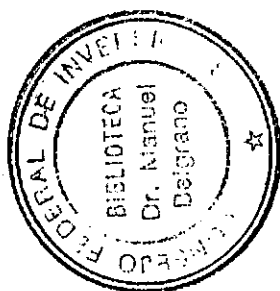


36803

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA CFI-CEPAL

Secretario General del CFI: Ing. Juan J. Ciáccera
Dirección de Desarrollo Económico
y Estudios Básicos: Ing. Marta Velazquez Cao

Director Oficina CEPAL en Buenos Aires: Julio E. Barañano



1974

**LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AUTOPARTISTAS
Y DE BIENES DE CAPITAL DE CORDOBA ANTE LA
APERTURA Y LA CONFORMACION DEL MERCOSUR.
PRIMEROS RESULTADOS**

Jorge José Motta
(Universidad Nacional de Córdoba)

6334
H 22240
H 22241
H 22242
0,244

Documento de Trabajo CFI-CEPAL Nº 32
Publicación CEPAL LC/BUE/R.176

Buenos Aires, Diciembre de 1992

Esta investigación se realizó en el marco del Convenio de Cooperación Conjunto CFI-CEPAL e integra los estudios realizados por el Consejo Federal de Inversiones en la Unidad de Integración Latinoamericana de la Dirección de Desarrollo Económico y Estudios Básicos. Asimismo, este trabajo forma parte de una serie de estudios sobre las pequeñas y medianas empresas metalmecánicas de Córdoba, que están encarando conjuntamente el Instituto de Economía y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, el Consejo Federal de Inversiones, la CEPAL, el Centro de Investigaciones de Materiales y Metrología y el Centro ATI de Córdoba con el apoyo institucional del Ministerio de Industria y Comercio Exterior de la Provincia de Córdoba y la Cámara de Industriales Metalúrgicos de Córdoba. El Sr. Jorge Motta es investigador del Instituto de Economía y Finanzas.

La investigación contó con la valiosa colaboración de las empresas entrevistadas a quienes se agradece toda su cooperación.

I N D I C E

INTRODUCCION	1
1. DESCRIPCION DE LA MUESTRA	3
a. Selección de la muestra	3
b. Tamaño económico de las empresas	3
c. Representatividad de la muestra	5
d. Características productivas de las empresas encuestadas	6
2. PRINCIPALES RESULTADOS SOBRE LA SITUACION DE LAS FIRMAS PYMES	9
a. Nivel de actividad industrial	9
b. La empresa Pyme y sus competidores	15
c. Inversiones recientes	19
d. Inserción externa alcanzada	23
3. EL PROCESO DE INTEGRACION REGIONAL Y LA APERTURA	28
a. Información sobre cambios a nivel de mercados	28
b. La visión de las empresas sobre la integración y su competitividad frente a Brasil	31
c. Estrategias empresariales frente al Mercosur	38
RESUMEN Y CONCLUSIONES	44

INTRODUCCION

Desde mediados de la década de 1970, se está llevando a cabo un fuerte proceso de reestructuración de la industria argentina. Las limitaciones del modelo de sustitución de importaciones por entonces vigente, la emergencia y creciente difusión de las tecnologías de base microelectrónica y la tendencia a la formación de grandes bloques comerciales a nivel mundial han ido provocando el progresivo reemplazo del modelo anterior, basado en el liderazgo del mercado interno, por un patrón de funcionamiento de la economía en el que la dinámica del sistema está más asociada a los vínculos con el exterior. Dentro de este marco se inscriben las iniciativas de apertura de la economía, de reducción de las regulaciones económicas y, muy especialmente, de constitución de un mercado común con los vecinos países de Brasil, Uruguay y Paraguay, el Mercosur.

Este proceso está impactando profundamente sobre el sector metalmeccánico, -que nació y creció sobre la base de la sustitución de importaciones y el mercado interno- y plantea una serie de interrogantes acerca de las características que asumirá este sector en Argentina en el futuro próximo. Interesa conocer la posición competitiva de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) metalmeccánicas ante las nuevas reglas de juego que surgen de la apertura y la integración, las principales restricciones que enfrentan y sus posibilidades de insertarse exitosamente en la nueva etapa. La respuesta a estos interrogantes debería ser de utilidad para la formulación de políticas específicas, públicas y privadas, que faciliten y hagan menos traumática la rápida adecuación de las Pymes a las nuevas (y más exigentes) condiciones del mercado regional.

Este informe presenta los primeros resultados obtenidos a partir de un estudio de campo realizado entre abril y junio de 1992 por el Instituto de Economía y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, el Consejo Federal de Inversiones y la CEPAL.

En la primera parte se efectúa una descripción de la muestra y se señala el grado de representatividad de la misma. A continuación se describen algunas características de las empresas

encuestadas relacionadas con su performance reciente y actual. Se consideran entonces aspectos tales como el grado de utilización de la capacidad instalada, la posición relativa de las empresas respecto de sus competidores en los mercados en que actúan, la evolución del número de competidores en el mercado interno, el comportamiento inversor en materia de equipamiento y el grado de internalización alcanzado por las empresas.

Finalmente, se desarrolló una amplia gama de cuestiones referidas a las perspectivas en relación a los procesos de apertura y de integración en el Mercosur como, por ejemplo, el grado de información que las empresas tienen sobre los cambios que a nivel de mercado están provocando esos procesos, la impresión empresarial acerca de si sus mercados serán o no afectados, los factores en los que tienen ventajas o desventajas respecto a sus potenciales competidores brasileños, para finalizar con el análisis de hasta qué punto las empresas están adecuando sus estrategias a la nueva realidad.

1. DESCRIPCION DE LA MUESTRA

Se visitaron 50 empresas metalmecánicas de la Ciudad de Córdoba, a las que se les interrogó sobre aspectos de su historia productiva, de su situación actual, de los mercados en que compiten, de su experiencia exportadora, de las inversiones realizadas y del nivel tecnológico alcanzado, de su percepción de los cambios que encierran los procesos de apertura e integración y de las acciones emprendidas para enfrentar dichos desafíos. De ese total, se seleccionaron para este estudio 43 empresas, de las cuales 22 son autopartistas y las 21 restantes productoras de bienes de capital.

a. Selección de la muestra

Para la selección de la muestra, se partió del padrón de establecimientos del Censo Económico Nacional de 1985, considerando exclusivamente aquellos ubicados en la Ciudad de Córdoba que habían declarado un Valor Bruto de Producción comprendido entre 250.000 y 3.300.000 U\$\$. Este listado fue enriquecido con empresas inscriptas en el Registro Industrial de la Provincia de Córdoba equivalentes a las del Censo por tipo de actividad y volumen de ocupación. Adicionalmente, se efectuaron consultas a técnicos locales de las que derivó la incorporación de un último grupo de empresas.

Finalmente, se decidió encuestar al 40 por ciento de las empresas autopartistas preseleccionadas y al 30 por ciento de las que integraban la nómina de productoras de bienes de capital.

b. Tamaño económico de las empresas

Las empresas fueron clasificadas en pequeñas, intermedias o medianas de acuerdo a los siguientes criterios:

i)- Pequeñas: Empresas que en 1991 facturaron hasta 700.000 U\$S y cumplían adicionalmente al menos una de las dos siguientes

condiciones: 1) poseer activos productivos por 1.000.000 U\$S o menos, y 2) contratar 30 empleados o menos. Trece empresas (el 30,2 por ciento de la muestra), 5 autopartistas y 8 productoras de bienes de capital se incluyeron en esta categoría (Ver cuadros 1 y 2). Es interesante destacar que la dotación promedio de trabajadores por empresa es sensiblemente mayor en las firmas autopartistas (27 empleados por empresa) que en las productoras de bienes de capital (18 empleados por empresa)¹.

ii)- Intermedias: Empresas que en 1991 facturaron entre 700.000 y 2.000.000 U\$S y que además cumplían alguna de las dos siguientes condiciones: 1) no poseer activos productivos por más de 3.000.000 U\$S, y 2) tener no más de 70 empleados. Dieciocho empresas (el 41,9 por ciento de la muestra) cumplieron dichas condiciones. De ese total, 11 son autopartistas y 7 productoras de bienes de capital. Al igual que en el caso anterior, las autopartistas exhiben una dotación de trabajadores por empresa significativamente más elevada que las productoras de bienes de capital. Mientras que las primeras contratan en promedio 48 trabajadores, las empresas intermedias productoras de bienes de capital emplean una media de 29 personas.

iii)- Medianas: Empresas que en 1991 facturaron entre 2.000.0000 y 6.000.000 de U\$S. Se incluyeron aquí 12 empresas de la muestra, 6 autopartistas y 6 de bienes de capital, que tienen 92 empleados en promedio en el caso de las autopartistas y 85 empleados en promedio las de bienes de capital.

¹ Esta diferencia en la dotación promedio de empleados, que surge al tomar como criterio principal de clasificación de las firmas según tamaño económico al Valor Bruto de Producción, en gran medida refleja el mayor peso de las actividades de ingeniería en las empresas de bienes de capital (lo que implica un mayor valor agregado por trabajador), y el mayor peso de los insumos en el precio final de los bienes de capital.

Cuadro 1: Clasificación de las empresas de la muestra según tamaño económico (número de empresas)

Actividad	Tamaño			
	M	I	P	Total
Autopartistas	6	11	5	22
Bienes de capital	6	7	8	21
Total	12	18	13	43

Notas: M: medianas
I: intermedias
P: pequeñas

Cuadro 2: Personal (promedio) contratado según tamaño económico y tipo de actividad

Actividad	Tamaño			
	M	I	P	Total
Autopartistas	92	48	26	55
Bienes de capital	84	28	17	40
Total	88	40	21	48

Notas:
M: medianas
I: intermedias
P: pequeñas

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta sobre competitividad realizada a empresas metalmecánicas de la Ciudad de Córdoba durante abril-junio de 1992

c. Representatividad de la muestra

La muestra es representativa para las empresas autopartistas intermedias y medianas. Para el caso de las pequeñas, para no ampliar excesivamente el tamaño de la muestra, las observaciones se concentraron en las empresas de mayor porte del estrato. En consecuencia, los resultados no tienen la misma representatividad

que en los otros estratos aunque dan señales cualitativas claras sobre el comportamiento de la Pymes de menor tamaño relativo.

Similares consideraciones son válidas para las empresas productoras de bienes de capital, aunque la amplia heterogeneidad de actividades incluidas bajo esta denominación aconsejan no generalizar linealmente los resultados alcanzados.

d. Características productivas de las empresas encuestadas

A los fines de caracterizar más adecuadamente la muestra, y dada la gran diversidad de actividades productivas metalmeccánicas que pueden ser englobadas bajo la calificación de producción de autopartes y de bienes de capital, a continuación se presenta una breve descripción de las principales características productivas de las empresas encuestadas.

Autopartistas: De las 22 empresas autopartistas seleccionadas, en la mitad de los casos el proceso productivo principal consiste en la transformación de metales (ya sea a través de prensado, forja, fundición o extrusión), mientras que en las restantes empresas consiste primordialmente en actividades de mecanizado y/o armado de subconjuntos.

Si clasificamos a las empresas por el tipo principal de componente que producen, 6 fabrican partes de transmisión, 8 partes de motor, 3 chasis, 2 carrocerías y 3 piezas estándar y especiales varias.

El 50 por ciento de las empresas venden exclusivamente al mercado de terminales, el 13,6 por ciento sólo al mercado de reposición y el restante 36,4 por ciento vende a los mercados de terminales y reposición simultáneamente².

² No hay una relación clara entre tamaño de las empresas y tipo de mercado al que dirigen sus ventas. Si bien las 3 empresas que venden exclusivamente al mercado de reposición son de tamaño mediano y las que abastecen únicamente al mercado de terminales son predominante de tamaño intermedio y pequeño, hay una

La mayor parte de las empresas produce un amplio mix de productos en pequeñas escalas, y varias de ellas muestran niveles de integración vertical que pueden ser considerados altos para su tamaño. Sólo el 32 por ciento de las empresas subcontrata más del 10 por ciento de su producción, verificándose un único caso en el que el nivel de subcontratación supera el 20 por ciento.

