrías con los países integrantes del MERCOSUR, las turbulencias macroeconómicas en Brasil, la crisis internacional, la reestructuración internacional del complejo automotriz, el movimiento de la frontera tecnológica y el cambio de las escalas óptimas de producción.

Los estudios sectoriales de competitividad y de las restricciones y/o amenazas que enfrentan las firmas Pymes metalmeccánicas en el actual contexto, en los que se basa esta investigación, ponen de manifiesto la necesidad de articular políticas en distintos planos (microeconómico, sectorial, macroeconómico y marco y entorno institucional), de analizar los flujos de información de las firmas con el medio externo y de la forma como son internalizados, de estudiar las vinculaciones con

redes de firmas e instituciones tanto públicas como privadas y de cómo influyen en sus decisiones las acciones de otros agentes económicos.

Desde una perspectiva de la competitividad de las firmas no centrada exclusivamente en la fabricación y en la optimización de los recursos intraplanta, la reconversión del sistema productivo no es un tema a ser abordado exclusivamente desde la firma sino que requiere también de la acción coordinada entre agentes. La resolución de las restricciones existentes en el actual contexto no es única y puede implicar, tal como la experiencia internacional lo demuestra, la contrucción de diferentes organizaciones sociales del mercado a partir del desarrollo de diferentes formas de cooperación interempresarial, del grado de utilización y creación de recursos externos, de la potenciación del entorno y marco próximo a las firmas, etc.

Apéndice de cuadros

Cuadro 1 Distribución de firmas por grado de afectación ante el nuevo escenario según sector (porcentajes)

	Afectados	No Afectados	Total
Autopartes	64	36	100
Implementos Agrícolas	71	29	100
Bienes de Capital	55	45	100
Total	66	34	100

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2 Distribución de firmas por grado de afectación ante el nuevo escenario según localización (porcentajes)

	Afectados	No Afectados	Total
Gran Buenos Aires	58	42	100
Rosario	54	46	100
Córdoba	71	29	100
Sur de Santa Fe	80	20	100
Sur de Cordoba	67	33	100
Total	66	34	100

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3 Distribución de establecimientos de la muestra por actividad según tamaño de planta (porcentajes)

	Peq.	Interm.	Medianas	Med Grandes	TOTAL
Autopartes	21	41	21	17	100
Implementos	27	12	46	15	100
Bienes de capital	45	19	23	13	100
Total	30	26	28	16	100

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4 Distribución de firmas afectadas por la apertura y/o con restricciones para exportar por actividad según tamaño de planta (porcentajes)

	Peq.	Interm.	Medianas	Med Grandes	TOTAL
Autopartes	28	40	20	12	100
Implementos	29	12	41	18	100
Bienes de capital	50	13	25	12	100
Total	34	24	26	16	100

Elaboración propia

Cuadro 5 Distribución de firmas afectadas y no afectadas por sector según nivel de inversión (porcentajes). Total de la muestra.

	Coeficiente de inversión						Total
	0-5	6-10	11-14	15-29	30-50	+50	
Afectados	46	15	8	12	17	2	100
No afectados	29	30	6	9	26	-	100
Total	40	20	8	11	20	1	100

Fuente:Elaboración propia

Cuadro 6 Coeficientes de exportación y de inversión de plantas afectadas y no afectadas por sector

	AFECTADOS			NO AFECTADOS		
	Casos	CI 1/	CE 2 /	Casos	CI	CE
Autopartes	25	10.9	2.2	14	17	9.9
Bienes de capital	17	20.8	12.1	14	16.3	18.1
Implementos agrícolas	17	10.1	4	5	8.8	3
Total	59	13.8	5.6	33	14.7	11.8

Fuente: Elaboración propia

Notas:

1/ El coeficiente de inversión es el cociente entre el quantum de inversiones físicas realizadas en los últimos 5 años y la facturación del último año (porcentaje)

2/ El coeficiente de exportación es el cociente entre el valor de las exportaciones y la facturación del último año. Se han incluido las firmas para las que existían datos para poder construir los coeficientes señalados (porcentaje).

Cuadro 7 Distribución del número de firmas afectadas por sector según factores endógenos o exógenos a la firma

	Endógenos	Exógenos	Endógenos	Exógenos
Autopartes	44%	0%		56%
Bienes de capital	20%	33%		46%
Implementos agrícolas	24%	58%		18%
Total	32%	27%		41%

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8 Distribución de firmas afectadas por localización según factor de afectación (porcentajes)

	Buenos Aires	Rosario	Córdoba	Sur Sta Fé	Sur Cba
Endógeno	29	54	20	38	17
Exog./Endog.	7	31	20	50	50
Exógeno	64	15	60	12	33
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13 Distribucion del número de firmas según posicionamiento competitivo y tipo de restricción (porcentajes)

	Afectadas			No Afectadas		Total
	Endóg	Ex/Endog	Exóg.	Endóg.	Exóg.	
Posic Comp.						
Mejor Pos.	5.4	8.1	37.8	45.9	2.7	100
Peor Pos.	30.8	23.1	19.2	9.6	17.3	100

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14 Coeficientes de inversión por grado de afectación frente a la apertura según área geográfica.

