

ESCENARIO ECONOMICO POSTCONVERTIBILIDAD: SUS EVIDENCIAS EN LA ESTRUCTURA EMPRESARIA NEUQUINA (*)

por Graciela Landriscini*
Griselda Domeett**
María S. Ozino Caligaris***

Introducción

El presente documento analiza algunas de las cuestiones que vinculan los cambios en el escenario macroeconómico y el desenvolvimiento reciente de un conjunto de empresas neuquinas. Las mismas han sido objeto de un relevamiento realizado como parte de una investigación exploratoria de mayor alcance.¹ La información obtenida permite avanzar en la elaboración de hipótesis de investigación en la temática y en estrategias de intervención orientadas al desarrollo local y regional.

Desde mediados de los años 80 y a lo largo de los 90, las actividades económicas de las distintas regiones, tanto como las PyMEs, han ganado una creciente presencia, tanto en los medios académicos como en los espacios donde se formulan políticas y programas, siendo consideradas elementos fundamentales para enfrentar los desafíos del desarrollo en la economía mundial y nacional. Tres elementos realzan su presencia en la economía contemporánea: el número de ellas en el total de establecimientos, la significativa participación sobre el total del empleo en todos los sectores, y el significativo aporte al Producto Bruto Interno de los diferentes países. (Todesca y Bocco, 2000).

(*)Las autoras agradecen la colaboración de los profesores: Estela Arévalo, Elda Miceli, Norma Noya, Leonardo Fantini, y Cdora María Elisa Boess, así como a la Ing. María Teresa Carazo del Centro PYME Neuquén, a los encuestadores, supervisores, procesadores, y personal administrativo y técnico con quien han compartido la realización del Operativo "Relevamiento de Unidades Económicas" Neuquén 2002.

* Decana de la Facultad de Economía y Administración - Universidad Nacional del Comahue. email: glandris@uncoma.edu.ar

** Docente e investigadora de la Facultad de Economía y Administración - UNCo

*** Docente e investigadora de la Facultad de Economía y Administración - UNCo

¹ El presente documento se inspira en el conocimiento producido a lo largo del operativo Relevamiento de Unidades Económicas – Provincia del Neuquén, desarrollado por iniciativa del Centro PYME Neuquén, y ejecutado por convenio con la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia del Neuquén y profesionales de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional del Comahue. El operativo de carácter muestral, se desarrolló durante los meses de septiembre a diciembre de 2002, y abarcó un total de 1748 empresas de las ramas Industria, Comercio, Servicios, Construcción, Hoteles y Restaurantes, de las localidades de más de 5.000 habitantes de la provincia. La muestra fue elaborada por profesionales del Departamento de Estadística de la misma Facultad a partir de los padrones municipales disponibles, utilizando criterios de muestreo al azar, a lo que posteriormente se le incorporaron cambios parciales en el panel de empresas a partir de la sugerencia de las Cámaras Empresarias y Agencias de Desarrollo del Centro PYME.

Junto con esos aspectos de orden cuantitativo, un elemento cualitativo fundamental ha venido a potenciar la presencia de las PyMEs en el escenario de reestructuración que ha tenido lugar en la economía mundial en la última década y media. Ese elemento está representado por la capacidad aportada por este estrato de empresas para configurar una organización productiva capaz de operar en forma rápida y flexible, que permite responder más eficientemente a los mercados, crecientemente globalizados y cambiantes. (Pyke y Sengeberger, 1990). Con ese fin, las PyMEs operan con frecuencia a través de agrupamientos (“*distritos*”) donde, a partir de capitalizar la aglomeración territorial, se construyen comportamientos colectivos, se estructuran redes horizontales y se combinan la cooperación con la competencia (Humprey y Schmitz, 1996). De esta manera, el sistema productivo resultante logra disminuir los riesgos (Bellandi, 1988), potenciar las economías externas de escala y gama (Scott, 1988), y desde un punto de vista dinámico, la capacidad de desarrollar procesos de aprendizaje colectivo e innovación, que son fundamentales para ingresar a las redes globales de productos y servicios. (Lawson; Lorenz, 1999). Este aspecto se constituye en un fuerte cuello de botella en diversos sectores y áreas en la Argentina y la región.

Por su parte, las regiones y las localidades emergen como los nuevos ámbitos donde se desarrollan estas aglomeraciones, aportando para ello un “*ambiente*” centrado sobre determinadas reservas territoriales de orden institucional, cultural y social que puede facilitar diferentes formas de cooperación pública-privada, potenciar la organización en red y promover el desarrollo de aprendizajes colectivos (Camagni, 1991). De tal forma, en el nuevo escenario de estados – nación en proceso de cambio frente a la globalización, las regiones se convierten en espacios estratégicos sobre los que se dinamiza la relación global-local en la actual fase de desarrollo de la economía mundial. (Storper, 1995 y Scott, 1996).

En esta línea, los complejos regionales territoriales de producción basados sobre redes de PyMEs tienen una presencia escasa y puntual en países del continente latinoamericano, en general, y en Argentina en particular. Ello también se verifica en la Norpatagonia, según lo que se deduce del Relevamiento de empresas desarrollado en Neuquén durante el 2002, lo que obliga a identificar los obstáculos que impiden su expansión, apelando a los cuatro niveles interrelacionados que componen los enfoques de la competitividad económica vista como “**competitividad sistémica**” o territorial.

El análisis de cada uno de los cuatro niveles da cuenta de las siguientes cuestiones: El **nivel micro de la competitividad** actúa en relación con la firma y apunta a la reconfiguración organizativa y funcional que ella debe encarar ante un nuevo contexto de competitividad para poder enfrentar, con mejora de calidad, aumento de productividad y velocidad de respuestas, la demanda cambiante e inestable del mercado en la actual fase del desarrollo mundial. (Esser, 1999 y Fernández y Tealdo, 2002).

El **nivel meso** refiere al ambiente y las políticas, la infraestructura, lo tecnológico y educacional que se desarrolla en determinados territorios, y que contribuye a potenciar la organización colectiva y aglomerada de las PyMES.

El nivel meta corresponde al campo de los valores. Al respecto, las experiencias de organización colectiva se corresponden con el desarrollo de un conjunto de identidades comunitarias, prácticas de cooperación, valores de confianza y pautas organizacionales basadas en redes, cuya inexistencia imposibilita la creación y/o reproducción de “*distritos*” industriales. (Lovering, 1990, Amin y Trifit, 1992).

Por su parte, en el nivel macro, el actual proceso de globalización se caracteriza por un marcado proceso de concentración económico-espacial, que coloca a las empresas transnacionales y a los territorios centrales, donde ellas poseen sus bases operativas, como actores y espacios líderes de dicho proceso, relegando al conjunto territorial, y a los actores PyMEs horizontalmente posicionados. La reversión de dicho proceso involucra un conjunto de intervenciones ligadas con estas dimensiones en el nivel macro de la competitividad sistémica, por cuanto las decisiones (políticas) vinculadas con lo anterior no sólo actúan sobre la estabilización del sistema económico, sino que impactan sobre su dinámica y morfología, y establecen en el proceso de acumulación de capitales a escala mundial, o nacional, un escenario asimétrico en el que se benefician determinados espacios y actores. (Fernández y Tealdo, 2002).

1. Cambios recientes en la economía argentina y su impacto en las PyMEs

Las políticas macro puestas en marcha durante la década del noventa cumplieron objetivos de estabilización a corto plazo, orientados a superar la hiperinflación. No obstante, a mediano plazo, el ajuste en la estructura productiva y el Estado, la apertura amplia de la economía y la crisis financiera posterior a 1995, afectaron el desenvolvimiento de una gran parte de las PyMEs nacionales, agravando la desarticulación del tejido productivo en lo sectorial y regional. A partir de ello, se configuró una nueva estructura económica, con el predominio de los servicios, el comercio y las finanzas; los grandes conglomerados se transformaron en los actores líderes en las ramas más dinámicas, en transables y no transables; y la región pampeana y Capital Federal exhibieron el mayor crecimiento económico, frente al retroceso de áreas extrapampeanas, y del espacio manufacturero del Gran Buenos Aires. (Fernández y Tealdo, 2002).²

Las nuevas inversiones en torno a los complejos del comercio y los servicios fueron básicamente extranjeras, concentrándose en los más grandes núcleos urbanos, particularmente en Capital Federal y zona de influencia. Estuvieron centralizadas en un grupo de conglomerados extranjeros y empresas transnacionales que, asociados a

² Mientras el PBI creció entre 1990 y 1994 un 6,9%, la industria lo hizo el 5,8% y los servicios el 6,8%. Entre ellos, las actividades financieras crecieron un 8,3%, ligadas al complejo de actividades vinculadas a las privatizaciones: telecomunicaciones, correos, caninos, compañías eléctricas, de gas y agua potable, prestaciones médicas, área inmobiliaria y de la construcción. (FIDE, 1996, e Información Económica, Ministerio de Economía).

grupos locales, capitalizaron los procesos de privatización de empresas y actividades estatales de comienzos de los noventa, avanzando luego sobre el complejo de servicios, comercio e industria, y el sector financiero. El sector manufacturero se reconvirtió a partir del creciente protagonismo de las inversiones extranjeras directas; el ensamblaje y el procesamiento de recursos naturales para exportación reemplazó las actividades generadoras de valor agregado y con ello imprimió un carácter exógeno a la dinámica de crecimiento, lo que se tradujo en la reducción de establecimientos industriales que entre 1985 y 1994 alcanzó un 19,29%, al igual que ocurrió a nivel provincial. De este modo, el aumento del PBI en la primera mitad de la década del noventa y la redinamización observada en el sector Comercio y Servicios, no logró compensar los efectos de retroceso industrial, con el consecuente crecimiento del desempleo y subempleo.

En este escenario nacional, a partir de los años noventa el Producto Bruto Geográfico en Neuquén ha mostrado una creciente primarización sustentada en el aporte relevante que la actividad extractiva de petróleo y gas evidencia representa sobre el resto de las actividades.

En la estructura económica provincial, los servicios ocupan el segundo lugar en importancia, fundamentalmente por el aporte del sector público, mientras que se ha verificado un deterioro de la actividad industrial, tanto en cuanto al número de establecimientos como en su peso relativo en el empleo y en el valor de producción. Como resultado de ello, la nueva década se caracterizó por el deterioro relativo del mercado laboral, ubicándose hacia 1992, por primera vez, por encima del promedio nacional, con tasas de desempleo mayores al 6%. A partir de 1993, el desempleo se convierte en un problema de primer orden con tasas superiores al 10%, a la vez que la aguda elevación de las tasas de subempleo provincial la transforman en la primera provincia argentina que crea y financia un programa propio de emergencia laboral. El agravamiento de las condiciones de precariedad laboral y pobreza, gestado durante la primera mitad de la década, llegó a convertir a la desocupación y subocupación masiva en un factor estructural grave a partir de 1998, continuando hasta la fecha.

En función de la reestructuración económica y la nueva configuración intersectorial evidenciada en el país, se operó un marcado crecimiento en las PyMEs del sector de Servicios y Comercio. Ellas pasaron a formar parte del complejo de actividades que configuran los “servicios a la producción”, operando como anillos periféricos del núcleo central de los conglomerados extranjeros y las grandes empresas transnacionales”.

En paralelo, las PyMEs vinculadas con el área manufacturera experimentaron un retroceso explicable en la caída del sector industrial, quedando rezagadas en el proceso de acumulación de capital.

Dicha situación se combinó con la reincidencia de prácticas individuales, y falta de acciones cooperativas derivadas de un largo aprendizaje desarticulado, sumado a las deficiencias tecnológicas y organizacionales, su bajo nivel de exposición ex-

terna, la escasa especialización y el manejo de información incompleta en mercados imperfectos, lo que las debilitó ante el nuevo contexto. (Gatto y Ferraro, 1998; Gatto, 2000; Kosacoff y López, 2000).

En este nuevo escenario, sólo una pequeña porción de PyMEs, el 5%, logró asumir posiciones de competitividad ofensiva, mientras el grueso de ellas siguió operando bajo estrategias defensivas, o con escasas posibilidades de sobrevivir.

A la dinámica concentradora en lo sectorial, y en cuanto a tamaño y origen del capital de las empresas, se le agregó la reconcentración en los espacios tradicionales de la región pampeana, lo que reforzó las asimetrías en la configuración económica espacial argentina. Las nuevas circunstancias profundizaron los desequilibrios históricos regionales, dado que la redinamización de los sectores modernos, ligados al campo de los servicios, tomó como epicentro los espacios urbanos tradicionales de la pampa húmeda, Capital Federal y área metropolitana, los que se transformaron en el núcleo dinámico de las inversiones de capital extranjero, con participación parcial de grupos económicos de capital local. (Kosacoff y López, 2000, Fernández y Tealdo, 2002).³

Sumado a lo anterior, el comportamiento del sistema bancario contribuyó a potenciar, selectivamente, a sectores, actores y espacios regionales. El sector industrial que en la década del ochenta había captado un porcentaje al 40% de los créditos bancarios, en los 90 sólo alcanzó a captar el 19,20%. En contraposición, el sector servicios pasó de captar el 19,18% de los créditos del sistema financiero al 26,58% en 1997, y el sector comercial del 8,38% en 1985 al 12,08% en 1997. (FIDE, 1998 y Fernández y Tealdo, 2002). De lo señalado surge que, la expansión del crédito estuvo orientada a potenciar los servicios y centrada en determinadas áreas. Mientras los préstamos disminuyeron entre 1994 y 1997 en todas las regiones del interior del país, en Capital Federal y conurbano bonaerense pasaron del 56% en 1994 a 68% en 1997. En el mismo proceso, se debilitaron la banca pública y cooperativa como actores relevantes del sistema de financiamiento nacional.