Productores de bienes de capital: Dentro de esta denominación se incluyen 8 empresas cuya actividad productiva principal es la fabricación y reparación de maquinarias (máquina-herramientas, maquinaria para la industria de la alimentación y del calzado), 8 empresas dedicadas a la producción de herramientas, partes y piezas para maquinarias (incluye 2 empresas que producen partes de implementos y maquinaria agrícola), 3 empresas cuya producción principal es de calibres y dispositivos, y otras 3 dedicadas a actividades varias (fabricación de matrices, vehículos para autotransporte y equipo vial y de minería, y a pedidos especiales).

Es de destacar que las 3 empresas que se dedican a la producción de calibres y dispositivos (y una de las de partes y piezas para maquinaria) también producen máquinas como actividad secundaria.

Este grupo de empresas también se caracteriza por producir en pequeñas escalas, en muchos casos máquinas y equipos a pedido.

A continuación se presentarán, divididos en cinco secciones, los principales resultados de la encuesta. Las cuatro primeras secciones, bajo los títulos de Nivel de actividad, La empresa y sus competidores, Inversiones recientes e Inserción externa alcanzada, consideran aspectos referidos al desempeño reciente y actual de las empresas encuestadas. En la restante sección, el proceso de integración regional y la apertura, se desarrolla una amplia gama

cierta tendencia, entre las empresas que venden simultáneamente a ambos mercados, a que las empresas más pequeñas concentren la mayor parte de sus ventas en el mercado de reposición, mientras que para las mayores el mercado de terminales sea el más importante.

de cuestiones referidas a las perspectivas de las empresas ante los cambios en el contexto económico que necesariamente provocarán dichos procesos.

2. PRINCIPALES RESULTADOS SOBRE LA SITUACION DE LAS FIRMAS PYMES

a. Nivel de actividad industrial

Un primer indicador sobre la performance de las empresas Pymes es el nivel de actividad de las mismas. Interesa aquí analizar el grado de utilización de la capacidad instalada al momento de realizar la encuesta, su evolución durante los últimos años y las expectativas que tienen sus titulares para el futuro próximo. La importancia de estas variables no se reduce al estudio de la coyuntura sino que también se extiende al análisis de los senderos evolutivos futuros de la empresas. Bajos niveles de actividad generalmente están asociados al desaprovechamiento de economías de escala y a altos costos fijos, a bajas tasas de beneficios y, por ende, a una baja capacidad de acumulación, a escasos incentivos a la inversión y a la no introducción de cambios organizativos de importancia, todo lo cual no sólo afecta los niveles actuales de competitividad de las empresas, sino que también compromete seriamente sus posibilidades futuras.

Los cuadros 3a y 3b presentan las cifras de nivel de utilización de la capacidad instalada durante el primer y el segundo semestre de 1991, la situación en 1991 respecto de la del año anterior y la tendencia de los últimos 5 años.

En términos generales, se puede afirmar que en los últimos años el nivel de actividad del conjunto de las empresas de la muestra ha tendido a disminuir, en un marco de ya altos niveles de capacidad ociosa. El 43 por ciento de las empresas (18) ha contestado que el nivel de utilización de su capacidad instalada ha sido decreciente en los últimos 5 años, contra el 31 por ciento (13 empresas) en las que habría aumentado.

Cuadro 3a: Nivel de utilización de la capacidad instalada por tamaño económico y su evolución reciente (número de empresas)

TOTAL DE LA MUESTRA

Tamaño	Tendencia últimos 5 años					Situación 91/90				Primer semestre 1991				Segundo semestre 1991			
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total	h/40	50/65	70 y	Tota	h/40	50/65	70 y	Tota
Mediana	5	2	5	0	12	6	4	2	12	2	4	5	11	2	4	6	12
Intermedia	5	1	7	5	18	10	3	5	18	8	5	3	16	4	5	9	18
Pequeña	3	1	6	2	12	5	4	2	11	5	3	2	10	4	1	5	10
Total	13	4	18	7	42	21	11	9	41	15	12	10	37	10	10	20	40

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Tendencia últimos 5 años					Situación 91/90				Primer semestre 1991				Segundo semestre 1991			
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total	h/40	50/65	70 y	Tota	h/40	50/65	70 y	Tota
Mediana	2	2	2	0	6	3	2	1	6	1	1	3	5	0	2	4	6
Intermedia	3	0	4	4	11	6	2	3	11	6	2	1	9	2	3	6	11
Pequeña	1	1	2	1	5	3	1	0	4	3	2	0	5	2	0	3	5
Total	6	3	8	5	22	12	5	4	21	10	5	4	19	4	5	13	22

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Tendencia últimos 5 años					Situación 91/90				Primer semestre 1991				Segundo semestre 1991			
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total	h/40	50/65	70 y	Tota	h/40	50/65	70 y	Tota
Mediana	3	0	3	0	6	3	2	1	6	1	3	2	6	2	2	2	6
Intermedia	2	1	3	1	7	4	1	2	7	2	3	2	7	2	2	3	7
Pequeña	2	0	4	1	7	2	3	2	7	2	1	2	5	2	1	2	5
Total	7	1	10	2	20	9	6	5	20	5	7	6	18	6	5	7	18

NOTAS:

V: Tendencia variable

h/40: hasta 40% de utilización de la capacidad instalada

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 3b: Nivel de utilización de la capacidad instalada por tamaño económico y su evolución reciente (porcentajes)

TOTAL DE LA MUESTRA

Tamaño	Tendencia últimos 5 años					Situación 91/90				Primer semestre 1991				Segundo semestre 1991			
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total	h/40	50/65	70 y	Tota	h/40	50/65	70 y	Tota
Mediana	41.7	16.7	41.7	0.0	100.0	50.0	33.3	16.7	100.0	18.2	36.4	45.5	100.0	16.7	33.3	50.0	100.0
Intermedia	27.8	5.6	38.9	27.8	100.0	55.6	16.7	27.8	100.0	50.0	31.3	18.8	100.0	22.2	27.8	50.0	100.0
Pequeña	25.0	8.3	50.0	16.7	100.0	45.5	36.4	18.2	100.0	50.0	30.0	20.0	100.0	40.0	10.0	50.0	100.0
Total	31.0	9.5	42.9	16.7	100.0	51.2	26.8	22.0	100.0	40.5	32.4	27.0	100.0	25.0	25.0	50.0	100.0

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Tendencia últimos 5 años					Situación 91/90				Primer semestre 1991				Segundo semestre 1991			
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total	h/40	50/65	70 y	Tota	h/40	50/65	70 y	Tota
Mediana	33.3	33.3	33.3	0.0	100.0	50.0	33.3	16.7	100.0	20.0	20.0	60.0	100.0	0.0	33.3	66.7	100.0
Intermedia	27.3	0.0	36.4	36.4	100.0	54.5	18.2	27.3	100.0	66.7	22.2	11.1	100.0	18.2	27.3	54.5	100.0
Pequeña	20.0	20.0	40.0	20.0	100.0	75.0	25.0	0.0	100.0	60.0	40.0	0.0	100.0	40.0	0.0	60.0	100.0
Total	27.3	13.6	36.4	22.7	100.0	57.1	23.8	19.0	100.0	52.6	26.3	21.1	100.0	18.2	22.7	59.1	100.0

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Tendencia últimos 5 años					Situación 91/90				Primer semestre 1991				Segundo semestre 1991			
	+	=	-	V	Total	+	=	-	Total	h/40	50/65	70 y	Tota	h/40	50/65	70 y	Tota
Mediana	50.0	0.0	50.0	0.0	100.0	50.0	33.3	16.7	100.0	16.7	50.0	33.3	100.0	33.3	33.3	33.3	100.0
Intermedia	28.6	14.3	42.9	14.3	100.0	57.1	14.3	28.6	100.0	28.6	42.9	28.6	100.0	28.6	28.6	42.9	100.0
Pequeña	28.6	0.0	57.1	14.3	100.0	28.6	42.9	28.6	100.0	40.0	20.0	40.0	100.0	40.0	20.0	40.0	100.0
Total	35.0	5.0	50.0	10.0	100.0	45.0	30.0	25.0	100.0	27.8	38.9	33.3	100.0	33.3	27.8	38.9	100.0

NOTAS:

V: Tendencia variable

h/40: hasta 40% de utilización de la capacidad instalada

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Al comparar por tamaño de empresa, puede apreciarse que mientras que las empresas medianas han logrado, en promedio, mantener su nivel de actividad, en las intermedias y en mayor medida las pequeñas se observa una cantidad proporcionalmente mayor de casos de caída tendencial en el nivel de actividad económica.

Además hay que tener en cuenta que las entrevistas fueron efectuadas exclusivamente a empresas "sobrevivientes" del fuerte proceso de achicamiento y reestructuración al que viene siendo sometido el sector metalmeccánico desde fines de la década de 1970, por lo que la caída en el nivel de actividad del sector debe haber sido más pronunciada que lo que muestran estas cifras³.

Los datos no presentan discrepancias de importancia cuando se desagrega entre productores autopartistas y de bienes de capital. La única - aunque importante - diferencia es que las empresas autopartistas están sometidas a una mayor inestabilidad en la demanda que enfrentan.

Sin embargo, durante 1991, más especialmente durante el segundo semestre, la situación tendió a mejorar. Más de la mitad de las empresas aumentó el nivel de utilización de su capacidad instalada, siendo más notable la mejora en las empresas autopartistas como consecuencia de la fuerte expansión de la demanda de automotores.

A pesar de este importante aumento en el nivel de actividad experimentado durante 1991, sólo la mitad de las empresas está trabajando a un nivel de utilización de su capacidad instalada superior al 70 por ciento, mientras que un 25 por ciento de las empresas lo hace a niveles inferiores al 40 por ciento de su capacidad. Las empresas autopartistas, especialmente las medianas

³ La disminución en el número de competidores nacionales que en promedio enfrentan las firmas encuestadas, hecho que será mostrado en la próxima sección, tiende a confirmar esta suposición.

e intermedias, son las que muestran mayores niveles de capacidad utilizada.

En síntesis, si bien el nivel medio de actividad en los últimos 5 años ha tendido a caer, en el último año, especialmente a partir del segundo semestre de 1991, la tendencia se revirtió y, aunque este fue un fenómeno que abarcó tanto a las empresas autopartistas como a las productoras de bienes de capital, fue más intenso entre las primeras.

Para evaluar las expectativas empresariales acerca del desempeño del sector en el futuro inmediato, las firmas fueron consultadas sobre su pronóstico para 1992 respecto de 1991 en materia de utilización de capacidad instalada. Los cuadros 4a y 4b muestran los resultados obtenidos.

De dichos cuadros se desprende que las expectativas para 1992 son de continuidad del proceso expansivo. Más del 63 por ciento de las empresas de la muestra esperan que 1992 sea un año de mayor nivel de actividad que 1991 contra sólo el 12 por ciento que creen lo contrario.

Es preciso señalar, sin embargo, que a medio plazo esta generalizada continuidad del proceso expansivo sólo podrá mantenerse si, además de encontrar favorables condiciones sectoriales, las empresas encaran importantes planes de inversión y realizan profundos cambios organizativos que eleven sustancialmente sus niveles de productividad, condición prácticamente imprescindible para competir satisfactoriamente en el marco de una creciente apertura económica y una ya irreversible integración con el mercado brasilero. Por el contrario, si las empresas locales no reaccionan rápida y adecuadamente a fin de poder enfrentar exitosamente la competencia externa, particularmente la de origen brasilero, es muy posible que la actual expansión de su actividad económica sea de naturaleza coyuntural, sostenible sólo mientras dure la etapa de transición hacia la completa integración regional en el Mercosur.