	Buenos Aires	Rosario	Cordoba	Sur Sta Fé	Sur Cba
Afectado Endogeno	3	6.5	6.6	2.3	10
No afectado Exógeno	4	3.4	.	8.0	5
Afectado Exog./Endog.	.	13.5	13.3	7.0	24
Afectado Exógeno	21.6	8.0	22.5	3.0	14
No afectado Endogeno	25.0	15.0	25.3	30.0	7.5

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9 Coeficientes de inversión de firmas afectadas por sector según tipo de factor.

	Endógenos	Exógenos/Endógenos	Exógenos
Autopartes	16	.	16
Bienes de capital	10	14	33
Implementos agrícolas	4	12	10
Total	5	13	20

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 10 Coeficientes de inversión y de exportación de firmas no afectadas en el nuevo escenario por sector según causas endógenas y exógenas.

	Factores Endógenos		Factores Exógenos	
	CI	CE	CI	CE
Autopartes	22.3	13.8	4.5	4.2
Bienes de capital	23.1	28.0	2.8	27.8
Implementos agrícolas	15.0	14.6	6.5	10.0
Total	21.6	19.7	4.2	14.8

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 11 Distribución del número de firmas no afectadas por sector según factores endógenos o exógenos a la firma

	Endógenos	Exógenos
Autopartes	50%	50%
Bienes de capital	71%	29%
Implementos agrícolas	25%	75%
Total	69%	31%

Fuente:Elaboración propia

Cuadro 12 Distribución de firmas por posicionamiento competitivo según sensibilidad frente a la apertura y factor determinante (porcentajes)

	Afectados	No afectados	Total
Posicion competitiva 1/			
"Mejor Posicionados"	51	49	100
"Peor Posicionados"	73	27	100

Fuente: Elaboración propia

Notas:1/ La posición competitiva de las firmas es la agregación de posiciones sectoriales. Las "mejores" posiciones son la agregación de las dos primeras de cada sector y las de "peor posicionamiento" la agregación de las restantes.

Referencias Bibliográficas

Cepal, Area de Desarrollo industrial, Evolución y estructura de la inversión industrial en la Argentina, mimeo, 1992.

Delgobbo A., Los establecimientos productores de implementos agrícolas frente al proceso de apertura e integración subregional, programa CFI-CEPAL, mimeo septiembre de 1992.

Gatto F., "Algunos aspectos del resurgimiento de las Pymes en las estructuras industriales de países desarrollados. Elementos para la realidad argentina", en Cauces para construir en democracia, Año 2 N°4, Junio 1990.

Gatto F., Pequeñas y medianas empresas industriales, apertura económica y Mercosur: Un desafío de competitividad y gestión empresarial, mimeo, Cepal 1992

Gatto F. y Quintar A., "Algunas características de las empresas metalmeccánicas", Cepal, mimeo, 1992.

Kantis H., Moori-Koenig V. y Yoguel G., Las Pymes productoras de bienes de capital ante la apertura y el MERCOSUR: perfiles empresariales y escenarios para diseñar acciones de fortalecimiento de su competitividad, programa CFI-CEPAL, mimeo septiembre 1992

Katz J., Estrategias y ventajas comparativas dinámicas, Cuaderno N°1, Fundación Eugenio Blanco, Buenos Aires, 1983.

Katz J. y Kosacoff B., El sector manufacturero argentino: maduración, retroceso y perspectivas, CEPAL, Buenos Aires, 1988.

Kosacoff B. y Azpiazu D., La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales, CEPAL- Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1989.

Moori-Koenig V. y Yoguel G., Algunos aspectos microeconómicos de la competitividad de las Pymes metalmeccánicas en el proceso de internacionalización, Programa CFI-CEPAL, documento de trabajo N° 26, 1991.

Moori-Koenig V. y Yoguel G., La competitividad de las Pymes autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional, programa CFI-CEPAL, mimeo septiembre de 1992.

Nelson R. y Winter S., An evolutionary theory of Economic Change, Harvard University Press, Cambridge 1982.

Nelson R., Why do firms differ, and how does it matter?, CCC Working Paper Nro 91-7, University of California at Berkeley, Center of Research in Management, 1991.

Perez C., "Las Nuevas tecnologías: una visión de conjunto" en C. Ominami La tercera revolución industrial, Bial-Gel, (Bs Aires, 1986).

Quintar A. y Castaño A., Historia de las pequeñas y medianas empresas metalmeccánicas de Rosario, Programa CFI-CEPAL, documento de avance, mayo de 1992.

Sabel C., "Flexible specialization and yhe re-emergence of regional economies", en P. Hirst y J. Zeitlin, Reversing industrial decline? Industrial structure and policy in Britain and her competitors, (1988).

Sengerberger W., et al., The re-emergence of small enterprises industrial restructuring in industrialised countries, Internacional Institute for Labour Studies, (Ginebra, 1990).

Szarka, "Networking and small firms", en International Small Business Journal, vol 8 N°2, (Gran Bretaña, 1990).