Resulta entonces que, mientras de la dinámica del sistema financiero bancario en nivel de los actores y flujos se han desprendido efectos negativos para las PyMEs, del análisis espacial se deducen los efectos regresivos producidos sobre las regiones extrapampeanas y sobre las PyMEs que componen su tejido económico. El proceso

³ las provincias favorecidas por políticas de promoción industrial y las de economías basadas en la extracción de hidrocarburos, las economías regionales extrapampeanas con un perfil claramente monoproduktivo y con alta participación de PyMEs, vieron agravar sus condiciones estructurales, en conjunción con el achicamiento del mercado interno y con el reemplazo de la ingeniería local por la importación de equipos, lo que redujo el aporte de las actividades de mayor valor agregado. Es así que, entre 1985 y 1992, Buenos Aires y la Capital Federal pasaron a concentrar el Producto Bruto desde un 53,7% a un 60,8%, mientras el resto del país cedió desde un 46,29% a un 39,12%. (Fernández y Tealdo, 2002).

concentrador debilitó a las entidades del sistema financiero bancario ligadas a las PyMEs, y este debilitamiento se tradujo en un menor acceso de dichas empresas al crédito⁴.

Otro elemento que ha impactado negativamente sobre las pequeñas y medianas entidades ha sido la evolución de la tasa de interés a lo largo de los años noventa⁵.

Todo lo anterior permite reflexionar acerca de los condicionamientos que la macroeconomía impone a los programas y acciones que se proponen potenciar las PyMEs sólo desde el nivel micro y meso de la competitividad.

Más allá de la necesaria reorganización de las PyMEs y de la imprescindible construcción de un escenario productivo territorial altamente organizado por las articulaciones horizontales de estas entidades, los gobiernos locales, y el sistema de conocimiento, resulta necesario impulsar la capacidad decisoria de las regiones y actores PyMEs en la configuración de las decisiones macro con relación al proceso de acumulación del capital. Sólo la combinación compatible de políticas y acciones en los cuatro niveles de la competitividad puede permitir hacer efectivo un proceso de desarrollo basado en las PyMES como actores líderes en la generación de valor.

2. La situación económica y social antes y después de la devaluación

El colapso del régimen económico configurado en los años noventa que condujo al *default*, unido a la crisis institucional, generó una desorganización general de la actividad económica que abarcó hasta sus elementos más básicos. Los hechos más relevantes dan cuenta de la crisis de la moneda en todos sus atributos, la ruptura de la trama de relaciones contractuales, y en particular del sistema financiero. Ello se tradujo, como es sabido, en una crisis de confianza y desorganización del sistema económico, cuya resolución ha requerido reformas en la política fiscal, monetaria y financiera, y de la asistencia financiera internacional. A partir de dicha situación, Argentina ha venido enfrentando el desafío de rediseñar las reglas del juego económico, en sus aspectos cambiario-monetarios, fiscales y financieros. Previo a cualquier consideración acerca de una estrategia de crecimiento se ha impuesto la necesidad de restablecer cierta "normalidad" en el funcionamiento del sistema económico, abruptamente colapsado.

⁴ Ellas sólo accedían a un 25% de los créditos en 1997, mientras los principales deudores, de más de un millón de pesos, absorbían valores cercanos al 50% de los créditos. (49,10% del total). Esto se vincula a la política de crédito de las entidades, la cual se orientó a financiar proyectos de inversión en función del tamaño patrimonial del solicitante, restringiendo de este modo fuertemente la financiación bancaria a las PyMEs. (Rozenwurcel, 2000, Fernández y Tealdo, 2002).

⁵ Mientras los grandes conglomerados y bancos extranjeros se han podido financiar en el exterior a tasas internacionales de interés (tasa libor de entre el 3 y 5%), y los grupos económicos y grandes empresas se han financiado con obligaciones negociables a tasas de interés algo superiores a la libor (6,8,10% anual), las PyMEs han tenido que recurrir a adelantos en cuenta corriente (descubierto bancario), cuya tasa de interés en los años noventa alcanzó niveles de entre el 30 y 40%, llegando al 50% durante el Efecto Tequila.

Los meses transcurridos desde diciembre de 2001 a marzo de 2002, particularmente, han constituido una situación inédita en materia de tensiones institucionales, lo que afectó la cotidianeidad de la población, reflejada en la caída de la demanda interna, en especial de bienes durables, automotores, inmuebles, etc., en la brusca reducción de las importaciones, como así también en la parálisis en materia de decisiones de inversión privada y pública. Del mismo modo, la negociación con los organismos internacionales de crédito en general, y el FMI en particular, para superar la crisis externa, se tradujo en dificultades internas en materia de disponibilidad de financiamiento, y en incertidumbre en materia de política fiscal. Complementariamente, los cambios impositivos, y en materia de legislación sobre quiebras y subversión económica, cuestiones exigidas por el FMI como parte de la negociación del pago del endeudamiento, condicionaron el rumbo económico, lo que se reflejó en negativas tendencias en los indicadores.

Tales hechos impactaron drásticamente a escala microeconómica en el nivel de actividad de las empresas, reflejado ello en la ocupación y las ventas, como así también condicionaron el aprovisionamiento, las expectativas y decisiones. En lo macroeconómico, provocaron una profunda reestructuración en el sistema, en su morfología y dinámica, en el modo de inserción de Argentina en la economía internacional, y en la distribución interna, territorial y social del ingreso.

En cuanto al nivel de actividad, se han registrado cambios positivos en las actividades productivas ligadas a bienes transables, y en operatorias de exportación, mientras que las mayores tendencias negativas corresponden a los servicios y actividades productivas directamente ligadas a la demanda interna, y a las importaciones.

Es sabido que, en el marco de la prolongada recesión que puso fin a la Convertibilidad, el cuarto trimestre del 2001 mostró en el país una retracción del PBI del 10,7% con relación a igual período del 2000, mientras que en el tercer trimestre había sido del 4,9%. Como consecuencia, la caída en el PBI en el total del 2001 fue del 4,5%, y se prolongó en el 2002. El proceso recesivo se había agudizado en 1998 y mostró dos etapas definidas. La primera, entre junio de 1998 y fines del 2000, en la que incidieron un gran número de factores externos, y la segunda entre el 2001 y 2002, en la que el componente doméstico incidió más directamente en la continuidad y profundización de la recesión. El agravamiento de la situación social y el deterioro fiscal, sumado a la fragilidad desde el punto de vista político, delinearon un contexto aún más difícil para el sector productivo. La restricción crediticia internacional, producida a partir de julio de 2001 y la aplicación del "corralito" financiero, sobre el último tramo del año, colapsaron la actividad.

A partir de 1998, el comportamiento de la industria no permaneció ajeno a los problemas generales de la economía. Mientras el PBI retrocedió de manera acumulada un 8,4% entre 1998 y 2001, el PBI industrial lo hizo en 18%, equivalente a 46.000 millones de pesos en valores de 1993, caída que afectó al 95% de la industria y que se agravó en los primeros trimestres del 2002. Complementariamente, la participación

del sector industrial en el total producido a nivel nacional se redujo del 18,2% en 1993, a 15,4% en el 2001; el indicador de producción industrial desestacionalizado mostró una caída del 24,2%, aunque considerando el lapso transcurrido desde abril de 2001 y por el resto del año, la caída fue del 14,6%. Es posible afirmar que la mayoría de las actividades industriales y conexas se vieron perjudicadas por los efectos de la crisis económica.⁶

En síntesis, la caída de la industria fue particularmente relevante, no sólo por el impacto directo sobre el conjunto de actividades que comprende, sino por las cadenas de valor que pone en marcha y por los vínculos con el desarrollo tecnológico y las relaciones intersectoriales. En este contexto, durante el 2001-2002 la industria argentina produjo en niveles similares a los de 1974, con una importante reducción en la calidad de los entramados productivos, limitando sus potencialidades de liderar un proceso de crecimiento económico sustentable.

En cuanto a los factores explicativos del retroceso industrial argentino reseñado, es posible señalar que, a las tendencias estructurales que generaron un sesgo adverso a la producción industrial, se sumaron los resultantes del grado de apertura y la estructura de precios relativos, desfavorable en términos generales para los productos industriales. A ello se agregó la caída del mercado interno y las dificultades de acceso al financiamiento en el caso de las PyMES, combinadas con las limitaciones de escala y competitividad; y en la última etapa el establecimiento del "corralito financiero".

A partir del 2002, el cambio profundo introducido por la devaluación modificó las pautas de organización de la actividad económica, forzando el rediseño de las reglas básicas de funcionamiento en sus aspectos cambiario-monetarios, fiscales y financieros.

En tal sentido, la mayoría de los indicadores, particularmente los niveles del primer semestre, permiten señalar que la crisis del 2002 ha sido la peor crisis de la historia argentina. En el primer trimestre del año, la contracción de la economía se aceleró a partir de la cesación del pagos, y el PBI fue un 16,3% inferior al de igual período de 2001.⁷

No obstante, algunas condiciones han mostrado, en la segunda parte del año 2002, una potencial y rápida recuperación, a partir del superávit tanto en la cuenta

⁶ Derivado de ello, sobresale el impacto de la industria en la reducción del empleo entre 1998 y 2001, que representó una reducción del 54,5% del total de empleos de la actividad en forma directa. Ello afectó a las actividades complementarias a la producción industrial, tales como los servicios financieros, y el transporte, almacenamiento y comunicaciones. La tendencia negativa se evidenció, asimismo, en la inversión extranjera directa, la que cayó un 67,5% desde 1999, mientras la inversión bruta interna fija lo hizo en 31,8% desde 1998. Correlativamente, las importaciones de bienes de capital cayeron un 29% en el 2001, con relación al 2000.

⁷ De esta manera, se completa el panorama que mostró desde 1998 una caída del 20% en el producto, y de un 31% en la inversión. Ello se tradujo en el desempleo del 21,5% de la población económicamente activa y el subempleo del 18,6% durante el 2002, una pobreza estadísticamente medida del 53% de la población, y un nivel de indigencia cercano al 25% de ella.

corriente como en el comercio exterior. A partir de ello, los sectores productores de bienes y servicios exportables se han visto favorecidos en términos de su posicionamiento interno, tal el caso de los productores de alimentos básicos y de petróleo, y el turismo, en especial en áreas de frontera. En tal sentido, las exportaciones crecieron hasta alcanzar un nivel cercano al 40% del PBI, a la vez que se contrajeron un 60% las importaciones de bienes y servicios en los primeros meses del año. Junto a ello, se ha hecho visible la depresión del mercado interno, a la vez que la estrategia exportadora de la concurrencia de muchos factores que no se agotan en una tasa de cambio

Las exportaciones de bienes industriales, dado el reducido número de em- y productos y el bajo grado de elaboración de los mismos, plantean no pocos interrogantes.

A la vez, la sustitución de importaciones constituye un proceso complejo, dado el desmantelamiento del aparato industrial, las restricciones crediticias y el elevado componente importado de buena parte de las producciones fabriles.

En el otro extremo, el nuevo cuadro económico a partir de la devaluación, la inflación, la pesificación, y el nuevo conjunto de medidas monetarias y fiscales, afectó negativamente en particular al sector de servicios públicos privatizados, como así también al sector financiero y a algunas industrias específicas con altos componentes de insumos importados no sustituibles en el corto plazo.

Puede afirmarse entonces que, en su conjunto, los cambios bruscos de rumbo en la paridad cambiaria, sumados a las variaciones en las concepciones mismas de la política económica y de las reglas de juego, y con el agregado de los riesgos de pérdida de ahorros, han marcado profundamente lo que comporta el ámbito de las decisiones de inversión privada, especialmente entre pequeños y medianos empresarios, y las pautas del gasto familiar. A partir de ello, pueden señalarse un conjunto de dificultades que, en distintos plazos, han venido afectando el proceso de decisiones de los agentes económicos, entre los que se cuentan:

- la incertidumbre respecto a las fluctuaciones en la tasa de cambio, a la cuestión fiscal y a la necesidad de una estrategia productiva integral;
- la crisis del sistema financiero;
- la falta de información sistemática sobre el grado de utilización de la capacidad instalada sectorial a nivel de grupos de productos, y acerca de las oportunidades de mercados internos y externos;
- las limitaciones cuantitativas y la inadecuación de la oferta productiva con relación a la demanda externa potencial de bienes y servicios; y
- las dificultades que se derivan del desbalance entre los requerimientos de calificación de la mano de obra y el perfil de calificación de los sectores desocupados, entre otras.

En este marco, el objetivo central de la política económica puesta en marcha a partir del 2002 definió como condición necesaria para la reactivación económica, la

estabilización del sistema financiero, la recomposición de la liquidez y los medios de pago, y la previsibilidad de intereses y tipo de cambio para activar el crédito.

Los cambios en la situación, operados a partir de la nueva política fueron:

- **Devaluación de la moneda nacional:** La devaluación dispuesta por el nuevo gobierno en enero del 2002 llevó la cotización oficial del tipo de cambio a \$1,40/dólar.

- **Libre flotación del peso:** La libre flotación del peso en un marco de gran incertidumbre provocó que en un corto tiempo la depreciación de la moneda nacional alcanzara el 281,50%.^{8 9}

- **Ausencia de financiamiento y "corralito":** El colapso del sistema financiero nacional (anticipado por el "corralito") significó, entre otros aspectos, la virtual desaparición de cualquier modalidad de crédito bancario y/o comercial.

- **Pesificación y endeudamiento:** Para numerosas empresas significó el saneamiento de parte importante de los pasivos mediante el sistema de pago con bonos.¹⁰ En el caso de las de servicios públicos privatizados, como las de comunicaciones, la nueva política afectó la rentabilidad. En las actividades de exportación, con la devaluación y pesificación de activos y pasivos del sistema financiero, sólo pudieron contar con facilidades crediticias quienes accedieron a operaciones de prefinanciación de exportaciones, no existiendo un financiamiento genuino para la gran mayoría de las actividades que conforman las respectivas cadenas de valor.

- **Imposición de retenciones a la exportación:** Las urgencias fiscales llevaron al gobierno nacional a imponer retenciones del 10% a las exportaciones de bienes para consumo. El aporte de las retenciones fue la pieza clave que el gobierno nacional orientó al gasto social.