Cuadro 4a: Expectativas de las empresas acerca del nivel de actividad de 1992 respecto del de 1991 (número de empresas)

TOTAL DE LA MUESTRA					
Tamaño	Expectativas 1992/91				Total
	+	=	-	NS	
Mediana	6	1	2	2	11
Intermedia	12	2	3	1	18
Pequeña	8	2	0	2	12
Total	26	5	5	5	41

AUTOPARTISTAS					
Tamaño	Expectativas 1992/91				Total
	+	=	-	NS	
Mediana	2	1	0	2	5
Intermedia	7	2	2	0	11
Pequeña	2	1	0	1	4
Total	11	4	2	3	20

BIENES DE CAPITAL					
Tamaño	Expectativas 1992/91				Total
	+	=	-	NS	
Mediana	4	0	2	0	6
Intermedia	5	0	1	1	7
Pequeña	6	1	0	1	8
Total	15	1	3	2	21

NOTAS: NS: No sabe/ no contesta

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 4b: Expectativas de las empresas acerca del nivel de actividad de 1992 respecto del de 1991 (porcentajes)

TOTAL DE LA MUESTRA (%)					
Tamaño	Expectativas 1992/91				Total
	+	=	-	NS	
Mediana	54.5	9.1	18.2	18.2	100.0
Intermedia	66.7	11.1	16.7	5.6	100.0
Pequeña	66.7	16.7	0.0	16.7	100.0
Total	63.4	12.2	12.2	12.2	100.0

AUTOPARTISTAS (%)					
Tamaño	Expectativas 1992/91				Total
	+	=	-	NS	
Mediana	40.0	20.0	0.0	40.0	100.0
Intermedia	63.6	18.2	18.2	0.0	100.0
Pequeña	50.0	25.0	0.0	25.0	100.0
Total	55.0	20.0	10.0	15.0	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)					
Tamaño	Expectativas 1992/91				Total
	+	=	-	NS	
Mediana	66.7	0.0	33.3	0.0	100.0
Intermedia	71.4	0.0	14.3	14.3	100.0
Pequeña	75.0	12.5	0.0	12.5	100.0
Total	71.4	4.8	14.3	9.5	100.0

NOTAS: NS: No sabe/ no contesta

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

b. La empresa Pyme y sus competidores

Respecto de la relación de la empresa con sus competidores interesó destacar dos aspectos: la posición relativa respecto de sus competidores que ocupan las empresas encuestadas en los mercados en que actúan y la evolución del número de sus competidores en los mercados internos.

El primer aspecto es un indicador de performance. Se puede suponer con un aceptable grado de realismo que las empresas que son líderes u ocupan las primeras posiciones en los mercados en que compiten tienen una posición de mercado temporalmente consolidada, al menos mientras continúen vigentes las actuales restricciones a la importación. En cambio, no es posible formular un supuesto similar para las empresas que ocupan posiciones intermedias o finales en los mercados en que actúan.

Los cuadros 5a y 5b muestran que las empresas medianas tienden a ser líderes u ocupar los primeros lugares en sus mercados. Sólo hay un caso de empresa mediana que ocupa lugares intermedios. Por el contrario, las empresas pequeñas tienden a estar ubicadas en posiciones intermedias o finales respecto de sus competidores.

Lo expuesto en el párrafo anterior parecería indicar que las empresas medianas tienen, al menos mientras se mantengan vigentes ciertas restricciones a la competencia externa, sus mercados internos más consolidados que las empresas intermedias y pequeñas.

Los cuadros 5a y 5b también nos brindan una rica información acerca del grado de competencia en los mercados de autopartes. A pesar de la existencia de un gran número de empresas autopartistas en el país, es posible observar que en la mayoría de los casos compiten con un reducido número de empresas. Un tercio de las firmas encuestadas tiene 3 o menos competidores. Otro tercio tiene entre 4 y 6 competidores y sólo el tercio restante compete con 7 o más empresas.

Cuadro 5a: Posición competitiva de las empresas en los mercados en que actúan y evolución del número de competidores.
(número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS

Tamaño	Líder	PL	Int	F	NS	Total	Tendencia Nro. competidores				
							A	D	=	NS/NC Total	
Mediana	5	6	1	0	0	12	3	4	4	1	12
Intermedia	4	6	6	1	1	18	4	4	9	1	18
Pequeña	1	2	2	3	5	13	2	4	4	3	13
Total	10	14	9	4	6	43	9	12	17	5	43

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Líder	PL	Int	F	NS	Total	Número de competidores				Tendencia Nro. competidores					
							3 ó -	4/6	7 ó +	NS	Total	A	D	=	NS/NC Total	
Mediana	2	3	1	0	0	6	2	4	0	0	6	1	2	3	0	6
Intermedia	2	3	4	1	1	11	4	3	3	1	11	1	4	5	1	11
Pequeña	0	1	1	2	1	5	1	0	4	0	5	1	2	1	1	5
Total	4	7	6	3	2	22	7	7	7	1	22	3	8	9	2	22

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Líder	PL	Int	F	NS	Total	Tendencia Nro. competidores				
							A	D	=	NS/NC Total	
Mediana	3	3	0	0	0	6	2	2	1	1	6
Intermedia	2	3	2	0	0	7	3	0	4	0	7
Pequeña	1	1	1	1	4	8	1	2	3	2	8
Total	6	7	3	1	4	21	6	4	8	3	21

NOTAS: PL: primeros 3 lugares; Int: intermedios; F: finales; NS: no sabe
A: ascendente; D: descendente; =: no varió; NS/NC: no sabe/no contesta

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 5b: Posición competitiva de las empresas en los mercados en que actúan y evolución del número de competidores. (porcentajes)

TOTAL DE EMPRESAS (%)

Tamaño	Líder	PL	Int	F	NS	Total	Tendencia Nro. competidores				
							A	D	=	NS/NC	Total
Mediana	41.7	50.0	8.3	0.0	0.0	100.0	25.0	33.3	33.3	8.3	100.0
Intermedia	22.2	33.3	33.3	5.6	5.6	100.0	22.2	22.2	50.0	5.6	100.0
Pequeña	7.7	15.4	15.4	23.1	38.5	100.0	15.4	30.8	30.8	23.1	100.0
Total	23.3	32.6	20.9	9.3	14.0	100.0	20.9	27.9	39.5	11.6	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Tamaño	Líder	PL	Int	F	NS	Total	Número de competidores				Tendencia Nro. competidores					
							3 ó -	4/6	7 ó +	NS	Total	A	D	=	NS/NC	Total
Mediana	33.3	50.0	16.7	0.0	0.0	100.0	33.3	66.7	0.0	0.0	100.0	16.7	33.3	50.0	0.0	100.0
Intermedia	18.2	27.3	36.4	9.1	9.1	100.0	36.4	27.3	27.3	9.1	100.0	9.1	36.4	45.5	9.1	100.0
Pequeña	0.0	20.0	20.0	40.0	20.0	100.0	20.0	0.0	80.0	0.0	100.0	20.0	40.0	20.0	20.0	100.0
Total	18.2	31.8	27.3	13.6	9.1	100.0	31.8	31.8	31.8	4.5	100.0	13.6	36.4	40.9	9.1	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Tamaño	Líder	PL	Int	F	NS	Total	Tendencia Nro. competidores				
							A	D	=	NS/NC	Total
Mediana	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	100.0	33.3	33.3	16.7	16.7	100.0
Intermedia	28.6	42.9	28.6	0.0	0.0	100.0	42.9	0.0	57.1	0.0	100.0
Pequeña	12.5	12.5	12.5	12.5	50.0	100.0	12.5	25.0	37.5	25.0	100.0
Total	28.6	33.3	14.3	4.8	19.0	100.0	28.6	19.0	38.1	14.3	100.0

NOTAS: PL: primeros 3 lugares; Int: intermedios; F: finales; NS: no sabe
A: ascendente; D: descendente; =: no varió; NS/NC: no sabe/no contesta

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Por lo general, las empresas autopartistas medianas tienen un menor número de competidores (ninguna de las empresas de la muestra compite con más de 6 empresas) mientras que, por el contrario, las empresas pequeñas en el 80 por ciento de los casos enfrentan la competencia de 7 o más empresas.

Respecto a la evolución en el número de competidores, se identifican 9 casos (21% de la muestra) de aumento en los últimos 8 años. Sin embargo, en la mayoría de esos casos (en 6 de ellos) dicho aumento fue calificado como poco significativo y, por lo general, no fue originado por la aparición de nuevas empresas sino por la pérdida de especialización productiva de empresas preexistentes. En cambio, una cantidad mayor de empresas, 12 en total, vio disminuir el número de sus competidores, siendo que en 9 casos dicha reducción fue significativa.

Esto tendería a confirmar la idea de que en los últimos años no sólo se habría producido un proceso de achicamiento de las empresas existentes, sino también la expulsión de varias empresas del sector.

Este proceso ha afectado a las empresas autopartistas y de bienes de capital de manera bastante diferente. Mientras que entre las últimas han tendido a prevalecer los casos de aumento en el número de competidores, en autopartes se visualiza una importante caída en el número de competidores nacionales⁴.

Es importante tener en cuenta que los procesos de apertura económica y de integración modificarán sensiblemente esta situación. Aparecerán nuevos segmentos y crecerá el tamaño global del mercado, pero también se incrementará el número de competidores por la "entrada en escena" de firmas del exterior. Esto exigirá una rápida adecuación de las prácticas productivas y gerenciales de

⁴ Ocho empresas productoras de autopartes (el 36,4 % de los casos sostuvieron que el número de competidores cayó y en 6 casos esa caída fue significativa. En cambio, sólo para 3 empresas el número de competidores aumentó, y en un único caso significativamente.

las empresas a las nuevas situaciones de mercado. En ese sentido, cualquier empresa que, por ser casi única proveedora del mercado interno, haya perdido "gimnasia competitiva" podrá ser profundamente afectada en este proceso.

c. Inversiones recientes

El desarrollo de esta sección se orienta a evaluar la capacidad competitiva de las empresas desde la perspectiva del proceso de inversiones. Básicamente, se trata de conocer en qué medida las empresas han recurrido en los últimos ocho años a la inversión en equipamiento como forma de aumentar su eficiencia productiva.

Para ello, en primer lugar se clasificaron las empresas en 4 grupos según la magnitud de las inversiones realizadas en equipamiento desde 1984:

- * empresas que no invirtieron o que realizaron inversiones de escasa importancia: las que invirtieron en el período 1984-91 menos del 10 por ciento de la facturación de 1991.

- * empresas que realizaron inversiones de alguna importancia: las que invirtieron entre el 10 y el 40 por ciento de la facturación de 1991.

- * empresas que efectuaron inversiones relativamente importantes: las que invirtieron en los últimos 8 años más del 40 por ciento de la facturación de 1991.

- * empresas que no contestaron o bien no precisaron el monto invertido.

Los cuadros 6a y 6b muestran los resultados de dicha clasificación. En primer lugar, se debe señalar que más del 62 por ciento de las empresas encuestadas han exhibido en el pasado reciente niveles de inversión que difícilmente les haya permitido reponer el desgaste y la obsolescencia técnica del equipo utilizado. Acá se incluyen 12 empresas con inversiones nulas o de escasa importancia y 15 empresas que sólo realizaron inversiones de

Cuadro 6a: Importancia económica de las inversiones recientes en equipamiento (número de empresas)

TOTAL DE LA MUESTRA

Tamaño	Inversiones recientes				Total
	RI	AI	N	NC	
Mediana	3	7	2	0	12
Intermedia	7	6	4	1	18
Pequeña	4	2	6	1	13
Total	14	15	12	2	43

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Inversiones recientes				Total
	RI	AI	N	NC	
Mediana	0	5	1	0	6
Intermedia	3	4	3	1	11
Pequeña	2	0	3	0	5
Total	5	9	7	1	22

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Inversiones recientes				Total
	RI	AI	N	NC	
Mediana	3	2	1	0	6
Intermedia	4	2	1	0	7
Pequeña	2	2	3	1	8
Total	9	6	5	1	21

NOTAS: RI: Inversiones relativamente importantes
 AI: Inversiones de alguna importancia
 N: Inversiones nulas o de escasa importancia
 NC: No sabe/ no contesta
 (los criterios se aclaran en el texto)

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 6b: Importancia económica de las inversiones recientes en equipamiento (porcentajes)

TOTAL DE LA MUESTRA (%)

Tamaño	Inversiones recientes				Total
	RI	AI	N	NC	
Mediana	25.0	58.3	16.7	0.0	100.0
Intermedia	38.9	33.3	22.2	5.6	100.0
Pequeña	30.8	15.4	46.2	7.7	100.0
Total	32.6	34.9	27.9	4.7	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Tamaño	Inversiones recientes				Total
	RI	AI	N	NC	
Mediana	0.0	83.3	16.7	0.0	100.0
Intermedia	27.3	36.4	27.3	9.1	100.0
Pequeña	40.0	0.0	60.0	0.0	100.0
Total	22.7	40.9	31.8	4.5	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Tamaño	Inversiones recientes				Total
	RI	AI	N	NC	
Mediana	50.0	33.3	16.7	0.0	100.0
Intermedia	57.1	28.6	14.3	0.0	100.0
Pequeña	25.0	25.0	37.5	12.5	100.0
Total	42.9	28.6	23.8	4.8	100.0

NOTAS: RI: Inversiones relativamente importantes
 AI: Inversiones de alguna importancia
 N: Inversiones nulas o de escasa importancia
 NC: No sabe/ no contesta
 (los criterios se aclaran en el texto)

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

alguna importancia. Por el contrario, 14 empresas (casi el 33 por ciento de las empresas de la muestra) han realizado esfuerzos significativos de inversión en equipamiento, equivalentes al menos al 5 por ciento de su facturación anual, cifra que adquiere relevancia si se tiene en cuenta el depresivo contexto sectorial en el que fueron realizadas.

También, es de destacar que no hay una asociación clara y directa entre tamaño de los establecimientos que conforman la muestra y dinamismo inversor, aunque el desempeño en ese sentido de las empresas del estrato intermedio sea ligeramente superior al de las medianas y las pequeñas.

El coeficiente de inversión promedio de las empresas de la muestra es del 31 por ciento. Pero al desagregar las empresas en autopartistas y productoras de bienes de capital es posible observar importantes diferencias en el comportamiento inversor de los dos grupos de empresas. Las productoras de bienes de capital, con un coeficiente de inversión promedio del 44 por ciento, muestran en esta materia un desempeño nada despreciable. En contrapartida, las empresas autopartistas exhiben un bajo coeficiente de inversión, del orden del 19 por ciento. En el mismo sentido, los datos del cuadro 6b muestran que mientras que el 42,9 por ciento de las empresas de bienes de capital encuestadas realizaron inversiones relativamente importantes, sólo el 22,7 de las empresas autopartistas realizó inversiones de magnitud relativa semejante. Y que sólo el 23,8 por ciento de las empresas productoras de bienes de capital contestaron haber realizado inversiones nulas o de escasa importancia contra el 31,8 por ciento de las autopartistas.

Este dispar comportamiento inversor entre las empresas autopartistas y las productoras de bienes de capital no puede ser explicado por diferenciales en sus respectivos niveles de actividad, ya que como se mostró anteriormente estos evolucionaron de forma pareja en los dos sectores. Muy posiblemente una parte de la explicación del bajo perfil inversor de las empresas autopartistas pueda encontrarse en la mayor inestabilidad en la

demanda que enfrentan, especialmente por la volatilidad de los pedidos de las terminales y por su dependencia casi exclusiva del mercado interno⁵.

Sin embargo, se debe tener en cuenta que ante la apertura y la ampliación de los mercados resultante del Mercosur, el mantener este tipo de comportamientos (no arriesgarse ante un futuro incierto) implicará una participación cada vez más reducida de las Pymes autopartistas independientes en el mercado local.

En síntesis, en una situación general caracterizada por una baja tasa de inversión, las empresas productoras de bienes de capital mostraron un comportamiento inversor más dinámico que sus colegas autopartistas.

Además, de las conversaciones con los empresarios fue posible extraer una serie de consideraciones muy útiles para evaluar la lógica productiva y tecnológica que prima en las empresas visitadas. Por un lado, es posible constatar que ciertos aspectos relacionados a las características productivas de la mayor parte de las empresas de la muestra, tales como el bajo grado de especialización productiva, los relativamente altos niveles de integración vertical y la escasa recurrencia a las prácticas de subcontratación, afectan negativamente las posibilidades de modernización tecnológica de las empresas al entorpecer la introducción de equipamiento especializado de última generación, dificultar la disposición de las máquinas en líneas de producción, provocar una mayor incidencia de los tiempos de preparación de las máquinas y diluir el esfuerzo inversor entre varias actividades. Pero también es necesario reconocer que los agudos procesos inflacionarios experimentados en nuestro pasado reciente y la

⁵ Al desagregar a las empresas autopartistas entre las que dirigen su producción total o parcialmente al mercado de reposición por una parte, y las que venden total o fundamentalmente al mercado de terminales por otra, es posible observar que el coeficiente de inversión es prácticamente igual en ambos grupos. La única diferencia reside en que esa inversión se distribuye más homogéneamente entre las repuesteras (la mayoría de dichas empresas, el 62,5 por ciento, ha realizado inversiones de alguna importancia) que entre las proveedoras del mercado de terminales (donde prácticamente un tercio de las empresas no invirtió mientras que otro tercio realizó inversiones de relativa importancia).

fuerte inestabilidad que caracteriza a estos mercados, producto de la aún inacabada reestructuración del sector, dan un marco de "atendible racionalidad" a las estrategias empresariales que buscan evitar una fuerte dependencia a nivel de productos o de clientes.

Otro aspecto que en varios casos afecta negativamente las posibilidades de modernización tecnológica es el reducido tamaño del mercado interno. La producción en lotes chicos puede no hacer rentable la introducción de tecnología de última generación. Así, varias empresas expresaron que sólo se justificaría tener una tecnología similar a la que se utiliza en los principales países productores si fuera para producir volúmenes mayores a los que habitualmente es posible vender en el mercado interno.

Pero hay que tener en cuenta que la profundización de los procesos de apertura y de integración cambiarán profundamente las condiciones para la inversión. El tamaño del mercado potencial aumentará significativamente y en muchos casos se deberá competir con empresas brasileras muy especializadas, tanto a nivel de productos cuanto de procesos productivos. Se requerirá, por lo tanto, un importante esfuerzo inversor de parte de las empresas locales, no sólo para "compensar" el bajo nivel de inversiones recientes, sino también para adecuarse a las nuevas y más exigentes condiciones de competencia. Retomaremos esta problemática más adelante, al tratar la cuestión de las estrategias que están elaborando las empresas para adecuarse a las condiciones de mercado que prevalecerán con la constitución del Mercosur.

d. Inserción externa alcanzada

A modo de primera aproximación al grado de inserción externa alcanzado por las empresas de la muestra se consideró la participación relativa de las ventas externas en el total facturado durante 1991. Los resultados obtenidos, por tamaño económico y tipo de actividad, se presentan en los cuadros 7a y 7b.

Cuadro 7a: Inserción de las empresas en los mercados externos, evolución de los volúmenes exportados y principales destinos según tamaño (número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

Tamaño	Coeficiente de exportación (%)					Evolución exportaciones (1984)					Principales destinos geográficos			
	0	0/9	10/29	30 y	Total	+	=	-	V	Total	AL	AL/otr.	Otros	Total
Mediana	1	3	5	3	12	4	3	0	4	11	5	5	1	11
Intermedia	9	4	2	3	18	2	1	3	5	11	6	3	2	11
Pequeña	9	2	1	0	12	1	0	1	2	4	3	0	1	4
Total	19	9	8	6	42	7	4	4	11	26	14	8	4	26

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Coeficiente de exportación (%)					Evolución exportaciones (1984)					Principales destinos geográficos			
	0	0/9	10/29	30 y	Total	+	=	-	V	Total	AL	AL/otr.	Otros	Total
Mediana	1	2	2	1	6	1	1	0	3	5	1	4	0	5
Intermedia	5	3	1	2	11	2	1	1	3	7	2	3	2	7
Pequeña	4	1	0	0	5	1	0	0	0	1	0	0	1	1
Total	10	6	3	3	22	4	2	1	6	13	3	7	3	13

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Coeficiente de exportación (%)					Evolución exportaciones (1984)					Princip. destinos geográficos			
	0	0/9	10/29	30 y	Total	+	=	-	V	Total	AL	AL/otr.	Otros	Total
Mediana	0	1	3	2	6	3	2	0	1	6	4	1	1	6
Intermedia	4	1	1	1	7	0	0	2	2	4	4	0	0	4
Pequeña	5	1	1	0	7	0	0	1	2	3	3	0	0	3
Total	9	3	5	3	20	3	2	3	5	13	11	1	1	13

NOTA: AL: América Latina; V: sin una tendencia definida

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

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

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA (%)

Tamaño	Coeficiente de exportación (% s/ventas)					Evolución exportaciones (1984/91)					Principales destinos geográficos			
	0	0/9	10/29	30 y +	Total	+	=	-	V	Total	AL	AL/otr.	Otros	Total
Mediana	8.3	25.0	41.7	25.0	100.0	36.4	27.3	0.0	36.4	100.0	45.5	45.5	9.1	100.0
Intermedia	50.0	22.2	11.1	16.7	100.0	18.2	9.1	27.3	45.5	100.0	54.5	27.3	18.2	100.0
Pequeña	75.0	16.7	8.3	0.0	100.0	25.0	0.0	25.0	50.0	100.0	75.0	0.0	25.0	100.0
Total	45.2	21.4	19.0	14.3	100.0	26.9	15.4	15.4	42.3	100.0	53.8	30.8	15.4	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Tamaño	Coeficiente de exportación (% s/ventas)					Evolución exportaciones (1984/91)					Principales destinos geográficos			
	0	0/9	10/29	30 y +	Total	+	=	-	V	Total	AL	AL/otr.	Otros	Total
Mediana	16.7	33.3	33.3	16.7	100.0	20.0	20.0	0.0	60.0	100.0	20.0	80.0	0.0	100.0
Intermedia	45.5	27.3	9.1	18.2	100.0	28.6	14.3	14.3	42.9	100.0	28.6	42.9	28.6	100.0
Pequeña	80.0	20.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	45.5	27.3	13.6	13.6	100.0	30.8	15.4	7.7	46.2	100.0	23.1	53.8	23.1	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Tamaño	Coeficiente de exportación (% s/ventas)					Evolución exportaciones (1984/91)					Principales destinos geográficos			
	0	0/9	10/29	30 y +	Total	+	=	-	V	Total	AL	AL/otr.	Otros	Total
Mediana	0.0	16.7	50.0	33.3	100.0	50.0	33.3	0.0	16.7	100.0	66.7	16.7	16.7	100.0
Intermedia	57.1	14.3	14.3	14.3	100.0	0.0	0.0	50.0	50.0	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Pequeña	71.4	14.3	14.3	0.0	100.0	0.0	0.0	33.3	66.7	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0
Total	45.0	15.0	25.0	15.0	100.0	23.1	15.4	23.1	38.5	100.0	84.6	7.7	7.7	100.0

NOTA: AL: América Latina; V: sin una tendencia definida

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Lo primero que se destaca al observar dichos datos es el bajo perfil exportador de las empresas de la muestra. El coeficiente de exportación promedio apenas alcanza al 15 por ciento. Sólo un tercio de las empresas (14 casos) exportó durante 1991 volúmenes significativos (más del 10 por ciento de la facturación de ese año), mientras que 19 empresas (el 45,2 por ciento de las que respondieron) no realizaron ningún tipo de ventas externas⁶. Este resultado no es de ninguna manera sorprendente ya que por lo general se trata de empresas que nacieron en las décadas de 1950 y 1960 como proveedoras de un mercado interno "aislado" del exterior por la existencia de altas barreras arancelarias y para-arancelarias. Pero es un indicador de la baja capacidad de respuesta que el promedio de las empresas mostró ante el sostenido descenso en los niveles de demanda interna verificado, al menos, hasta el segundo semestre de 1991.

Al desagregar los datos por rama y tamaño de empresa se encuentran profundas diferencias respecto al grado de importancia de las ventas externas. En primer lugar, las empresas productoras de bienes de capital tienen un desempeño exportador superior al de las autopartistas. El coeficiente de exportación de las primeras, cercano al 20 por ciento, prácticamente duplica al de las empresas autopartistas, que apenas supera el 10 por ciento. En el mismo sentido, los datos del cuadro 7b muestran que el 40 por ciento de las empresas de bienes de capital exporta más del 10 por ciento de su facturación contra sólo un 27,3 por ciento de empresas autopartistas con similar desempeño exportador.