- **Caída de los ingresos y de la demanda interna:** el profundo impacto de la devaluación, de la evolución del dólar libre y de la inflación, sobre los salarios e ingresos medios, bajos y medio-bajos, afectó particularmente los rubros de consumo dura-

⁸ La desvalorización superó ampliamente el aumento registrado en los precios internos, ocasionando un pronunciado incremento del tipo de cambio real, posteriormente limitado por la imposición de retenciones a las exportaciones. La evolución del Real y la recuperación del Euro a lo largo del 2002 contribuyeron al aumento del tipo de cambio real multilateral, lo que mejoró sustancialmente la competitividad de las exportaciones con Brasil y los países europeos.

⁹ En el caso de las exportaciones frutícolas, el hecho de que el proceso devaluatorio se iniciara días antes de producirse los primeros envíos de fruta a los mercados de ultramar y Brasil, permitió que la economía regional se apropiara de los beneficios de la nueva situación, a pesar de que los costos de ciertos insumos, particularmente los necesarios para el empaque de la fruta, siguieron la evolución del dólar, y que las retenciones redujeron el impacto. En el sector de los hidrocarburos, la devaluación no sólo impulsó la extracción de petróleo y gas, sino que intensificó los programas de exploración y explotación en distintas áreas de la cuenca.

¹⁰ En el caso de actividades como las derivadas de la fruticultura, ha disminuido la incidencia del pasivo respecto de los ingresos anuales, que evolucionaron siguiendo el tipo de cambio y el incremento de los precios internos.

ble, la actividad de la construcción, la industria automotriz, la textil, los servicios generales, de salud, educación privada, transporte y comunicaciones, destruyendo empleos privados. En algunos rubros, también decayó la demanda gubernamental, particularmente en la obra pública.

- **Sustitución de importaciones:** la devaluación del peso y la disminución en el poder adquisitivo de la población influyeron en la acentuada reducción que experimentaron las importaciones de bienes de consumo, insumos y bienes durables, impulsando progresivamente la producción local de numerosos rubros. No obstante, la ausencia de financiamiento demoró la puesta en marcha del proceso sustitutivo.

- **Mejoras en la balanza comercial.** A lo largo del año, la recuperación de las exportaciones, particularmente agropecuarias y energéticas, y el proceso sustitutivo de importaciones, generaron un superávit inédito en la balanza comercial. En ello incidieron, asimismo, los cambios notables en el turismo internacional receptivo y parcialmente en el gasto turístico doméstico, la estabilidad cambiaria en la segunda parte del año, y el recupero de las reservas internacionales, que modificó positivamente el cuadro de la salida de la crisis externa,

- **Cambio integral de la estrategia de crecimiento:** La nueva realidad de la devaluación reorientó la estrategia de crecimiento al comercio exterior, impulsando una inserción más activa del país en la economía mundial, el desarrollo de complejos productivos sobre la base de transables, y la sustitución de importaciones como alternativa de renacimiento industrial. Ello generó una suave pero creciente recuperación de la economía en los últimos meses del año 2002. El cambio en las condiciones de competitividad ha incidido en el instrumental fiscal y monetario, y ha significado fortalecer la base de negociación externa a partir de la efectiva mayor capacidad de repago del país.

- **Agravamiento del cuadro social:** la devaluación y caída de la demanda interna acrecentaron la pérdida de puestos de trabajo, y agravaron el deterioro de los niveles de vida de un amplio sector de la población. Parte de ello, ocurrido en el primer semestre, fue morigerado con asistencia generalizada, la reactivación y los ajustes salariales y previsionales a suma fija, a lo largo del año.

Transcurrido el 2002, la economía argentina puso de relieve:

a. un freno a la caída recesiva de la primera parte del año y de arrastre del año anterior, y una suave pero creciente recuperación posterior.

b. un agravamiento inicial del cuadro social, luego controlado, provocado por la devaluación e inflación a partir de enero, las altas tasas de desocupación, subocupación, y el aumento del valor de la canasta familiar en relación al ingreso familiar promedio.

c. un creciente superávit de comercio exterior, recuperación de reservas y encarrilamiento del frente externo a partir de la negociación con el FMI, y el mejoramiento de las ventas externas. El proceso sustitutivo de importaciones, por su parte, ha beneficiado a un variado grupos de ramas industriales como la textil, papelera, química

básica, del vidrio y metalmecánica, excluido automotores, mejorando el índice de demanda laboral, particularmente en personal técnico y para el comercio.

d. **mejoras en la situación fiscal:** en el segundo semestre del 2002 mejoró la recaudación, y por ocho meses consecutivos las cuentas del Tesoro cerraron con superávit primario, el que alcanzó a 249 millones de pesos en diciembre de 2002, mientras era de -422 millones en igual período del 2001. Las principales variables monetarias también se recuperaron, crecieron las reservas del Banco Central, y la captación de depósitos por parte del sistema financiero.

3- La situación en el 2003 y la tendencia hacia el 2004

Al iniciar el 2003, y como se insinuó desde el último trimestre del 2002, el país se encaminó hacia mejores perspectivas en las tres áreas críticas, y dio cuenta de la recuperación:

- **La salida de la recesión**, iniciada en el último trimestre de 2002. La recuperación mayor (más rápida y significativa) de la industria respecto a la economía como conjunto llevó a que en noviembre y diciembre fueran superados y de modo creciente los niveles de similares meses precedentes (2,1% y 8,6%).

- **La grave situación de regresión social**, medida por la desocupación, subocupación, pobreza e indigencia, ha dado cuenta de signos de mejoría a partir de la reactivación y las políticas de corrección salarial.

- **El inicio del reordenamiento de la crisis externa**, tiene sus pasos más costosos y complejos dados. Superada la sobrevaluación del peso, se ha modificado el modo de vinculación de la economía argentina con el resto del mundo, advirtiéndose una notable mejora en las cuentas externas.

- **Mayor actividad económica en todas las regiones del país**, con fuerte aporte del turismo, particularmente fronterizo, una lenta recuperación de la construcción, la sustitución de importaciones, estimada en un 40%, y el aumento en la producción de exportación. (particularmente de manufacturas de origen agropecuario).

- **Crecimiento de las exportaciones y del proceso sustitutivo de importaciones de bienes y servicios**, que dio lugar al superávit del comercio exterior en el 2002, de 16.358 millones de dólares, y que se estima alcanzará niveles cercanos a los 20.000 millones de dólares en el 2003.

- **Crecimiento de la demanda laboral**, a partir de la reactivación, particularmente en actividades vinculadas al comercio, turismo, actividades de exportación, algunos rubros de la industria manufacturera, y la construcción pública y privada.

- **Freno de la escalada del dólar.**

- **Crecimiento de la liquidez, y la liberación parcial de los depósitos** que en su mayoría se quedan en las entidades financieras.

- **Inflación controlada.**

- **Expansión de los ingresos tributarios nacionales y provinciales** estimulados por la ampliación de la base imponible, y el mayor nivel de actividad.¹¹¹²

En general corresponde remarcar las siguientes evidencias:

I. Nivel de actividad económica: Durante el 2003, la economía nacional creció un 8,4%, y de este modo terminó con cinco años consecutivos de caída en el nivel global de actividad, superando la crisis del 2001-2002.

La estrategia gradualista se ha basado en la exportación, la sustitución de importaciones, y progresivamente el aumento del consumo interno.

Se ha registrado mayor actividad económica en todas las regiones del país, con fuerte aporte de las actividades primario exportadoras y de manufacturas de origen agropecuario, el turismo, particularmente fronterizo, una progresiva recuperación de la industria de la construcción, y la sustitución de importaciones reflejada en la reactivación manufacturera.

La oferta de bienes y servicios ha crecido en forma autosostenida en varios sectores, estimulada por la paulatina recuperación de la demanda interna del consumo y la inversión. Ésta creció en un nivel cercano al 35%, sumaron unos 17.000 millones de dólares (40% de capitales nacionales y 60% de capitales extranjeros).

Los sectores que más aportaron fueron el primario y secundario, proveedores de bienes. El Comercio Mayorista y Minorista y el Transporte crecieron impulsados por el aumento de las exportaciones, los mayores ingresos y el proceso sustitutivo. Los Servicios Públicos, aunque más rezagados, ascendieron un 1,5% entre septiembre y octubre de 2003, representando el nivel un 13,9% más que en el 2002. La Intermediación Financiera ha sido la rama más perjudicada en su evolución

Ha aumentado la capacidad de producción y la productividad en diversos sectores. Se han evidenciado avances técnicos en procesos productivos, y aparecen lentamente nuevos proyectos de inversión, a partir de la consolidación del proceso político y la evolución positiva de las macrovariables. **Y las importaciones han crecido un 54% respecto al año anterior**, particularmente en insumos y equipos para los sectores de bienes y servicios.

A partir de la reactivación, **la demanda laboral ha experimentado un fuerte crecimiento**, particularmente en actividades vinculadas a la industria manufacturera, el comercio, los servicios, el turismo, actividades de exportación, y la construcción privada y pública.

¹¹ El mayor dinamismo lo han registrado los ingresos por retenciones a las exportaciones. Al mismo tiempo, el proceso de reactivación, más pronunciado en el interior del país, particularmente a partir de los ingresos adicionales generados por el gasto en turismo interno y de extranjeros, en circuitos agroexportadores y energéticos, aumentó los ingresos jurisdiccionales provinciales.

¹² En el caso de Neuquén, el impacto de la actividad hidrocarburífera, tanto en relación con las regalías percibidas, como en explotación de nuevas áreas y en cuanto al volumen monetario de los contratos, han hecho que la recaudación en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos y Sellos tengan un fuerte crecimiento.

La demanda global ha tenido un crecimiento firme, la que en el segundo semestre alcanzó valores cercanos al 4%.

El consumo ha crecido sostenidamente a lo largo del año, a partir del mayor poder de compra de la población resultado de las mejoras de sus ingresos, y la reaparición del crédito. La inversión creció en recomposición y adquisición de equipos para las actividades primarias. Las inversiones privadas realizadas y proyectadas en el 2003 sumaron los 17.160 millones de dólares (40% de capitales nacionales y 60% de capitales externos). Las exportaciones ascendieron a partir de los atractivos precios internacionales, y buenas posiciones en los mercados externos.

La inflación se mantuvo controlada a lo largo del año, (3,7%), con tendencia creciente en el último trimestre. Asimismo, creció la confianza en la economía. Los indicadores dieron cuenta en diciembre de 2003 de un aumento de casi ocho puntos en el índice de confianza respecto a enero de 2003, entre 42 y 49,97, calculado por el Centro de Investigación en Finanzas, de la Universidad Torcuato Di Tella.

II. Industria: La producción industrial, muy ligada a procesos sustitutos de importaciones y al crecimiento del mercado interno, creció un 16,3% respecto al año anterior, superando el deterioro de los años 2001 y 2002. La reactivación del segundo semestre de 2003 ha generado una mayor utilización de la capacidad industrial instalada, rondando el 60 y 70%, según los meses, de acuerdo al Estimador Mensual Industrial (EMI) publicado por el INDEC.

También creció la productividad del trabajo, particularmente en sectores agroindustriales y de servicios básicos. A su vez, se han evidenciado avances técnicos en procesos productivos, apareciendo lentamente nuevos proyectos de inversión en el sector.

La industria creó el mayor porcentaje de los 440.000 nuevos puestos de trabajo, aumentando el porcentaje de formalidad. Esta recuperación durante el 2003 hace avizorar una mayor demanda de trabajo calificado en las áreas de servicios y comercio, empujada por el aumento del consumo interno. En ese sentido, las PyMEs y nuevos emprendimientos, a medida que crecen necesitan profesionalizarse e incorporar personal especializado en gerenciamiento, informática y comunicaciones. Las ramas industriales de mejor desempeño fueron los tejidos, hilados de algodón, cemento, refinación de petróleo, papel y cartón, ediciones e impresiones y productos metalmeccánicos, excepto automotores.

La Construcción se ha recuperado notablemente. Creció un 5,4% en octubre respecto a septiembre, y un 44,9% respecto a octubre de 2002. En el segundo trimestre de 2003 la ocupación en el sector de la construcción aumentó un 25% respecto al mismo trimestre del año anterior, y en el tercer trimestre de 2003 lo hizo en un 40,1% por encima del mismo trimestre del 2002.

III. Comercio Exterior: Las exportaciones crecieron favorecidas por la devaluación. Lo hicieron en volumen, por la apertura de nuevas corrientes comercia-

les y por la mejora de los precios internacionales de los bienes exportados. Ello impactó favorablemente en el saldo de la balanza comercial y en la recaudación tributaria por retenciones a las exportaciones. Asimismo, aumentaron las horas trabajadas y la ocupación en las áreas ligadas a las economías regionales exportadoras.

Las ventas externas totales alcanzaron los US\$ 29.349 millones, lo que significa un crecimiento del 14% entre 2002 y 2003; las de Productos Primarios crecieron un 22%, las Manufacturas de Origen Agropecuario lo hicieron en un 22%, especialmente ligadas al complejo sojero, las de origen industrial en un 1% y las de combustible y energía en un 12%.

Ha sido clara la primacía en ellas del complejo sojero, lo que genera dudas a futuro acerca de la composición de la oferta exportable y las posibilidades de superación de la primarización. No obstante, se registraron mejoras ostensibles en la mayoría de los envíos al exterior de productos no tradicionales y ha seguido mejorando la exportación de productos manufacturados, las que constituyen el 26% del total de ventas al exterior.

El nivel de importaciones ha mostrado importante recuperación. Se registró un incremento de las compras externas equivalente al 54% respecto al 2002 (US\$ 13.813 millones respecto a los US\$ 8.990 millones del 2002). Los rubros más relevantes correspondieron a bienes intermedios (46%), bienes de capital (17% en maquinarias y equipos) y 16% en repuestos, piezas y accesorios. El resto incluyó material rodante, combustibles y lubricantes (8%).

El saldo comercial positivo ascendió a US\$ 15.536 millones. El buen desempeño del sector externo ha sido un factor expansivo de la oferta monetaria, generando una mayor liquidez en el sistema financiero. Se ha alcanzado un monto de reservas internacionales creciente, que se estima cercano a los 14.000 millones de dólares para el 2004.