Además, entre las empresas productoras de bienes de capital es posible constatar que las medianas exportaron significativamente durante 1991 (sólo una empresa tiene un coeficiente de exportación inferior al 10 por ciento), mientras que, por el contrario, las intermedias y las pequeñas tuvieron un pobre desempeño exportador,

⁶ Cabe señalar que entre las empresas de las que se recabó información sobre exportaciones (42 en total) figura el 76,2 por ciento (16 empresas) de las que son miembro del Consorcio Metalúrgico Exportador de Córdoba, por lo que podría suponerse un cierto sesgo "pro exportador" en la muestra seleccionada.

ya que únicamente 3 de esas empresas (el 21,4 por ciento) exportaron más del 10 por ciento. En autopartes también se verifica la tendencia a que las empresas medianas tengan un mejor comportamiento exportador que las intermedias y pequeñas, pero de una manera mucho menos nítida.

De cualquier manera, y esto es significativo, las exportaciones, aunque lentamente, han tendido a crecer en los últimos años, al menos hasta 1991. Siete empresas experimentaron una evolución creciente en sus exportaciones, mientras que sólo en 4 casos la tendencia de las ventas externas fue a disminuir. Además, es para destacar la creciente - aunque, como ya se ha señalado, aún reducida - inserción internacional de las empresas autopartistas. Cuatro de los casos de crecimiento tendencial de las exportaciones y uno sólo de los de disminución corresponden a empresas autopartistas.

Respecto al destino geográfico de las exportaciones, la mayor parte de los envíos se orientan hacia América Latina. El 54 por ciento de las empresas que exportan dirigen sus ventas externas al mercado latinoamericano exclusivamente. El 31 por ciento reparte sus ventas entre latinoamérica y otros países fuera de la región. Sólo una empresa exportó más del 30 por ciento de su facturación hacia mercados de países industrializados, generalmente más exigentes, no sólo por los niveles tecnológicos allí vigentes sino también por estar más expuestos a la competencia internacional.

La importancia de Brasil como mercado de destino de las exportaciones varía fuertemente según se considere a las empresas autopartistas o a las de bienes de capital. Sólo 2 de las 6 empresas autopartistas que exportan más del 10 por ciento de su producción dirigen sus ventas a Brasil. México y el mercado de reposición de los Estados Unidos son destinos más citados entre las empresas encuestadas, aunque en el caso del mercado americano se trata de envíos poco significativos. Por el contrario, el mercado brasilero tiene gran relevancia en las exportaciones de bienes de capital. Seis de las ocho empresas que consiguieron realizar exportaciones por un monto superior al 10 por ciento de su

facturación de 1991 tienen al mercado brasilero como destino de su producción (en 3 casos como único mercado y en los restantes como importante demandante). Este hecho es de gran relevancia para evaluar las posibilidades futuras del sector en el marco del Mercosur, máxime si se tiene en cuenta el actual contexto de aguda retracción del proceso inversor en Brasil como consecuencia de la profunda crisis que afecta dicha economía desde 1990.

3. EL PROCESO DE INTEGRACION REGIONAL Y LA APERTURA

La apertura económica y la integración en el Mercosur parecen haber avanzado hasta un punto en el que es muy improbable la vuelta atrás. Esto exige una rápida adecuación -técnica, organizativa y gerencial - de las empresas locales a las nuevas reglas de juego como condición para sobrevivir y crecer. Un requisito imprescindible, aunque no suficiente, para poder elaborar una adecuada estrategia de reconversión ante estos nuevos desafíos es conocer la intensidad, profundidad y extensión de los cambios que están ocurriendo en los mercados en que actúa la empresa.

Para mostrar el camino recorrido por las empresas de la muestra en esta dirección, y el que falta aún por recorrer, es que primeramente se indaga sobre el grado de conocimiento que tienen las empresas sobre los cambios que a nivel de mercados están provocando los procesos de apertura e integración en el Mercosur. A continuación, se presenta una autoevaluación empresarial acerca de si serán o no afectados por estos procesos y sobre los factores en los que tienen ventajas o desventajas respecto de sus pares brasileros, para finalizar con el análisis de hasta qué punto las empresas están adecuando sus estrategias a la nueva realidad.

a. Información sobre cambios a nivel de mercados

Con el fin de indagar sobre al grado de información con que cuentan las empresas sobre cambios en los mercados se formularon una serie de preguntas sobre aspectos tales como escalas de producción representativas del mercado brasilero y del mercado internacional, diferenciales de precio respecto del fob de exportación del principal competidor externo, niveles vigentes de protección arancelaria nominal respecto de Brasil y de terceros países, grado de conocimiento acerca de la actitud de sus principales clientes respecto de la posibilidad de sustituir insumos locales con importaciones, etc. En base a las respuestas obtenidas las empresas fueron clasificadas en 3 grupos según dispusieran de información completa, parcial o nula. Los cuadros 8a y 8b presentan los resultados obtenidos. Además se incorporó información acerca de si los productores locales habían entrado o no en contacto con empresarios de otros países del Mercosur.

Una primera conclusión que se desprende de dichos cuadros es que la disponibilidad de información varía fuertemente tanto según el tamaño de la empresa cuanto según el tipo de actividad que se considere. Así, mientras el 58 por ciento de las empresas medianas disponen de información completa, sólo el 33 por ciento de las intermedias y ninguna de las pequeñas disponen de un nivel equivalente de información. Por el contrario, carecen completamente de información el 58 por ciento de las empresas pequeñas, una de las intermedias (5,6 por ciento) y ninguna de las medianas.

A su vez, las empresas de bienes de capital poseen en promedio más información que las autopartistas. El 40 por ciento de las empresas productoras de bienes de capital poseen información completa contra el 22,7 por ciento de empresas autopartistas en similares condiciones. Una posible explicación a este fenómeno quizás pueda encontrarse en el superior desempeño exportador de los productores de bienes de capital, en su tradicionalmente mayor exposición al mercado internacional y en el hecho de haber logrado un mayor avance en su integración en el Mercosur.

Cuadro 8a: Disponibilidad de información sobre mercados y competidores (número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

Tamaño	Disponibilidad de información				Cont. Prod. MERCOSUR		
	Nula	Parcial	Completo	Total	SI	NO	Total
Mediana	0	5	7	12	11	1	12
Intermedia	1	11	6	18	16	2	18
Pequeña	7	5	0	12	4	8	12
Total	8	21	13	42	31	11	42

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Disponibilidad de información				Cont. Prod. MERCOSUR		
	Nula	Parcial	Completo	Total	SI	NO	Total
Mediana	0	4	2	6	5	1	6
Intermedia	1	7	3	11	10	1	11
Pequeña	3	2	0	5	1	4	5
Total	4	13	5	22	16	6	22

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Disponibilidad de información				Cont. Prod. MERCOSUR		
	Nula	Parcial	Completo	Total	SI	NO	Total
Mediana	0	1	5	6	6	0	6
Intermedia	0	4	3	7	6	1	7
Pequeña	4	3	0	7	3	4	7
Total	4	8	8	20	15	5	20

NOTAS: Cont. Prod.: Contacto con productores

FUENTES: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 8b: Disponibilidad de información sobre mercados y competidores (porcentajes)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA (%)

Tamaño	Disponibilidad de información				Cont. Prod. MERCOSUR		
	Nula	Parcial	Completo	Total	SI	NO	Total
Mediana	0.0	41.7	58.3	100.0	91.7	8.3	100.0
Intermedia	5.6	61.1	33.3	100.0	88.9	11.1	100.0
Pequeña	58.3	41.7	0.0	100.0	33.3	66.7	100.0
Total	19.0	50.0	31.0	100.0	73.8	26.2	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Tamaño	Disponibilidad de información				Cont. Prod. MERCOSUR		
	Nula	Parcial	Completo	Total	SI	NO	Total
Mediana	0.0	66.7	33.3	100.0	83.3	16.7	100.0
Intermedia	9.1	63.6	27.3	100.0	90.9	9.1	100.0
Pequeña	60.0	40.0	0.0	100.0	20.0	80.0	100.0
Total	18.2	59.1	22.7	100.0	72.7	27.3	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Tamaño	Disponibilidad de información				Cont. Prod. MERCOSUR		
	Nula	Parcial	Completo	Total	SI	NO	Total
Mediana	0.0	16.7	83.3	100.0	100.0	0.0	100.0
Intermedia	0.0	57.1	42.9	100.0	85.7	14.3	100.0
Pequeña	57.1	42.9	0.0	100.0	42.9	57.1	100.0
Total	20.0	40.0	40.0	100.0	75.0	25.0	100.0

NOTAS: Cont. Prod.: Contacto con productores

FUENTES: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Un aspecto positivo que llama la atención es el elevado número de empresas que contestó haber realizado contactos con productores de otros países del Mercosur (el 73,8 por ciento de los encuestados), lo que representa un caso interesante de dinamismo empresarial. Prácticamente todas las empresas medianas (excepto una, autopartista del mercado de reposición local) e intermedias (excepto dos) declararon haber entrado en contacto con productores de otros países, especialmente de Brasil, aunque hasta el momento son muy escasos los acuerdos alcanzados. Una vez más, y previsiblemente, son las empresas pequeñas las que tienen un comportamiento que contraría la tendencia general. Sólo 4 empresas pequeñas (el 33 por ciento de la muestra) contestaron que habían tomado contacto con productores de otros países del Mercosur.

b. La visión de las empresas sobre la integración y su competitividad frente a Brasil

A los efectos de permitir profundizar el análisis de las consecuencias de los procesos de apertura e integración económica se requirió de las empresas una "autoevaluación" acerca de si se verán o no afectadas por dichos procesos, con qué intensidad y por qué causas.

Sobre 42 respuestas obtenidas, 28 empresas, o sea el 66,7 por ciento del total, contestaron que los procesos de apertura y/o integración afectan negativamente, o afectarán en el futuro, sus actuales mercados (Ver cuadros 9a y 9b).

De ese total, la mitad, o sea 14 empresas, respondieron que están siendo afectadas en la actualidad, mientras que las 14 restantes consideraron que serán afectadas en el futuro a medida que avance el proceso de integración. Únicamente 5 empresas, 3 intermedias y 2 pequeñas, señalaron no tener una opinión formada acerca de como se verán afectados sus mercados bajo las nuevas

Cuadro 9a: Opinión acerca de las consecuencias de los procesos de apertura e integración sobre las empresas (número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

Tamaño	Afecta negativame			Afectará en el futuro	No Afectará	No sabe aún	Total
	L	S	Total				
Mediana	3	2	5	4	3	0	12
Intermedia	2	3	5	6	4	3	18
Pequeña	2	2	4	4	2	2	12
Total	7	7	14	14	9	5	42

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Afecta negativame			Afectará en el futuro	No Afectará	No sabe aún	Total
	L	S	Total				
Mediana	3	0	3	2	1	0	6
Intermedia	2	2	4	5	1	1	11
Pequeña	1	0	1	2	0	2	5
Total	6	2	8	9	2	3	22

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Afecta negativame			Afectará en el futuro	No Afectará	No sabe aún	Total
	L	S	Total				
Mediana	0	2	2	2	2	0	6
Intermedia	0	1	1	1	3	2	7
Pequeña	1	2	3	2	2	0	7
Total	1	5	6	5	7	2	20

NOTAS: Las empresas que opinan que se verán favorecidas por los procesos de apertura e integración, han sido agrupadas en la columna "No afectadas"

FUENTES: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 9b: Opinión acerca de las consecuencias de los procesos de apertura e integración sobre las empresas (porcentajes)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA (%)

Tamaño	Afecta negativamen			Afectará en el futuro	No Afectará	No sabe aún	Total
	L	S	Total				
Mediana	25.0	16.7	41.7	33.3	25.0	0.0	100.0
Intermedia	11.1	16.7	27.8	33.3	22.2	16.7	100.0
Pequeña	16.7	16.7	33.3	33.3	16.7	16.7	100.0
Total	16.7	16.7	33.3	33.3	21.4	11.9	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Tamaño	Afecta negativamen			Afectará en el futuro	No Afectará	No sabe aún	Total
	L	S	Total				
Mediana	50.0	0.0	50.0	33.3	16.7	0.0	100.0
Intermedia	18.2	18.2	36.4	45.5	9.1	9.1	100.0
Pequeña	20.0	0.0	20.0	40.0	0.0	40.0	100.0
Total	27.3	9.1	36.4	40.9	9.1	13.6	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Tamaño	Afecta negativamen			Afectará en el futuro	No Afectará	No sabe aún	Total
	L	S	Total				
Mediana	0.0	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0	100.0
Intermedia	0.0	14.3	14.3	14.3	42.9	28.6	100.0
Pequeña	14.3	28.6	42.9	28.6	28.6	0.0	100.0
Total	5.0	25.0	30.0	25.0	35.0	10.0	100.0

NOTAS: Las empresas que opinan que se verán favorecidas por los procesos de apertura e integración, han sido agrupadas en la columna "No afectadas"

FUENTES: Elaboración propia. Ver cuadro 2

condiciones competitivas. Finalmente, sólo 3 empresas creen que se verán beneficiadas por el proceso de integración⁷.

El tamaño de las empresas parece no tener una incidencia importante en el hecho de que las empresas se vean a no afectadas. Los porcentajes de afectación presente y/o futura varían poco cuando desagregamos los resultados entre empresas medianas, intermedias y pequeñas.

En cambio, se observan algunas diferencias de importancia cuando se discrimina entre empresas autopartistas y empresas productoras de bienes de capital. Sólo el 9,1 por ciento de las empresas autopartistas consideran que no serán afectadas por los procesos de apertura e integración, mientras que el 35 por ciento de las empresas de bienes de capital se evaluaron en esa condición. Sin embargo, esta situación no se refleja en los mismos términos si nos atenemos exclusivamente al impacto que hasta el presente han tenido estos procesos sobre los mercados de las empresas. Si bien es mayor el porcentaje de ya afectados entre los autopartistas (el 36,4 por ciento, o sea 8 empresas, está en esa situación), en la mayoría de los casos, 6, las empresas consideran que por ahora sólo las afecta ligeramente. En cambio, entre las empresas de bienes de capital el porcentaje de afectados en la actualidad es ligeramente inferior (el 30 por ciento, lo que corresponde a 6 empresas en esa situación), pero es mayor el número de casos de empresas afectadas significativamente.

Esto, sumado a otros indicadores tales como los de inserción externa alcanzada y disponibilidad de información, estaría indicando que los mercados de las empresas de bienes de capital están ya bastantes internacionalizados, lo que contrasta con la situación de los mercados de las empresas autopartistas, aún poco

⁷ Se trata de empresas productoras de bienes de capital que ya han alcanzado una importante inserción externa y para las cuales la ampliación del mercado que trae aparejada la creación del Mercosur se presenta como una excelente oportunidad de incrementar sus negocios, especialmente con Brasil.

integrados al exterior. Esto significa que la obligada reconversión de la industria autopartista local a las nuevas condiciones impuestas por la integración regional está recién transitando sus primeras etapas y que, por lo tanto, los efectos más severos, en términos de entrada y salida de empresas del mercado y niveles de producción y de empleo, se darán en el futuro.

Asimismo, a los efectos de comprender mejor la situación competitiva de las empresas de la muestra se indagó a los empresarios acerca de su situación de ventaja, desventaja o igualdad de condiciones respecto de sus pares brasileros en materia de equipamiento, productividad, costo de la mano de obra, calidad, escalas, precio de los insumos, capacidad ingenieril y especialización productiva.

Los resultados globales permiten señalar que entre los empresarios locales predomina la impresión de que los productores brasileros tienen ventajas en la mayor parte de los factores mencionados. Entre los autopartistas, los factores más frecuentemente identificados como fuente de desventajas fueron el costo de la mano de obra, la escala de producción y el precio de los insumos, donde el porcentaje de respuestas en ese sentido superó el 77 por ciento, sin que ninguna empresa manifestara poseer ventajas en ellos. Los brasileros también tendrían ventajas en materia de productividad y equipamiento, y si bien la frecuencia de situaciones en este sentido es algo menor (el 63,6 y el 54,5 por ciento de los casos, respectivamente), continúa siendo significativa (Ver cuadros 10a y 10b).

Capacidad ingenieril y calidad fueron los factores más frecuentemente señalados por las empresas autopartistas como generadores de ventajas respecto de Brasil. El 40,9 por ciento de las empresas sostuvieron poseer ventajas en materia de capacidad ingenieril y el 31,8 por ciento en cuanto a calidad de sus productos. Además, varias empresas señalaron que en sus mercados internos poseen una "protección natural" del exterior por estar

Cuadro 10a: Factores de competitividad ante competidores brasileros (número de empresas)

TOTAL DE LA MUESTRA

Factores	Medianas					Intermedias					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
Equipamiento	3	5	3	1	12	1	9	5	1	16	0	4	1	5	10	4	18	9	7	38
Productividad	2	6	1	3	12	0	10	2	4	16	1	2	1	6	10	3	18	4	13	38
Cto. m de o	0	11	0	1	12	1	14	0	1	16	1	2	0	7	10	2	27	0	9	38
Calidad	4	1	7	0	12	6	1	8	1	16	2	1	2	5	10	12	3	17	6	38
Escalas	1	9	1	1	12	0	12	1	3	16	0	6	0	4	10	1	27	2	8	38
Pr. insumos	0	7	3	2	12	0	13	2	1	16	0	3	1	6	10	0	23	6	9	38
Cap. ing.	5	1	4	2	12	5	1	4	6	16	1	2	1	6	10	11	4	9	14	38
Exp. pctica	2	1	2	7	12	2	4	2	8	16	1	1	0	6	10	5	6	6	21	38

AUTOPARTISTAS

Factores	Medianas					Intermedias					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
Equipamiento	2	3	1	0	6	0	6	4	1	11	0	3	0	2	5	2	12	5	3	22
Productividad	0	5	1	0	6	0	7	1	3	11	1	2	0	2	5	1	14	2	5	22
Cto. m de o	0	6	0	0	6	0	10	0	1	11	0	1	0	4	5	0	17	0	5	22
Calidad	1	0	5	0	6	5	1	4	1	11	1	1	1	2	5	7	2	10	3	22
Escalas	0	5	1	0	6	0	9	0	2	11	0	3	0	2	5	0	17	1	4	22
Pr. insumos	0	6	0	0	6	0	9	1	1	11	0	2	0	3	5	0	17	1	4	22
Cap. ing.	4	0	1	1	6	5	1	2	3	11	0	2	1	2	5	9	3	4	6	22
Exp. pctica	1	0	1	4	6	1	3	1	6	11	1	1	1	2	5	3	4	3	12	22

BIENES DE CAPITAL

Factores	Medianas					Intermedias					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
Equipamiento	1	2	2	1	6	1	3	1	0	5	0	1	1	3	5	2	6	4	4	16
Productividad	2	1	0	3	6	0	3	1	1	5	0	0	1	4	5	2	4	2	8	16
Cto. m de o	0	5	0	1	6	1	4	0	0	5	1	1	0	3	5	2	10	0	4	16
Calidad	3	1	2	0	6	1	0	4	0	5	1	0	1	3	5	5	1	7	3	16
Escalas	1	4	0	1	6	0	3	1	1	5	0	3	0	2	5	1	10	1	4	16
Pr. insumos	0	1	3	2	6	0	4	1	0	5	0	1	1	3	5	0	6	5	5	16
Cap. ing.	1	1	3	1	6	0	0	2	3	5	1	0	0	4	5	2	1	5	8	16
Exp. pctica	1	1	1	3	6	1	1	1	2	5	0	0	1	4	5	2	2	3	9	16

NOTAS: V: ventaja; D: desventaja; I: indiferente; NS/NC: no sabe/no contesta

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 10b: Factores de competitividad ante competidores brasileros (porcentajes)

TOTAL DE LA MUESTRA (%)

Factores	Medianas					Intermedias					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
Equipamiento	25.0	41.7	25.0	8.3	100.0	6.3	56.3	31.3	6.3	100.0	0.0	40.0	10.0	50.0	100.0	10.5	47.4	23.7	18.4	100.0
Productividad	16.7	50.0	8.3	25.0	100.0	0.0	62.5	12.5	25.0	100.0	10.0	20.0	10.0	60.0	100.0	7.9	47.4	10.5	34.2	100.0
Cto. m de o	0.0	91.7	0.0	8.3	100.0	6.3	87.5	0.0	6.3	100.0	10.0	20.0	0.0	70.0	100.0	5.3	71.1	0.0	23.7	100.0
Calidad	33.3	8.3	58.3	0.0	100.0	37.5	6.3	50.0	6.3	100.0	20.0	10.0	20.0	50.0	100.0	31.6	7.9	44.7	15.8	100.0
Escalas	8.3	75.0	8.3	8.3	100.0	0.0	75.0	6.3	18.8	100.0	0.0	60.0	0.0	40.0	100.0	2.6	71.1	5.3	21.1	100.0
Pr. insumos	0.0	58.3	25.0	16.7	100.0	0.0	81.3	12.5	6.3	100.0	0.0	30.0	10.0	60.0	100.0	0.0	60.5	15.8	23.7	100.0
Cap. ing.	41.7	8.3	33.3	16.7	100.0	31.3	6.3	25.0	37.5	100.0	10.0	20.0	10.0	60.0	100.0	28.9	10.5	23.7	36.8	100.0
Exp. pctica	16.7	8.3	16.7	58.3	100.0	12.5	25.0	12.5	50.0	100.0	10.0	10.0	0.0	60.0	100.0	13.2	15.8	15.8	55.3	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Factores	Medianas					Intermedias					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
Equipamiento	33.3	50.0	16.7	0.0	100.0	0.0	54.5	36.4	9.1	100.0	0.0	60.0	0.0	40.0	100.0	9.1	54.5	22.7	13.6	100.0
Productividad	0.0	83.3	16.7	0.0	100.0	0.0	63.6	9.1	27.3	100.0	20.0	40.0	0.0	40.0	100.0	4.5	63.6	9.1	22.7	100.0
Cto. m de o	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	90.9	0.0	9.1	100.0	0.0	20.0	0.0	80.0	100.0	0.0	77.3	0.0	22.7	100.0
Calidad	16.7	0.0	83.3	0.0	100.0	45.5	9.1	36.4	9.1	100.0	20.0	20.0	20.0	40.0	100.0	31.8	9.1	45.5	13.6	100.0
Escalas	0.0	83.3	16.7	0.0	100.0	0.0	81.8	0.0	18.2	100.0	0.0	60.0	0.0	40.0	100.0	0.0	77.3	4.5	18.2	100.0
Pr. insumos	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	81.8	9.1	9.1	100.0	0.0	40.0	0.0	60.0	100.0	0.0	77.3	4.5	18.2	100.0
Cap. ing.	66.7	0.0	16.7	16.7	100.0	45.5	9.1	18.2	27.3	100.0	0.0	40.0	20.0	40.0	100.0	40.9	13.6	18.2	27.3	100.0
Exp. pctica	16.7	0.0	16.7	66.7	100.0	9.1	27.3	9.1	54.5	100.0	20.0	20.0	20.0	40.0	100.0	13.6	18.2	13.6	54.5	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Factores	Medianas					Intermedias					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
Equipamiento	16.7	33.3	33.3	16.7	100.0	20.0	60.0	20.0	0.0	100.0	0.0	20.0	20.0	60.0	100.0	12.5	37.5	25.0	25.0	100.0
Productividad	33.3	16.7	0.0	50.0	100.0	0.0	60.0	20.0	20.0	100.0	0.0	0.0	20.0	80.0	100.0	12.5	25.0	12.5	50.0	100.0
Cto. m de o	0.0	83.3	0.0	16.7	100.0	20.0	80.0	0.0	0.0	100.0	20.0	20.0	0.0	60.0	100.0	12.5	62.5	0.0	25.0	100.0
Calidad	50.0	16.7	33.3	0.0	100.0	20.0	0.0	80.0	0.0	100.0	20.0	0.0	20.0	60.0	100.0	31.3	6.3	43.8	18.8	100.0
Escalas	16.7	66.7	0.0	16.7	100.0	0.0	60.0	20.0	20.0	100.0	0.0	60.0	0.0	40.0	100.0	6.3	62.5	6.3	25.0	100.0
Pr. insumos	0.0	16.7	50.0	33.3	100.0	0.0	80.0	20.0	0.0	100.0	0.0	20.0	20.0	60.0	100.0	0.0	37.5	31.3	31.3	100.0
Cap. ing.	16.7	16.7	50.0	16.7	100.0	0.0	0.0	40.0	60.0	100.0	20.0	0.0	0.0	80.0	100.0	12.5	6.3	31.3	50.0	100.0
Exp. pctica	16.7	16.7	16.7	50.0	100.0	20.0	20.0	20.0	40.0	100.0	0.0	0.0	20.0	80.0	100.0	12.5	12.5	18.8	56.3	100.0

NOTAS: V: ventaja; D: desventaja; I: indiferente; NS/NC: no sabe/no contesta

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

especializadas en la producción de modelos que no se producen en otros países y que el mercado interno demanda en series cortas, o por las características productivas del bien que fabrican que dificultan su importación.