IV. Mercado de Trabajo: La reactivación aumentó la demanda laboral, particularmente en actividades vinculadas a la industria manufacturera, comercio, servicios, turismo, actividades de exportación y la construcción pública y privada.

En el segundo semestre de 2003 se acentuó la mejora de los niveles ocupacionales, y se morigeró el ritmo de ajustes en los salarios nominales.

La tasa de actividad experimentó en octubre de 2003 una suba interanual de 1,9%, ubicándose en el 43,6% de la población. El índice de desempleo se redujo más del 3% al comparar el nivel de octubre con la medición del mes de mayo, y el empleo creció un 3,1%. Las economías de exportación mostraron un mayor crecimiento en empleos y en ingresos. (agricultura, turismo, hidrocarburos, y manufacturas industriales).

Se registraron mejoras salariales y ocupacionales con diferencias regionales derivadas de la dinámica de los complejos productivos. Los mayores ingresos del trabajo se volcaron al consumo de bienes durables y no durables reforzando la reactivación.

En la Patagonia, por ejemplo, el aumento salarial alcanzó un 3,8% en promedio.

Las horas trabajadas crecieron más que la ocupación. Lo hicieron en un 5,7% entre los 9 primeros meses de 2002 y los mismos meses de 2003. Se incrementó la cantidad de personal con contratos a tiempo indeterminado, y aumentó la proporción de personal calificado en todos los sectores.

V. Situación fiscal: Ha mejorado notablemente. Hubo una expansión de los ingresos tributarios nacionales estimulados por la ampliación de la base imponible y el mayor nivel de actividad. El superávit primario comprometido para el año 2003 se alcanzó holgura, presentándose mejores condiciones para la atención de la deuda en default.

VI. Sector financiero y monetario: Creció la liquidez, y se liberaron parcialmente los depósitos, los que en su mayoría se han quedado en las entidades financieras, y progresivamente se han volcado a la compra de bienes durables. Se frenó la escalada del dólar, y la inflación fue controlada, alcanzando un leve crecimiento, cercano al 3,7% a lo largo del año. Los precios de los bienes crecieron 2,7% en el año y los de los servicios un 5,2%. El costo de la construcción subió un 8,5%, básicamente a partir del aumento del costo de la mano de obra que alcanzó un 22%. Las cifras del INDEC respecto a las ventas en supermercados y centros de compras confirman la sensación general de que más de un 50% de los consumidores incrementó el gasto familiar respecto al año 2002, dando lugar a un sostenido crecimiento.

Siguen pendientes las reformas en el sistema financiero, que permitan superar las dificultades en el acceso al crédito, y los cambios en los regímenes tributarios que atentan contra el desarrollo de las PyMEs; como también en el sistema de coparticipación impositiva a las provincias. Una parte de las reformas están condicionadas por la renegociación de la deuda, y las negociaciones internacionales en materia comercial; otras dependen de reformas legislativas y ejecutivas que otorguen seguridad jurídica y estabilidad institucional, así como de la revisión de sistemas administrativos, nacionales provinciales y municipales que promuevan la inversión y el empleo.

Finalizado el año 2003 y superadas todas las previsiones, con una inserción internacional más favorable, que si bien sigue apoyándose en la agroindustria, dio margen para otras ramas manufactureras y la sustitución de importaciones en el mercado interno, la tendencia de crecimiento se afianzó en el 2004. La consolidación e intensificación de la recuperación económica, con un mix cada vez con mayor peso en términos de crecimiento que de reactivación ha resultado más notoria y extendida en el primer trimestre del 2004. Una de las actividades con fuerte repunte es la construcción sustentada especialmente en la reaparición de la obra pública, pero también a partir de la confianza de los inversores y el resurgimiento del crédito hipotecario. Dado el tejido de empresas que involucra en obras e industria, y los gremios y servicios que moviliza la actividad, su mayor dinámica imprimirá un fuerte impulso a la economía en su conjunto, aportando a reducir el desempleo y expandiendo el consumo familiar.

La paridad cambiaria y la reactivación en marcha han impulsado y continuarán impulsando el crecimiento en la industria hotelera atraída por los más de 3 millones de visitantes extranjeros que se han contado en el ciclo 2003, y por el propio turismo interno. El crecimiento del sector combina inversiones en activo físico y mobiliario, nuevo y en remodelación, con eficiencia de gestión, operación y mantenimiento en el tiempo de lo que resulte una ecuación económica con garantía de rentabilidad. Esta dinámica moviliza otros sectores de actividad económica ligados a la industria de la construcción, diseño y mueble, iluminación, textiles, y otras, así como servicios de transporte de aeronavegación y automotor, financieros, de comunicación y administración. La nueva situación productiva y el desarrollo de los servicios en el país estaría dando cuenta entonces de la emergencia de una nueva combinación de ramas en la división del trabajo, y de inversiones previsibles en actividades agroalimentarias, en minería, industria, turismo e infraestructura, de la que puede resultar una estructura más articulada sectorial y regionalmente. De resultados de ello, las mejoras ocupacionales y en los ingresos de los ya ocupados, marcan una reducción de la masa crítica de desocupados, pobres e indigentes, sobre todo en el primer trimestre del 2004, que pueda encaminar una mayor integración social.

En el sector externo, se hace más visible el proceso de inserción del país en el resto del mundo. Las exportaciones, por su parte, se encuentran creciendo de tal modo que a lo largo del 2004 es posible que se supere la marca de los U\$S 30.000 o 32.000 millones. El cambio de iniciativas contribuirá a enriquecer decisiones de inversión en las ya establecidas o en nuevos operadores. La inversión externa, se canaliza prioritariamente a nuevos emprendimientos. En función de lo anterior, los primeros trimestres del 2004 se han ubicado en términos de reactivación económica general e industrial en particular, en ritmo similar o superior al del 2003, con un fuerte crecimiento en la demanda de insumos difundidos, principalmente energéticos, acompañada por el alto dinamismo de las variables asociadas con la inversión, destacándose un fuerte aumento en las importaciones de bienes de capital.

Por su parte, la intensificación y extensión de las mejoras en el área social contribuye a fuertes reducciones en los cuadros de desocupación y, por ende, en los de pobreza e indigencia, mucho más significativas que las operantes en el 2003. La reducción del trabajo en negro, que supera en promedio nacional más de un 30%, y en determinadas regiones niveles del 50%, comporta aún una grave situación que afecta a los propios trabajadores y al sistema de seguridad social.

No obstante, a lo largo del año la capacidad productiva disponible estaría utilizada a pleno y podrían existir dificultades para concretar inversiones que aumenten el equipo durable de producción. Asimismo, podrían surgir tensiones en materia fiscal extendidas, quizás, a la materia cambiaria. En ello incidirá directamente la cuestión de la renegociación de la deuda en *default*. De todos modos, si se avanza, como es de esperar, en la renegociación de la deuda defaulteada, se anticipan avances en varios frentes de exportación no tradicionales, que reforzarán buenas perspectivas de los en-

víos al exterior de productos tradicionales. El superávit de comercio exterior aún con más importaciones, contribuirá decididamente a un buen resultado en la cuenta corriente del balance de pagos.

Como síntesis, según los índices elaborados por el Banco Central para el año 2004, a partir de la encuesta de expectativas realizada por la entidad financiera, el PBI crecerá un 6,5%, la inflación minorista rondará 7,5%, las reservas internacionales crecerán unos 2.690 millones de dólares, el superávit comercial alcanzará los 14.300 millones de dólares, producto de exportaciones de 31.600 millones de dólares e importaciones de 17.238 millones de dólares; el desempleo se reducirá en dos puntos porcentuales, y los salarios crecerán un 10%. Por su parte, el sector financiero absorberá depósitos por unos 85.178 millones de pesos, 11.000 millones más que en la actualidad, y los préstamos crecerían hasta unos 37.000 millones, unos 5.700 millones de pesos más que el año 2003. Se espera más recuperación económica, con menor contenido de reactivación y más de crecimiento que en el 2003.

Las actividades secundarias productoras de bienes industria y construcción darán un impulso significativo. Las actividades primarias de bienes, con muy alto nivel de producción, y los sectores terciarios vinculados a la comercialización, el transporte y el almacenaje seguirán en auge. La inversión en equipamiento se prevé implique expansión de la capacidad instalada, lo que ya está ocurriendo en ramas líderes y no líderes.

La inversión privada en viviendas y la pública en infraestructura económica, crecerán significativamente, estimándose un crecimiento cercano al 30%. Y el consumo aumentará con una base de sustentación más amplia resultante de las mejoras en la distribución del ingreso.

Las actividades financieras y de seguro se recobrarán, al menos parcialmente, de sus deteriorados niveles. Tales perspectivas se cruzan con reformas pendientes en el sistema financiero, en el acceso al crédito, en los regímenes de coparticipación impositiva a las provincias, en la evaluación y ajuste de las tarifas de servicios públicos, y en el control de la evasión impositiva y previsional.

Se requieren además políticas específicas en materia de calificación y formación para el empleo, de modo de superar los desajustes entre oferta y demanda laboral apuntando a mejorar la inserción laboral y la calidad de los empleos. Claro que una parte de las reformas están condicionadas por la renegociación de la deuda, las negociaciones internacionales en materia de integración y relaciones multilaterales, políticas y de comercio, y otras dependen de reformas legislativas y ejecutivas que otorguen seguridad jurídica y estabilidad institucional, así como de la revisión de sistemas administrativos, nacionales provinciales y municipales.

Pero sin duda, el elevado porcentaje de desempleados y subocupados, y el número de hombres y mujeres incorporados a los Planes de Jefes y Jefas de Hogar desocupados, cercano al 6% de la población económicamente activa, y la pobreza y la indigencia con todas sus implicancias, constituyen la gran asignatura pendiente de la economía y la sociedad argentina.

4- Algunas evidencias en la economía neuquina

En función de la necesidad de actualizar la información existente acerca de la morfología de empresas en el territorio neuquino, el Centro PyME de la Provincia acordó, en agosto de 2002, con la Facultad de Economía y Administración de la Universidad Nacional del Comahue y el Ministerio de Planificación y Control de Gestión de la misma Provincia, a través de su Dirección General de Estadísticas y Censos, la realización de un Relevamiento por muestra de las unidades de actividades comerciales, industriales y de servicios. En el caso de la industria, se incluyó manufactureras y de la construcción. En el caso de las actividades terciarias, se computaron dentro del total las unidades que operan como hoteles y restaurantes¹³

El Relevamiento abarcó un total, neto de empresas multilocalizadas, de 1716 unidades asentadas en las ciudades de más de 5.000 habitantes.¹⁴ La unidad de análisis definida al inicio del operativo fue la empresa. En cuanto al tamaño de las mismas, a partir de investigaciones anteriores se ha definido el tramo de PyMEs neuquinas al conjunto de entre 6 y 50 empleados, entendiéndose que son microempresas las de 1 a 5, y grandes, las de 51 y más.

El total de firmas, de las que luego se tomó sólo una de las sedes de las multilocalizadas incluyó 1.748 empresas, lo que representó el 10% de las unidades económicas contabilizadas en el Registro Provincial de Unidades Económicas (REPUE) que elabora como parte de su actividad corriente la Dirección General de Estadísticas y Censos del Neuquén.

Como información general, cabe señalar que la ciudad de Neuquén capital concentra el 54,6% de las unidades relevadas, lo que se corresponde con la magnitud económica y demográfica del área, y con la existencia de un denso tejido de unidades que conforman el núcleo del aparato productivo provincial.

Le siguen en orden de importancia, por la cantidad de unidades relevadas, las localidades de San Martín de los Andes, Centenario y Cutral-Có, con distintiva estructura productiva, por rama de actividad cada una de ellas (turismo, agroindustria, e hidrocarburos, respectivamente).

Se presenta a continuación el detalle de las empresas encuestadas por actividad y tamaño.

¹³ Las unidades agropecuarias no fueron incluidas por cuanto en simultáneo se encontraba en desarrollo el operativo del Censo Agropecuario Nacional.

¹⁴ Dicha muestra se diseñó a partir de subdividir el total de unidades económicas en dos subuniversos: el que corresponde a la ciudad capital y el de las localidades del interior de la provincia, a fin de evitar la distorsión que introduciría en la representatividad de la muestra la configuración de actividades y el tipo de unidades localizadas en la capital neuquina.

Cuadro 1- Cantidad de empresas encuestadas por sector de actividad
(en valores absolutos y %)

Sector de actividad	Empresas (N)	Participación en (%)
Total	1.716	100,0
Comercio	923	53,8
Industria	193	11,2
Servicios	550	32,1
Otros (1)	9	0,5
Ns-Nr (2)	1	2,4

(1) corresponde a empresas que declararon como actividad principal al sector primario.

(2) corresponde a las empresas con inicio de actividades posterior al 2001 o que se encontraban en liquidación al momento de realizarse la Encuesta.

Cuadro 2- Empresas por tamaño
(en valores absolutos y en %)

Tamaño	Total	1 a 5	6 a 10	11 a 50	51 y +	Ns-Nr
TOTAL	1.716	1.083	172	175	33	253
TOTAL	100,00	63,12	10,02	10,20	5,93	14,74

De la información obtenida de la muestra resultó que, el 63,11% de las empresas tienen entre 1 y 5 personas ocupadas, un total cercano al 10% tienen entre 6 y 10 personas ocupadas, y otro 10% entre 11 y 50 personas ocupadas.¹⁵ El Sector Comercio es el que concentra el mayor número de microempresas, en muchos casos familiares, y la Industria es el que reúne mayor número de empresas pequeñas y medianas. En el Sector Servicios aparecen microempresas en valores cercanos al 60%, aunque también se cuentan unidades del estrato de entre 50 y 100 personas ocupadas, particularmente en empresas de transporte, seguridad, e higiene que asisten a particulares, empresas y distintos niveles de gobierno.