En el caso de los bienes de capital, los factores más frecuentemente señalados como fuente de desventajas respecto de los productores brasileños son las escalas y el costo de la mano de obra. El 62,5 por ciento de las respuestas fue en este sentido, contra una empresa (el 6,3 por ciento) que respondió tener ventajas en materia de escalas y dos (el 12,5 por ciento) que sostuvieron tener ventajas de costos laborales por los menores salarios pagados a la mano de obra calificada local. Equipamiento y precio de los insumos también son citados como factores de desventajas, aunque en una proporción menos significativa de casos (el 37,5 por ciento). Otro factor muy citado, que afecta negativamente el posicionamiento competitivo de las empresas locales, no sólo respecto de Brasil sino también respecto de terceros países, es la falta de financiamiento de las ventas.

Para las empresas productoras de bienes de capital la calidad es el factor más frecuentemente identificado como fuente de ventajas, aunque es mayor el número de empresas que piensa que la producción brasileña ya ha alcanzado estándares similares a la argentina. En lo que respecta al mercado local, las ventajas en la provisión de servicios de post-venta y la producción de máquinas y equipos especiales son dos factores reiteradamente citados como importantes fuentes de ventajas competitivas.

Como consecuencia de todo esto, es posible observar una cierta tendencia a la especialización de las empresas del sector en actividades de carácter relativamente artesanal y que requieren una elevada capacidad ingenieril, tales como la producción y reparación de maquinarias según requerimiento de los clientes.

En síntesis, la mayor parte de las empresas encuestadas señaló que sus mercados están afectados, o lo serán en el futuro, como consecuencia de los procesos de apertura e integración en el

Mercosur. Si bien esta situación es generalizable al conjunto de las empresas es conveniente desagregar la situación del sector productor de autopartes del de bienes de capital. Este último, históricamente más expuesto a la competencia externa, ha comenzado su reestructuración pensando en la integración regional desde hace por lo menos un lustro, por lo que varias empresas llegan a esta altura con su situación relativamente consolidada. Por su parte, las empresas autopartistas hasta ahora han sido sólo ligeramente afectadas, ya que la importante reactivación del mercado interno verificada a partir de mediados de 1991 compensó varios de los efectos negativos del incipiente proceso de internacionalización de sus mercados. Sin embargo, es de esperar que a medida que el proceso de integración se profundice sus consecuencias, en su mayoría aparentemente negativas, sobre los niveles de producción de las empresas se irán sintiendo cada vez más intensamente.

Esta relativamente pesimista visión del futuro, que contrasta con las optimistas expectativas empresariales para 1992 respecto de los niveles de utilización de la capacidad instalada, tiene su basamento en la identificación de una serie de factores que tienden a afectar adversamente la posición competitiva de las empresas locales respecto de las de Brasil y de terceros países. Las asimetrías en materia de costo de la mano de obra, precio de los insumos y acceso al financiamiento, las reducidas escalas de producción y, en menor medida, la obsolescencia tecnológica del equipamiento son los factores críticos sobre los cuales especialmente las empresas pero también el sector público deberían desarrollar iniciativas tendientes a revertir la situación actual.

c. Estrategias empresariales frente al Mercosur

Cabe evaluar ahora en qué medida las empresas tienen en cuenta las nuevas condiciones de mercado resultantes de los procesos de apertura e integración en la elaboración de sus estrategias.

En los cuadros 11a y 11b se puede observar que casi el 65 por ciento de las empresas encuestadas ha delineado o está tratando de

Cuadro 11a. Estrategias frente a la apertura y el MERCOSUR
(número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

Tamaño	Estrategia		Total
	Considera Mercosur	No tiene/no consid	
Mediana	12	0	12
Intermedia	13	5	18
Pequeña	2	10	12
Total	27	15	42

AUTOPARTISTAS

Tamaño	Estrategia		Total
	Considera Mercosur	No tiene/no consid	
Mediana	6	0	6
Intermedia	8	3	11
Pequeña	1	4	5
Total	15	7	22

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	Estrategia		Total
	Considera Mercosur	No tiene/no consid	
Mediana	6	0	6
Intermedia	5	2	7
Pequeña	1	6	7
Total	12	8	20

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 11b Estrategias frente a la apertura y el MERCOSUR
(porcentajes)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA (%)

Tamaño	Estrategia		Total
	Considera Mercosur	No tiene/no consid	
Mediana	100.0	0.0	100.0
Intermedia	72.2	27.8	100.0
Pequeña	16.7	83.3	100.0
Total	64.3	35.7	100.0

AUTOPARTISTAS (%)

Tamaño	Estrategia		Total
	Considera Mercosur	No tiene/no consid	
Mediana	100.0	0.0	100.0
Intermedia	72.7	27.3	100.0
Pequeña	20.0	80.0	100.0
Total	68.2	31.8	100.0

BIENES DE CAPITAL (%)

Tamaño	Estrategia		Total
	Considera Mercosur	No tiene/no consid	
Mediana	100.0	0.0	100.0
Intermedia	71.4	28.6	100.0
Pequeña	14.3	85.7	100.0
Total	60.0	40.0	100.0

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

implementar alguna estrategia definida atendiendo a los nuevos desafíos que impone el proceso de integración.

La primera conclusión que se puede extraer de la lectura de los cuadros arriba mencionados es la existencia de una fuerte relación directa entre tamaño de las empresas y preocupación por elaborar una estrategia que contemple los cambios provocados por la apertura y la integración. Mientras que la totalidad de las empresas medianas ya posee algún tipo de estrategia, más del 70 por ciento de las intermedias está en una situación similar. En cambio, más del 80 por ciento de las empresas pequeñas de la muestra no se han preocupado hasta el momento en delinear cursos posibles de acción. Se trata por lo general de empresas que no disponen de información sobre los cambios que están ocurriendo en los mercados (clasificadas con información nula), que tradicionalmente han producido para el mercado interno y que tienen una limitada capacidad de gestión empresarial⁸.

Un aspecto muy interesante de analizar es en qué medida la adopción de las nuevas estrategias ha implicado la formulación de proyectos de inversión ya que, por lo general, todo proceso de reestructuración de la empresa (excepto que sea para achicarse) exige, en mayor o menor medida, la realización de inversiones. Además, el hecho de que se hayan formulado proyectos de inversión indica un mayor grado de elaboración de la estrategia y un mayor compromiso de la empresa con la misma.

Un análisis de ese tipo en la práctica se ve dificultado porque muchas veces es difícil discriminar entre inversiones ligadas a la estrategia de la empresa frente al Mercosur de inversiones proyectadas, por ejemplo, para aumentar el mix de producción sin tener en cuenta los cambios provocados por la apertura y la integración.

⁸ El 80 por ciento de las empresas que todavía no han delineado una estrategia frente a la apertura y la integración son de carácter familiar, con un estilo de gestión centralizado en una o dos personas. Por el contrario, entre las que ya han adoptado o definido sus cursos más probables de acción, predominan las empresas que cuentan con una estructura organizacional más compleja o al menos con un estilo de gestión que puede ser calificado como descentralizado.

Ante este inconveniente, para clasificar a las empresas según la importancia de los montos comprometidos en los proyectos de inversión, se optó por considerar todos los proyectos sin evaluar si en su formulación se ha tenido en cuenta la incidencia de la apertura y el Mercosur. Nuevamente se distinguieron cuatro grupos: empresas con proyectos de inversión relativamente importantes (cuando estos equivalen, al menos, al 10 por ciento de la facturación de la empresa durante 1991), empresas con proyectos de inversión de alguna importancia (representan entre el 3 y el 10 por ciento de la facturación de 1991), empresas sin proyectos de inversión o con proyectos de muy escasa importancia (menos del 3 por ciento de las ventas de 1991) y empresas que no explicitan el monto de los proyectos, no saben o no contestan.

Los resultados globales de esta clasificación permiten señalar que predominan los casos de empresas sin proyectos de inversión y de aquellas que no explicitaron el monto, no saben o no contestaron. Casi el 60 por ciento de las empresas encuestadas se incluyen en estas categorías, contra sólo el 25,6 por ciento que presentan proyectos relativamente importantes y el 16,3 por ciento con proyectos de alguna importancia. Esto estaría indicando que entre los empresarios predomina una visión pesimista, o poco clara, sobre la evolución del sector en el medio y largo plazo, en abierto contraste con las favorables expectativas de expansión del nivel de producción en el corto plazo. Pero también implica que difícilmente, al menos un grupo numeroso de empresas, pueda compensar en el futuro próximo las desventajas que actualmente padece en materia de equipamiento respecto de Brasil.

Si sólo se tiene en cuenta a las empresas que han definido una estrategia que contemple los cambios provocados por los procesos de apertura e integración, es posible verificar que el porcentaje de empresas con proyectos relativamente importantes y de alguna importancia crece, aunque sigue siendo importante el porcentaje de empresas que no declara proyectos de inversión, no contesta o no explicita el monto de los mismos. En el cuadro 12b se puede observar que únicamente poco más de la mitad de las empresas con

Cuadro 12a Importancia de los proyectos de inversión de las firmas con estrategia empresarial definida frente al MERCOSUR (número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

Tamaño	RI	AI	N	NC	Total
Mediana	4	5	1	2	12
Intermedia	4	7	0	2	13
Pequeña	1	0	0	1	2
Total	9	5	8	5	27

AUTOPARTISTAS

Tamaño	RI	AI	N	NC	Total
Mediana	2	4	0	0	6
Intermedia	1	0	6	1	8
Pequeña	1	0	0	0	1
Total	4	4	6	1	15

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	RI	AI	N	NC	Total
Mediana	2	1	1	2	6
Intermedia	3	0	1	1	5
Pequeña	0	0	0	1	1
Total	5	1	2	4	12

NOTAS: RI: Proyectos de inversión relativamente importantes
 AI: Proyectos de inversión de alguna importancia
 N: Proyectos de inversión de escasa importancia o inexistentes
 NC: No sabe/ no contesta/ no precisa monto

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

Cuadro 12b: Importancia de los proyectos de inversión de las firmas con estrategia empresarial definida frente al MERCOSUR (porcentajes)

TOTAL DE EMPRESAS DE LA MUESTRA

Tamaño	RI	AI	N	NC	Total
Mediana	33.3	41.7	8.3	16.7	100.0
Intermedia	30.8	53.8	0.0	15.4	100.0
Pequeña	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0
Total	33.3	18.5	29.6	18.5	100.0

AUTOPARTISTAS

Tamaño	RI	AI	N	NC	Total
Mediana	33.3	66.7	0.0	0.0	100.0
Intermedia	12.5	0.0	75.0	12.5	100.0
Pequeña	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Total	26.7	26.7	40.0	6.7	100.0

BIENES DE CAPITAL

Tamaño	RI	AI	N	NC	Total
Mediana	33.3	16.7	16.7	33.3	100.0
Intermedia	60.0	0.0	20.0	20.0	100.0
Pequeña	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Total	41.7	8.3	16.7	33.3	100.0

NOTAS: RI: Proyectos de inversión relativamente importantes
 AI: Proyectos de inversión de alguna importancia
 N: Proyectos de inversión de escasa importancia o inexistentes
 NC: No sabe/ no contesta/ no precisa monto

FUENTE: Elaboración propia. Ver cuadro 2

estrategia orientada al Mercosur tiene proyectos de inversión relativamente importantes o de alguna importancia.

Si se desagregan los datos por tamaño de planta (siempre considerando únicamente a las empresas con estrategia definida frente a la apertura y el Mercosur) se observa que las empresas medianas tienen un mayor dinamismo que las intermedias. Un tercio de las empresas medianas tiene proyectos de inversión relativamente importantes y más del 40 por ciento proyectos de alguna importancia, contra un 30,8 por ciento de empresas intermedias con proyectos relativamente importantes y ninguna con proyectos de alguna importancia.