Las empresas de tamaño más pequeño, esto es, de 1 a 5 personas ocupadas, (62,7% de las unidades) concentran el 22,5% del total de personal ocupado. Si se agrega a ellas el estrato de 6 a 10 ocupados, totalizan casi el 74% del total de empresas que conformaron la muestra. Desagregada por sectores de actividad, la información da cuenta de que el Sector Comercio posee un 68,8% de empresas con un tamaño entre 1 y 5 personas, concentrando un 30,5% del personal ocupado en unidades comerciales tipo microempresa, que con frecuencia ocupan entre 1 y 3 personas (kioscos, verdulerías, despachos de pan, despensas, farmacias, etc.).

En el otro extremo, el tramo de más de 200 personas, representa solo el 0,1% de las empresas, pero ocupa el 10,5% de la fuerza laboral. En ese tramo se encuentran los supermercados, fenómeno comercial que tuvo fuerte repercusión en la evolución del sector de ventas minoristas en la década del noventa, tanto por los cambios generados en los mecanismos de competencia, como en los impactos inmediatos sobre el sector consumidor, que rápidamente lo incorporó a sus hábitos de consumo. La apertura de estas grandes superficies comerciales de cadenas nacionales e internacionales modificó además el mercado de trabajo, a partir de la creación de nuevos empleos flexibles en términos de horarios y condiciones de contratación. Asimismo, generó un profundo cambio en los modos, origen geográfico y canales de abastecimiento ligados fuertemente a la compra en gran escala de las cadenas, centralizada en Buenos Aires, y a la importación directa en otros casos.

Complementariamente, estas modalidades de promoción, distribución y comercialización, han promovido el nacimiento y desarrollo de nuevas empresas ligadas particularmente al sector servicios, articuladas a modalidades más o menos informales de contratación de personal.

¹⁵ Al respecto cabe citar también trabajos anteriores, expuestos en el 13° Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas en la ciudad de San Carlos de Bariloche, Argentina, octubre de 2000, en los que se realizó un análisis acerca del perfil de la PyME regional a partir de los datos disponibles del Censo Nacional Económico 1994. En ellos se exponen las principales características estructurales de la economía provincial, la cual se caracteriza por un predominio de las microunidades (locales de 1 a 5 personas) y del sector terciario como actividad predominante. Situación actual y perspectivas ante el proceso de globalización. Perfil regional de las Pymes. 13° Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. San Carlos de Bariloche, - Argentina. 25, 26, 27 y 28 de octubre de 2000.

En el mismo sentido actuaron las nuevas normas tributarias implementadas en la materia, tal el caso de las rebajas en aportes patronales, la imposición del t y el trabajo tercerizado y externalizado, dando lugar a una nueva "conexidad contractual" entre agentes económicos de los distintos sectores y ramas de actividad.

Junto a ello, ha dado lugar a nuevos vínculos interempresariales entre las firmas proveedoras de líneas de productos de consumo masivo y las cadenas, y a nuevas estrategias de promoción al interior de las grandes superficies, con personal propio de los proveedores, del tipo repositores, promotoras en *stands*, etc.

En el caso del sector industrial, cabe resaltar la incidencia que ejerció el contexto macroeconómico de los años noventa, signado por la apertura, apreciación cambiaria y ajuste de costos, en el que se desarrollaron las empresas manufactureras localizadas en el territorio provincial en los últimos años, y los cambios generados a partir de la reorganización y privatización de YPF. El proceso de privatización de empresas públicas, la apertura, la crisis financiera de 1995, y posteriormente, la recesión iniciada en 1998, impactaron en el sentido de la racionalización y ajuste en los procesos productivos directos, en los de gestión, y en la dotación de personal, derivado ello de la competencia impuesta por la importación en distintos rubros, la caída de las ventas, y la falta de financiamiento a costos razonables para las PyMEs y microempresas, que afectó a la economía nacional y regional.

Ello, junto a la aparición de nuevos materiales y tecnologías de procesos y productos, ha forzado cambios estructurales en la organización del trabajo en las empresas y localidades, imponiendo nuevas competencias laborales, y calificaciones.¹⁶ Del mismo modo, el régimen económico posterior a la Convertibilidad y las privatizaciones impuso una nueva lógica en la producción de energía hidroeléctrica regional y en el funcionamiento del mercado eléctrico. Ello no sólo afectó al sector energético en sus operaciones en forma directa, sino que además impulsó cambios en el desenvolvimiento de la industria regional, en cuanto al uso de la energía, y las modalidades de contratación del servicio, modificando las condiciones de competencia, promoviendo el reemplazo de equipos de menor rendimiento por otros más modernos, o limitando la capacidad de competir en algunos rubros, particularmente en el caso de las industrias electrointensivas.

Por su parte, el Censo Económico Nacional 1994, ya registraba un visible proceso de primarización de la economía regional, y de desindustrialización, particularmente en rubros de alta densidad tecnológica y de contratos interempresariales, como la metalmecánica, y en los rubros de la química, dando cuenta, asimismo, de la

¹⁶ No se dispone de información permanente acerca de la cuestión sobre el universo de empresas provinciales. No obstante, encuestas industriales parciales tomadas por el INDEC, y otras con origen en fuentes privadas y de entidades empresariales sectoriales, dan cuenta de esos procesos de cambio que han impactado en la estructura y funcionamiento del aparato industrial regional y local, particularmente en los sectores internacionalizados ligados en forma directa o indirecta a la exportación, y en aquellos con fuerte competencia de productos importados.

pérdida de valor agregado directa en el sector industrial en actividades manufactureras y en servicios de ingeniería y complejidad técnica.¹⁷ Algo similar puede señalarse en las actividades ligadas a la industria de la construcción, fuertemente afectadas en los años posteriores a 1995. Las tendencias señaladas se profundizaron después de 1998 en el país, la región y la Provincia. De ello se desprende una profunda modificación del mapa empresarial y ocupacional provincial.

Lo anterior da cuenta de un fuerte cambio en lo cuantitativo, por la modificación en el tamaño de las unidades económicas a partir de la desintegración de grandes empresas, y en lo cualitativo, refleja una progresiva descalificación de la mano de obra ligada a la producción manufacturera, reemplazada por perfiles de menor calificación en escasos procesos industriales continuos, la limitada incorporación de técnicos, y la contratación de mano de obra en servicios generales de baja calificación (seguridad, y anexos al comercio).

Ello ha tenido particular impacto en las localidades neuquinas en las que se radicaban el mayor número de establecimientos manufactureros; tal el caso de Cutral C6, Plaza Huincul, y Zapala y en Neuquén capital.¹⁸

De la información obtenida del Relevamiento se observa que en la Industria los dos primeros rangos de tamaño (de 1 a 5 y de 6 a 10) concentran el 70,5% de las empresas, dando trabajo al 33,4% del personal ocupado. Existen además dos tramos significativos: el de 51 a 100 personas, con un 25,1% de los ocupados y el de 11 a 20 personas que concentra el 11,5% del personal. Resulta particularmente significativa la ausencia en la rama industrial de empresas mayores a los 100 ocupados, debiendo resaltarse como característica estructural distintiva la significativa presencia de las empresas pequeñas y medianas.

En cuanto a la distribución de ocupados en empresas de servicios, caben consideraciones que se ligan a lo anteriormente expuesto para la industria acerca del contexto macroeconómico en la década del noventa, y el impacto de las privatizaciones en el transporte, las telecomunicaciones, energía, etc. El sector Servicios, al igual que los anteriores, muestra la relevancia de las unidades empresariales pequeñas, esto es, con 1 a 5 ocupados, en un 61,1% de las entrevistas. Los rangos mayores por unidad, que concentran el 46,3 % del personal, abarcan empresas vinculadas con la salud, la seguridad y los servicios sanitarios municipales, entre otras.

¹⁷ Laria, Patricia y Landriscini, Graciela; Informe final del Proyecto de Investigación "Estructura industrial y ventajas competitivas. Provincia del Neuquén y sur de Chile". Sistema de Investigación de la Universidad Nacional del Comahue. Departamento de Economía. FAEA. UNC, Neuquén, 1999.

¹⁸ La devaluación a partir del 2002 ha planteado cambios en la tendencia de la actividad industrial sustitutiva, y en la marcha de algunas ramas vinculadas a circuitos de exportación, lo que timidamente se refleja en la nueva demanda laboral, particularmente en rubros técnicos.

5- Evolución del nivel de actividad y el personal ocupado entre el año 2001 y 2002

El análisis de la evolución de la actividad en el ciclo 2002 con respecto al año anterior, al momento de realización del Relevamiento, fue realizado con las dos variables más relevantes: **ventas y personal ocupado**, según la localidad y el sector de actividad de cada empresa.

El nuevo escenario impactó diferencialmente en la actividad de las empresas radicadas en la provincia del Neuquén, según el ramo de actividad y el tamaño de la empresa, resultando beneficiadas las ligadas al complejo hidrocarburífero, aunque con operaciones concentradas, y las ligadas al turismo receptivo, particularmente de origen chileno, europeo y brasileño, en las áreas de los lagos. No obstante, la crisis institucional y de confianza, la falta de financiamiento y la inestabilidad perjudicaron particularmente a las unidades menores y al comercio.

Del relevamiento efectuado se deduce que el 51,6% de las empresas encuestadas tuvieron una disminución en sus ventas de 20% y más entre 2001 y 2002. Ello resulta compatible con la información que da cuenta de que más de un 50% de las unidades venden a consumidores finales, particularmente el comercio, y lo hacen dentro del ámbito de su localidad y la provincia. Asimismo, coincide con la información disponible para el país y la provincia con relación a la caída de las ventas en supermercados, y en rubros masivos.

Las empresas mejor posicionadas en cuando a ventas fueron las que corresponden a zonas turísticas, tales como San Martín de los Andes y Villa La Angostura, ya que lograron mantener las ventas o incluso aumentarlas en un 22% y más; en un 21,7% en el primer caso y un 26,9% el segundo. Ello coincide con lo expuesto acerca de la recuperación del turismo en distintas áreas del país, y la región. En otro sentido, es notoria la baja de ventas declarada por los titulares de empresas en la localidad de Cutral Có, de un 70%, lo que aconseja profundizar el estudio de dicho comportamiento de las ventas, el que, parcialmente, puede explicarse por la lenta reacción en las inversiones del sector petrolero en la zona en la primera mitad del año. Avanzado el 2002, la sensible mejora en los precios del petróleo introducida por la propia devaluación, incluso neta de retenciones, y por el aumento del precio del barril a nivel internacional, mejoró progresivamente la situación del sector.

Analizados por sector de actividad los resultados dan cuenta que, del mismo modo que a nivel nacional, en Neuquén las empresas del sector Comercio son las que más se vieron afectadas por la caída de las ventas respecto al año 2001, incluyendo pequeñas y grandes empresas, supermercados, etc.. Un 58,94% de ellas redujeron sus ventas un 20% y más, como consecuencia de la devaluación y la inflación que redujeron el poder de compra de la población.

El sector Industrial, por su parte, es el que ha presentado la mejor *performance*, ya que un 15,46% de las empresas pudo aumentar sus ventas, presumiblemente a partir de la sustitución de rubros importados, y la mejora progresiva de la construcción y derivados.

En el sector Servicios, un 45,64% de las empresas informó acerca de la caída de las ventas en un 20% y más, particularmente en el rubro transporte y comunicaciones, mientras el 21,82% manifestó que oscilaron en un 10% hacia arriba y abajo del nivel de ventas del 2001, y un 12,18% las incrementaron en alrededor de un 20% y más.¹⁹

En cuanto a los cambios operados en el volumen de personal ocupado en las empresas, la tendencia general indica que en el total de las empresas relevadas el personal ocupado se redujo en un 9% a lo largo del año, desde octubre de 2001 a octubre de 2002. Un 70% de las firmas se mantuvo estable o varió alrededor del 10% su plantel de personal; un 3,7% lo incrementó, y un 16,4% no respondió.

Las unidades comerciales han mostrado una mayor estabilidad en su planta laboral en 2002 (75,84% de las empresas encuestadas) con respecto a lo acontecido en el año 2001. Esto último ocurrió, aún habiendo sido la rama de actividad más perjudicada por la caída de sus ventas en función del escenario económico. Ello hace suponer una caída de rentabilidad de las firmas, y se explica en muchos casos por el tamaño mínimo de personal con que cuentan, señalado precedentemente.

La industria, en cambio, ha evidenciado mayor elasticidad en la cuestión; fue el sector de actividad que más redujo su personal, aún cuando sectorialmente en conjunto se vio favorecida en sus ventas, lo que estaría dando cuenta de una mayor productividad del trabajo, derivada de cambios en la utilización de la mano de obra por una mayor intensidad de trabajo del personal ocupado, jornadas laborales de mayor duración, y, en otros casos, es resultado de cambios en los procesos técnicos y en la calificación del personal.

Las empresas de las localidades turísticas del circuito de Los Lagos, así como el área frutihortícola de San Patricio del Chañar, y el área petrolera de Plaza Huincul, dan cuenta de un aumento en su dotación de personal en respuesta a un mayor nivel de actividad respecto al año anterior, producto de las nuevas inversiones en marcha. En esta localidad, el aumento alcanzó a un 14%, directamente vinculado a las favorables perspectivas del sector hidrocarburos y derivados, que se fueron evidenciando a lo largo del 2002. En sentido contrario, las localidades en las que más se redujo el personal ocupado respecto al año 2001, fueron Plottier, Chos Malal, Neuquén capital y Rincón de los Sauces, lo que da cuenta de la caída particularmente de las actividades comerciales, en rubros de consumo durable, artículos de importación, y bienes de la canasta familiar. En ello incidieron fuertemente la devaluación, la inflación y la suspensión del uso de

¹⁹ Presumiblemente se trata de empresas ligadas a los circuitos del turismo, la fruticultura y a hidrocarburos.

tarjetas de crédito, y de los planes de financiamiento a cuotas fijas y a través de mutuales, que deterioraron la capacidad adquisitiva de la población, afectando el nivel de actividad de las empresas.