En síntesis, es posible señalar que las empresas medianas y, en menor medida, las intermedias tienen estrategias más o menos definidas para enfrentar las nuevas condiciones de mercado que emergen de los procesos de apertura e integración. Pero mientras que las medianas, por regla general, combinan la adopción de tales estrategias con la formulación de proyectos concretos de inversión, sólo poco más del 30 por ciento de las empresas intermedias ha definido proyectos de inversión.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Las iniciativas de apertura de la economía, de reducción y eliminación de regulaciones económicas y de constitución del Mercosur marcan una transformación en el patrón de funcionamiento de la economía argentina hacia un sistema más asociado a los vínculos con el exterior. Este proceso implica un profundo cambio en las reglas de juego a las que está sometido el sector metalmeccánico - que nació y creció sobre la base de la sustitución de importaciones y el mercado interno - y plantea una serie de interrogantes acerca de las características que asumirá este sector en Córdoba en el futuro próximo. En tal sentido, interesó conocer la situación actual de las pequeñas y medianas empresas metalmeccánicas, las principales restricciones que enfrentan y sus posibilidades de insertarse exitosamente en la nueva etapa. La respuesta a estas preguntas intenta servir de guía para la formulación de acciones y políticas específicas, públicas y privadas, que faciliten la adecuación de las Pymes a las nuevas condiciones del mercado regional.

Un primer indicador de performance de las empresas es el nivel de actividad. En términos generales, se puede afirmar que en los últimos cinco años el nivel de actividad del conjunto de las empresas de la muestra ha tendido a disminuir. Sin embargo, a partir del segundo semestre de 1991 se produjo un quiebre en dicha tendencia. Más de la mitad de las empresas aumentó el nivel de utilización de su capacidad instalada, siendo más notable la mejora entre las empresas autopartistas. A pesar de ello, aproximadamente la mitad de las empresas continúa operando con altos niveles de capacidad ociosa. Las expectativas empresariales para 1992 son de continuidad del proceso expansivo, por lo que es de esperar un aceptable desempeño productivo durante el corriente año. El interrogante que queda sin responder es si esta expansión es meramente coyuntural (sostenible sólo mientras dure la transición hacia una integración regional más acabada) o si, por el contrario, servirá de estímulo para encarar importantes planes de inversión y provocar profundos cambios organizativos que eleven sustancialmente los niveles de productividad de las empresas locales, condición

prácticamente imprescindible para garantizar la continuidad del proceso expansivo en el mediano y largo plazo.

La constatación de que ha habido una disminución en el número de competidores tiende a avalar la idea de que en los últimos años se ha producido un proceso de expulsión de varias empresas del sector, fenómeno que es claro entre las empresas autopartistas. Los procesos de apertura e integración regional pueden profundizar esta tendencia. Si bien crecerá el tamaño global del mercado y aparecerán nuevas oportunidades productivas, la entrada en escena de empresas extranjeras, particularmente de las brasileras, puede afectar negativamente la posición competitiva de las firmas locales, especialmente de aquellas que muestren una baja capacidad de adaptación de sus prácticas productivas y gerenciales a los nuevos requerimientos del mercado.

Otro conjunto de elementos utilizadas para analizar la capacidad competitiva de las empresas se vincula con la magnitud de las inversiones en equipamiento efectuadas en los últimos ocho años y al grado de inserción externa alcanzado. Respecto del primero de esos aspectos, la situación general se ha caracterizado por una baja tasa de inversión. Casi las dos terceras partes de las empresas de la muestra exhiben niveles de inversión que difícilmente les hayan permitido reponer el desgaste y mantener la actualización tecnológica del equipamiento utilizado. En este contexto de pobre desempeño inversor, las empresas productoras de bienes de capital mostraron un comportamiento inversor más dinámico que sus colegas autopartistas. La profundización de los procesos de apertura y de integración exigirá un importante cambio de actitud en la conducta inversora de las empresas locales. No sólo será necesario compensar el bajo nivel de las inversiones recientes sino que también será necesario adecuar el perfil tecnológico de las empresas a los requerimientos del mercado regional e internacional. El mantener comportamientos precautorios, del tipo de no arriesgarse ante un futuro cambiante e incierto, (estrategia que en muchos casos se reveló como adecuada en el pasado), implicará una participación cada vez más reducida de las Pymes, tanto en el mercado local como en el regional. La fijación de

reglas de juego claras, estables y coherentes de parte de las autoridades públicas y de los grandes clientes, especialmente de las terminales automotrices, reduciría parte de las incertidumbres macroeconómicas y sectoriales hoy existentes, contribuyendo al logro del cambio de conducta arriba mencionado.

Las empresas Pymes metalmeccánicas de Córdoba muestran un bajo perfil exportador. Sólo un tercio de las empresas exportó volúmenes significativos durante 1991, siendo las firmas productoras de bienes de capital, especialmente las medianas, las que han alcanzado el mayor grado de internacionalización de sus actividades productivas. Respecto al destino geográfico de las exportaciones la mayor parte de los envíos se dirigen a otros países de América Latina, siendo el mercado brasilero de gran relevancia para las exportaciones de bienes de capital, no así para las de autopartes.

Este último aspecto estaría indicando que el proceso de integración está más avanzado en el sector de bienes de capital que en el de autopartes, hipótesis que se ve corroborada cuando se analiza el grado de información y la actitud de las empresas respecto de los cambios que están provocando la apertura y la integración regional. Mientras que un porcentaje importante de empresas de bienes de capital han invertido en los últimos años un volumen significativo de tiempo y de recursos en obtener información sobre los cambios que están ocurriendo en sus mercados a fin de poder diseñar e implementar las acciones correctivas adecuadas, las empresas autopartistas no han sentido, con la misma intensidad, la necesidad de disponer de un volumen equivalente de información. Esta situación parecería deberse a que, por estar todavía en una etapa de transición hacia el mercado regional único, los mercados autopartistas locales han sido sólo ligeramente afectados por las exportaciones brasileñas. Sin embargo, como lo señalaron los mismos empresarios autopartistas, es de esperar que esta situación cambie rápidamente como consecuencia de la inevitablemente creciente competencia brasileña.

En este marco, cobra importancia la identificación de los factores generadores de ventajas y desventajas competitivas respecto de las firmas brasileñas. De la propia visión empresarial respecto de su competitividad ante sus pares del Brasil se pueden señalar importantes desventajas originadas en asimetrías en materia de costo de la mano de obra, precio de los insumos y acceso al financiamiento, en las reducidas escalas de producción locales y, en menor medida, en la obsolescencia tecnológica del equipamiento en uso. Los únicos factores que tenderían a compensar dichas desventajas, al menos parcialmente y sólo para un grupo de empresas, serían la superior calidad de la producción y la mayor capacidad ingenieril de los recursos humanos locales

Finalmente, cabe señalar que casi el 65 por ciento de las empresas encuestadas ha delineado o está tratando de implementar alguna estrategia definida atendiendo a los nuevos desafíos que impone el proceso de integración. La totalidad de las empresas medianas de la muestra y más del 70 por ciento de las intermedias ya poseen algún tipo de estrategia, aunque únicamente las primeras combinan, de una forma generalizada, la adopción de las nuevas estrategias con la formulación de proyectos concretos de inversión. En cambio, es preocupante la situación de las empresas pequeñas, las que por falta de recursos económicos, limitada capacidad gerencial o desinterés, en más del 80 por ciento de los casos no se han preocupado hasta ahora en delinear cursos posibles de acción ante las nuevas condiciones de mercado que imponen los procesos de apertura e integración.

PERSPECTIVAS DE REINDUSTRIALIZACION Y SUS DETERMINACIONES

REGIONALES (PRIDRE)

Documentos del Programa CFI-CEPAL

1. "Perspectivas de industrialización y sus determinaciones espaciales y provinciales". Resumen del Programa, mimeo, 1986.
2. "Notas metodológicas para el estudio de la diferenciación del capital industrial", Gutman, G., mimeo, 1986
3. "Propuesta metodológica para la construcción de una tipología de ramas provinciales", Yoguel, G., mimeo, 1986.
4. "Categorías económicas y datos censales", Gutman, G. y Yoguel, G., mimeo, 1986.
5. "Propuesta de indicadores para el análisis de la estructura industrial provincial", Gutman, G., mimeo 1986.
6. "Propuesta para los estudios de promoción industrial", Gatto, F., mimeo, 1986.
7. "Estimaciones preliminares sobre formas de competencia en la industria". Primera versión, Gutman, G., Sterenlich, E., mimeo, 1986.
8. "Diseño de tabulados", mimeo, 1986.
9. "Efectos económicos de la promoción industrial en La Rioja. Primeros resultados". Yoguel, G., Gatto, F., Gutman, G. y Mourelle, J. Primera versión, 1986.
10. "Catamarca. Dinámica industrial 1973-1984. Primeros resultados". Primera versión. Yoguel, G., Gutman, G. y Mourelle, J. 1986.
11. "Estructura industrial del Norte-Grande", Yoguel, G., Gutman, G. y Gatto, F., 1987.
12. "Crecimiento Regional y Políticas Públicas. El impacto de la promoción industrial en la provincia de La Rioja". Yoguel, G., Gatto, F. y Gutman, G. 1987.
13. "La industrialización reciente de Tierra del Fuego". Roitter, M., 1987.
14. "Reestructuración industrial y sus efectos regionales, 1973-1984", Gatto, F., Gutman, G. y Yoguel, G. 1988.
15. "Impacto de la promoción industrial en las provincias del Norte-Grande", Cimillo, E., Gutman, G. y Yoguel, G. 1988.
16. "Promoción industrial en La Rioja. Estrategias empresariales y desarrollo regional".

17. "Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productivas, cambio tecnológico y tamaños de plantas". Yoguel, G. y Gatto, F., 1989.
18. "La problemática de las pequeñas y medianas empresas industriales: algunos aspectos metodológicos aplicados al caso argentino", Yoguel, G. y Gatto, F., 1989.
19. "La producción industrial de las pequeñas y medianas plantas manufactureras en la provincia de Buenos Aires", Gatto, F. y Yoguel, G., 1989.
20. "Relocalización y cambios de la Organización de la Producción. El Area Aduanera especial de Tierra del Fuego", Cimillo, E. y Roitter, M., 1989.
21. "Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas", Yoguel, G. y Kantis, H., 1990.
22. "Eslabonamientos productivos y restricciones para el desarrollo de las PYMES. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires", Yoguel, G. y Kantis, H., 1991.
23. "La incidencia de las características de los empresarios en el desarrollo de las PYMES. El caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires", Quintar, A., 1991.
24. "Dinamismo empresarial y cooperación institucional. El caso de las PYMES en Rafaela, Pcia. de Santa Fe", Worcel, G. y Azcúa, J.R., 1991.
25. "Los distritos industriales como modelo de organización industrial: el caso del tejido de punto marplatense", Rearte, A.G. de, 1991.
26. "Algunos aspectos microeconómicos de la competitividad de las PYMES metalmecánicas en el proceso de internacionalización", Mori-Koenig, V. y Yoguel, G., 1991.
27. "Competitividad y internacionalización de la PYMES Metalmecánicas. Estudios de casos en la provincia de Santa Fe", Delgobbo, A. y Kantis, H., 1991.
28. "Evolución intercensal de las PYMES. Regresión productiva y modalidades de supervivencia", Roitter, M., 1992.
29. "Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales", Quintar, A. y Gatto, F., 1992.
30. "Competitividad de las Pymes autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional", Moori-Koenig, V. y Yoguel, G., 1992.

31. "La competitividad de las firmas Pymes metalmecánicas en el actual contexto de apertura e integración", Moori-Koenig, V. y Yoguel, G., 1992.
32. "Las pequeñas y medianas empresas autopartistas y de bienes de capital de Córdoba ante la apertura y la conformación del MERCOSUR. Primeros resultados", Motta, J.J., 1992.
33. "Las empresas de implementos agrícolas del sur de Córdoba y Santa Fé frente al proceso de apertura e integración subregional", Delgobbo, A., 1993.