6- Inversiones, comportamiento tecnológico y vínculos interempresarios

Como es sabido, el escenario de los años 2000, 2001 se caracterizó por la crisis del sistema financiero, la que afectó a las unidades económicas de todos los sectores de actividad. En el 2002, la recesión económica, las asimetrías de información, los riesgos, y la astringencia financiera, resultante del “corralito financiero”, conformaron un escenario aún más negativo.

La década del noventa hasta el 2001, como ya fuera señalado, puede resumirse como un proceso de reconversión y ajuste del aparato productivo, que condicionó las decisiones de inversión en activos. Ello fue afectado, asimismo, por la apertura y desregulación de los mercados que indujo cambios en las estrategias empresarias, dando lugar a decisiones y opciones complejas entre “*producir o vender*”, en muchos casos vinculadas a la importación. Como consecuencia directa e inmediata, esto trajo aparejada una progresiva desindustrialización, con el consecuente incremento de los indicadores de importación-ensamblado-distribución, y extracción-exportación de recursos naturales, y fuertes cambios organizacionales y laborales en empresas y en el propio Estado, del que la región no fue ajena.

El nuevo ambiente económico, del que hablan Kosacoff y Ramos²⁰, combinado con la falta de financiamiento externo, o la existencia del mismo a tasas poco viables para la gran mayoría de las PyMEs, se tradujeron en la disminución de establecimientos y en la demora en la reconversión de unidades con problemas de competitividad.

Las empresas relevadas en Neuquén interrogadas sobre la demanda del crédito, respondieron que no solicitaron financiamiento externo, en el período 2001, en el 67,3% de los casos. Sólo un 18,7% de las mismas recurrió a alguna de las formas referidas en el formulario. A nivel sectorial, puede decirse que la rama industrial fue la que ha mostrado una mayor recurrencia a la asistencia financiera durante el año 2001, con un 25,8% de respuestas afirmativas por parte de las firmas. Las empresas comerciales lo hicieron en el 19,3% de los casos, mientras que en la rama de los Servicios recurrió a financiamiento externo sólo el 16,5% de las empresas. La escasa recurrencia al crédito, producto de las limitaciones para acceder al mismo, incidió negativamente en la posibilidad de sobrevivencia y desarrollo de las empresas, obligándolas a financiarse casi con exclusividad a través de la reinversión de

²⁰ Kosacoff, Bernardo y Ramos, Adrián; Reformas de los noventa, estrategias empresariales y el debate sobre el crecimiento económico. Trabajo presentado en la Fundación Centro de Estudios Brasileiros e o Instituto de Pesquisa de Relaciones Internacionales- Instituto Río Branco, Brasília, 27,28 y 29 de marzo de 2002.

sus utilidades, usando su propio *cash-flow*. Esta situación, no hizo más que agravar las dificultades en su proceso de inversión. De este modo, demostró que **la estructura de financiación de la inversión de las pequeñas y medianas empresas, vigente en los últimos años ha resultado y resulta, en líneas generales, incompatible con una estrategia de crecimiento.**

En cuanto a la fuente de financiamiento a la que recurrieron las empresas encuestadas, la información obtenida en el operativo revela que **el crédito bancario ordinario, la modalidad impuesta por los bancos de descubierto en cuenta corriente (generalmente a mayores tasas), y el financiamiento a través de los proveedores, fueron las combinaciones más frecuentes.** A ello cabe añadir que entre otros factores institucionales se ha hecho visible la diferenciación en la tasa de interés aplicada a las pequeñas y medianas empresas respecto a las más grandes lo que provoca, a su vez, un efecto de selección negativa.

Según el tamaño de las empresas, acorde al personal ocupado por las mismas, en cuanto al financiamiento externo **las cifras muestran una evidente tendencia al aumento en la recurrencia al apoyo financiero cuanto mayores son las unidades,** lo cual se explicaría, entre otras razones, por la diferencial tasa de interés que el mercado de dinero les ofrece, y por la recurrencia a bancos por parte de estas empresas en ocasión de pagos de salarios y aguinaldos, a través de los mecanismos de adelantos financieros. En el otro extremo, el 80% de las empresas más pequeñas (entre 1 y 5 empleados) no ha recurrido a las entidades bancarias, encontrando formas de autofinanciamiento, ya sea por la dificultad de acceder a los créditos por cuestiones de gestión, o por lo oneroso del costo financiero.

El impacto del shock institucional que implicó la salida del Plan de Convertibilidad, y el cambio en las reglas de juego imperantes en la economía nacional a partir de enero de 2002, se evidenció en las respuestas a las preguntas relacionadas con los plazos de cobro y pago entre los años 2001 y 2002. La iliquidez imperante a partir de enero de 2002, consecuencia del corralito financiero que imperó para las operaciones en general, provocó un ajuste inmediato sobre los plazos de pago a los proveedores por parte de las empresas, y los plazos de cobro que las mismas les impusieron a sus clientes.

De los datos obtenidos se deduce que el plazo de 14 días es el que más se ha amoldado a las demandas de los proveedores, siendo especialmente notoria la disminución de los plazos mayores a 30 días, si se compara con lo que ocurre con los plazos de pagos exigidos a los clientes. Esto denota, que el mayor peso del ajuste lo sufrieron las empresas, por la presión de la recesión en el consumo. En tal sentido, el crecimiento de la opción pago contado a proveedores fue de un 63,7% entre los años 2001 y 2002. Así, cuando en el año 2001, un 48 % de las empresas consultadas pagaban al contado, en el año 2002 lo hacía casi el 80% de las mismas, obedeciendo a las condiciones exigidas por los proveedores.

Por otro lado, el análisis de los plazos de cobro a los clientes muestra una estructura de pagos tal que las opciones contado y 30 días son las más usuales, con una participación relativa de las empresas, para el año 2001 de 55% y 23% para cada opción, y para el año 2002 de 66% y 21%, respectivamente. En cuanto a la cuestión de las inversiones realizadas por las empresas encuestadas entre 1999 y 2002, los resultados mostraron el efecto arrastre de la crisis.

El análisis de las respuestas exige tomar en consideración la situación de 1998 en adelante, que se tradujo en una importante baja del consumo de bienes finales e insumos en el mercado interno, una fuerte caída de las ventas al mercado externo, derivado ello de la pérdida de competitividad de la producción nacional y la caída de los precios internacionales de los rubros exportables, de lo que se derivó una reducción en el nivel de inversiones nuevas y de reposición de equipos o de reconversión de procesos.

En el 2002, las decisiones de inversión de los empresarios fueron impactadas por el cambio de reglas de juego y precios relativos, en un marco de incertidumbre política, económica e institucional, que limitó el horizonte temporal de cualquier emprendedor productivo, dando como consecuencia la parálisis de los primeros trimestres del año.

La información obtenida de las encuestas en relación a las inversiones en mejoras técnicas realizadas por las empresas en los últimos tres años, detalladas por rama de actividad, da cuenta de que el mayor porcentaje de inversiones de los últimos años corresponde al sector industrial. Las innovaciones dentro de las pequeñas empresas industriales han consistido en pequeñas modificaciones en los medios de producción, la sustitución de herramientas artesanales por medios de producción más sofisticados, la mejora en el diseño de productos y en la variedad de servicios, como así también la introducción de la informática en la gestión, y determinados cambios de automatización microelectrónica en los procesos productivos para incrementar la productividad y mejorar la calidad de los productos. En algunos casos, ello ha significado la modificación de la organización de la empresa, y de las modalidades de interrelación con proveedores, subcontratistas y clientes, para hacerla más flexible y adaptable.

En el Comercio, las inversiones provinieron particularmente de grandes cadenas de super e hipermercados que se instalaron en la región a partir de mediados de la década del noventa, modificando no sólo la estructura del sector, sino también las formas de abastecimiento, la distribución del personal ocupado, y la modalidad de ventas, predominando los pagos al contado y por sistema de tarjetas de crédito. En ese caso, las inversiones fueron en construcción de superficies cerradas y abiertas, que cambiaron la morfología de los espacios comerciales urbanos. Complementariamente, empresas pequeñas de comercio y servicios modernizaron su estructura y el diseño de sus locales, u optaron por remodelación en localizaciones alternativas, o apertura de nuevos locales, como estrategia frente a la competencia.

La mayor cantidad de empresas que realizaron inversiones se ubicó en los tramos de antigüedad de 2 a 5 años y de 5 a 10 años. Un 51,8% de las empresas realizó en los últimos tres años alguna inversión en mejora técnica, siendo la renovación de maquinarias y equipos y la necesidad de adoptar tecnologías informáticas las opciones más frecuentes. Las empresas más antiguas, fueron las que asumieron mayores cambios en su equipamiento, como consecuencia de la obsolescencia propia del mismo. En cuanto a la innovación en productos y/o procesos de producción, propia de las estrategias vinculadas a la diversificación dentro de las empresas, ella se viene realizando con mayor intensidad en empresas de mayor antigüedad, ya que éstas disponen de la maduración y la experiencia en el conocimiento del mercado.

Las empresas más grandes, prácticamente en su totalidad (30 sobre 33), realizaron mejoras técnicas en capacitación de su planta de personal y en la adquisición de nuevas maquinarias. En tanto, las empresas más pequeñas, aún cuando sólo recurrieron a financiamiento bancario en un 17,7% de los consultados, realizaron inversiones en mejoras técnicas en un 62% de los casos, (552 empresas). Ello demuestra el enorme esfuerzo de abastecimiento propio de fondos que debieron realizar para sus inversiones, valiéndose de su ciclo financiero.

Lo expuesto estaría señalando que existe potencial empresarial y algún grado de capacidad innovativa en el tramo de unidades pequeñas, en el sentido de prácticas y estrategias de mejoramiento de producto, servicios, procesos de producción y gestión, y/o búsqueda de mercados, que se han expresado como decisiones de inversión, a pesar de las dificultades del entorno de negocios. La consolidación de dichos procesos de cambio requiere intensificar la afectación de tiempos, recursos financieros y humanos, esfuerzos organizativos micro y mesoeconómicos orientados a la formación profesional y la educación permanente del personal en todos los niveles, y el diseño de mecanismos que articulen el aporte de financiamiento a la asistencia técnica para la concreción y sostenimiento de mejoras en el sector, con vistas a una mayor competitividad de las mismas. En tal sentido, una investigación exploratoria más profunda acerca de la cuestión, por actividades y localizaciones, permitiría estimar la dimensión de la cartera necesaria y las condiciones recomendables del financiamiento por rubro de inversión, en activo fijo y de trabajo. Lo anterior, por sí solo, no resulta suficiente para impulsar mejoras en la competitividad de las firmas, por cuanto se detectan de la investigación fortalezas y debilidades en las empresas, tanto en materia de conocimientos como de vínculos, que no pueden dejar de considerarse a la hora de definir políticas y programas de acción para el sector. Ello por cuanto, un factor decisivo en cuanto a la capacidad innovativa empresarial es la capacidad cognitiva del equipo humano, entendida como la cantidad de conocimientos y experiencias acumuladas por el personal profesional y técnico del cual disponen.

Del mismo modo, el aprendizaje tecnológico es cada vez menos un proceso discontinuo e individual; se trata de un proceso continuo, acumulativo, interactivo y de naturaleza colectiva. El mismo se despliega tanto dentro de la empresa interactivamente

para resolver problemas, como a través del resultado de la interacción de ella con los clientes, los proveedores, los contratistas, y subcontratistas, e incluso con los competidores, lo que otorga relevancia a la cuestión de los vínculos, la asociatividad y la confianza interempresaria.

En cuanto a la asignación de fondos de inversión en activo fijo y de trabajo en el marco de una estrategia de crecimiento, las pequeñas empresas han demostrado tener ciertas ventajas respecto de las grandes, para generar y desarrollar cierto tipo de innovaciones: su potencial flexibilidad productiva para adaptarse a cambios rápidos y profundos de la demanda, una estructura menos burocrática que hace más fácil y rápida la adopción de decisiones, y una gran capacidad para aprender y adaptar las innovaciones según su dotación de recursos. La experiencia acumulada en el mundo da cuenta del impacto que las inversiones en estos segmentos de empresas han generado en los territorios en que se asientan, toda vez que se han articulado el financiamiento y la producción de conocimiento, como expresión de procesos innovativos, técnicos y sociales, única fuente real de una competitividad virtuosa, y sostenible en el tiempo.

En general, es baja la cantidad de certificaciones de calidad, ya que en el conjunto de 1716 empresas sólo 142 tienen una o más de ellas, lo que representa menos de la décima parte del total de unidades relevadas. La industria es la que presenta la mayor proporción de empresas con certificaciones de calidad actuales o en trámite, y el comercio es el que posee menos, proporcionalmente. ISO 9000 es la más frecuente de las certificaciones, salvo en la actividad comercial. De la información obtenida puede decirse, entonces, que la gran mayoría de las empresas que tienen certificación de calidad, o la están tramitando, se concentra en una única certificación. Comparando sectores, es la industria la que presenta mejor *performance* en cuanto a acumulación de certificaciones, dando cuenta, de este modo, de un mayor esfuerzo de reconversión tecnológica en sus procesos.

En términos generales, es más frecuente el uso de técnicas de mejoramiento de la calidad que la posesión o tramitación de certificaciones de las mismas. De todos modos, se puede apreciar que casi las tres cuartas partes del conjunto de empresas estudiadas no recurre a este tipo de técnicas. El sector que más las utiliza es el industrial, con apreciable diferencia respecto de los otros sectores. El control estadístico de procesos es lo más frecuente en el sector servicios, mientras que la gestión participativa encabeza las frecuencias para el comercio y la industria. La administración de calidad total registra también frecuencias bastante significativas en términos relativos, para los tres sectores considerados. Por su parte, el sector comercio declara un alto número de "otras técnicas", lo que confrontado con apreciaciones realizadas durante el trabajo de campo, permite pensar que en el comercio hay una voluntad de mejorar distintos aspectos de la calidad en cuanto al local y la forma de las ventas, relación con los clientes, etc., pero que esto se hace de manera más o menos espontánea y poco sistematizada.

De las 291 empresas que declararon utilizar técnicas de mejoramiento de la calidad, alrededor de las tres cuartas partes de ellas utilizan una sola técnica. No es despreciable, sin embargo, el número de empresas que utilizan dos técnicas, ya que asciende al 16,5% dentro del subconjunto. La industria es el sector que utiliza en mayor proporción diversidad de técnicas de mejoramiento de la calidad y en ello se distancia bastante de los servicios y del comercio.

En cuanto a la antigüedad de la dotación de maquinarias y equipos de las empresas encuestadas, la misma oscila entre uno y cinco años, en la mayoría de los casos, y también tiene un significativo peso la antigüedad de entre seis y diez años.²¹

El análisis por sectores da cuenta de que son los servicios los que cuentan en una mayor proporción con equipamiento reciente, ya que suman entre las dos primeras categorías (1 a 5 años y 6 a 10 años) casi el 60% de los casos. Le siguen el Comercio y, en último término, la Industria. Esta actividad comprende un 65% de empresas con maquinaria instalada de una antigüedad promedio de entre 1 y 10 años. Más de un 25% de las unidades industriales registran maquinaria y equipos de una antigüedad mayor de 11 años y hasta 25.

Respecto a la cuestión de la intención de incorporar nuevo personal en el 2002, la información obtenida da cuenta de que un reducido número de empresas, el 12% de la muestra, evaluaba a la fecha de la realización de la encuesta-octubre 2002- incorporar nuevo personal. No obstante, cabe señalar que los meses en que se realizó el Relevamiento de empresas neuquinas (octubre y noviembre de 2002) estaba empezando a revertirse la tendencia recesiva presente en la economía. Los datos de contexto disponibles indican que esta nueva tendencia expansiva continúa en la actualidad, lo que permite pensar que la intención de incorporar personal es hoy bastante más elevada que en aquel momento. Por otra parte, siendo ésta la única pregunta que mide, de algún modo, expectativas de los empresarios, conviene interpretar también el dato como un indicador de un muy moderado optimismo, en especial en algunos sectores en los que ya había impactado el fenómeno de la reactivación. La industria resultó ser el sector que aventaja ampliamente a los otros en cuanto a esta variable; le siguen los servicios, quedando el comercio en último término.

En cuanto a los vínculos interempresarios, de los datos relevados en el 2002 se deduce que en general la "asociatividad", recurso estratégico para las PyMEs, no es significativa entre las empresas relevadas.

Más del 90% de ellas no integran una red o no responden la pregunta, lo que da cuenta de una debilidad marcada en lo que hace a vínculos formales de

²¹ Es necesario tomar con prudencia estos datos que estarían indicando *prima facie* que la dotación de capital fijo en las empresas consideradas es relativamente moderna. Ello por cuanto la pregunta aludía a promedios de antigüedad, con lo que el equipamiento informático que, sin duda, incorporaron, en mayor o menor medida, estas empresas en la última década, bajo las condiciones favorables de la paridad cambiaria de uno a uno, estaría arrastrando hacia adelante dicho promedio.

integración. El sector de servicios es el que más casos de asociatividad muestra (12%). Es inferior al 5% el número de las empresas que tienen algún grado de asociatividad para la compra de insumos o materias primas; y el 23,48% lo considera posible a futuro, siendo mayor esa posibilidad en el sector industrial. Además, sólo el 19% de las empresas integra formalmente alguna entidad gremial, predominando comportamientos pasivos de sus titulares, excepto en el caso de la Industria y los Servicios.

La actitud frente a la asistencia técnica, y el acceso a ella, constituye un aspecto clave a estudiar, del que deben derivarse políticas específicas en la materia, por sectores y agrupamientos de empresas, aprovechando la progresiva conformación de aglomeraciones sectoriales en la región, en actividades como la fruticultura y horticu- lura, los servicios turísticos, y los ligados al complejo hidrocarbúrico. Ello por cuanto, es sabido que, los vínculos que se generan a través de consultas y asesoramiento constituyen un capital traducido, con frecuencia, en innovaciones, las que adquieren el carácter de procesos técnicos y sociales a la vez. Indagadas las empresas acerca del flujo de intangibles con otras empresas y con instituciones, las respuestas han mostrado un déficit en el “*aprender interactuando*”. En el mismo sentido, las mayo- res fortalezas de las empresas exitosas se asientan en la producción y utilización de conocimientos incorporados a los equipos de trabajo a través de un aprendizaje conti- nuo, que facilita la flexibilidad de los procesos frente al cambio continuo en técnicas y materiales, como así también en la demanda en los mercados. La asistencia técnica ligada a la asociatividad para la resolución de problemas técnicos de los procesos y productos, y otros en el campo de las cuestiones institucionales, financieras, de gestión comercial etc, pasa a ser, entonces, un recurso estratégico en la competitividad cons- truida con base en el conocimiento. Un número cercano al 20% de las personas encuestadas, responsables por las mismas, recibió asistencia técnica. La informa- ción disponible no permite advertir para el resto de las empresas que no respondió favorablemente, si solicitó asistencia y no la consiguió, o si, como parte de una estrate- gia empresarial defensiva o conducta pasiva, no consideró tal posibilidad, o la conside- ró y desechó sin efectivizar el pedido.

No se dispone de información fehaciente que permita desentrañar si existie- ron desajustes operativos o temporales en el proceso de articulación con organismos de asistencia técnica, lo que permite afirmar que en esta línea existe un extenso y diverso cúmulo de cuestiones a explorar, y resolver. Por otra parte, en una etapa de la economía regional, nacional y mundial de fuertes cambios, la demanda de asistencia por parte de las empresas requiere de una base mínima de conocimientos previos acerca del nuevo entorno complejo de los negocios, las nuevas tecnologías, materiales y procesos, así como de cuestiones de traducción de los problemas y las necesidades de las propias unidades.

Combinando la cuestión de la asociatividad y la asistencia técnica, se ha inte- rrogado a los titulares de las empresas acerca de la integración formal en redes em-

presariales, información que se considera de utilidad para encarar programas de asis- tencia a través de mecanismos de asociación para la resolución de problemas comunes ligados al desarrollo de los negocios. De los datos obtenidos del Relevamiento por localidad, se deduce que son las localidades más pequeñas aquellas que tienen ma- yor grado de asociatividad, destacándose San Patricio del Chañar con un 22%, lo que puede ser el resultado de políticas locales y provinciales para la creación de empresas en la localidad, y/o producto de programas de reconversión productiva privados y de ampliación del área agrícola bajo riego que encara el Estado provincial.

Considerando los resultados acerca de la pregunta sobre la asociatividad en la compra de materias primas o insumos, se puede concluir que la misma es escasa, en promedio. Los valores reflejan potencialidad a futuro en las localidades de Chos Malal (18,18%) y San Patricio del Chañar (11,11%). Un porcentaje superior al 30% de las empresas de esas localidades, como así también de las unidades de Rincón de los Sauces, ven posible la asociatividad en esos rubros a futuro. No ocurre lo mismo en las localidades grandes, donde la mayoría de las empresas niega esa posibilidad dando cuenta de una actitud negativa, de desconfianza, y de un desarrollo introvertido.

Lo anterior plantea la conveniencia y pertinencia de desarrollar una investiga- ción específica de mayor profundidad acerca de la percepción del futuro en sus locali- dades y ramas de actividad por parte de los empresarios, de forma de potenciar los comportamientos favorables a la asociación e innovación y la comprensión sistémica de los desafíos, aportando a desterrar enfoques y conductas individualistas para la resolución de los problemas.

7. Reflexiones finales

De lo expuesto resultan un conjunto de consideraciones que combinan las evidencias que sugieren los cambios operados en el escenario macro y aquellas que se deducen del análisis de algunas de las dimensiones seleccionadas en el Relevamiento de las empresas del Neuquén, de acuerdo a la información brindada por sus responsables. El operativo cubrió un conjunto diverso de unidades económicas, en términos de tamaño, forma jurídica, actividad, antigüedad, y trayectoria, lo que se tradujo en una variedad de escalas de operaciones y estructuras de personal, de conductas en términos de toma de financiamiento, asociatividad y agremiación.

La heterogeneidad se ha manifestado, asimismo, en la diversidad de comportamientos con relación a la incorporación de mejoras técnicas en equipos, procesos y productos, y en cuanto al avance hacia nuevas formas de vinculación interempresarias y con agentes públicos y privados del entorno científico-técnico.

Estas últimas cuestiones, producto de los cambios recientes operados en el entorno de negocios, como referente del espacio global, constituyen en el área bajo estudio un proceso en marcha, con características propias y aún no generalizado. Se advirtió a partir de las respuestas obtenidas, un dispar desempeño de las empresas en

cuanto a los comportamientos y estrategias -ofensivas y defensivas, según los casos- frente a las cuestiones señaladas precedentemente, las que se explican a partir del dinamismo del sector en el que desarrollan sus actividades, incluyendo el ritmo de cambio tecnológico, la estructura de los mercados y su grado de internacionalización, los vínculos con clientes y proveedores, y la incidencia de las políticas, en particular las vinculadas al financiamiento, así como la trayectoria del titular.

En otro orden de cosas, fueron también dispares las respuestas acerca de los cambios en el volumen de operaciones y de empleo entre 2001 y 2002, aunque predominó una evaluación hacia la baja, excepto en el caso de empresas del sector turismo y de actividades de exportación. También se registró un crecimiento en la creación de empresas en el año 2002, en el marco del nuevo escenario macro y microeconómico planteado por la devaluación y la sustitución de importaciones. La incertidumbre institucional y macroeconómica, ha incidido en dichos comportamientos, particularmente en los procesos productivos de alta densidad contractual, y en aquellos que involucran decisiones de inversión complejas. Aparecen detrás de este fenómeno, una combinación de factores en los que pesan, por un lado, los "costos de transacción", de particular relevancia en zonas con mercados incompletos e imperfectos, como es el caso de la Norpatagonia, y por otro, lo sociocultural, la inercia, y la "trayectoria" e idiosincrasia, de empresas, sectores y del territorio.

Lo dicho anteriormente habilitaría a suponer, en el área en estudio, una evolución progresiva, aunque lenta, hacia las nuevas formas de organización y división del trabajo que van remodelando la estructura de vínculos, en un proceso de redefinición de la "conexidad" entre empresas y con usuarios y consumidores, lo que se registra particularmente en el sector industrial y de servicios en los que se detecta un proceso de desarrollo de proveedores. El mismo acompaña el proceso general de cambio en la economía de la región, en cuyo desenvolvimiento juega un papel fundamental la operación de nuevos agentes económicos nacionales y transnacionales, gestores de grandes negocios, los cambios en las regulaciones, y la privatización de los servicios básicos.

Los procesos de innovación organizacional y tecnológica avanzan con marchas y contramarchas. En ello ha incidido la inestabilidad macroeconómica, la falta de información estratégica por parte de las firmas, el déficit en materia de financiamiento accesible, y la lenta maduración de los vínculos proinnovación. En la exploración realizada se ha encontrado, asimismo, debilidad de nexos con los organismos de asesoramiento científico técnico, y de vínculos interempresarios de tipo asociativo. En otro orden, resalta la dependencia del mercado local y la baja inserción internacional de la mayoría de las firmas encuestadas, lo que "demora" la reconversión de sus procesos de organización y estrategias hacia la "flexibilidad dinámica".

En síntesis, el proceso de cambio hacia nuevas formas de producción y gestión, más abiertas y flexibles, y de mayor componente tecnológica, en el conjunto de empresas estudiadas a través de la encuesta, no parece tener un rumbo definido, ni evidenciar un

alcance generalizado. Nuevos contactos con las empresas y la ampliación del universo de observación han de permitir dar mayor prueba a estas hipótesis que no van más allá de una pretensión exploratoria.

La tarea desarrollada, otros avances de investigación en la materia, locales y regionales, así como el producto de numerosos aportes de estudiosos nacionales y extranjeros del tema en ramas de actividad y localizaciones diversas, habilitan a señalar la relevancia de estudiar las relaciones interempresarias y el entramado de negocios, como cuestión previa a la formulación de políticas que aspiren a promover PyMEs, y la importancia de la inclusión en el análisis de un abanico de dimensiones que orienten un trabajo interdisciplinario. Ello por cuanto, en el estudio y en las políticas para PyMEs no todo lo agotan las variables económicas, ni el análisis de indicadores de mercado; tampoco los diagnósticos individuales por empresa.

Cabe, asimismo, combinar la macroeconomía, la mesoeconomía y las dimensiones institucionales en la indagación, por cuanto, es sobre ese terreno que los enfoques del desarrollo endógeno proponen trabajar para hilvanar territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. Ello implica superar el modo tradicional de inserción regional en la economía nacional y mundial basado en rentas del uso extractivo de la naturaleza, superando la "respuesta ambigua" que se evidencia entre apertura económica e innovación en la industria argentina²², para pasar a construir alternativas de diferenciación de productos y de agregación de valor local, que supongan formación de recursos humanos, creación de empleos, y el tejido de acuerdos, reglas y convenciones para un desenvolvimiento económico sostenido con bases institucionales sólidas, y relaciones intersectoriales estables. Asimismo, supone trabajar en las empresas, y, más allá de sus límites, en el espacio de interacción y vinculación entre ellas, y requiere de una "atmósfera" productiva e institucional en la que la construcción y difusión de información estratégica debe ser el eje central, a fin de aportar a reducir asimetrías. El resultado y el éxito de las acciones sobre estos espacios sociales cada vez más abiertos está en relación directa con su capacidad de consolidar adecuadas formas de organización y procesos fluidos y cooperativos de asimilación, generación y difusión de tecnología y conocimiento.

8. Líneas de investigación e intervención

La problemática expuesta en el presente documento plantea la necesidad de profundizar algunas cuestiones generales acerca de las tramas sectoriales de empresas en Neuquén, en particular aquellas de mayor dinamismo e inserción internacional.

El circuito hidrocarbúrico en el que destacan "empresas coordinadoras" globalizadas constituye un objeto singular de investigación en la medida en que su desenvolvimiento promueve el desarrollo de proveedores de servicios especializados,

²² Expresión de Bisang, Lugones y Yoguel, en la presentación de Apertura e innovación en la Argentina. Redes y Universidad Nacional de General Sarmiento. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires, sep. de 2002.

fuertemente acoplados a partir de las exigencias hacia atrás y hacia delante de la extracción de petróleo crudo y gas. Las operaciones abarcan el conjunto de la cuenca neuquina, y se enlazan con empresas que operan en otras áreas del país y el continente. La morfología de empresas y la dinámica de acumulación del capital orientada a extracción y exploración, asociada a la exportación y provisión del mercado interno constituyen un objeto de investigación en tanto el dinamismo del sector exhibe cambios continuos en la organización y operación de un importante número de subsidiarias internacionales y empresas nacionales y regionales de tamaño diverso, en cuanto a instalaciones, equipamiento y personal. Las exigencias del mercado internacional en materia de costos y normas de seguridad estimulan en el sector permanentes adaptaciones en tecnología, planteando desafíos en materia de ingeniería, que incluyen combinaciones diversas entre importación y desarrollos locales, en lo que inciden los precios relativos: ciclos del precio del crudo, tipo de cambio y nivel de las retenciones a las exportaciones, la disponibilidad de personal especializado, y los vínculos interempresarios gestados a través de contratos de provisión de servicios. La dinámica tecnológica y de inversiones, y su impacto en el mercado de trabajo comportan cuestiones de interés particular que deben ser investigadas con mayor profundidad y de las que se desprenden áreas de intervención específicas en cuanto al desarrollo de proveedores.

El complejo agroindustrial en expansión constituye otra área de estudio particular, en lo sectorial y territorial, en la medida que la expansión reciente sobre el río Neuquén plantea nuevos interrogantes en cuanto a la dinámica de inversiones, tecnología y en materia de demanda de servicios y competencias laborales. La nueva área de expansión frutivícola de perfil empresarial y promovida a partir de una fuerte articulación privado-pública constituye un objeto de investigación de interés en tanto introduce una serie de factores que profundizan la heterogeneidad en el sector de la producción bajo riego, generando profundos cambios en la organización del trabajo, en producción y servicios, como así también en materia de asentamiento humano, de vínculos interempresarios y de distribución del ingreso a lo largo de los valles sobre los ríos Neuquén, Limay y Negro.

En otro orden, el desarrollo de una amplia gama de servicios a la producción, el transporte, las finanzas, y el agregado regional y local de valor abren un abanico de temáticas a explorar que no se agotan en dimensiones económicas, requiriendo profundizar cuestiones que se vinculan a lo organizacional, los comportamientos, la trayectoria de empresas, las competencias laborales y gerenciales, y los vínculos interempresarios mercantiles y no mercantiles, la difusión del conocimiento y la información, etc. Todo ello por cuanto la investigación acerca de la competitividad de sectores y regiones plantea la necesidad de conocer en profundidad cuestiones que se ligan a la capacidad cognitiva de los actores, la disponibilidad de bienes públicos y la calidad de las instituciones.

En materia de políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas cabe señalar la necesidad de adoptar un enfoque sistémico. Se impone trabajar sobre los “sistemas productivos locales”, articulando la macro, micro y mesoeconomía. En tal sentido cabe enumerar algunas líneas de intervención relevantes para la reconversión productiva regional, y para la construcción de ventajas competitivas dinámicas. Se trata de intervenciones concretas en los distintos entramados productivos en reemplazo a la falta de políticas públicas activas para la PyME. Así, los objetivos se orientan al desarrollo local y regional, por lo cual las intervenciones se plantean flexibilidad y un alcance territorial, hacen hincapié en la formación permanente y creciente de los recursos humanos, en el impulso a los desarrollos de cooperación empresarial público/privados, y en el refuerzo a las capacidades cognitivas y de gestión.

Principios generales: cooperación, conocimiento, capacitación, e incorporación de tecnologías de información y comunicación en los procesos productivos y de gestión.

Visión Estratégica: pasar de la estrategia de producción vertical a la horizontal, procurando impulsar el trabajo por aglomeraciones generador de economías externas, de escala y especialización, apropiables territorialmente. Requiere impulsar una decisión funcional territorial, coordinación y tiempo, y asumir la innovación como proceso colectivo y social. Requiere asimismo combinar criterios competitivos y distributivos, impulsar la participación, comprometer empuje público, cambios de comportamiento, refuerzo al compromiso y la legitimidad, y particulares esfuerzos de comunicación hacia adentro y hacia fuera.

Objetivo particular: Reforzar los sistemas productivos locales, desde la visión de que comportan sistemas institucionales territoriales, donde empresas, organizaciones públicas locales y regionales, institutos tecnológicos y universidades, y entidades sociales se articulan procurando movilizar iniciativas estratégicas de producción asociada.

Entre la intervenciones corresponde mencionar las siguientes:

- Creación de sistemas de información permanentes, abiertos y transparentes con el fin de reducir las fallas de mercado. Apoyo a la difusión y el acceso a las tecnologías de información y comunicación.

- Articulación privado-pública en materia de identificación de problemas y de definición de incentivos. Esfuerzo particular para compatibilizar lo institucional y lo técnico (valores, visiones y rutinas de trabajo compartidas).

- Trabajo desde la demanda de servicios de las empresas y con visión de cooperación empresarial, creando mecanismos para la detección de necesidades. Orientación: organización para el servicio, especialización sectorial y orientación hacia el mercado.

- Promoción de la asociación de PyMEs para el desarrollo de soluciones a problemas tecnológicos, de búsqueda de mercados externos, y en la gestión de incentivos.

- Promoción de la empresarialidad y la gestión asociada de procesos innovativos. Conformación de grupos de empresas y creación de una institucionalidad

y formalización que de soporte a los esfuerzos asociados de desarrollo tecnológico y empresarial locales y regionales.

- Definición de Programas de Asistencia Financiera orientada a la pequeña empresa, y trabajo asociado con bancos con el fin de articular las necesidades en materia de financiamiento que plantean los procesos productivos a lo largo del tiempo, en su maduración, consolidación y expansión.

- Puesta en marcha programas de internacionalización y de aseguramiento de calidad.

- Creación de condiciones para el desarrollo de servicios de consultoría con especial orientación a PyMEs, y refuerzo a los vínculos con universidades y de organizaciones locales con organismos internacionales.

- Avance en la definición de criterios claros para la generación de recursos y la sostenibilidad. Fuerte inversión en desarrollo de competencias generales y específicas.

- Identificación de los procesos de gestión e intervención en acciones que agregan valor y en la sustitución de importaciones. Desarrollo de investigaciones específicas de producto o procesos transferibles.

- Puesta en marcha de sistemas de evaluación y control en programas específicos (por ejemplo programas de control de plagas, de evaluación de calidad en procesos y productos, normalización, etc.).

- Organización de misiones sectoriales de negocios con apoyo financiero e institucional, con énfasis en cuestiones tecnológicas, de organización, comerciales y de financiamiento. Negociación entre empresarios para definir estrategias, en función de objetivos e intereses compartidos; impulso a la conectividad.

- Promoción de cambios en las organizaciones empresarias y en las empresas con vistas a crear el concepto gerencial para hacer negocios, hábitos y actitudes proactivas junto a clientes y proveedores, en un nuevo paradigma de negocios, procurando convenir una división del trabajo en red, previo el tejido acuerdos y alianzas sostenibles en el tiempo. Ello se corresponde con una nueva sinergia empresarial, o sinergia de valor que va más allá de la simple complementariedad requiriendo concertación a través de protocolos y procedimientos.

- Revisión de legislación que promueva la cooperación y competencia, creación de formas jurídicas para la promoción de la asociación con flexibilidad.

- Diseño de pactos territoriales, o programación negociada de programas orientados al territorio más allá de las empresas, procurando especialización del territorio y el desarrollo de la cadena del producto en el mismo.

Estas y otras acciones coordinadas por objetivos, tiempos y entre los actores públicos y privados y sociales involucrados requieren la desagregación concertada de proyectos concretos, viables y financiables, legitimados socialmente en cada conjunto de actividades en el sistema institucional territorial. Su puesta en marcha compromete a la Universidad, y a las organizaciones sociales regionales las que construyen un diálogo estratégico y una agenda de prioridades a corto plazo.

Bibliografía

Bisang, R., Lugones, G. y Yoguel, G.- compiladores- (2002). "Apertura e innovación en la Argentina". Redes. Universidad Nacional de General Sarmiento. Ed. Miño y Dávila. Buenos Aires, sep. -

Dal Bó, E. y Kosacoff, B. (1997); "Lineas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural". En *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. CEPAL. Ed. Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.-

Esser, K; Hildebrand, W.; Messner, D; Meyer Stamer, J.; (1999) – Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política. En Klaus Esser Editor. *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*. Instituto Alemán de Desarrollo. Editorial Nueva Sociedad.-

Fernández, V. y Tealdo, J. C.; (2002) - PyMES: Desarrollo regional y condicionantes macro. Rev. Realidad Económica N° 188, mayo- junio; págs. 114-145.-

FIDE (1998-2000); Fundación de Investigaciones para el Desarrollo. Revista FIDE. *Coyuntura y Desarrollo*. Números 237/242/243/265. Buenos Aires.-

Gatto, F. y Ferraro, C.; (1998)- Consecuencias iniciales de los comportamientos empresariales PyMEs ante la transformación del escenario de negocios en Argentina. Documento de Trabajo N° 79. CEPAL. Oficina Buenos Aires.-

Gatto, F.; (2000) – Las pequeñas y medianas empresas argentinas frente al 2000. En *Las PyMEs. Clave del crecimiento con equidad*. Grupo SOCMA.-

Humphrey, J.; Schmitz, H. (1996) – The triple C Approach to local industrial policy. *World Development*. Vol. 24.-

Kosacoff, B. y López, A. (2000); Cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. En *Las PyMEs. Clave del crecimiento con equidad*. Grupo SOCMA.-

Kosacoff, B. y Ramos, A.; "Reformas de los noventa, estrategias empresariales y el debate sobre el crecimiento económico". Trabajo presentado en la Fundación Centro de Estudios Brasileños del Instituto de Investigación de Relaciones Internacionales- Instituto Río Branco, Brasilia, 27,28 y 29 de marzo de 2002.-

Kosacoff, B.; "La industria argentina. Un proceso de reestructuración desarticulada"; en B: Kosacoff (ed) *El desafío de la competitividad*. Alianza, Buenos Aires; 1993.-

Kozulj, R.; "Los desequilibrios de la economía Argentina: una visión retrospectiva y prospectiva a diez años de la Convertibilidad". Documento de trabajo FB 2/01. Fundación Bariloche. San Carlos de Bariloche, enero de 2001 y febrero de 2002.-

Kulfas, M. y Schorr, M.; *La industria argentina en el escenario de la posconvertibilidad*. Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Revista Realidad Económica, IADE, Buenos Aires, ago.- sep. de 2002. págs. 32 a 52.-

Kulfas, M.; Porta, F. y Ramos, A.; *La inversión extranjera en la Argentina*. CEPAL/ Naciones Unidas, Buenos Aires, 2002.-

- Landriscini, G.; Noya, N.; Ozino Caligaris, M. S.; Ruiz, J.; *Las Pymes de Río Negro y Neuquén*; Informe Final de Investigación. Facultad de Economía. Universidad Nacional del Comahue.-
- Landriscini, G.; Ruiz, J. y Ozino Caligaris, M.; *Las Pymes en sus tramas. Fundamentos teóricos, Aproximación a la realidad neuquina, interrogantes y propuestas*. Jornadas PyMes del MERCOSUR, Rafaela, 26, 27 y 28 de septiembre de 2002.-
- Larín, P. y Landriscini, G.; Informe final del Proyecto de Investigación *Estructura industrial y ventajas competitivas. Provincia del Neuquén y sur de Chile*. Sistema de Investigación de la Universidad Nacional del Comahue. Departamento de Economía. FAEA. UNC, Neuquén, 1999.-
- Lawson, C; Lorenz, E. (1999)- Colective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity. *Regional Studies*. Vol. 33.-
- López, A. y Lugones, G.; (1998); “*Los tejidos locales ante la globalización del cambio tecnológico*”. Revista REDES N° 12. Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, diciembre.-
- Lovering, J. (1990). Fordism’s unknown successor: a comment on Scott’s theory of flexible accumulations and the re-emergence of regional economies. *International Journal of Urban and Regional Research*.-
- Noya, N.; *Las PyMes de Neuquén; La inserción de las pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva de la provincia del Neuquén*; 13 Jornadas de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, San Carlos de Bariloche, 23 al 25 de octubre del 2000.-
- Pyke, F; Sengenberger, W. (1992)- Distritos industriales y regeneración económica local: cuestiones de investigación y de política. En Pyke y Sengenberger (Comps.); *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.
- Rozenwurcel, G. y Bleger, L.; “El sistema bancario argentino en los noventa: de la profundización financiera a la crisis sistémica”. *Desarrollo Económico* N° 146.-
- Rozenwurcel, G.; (1998) – El financiamiento como motor de las PyMEs. *Las PyMEs: Clave del crecimiento con equidad*. Grupo SOCMA.
- Schvarzer, J.; *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y 2000*. A- Z Editora. Buenos Aires, 1998.-
- Scott, A; (1988) - *New industrial spaces*. Londres. Pion.-
- Storper, M; (1995) – The resurgence of regional economics ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*.-
- Todesca, J.; Bocco, A.; (2000)- Por qué las PyMEs. En *Las PyMEs: Claves del crecimiento con equidad*. Grupo SOCMA.-
- Yoguel, G. Y Moori- Koenig, V.; *Los problemas del entorno de negocios. El competitivo de las Pymes argentinas*. CIEPP. Miño y Dávila. Editores. Buenos Aires, 1997.-
- Yoguel, G.; (2000); “*Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas*”. Revista CEPAL N° 71. Santiago de Chile, agosto.-