

FACTORES TERRITORIALES Y DESEMPEÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS INDUSTRIALES. UN ABORDAJE DESDE LAS DINÁMICAS DE LA PROXIMIDAD

Diego José Arturi*

Resumen

Para abordar el tema de las Micro y Pequeñas empresas (Mypes) industriales, y los factores y relaciones territoriales que influyen en su trayectoria económica, es necesario construir un marco teórico-metodológico que dé cuenta de la multiplicidad de los aspectos involucrados. El interés por este objeto de estudio está legitimado por el hecho de que las Mypes industriales constituyen actores de relevancia en los procesos de desarrollo local, que implican el despliegue de las fuerzas endógenas de una determinada región, las cuales poseen una fuerte connotación territorial que puede cualificarse con conceptos como: identidad y compromiso locales, interés regional, interacciones de proximidad y sinergias locales. Teniendo en cuenta los factores territoriales, el acercamiento a través del análisis de las interacciones basadas en las dinámicas de la proximidad se vislumbra como uno de los más fructíferos desde la disciplina geográfica.

Palabras Clave: Redes, Interacciones, Territorio, Trayectoria Económica, Proximidad.

Recepción: 10 de abril de 2006. Aceptación: 17 de agosto de 2006.

* Centro de Investigaciones Geográficas, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.

TERRITORIAL FACTORS AND MICRO AND SMALL INDUSTRIAL BUSINESSES. A PROXIMITY DYNAMICS PERSPECTIVE

Abstract

In order to study Micro and Small industrial businesses (MSIBs) and the territorial factors and relations which have an impact on their economic trajectory, it is necessary to construct a theoretical-methodological framework that accounts for the many aspects involved. The interest in this sort of study is legitimized by the fact that MSIBs are relevant factors in local development processes which imply the use of certain area's endogenous forces, which have a very strong territorial connotation. This connotation may be characterized by concepts such as identity and local commitment, regional interest, proximity interactions and local synergies. Taking the territorial factors into account, the approach through an analysis the interactions based on proximity dynamics is considered, from the geographical discipline, as one of the most productive.

Key Words: Networks, Interaction, Territory, Economic trajectory, Proximity.

Introducción

El presente trabajo es una primera aproximación hacia la bibliografía que aborda el tema del territorio y la industria; el desarrollo del mismo es eminentemente teórico y pretende constituir la base para posteriores investigaciones empíricas a desarrollar por el autor.

Las temáticas espaciales están adquiriendo cada vez mayor relevancia dentro de las ciencias sociales, en especial cuando se trata de la dinámica productiva de un determinado territorio. Esto genera un terreno fértil y sumamente interesante para la Geografía Económica, la cual, enriquecida por conceptos y metodologías provenientes de otras ramas de la Geografía, la Economía y la Sociología, principalmente, se constituye en una disciplina significativa para el análisis de la problemática productiva enfocada desde lo territorial.

Si bien la corriente dominante de la economía no ha prestado históricamente gran atención a las cuestiones espaciales (Soja; 2005), los desarrollos teóricos aportados por los economistas han enriquecido el campo geográfico a lo largo del siglo XX. En la actualidad es posible encontrar una abundante bibliografía proveniente de distintas disciplinas que es de especial interés para el presente trabajo y cuyos temas principales abarcan los siguientes aspectos: distritos industriales, sistemas productivos locales, medios innovadores, desarrollo local y regional, planificación descentralizada y participativa, gobernabilidad, rol del Estado, entre otros.

Este volumen bibliográfico se reduce considerablemente cuando nos concentramos en la especificidad de la realidad socioeconómica de nuestro subcontinente latinoamericano. La producción teórica y empírica disponible proviene en su mayoría de Europa y Estados Unidos, con los inconvenientes que puede acarrear transplantar o copiar sin ningún tipo de mediaciones dichos desarrollos teóricos-metodológicos para aplicarlos, en nuestro caso, a la realidad argentina.

Uno de los elementos más polémicos, que da cuenta del desfase teórico entre el “primer mundo” y nuestro acontecer, es la detección de áreas en nuestro país que conforman distritos industriales o sistemas productivos locales, lo cual resulta en extremo complicado y promueve soluciones conceptuales como agrupamientos industriales, manchones territoriales o cuasi-distritos (Yoguel y López, 2000; Donato, 2004).

La discusión está abierta, y nosotros entraremos en ella, no mediante la conceptualización de las regiones productivas en sí sino más indirectamente, mediante la definición de lo que entendemos como trayectoria o desempeño empresarial positivo. La discusión planteada es mucho más amplia y se centra en el tipo de relaciones existentes entre los actores locales, la conformación de sinergias productivas entre los mismos y, como correlato, la producción de conocimientos para llegar a conformar un medio innovador; es decir, capaz de crear ventajas competitivas dinámicas (Porter; 1999).

Una línea de investigación relativamente reciente, y con posibilidades de aplicación realmente interesantes, es el estudio de las dinámicas de proximidad, temática relacionada directamente con el acontecer geográfico, que no se circunscribe solamente a la cercanía física entre empresas e instituciones, sino que se refiere a la proximidad social u organizacional, lo que implica la existencia de un denominador común de pautas culturales y comportamentales entre actores de una misma región.

Primeras definiciones

El contexto de crisis económica que envuelve al país desde mediados de la década de 1970 hace surgir la necesidad de buscar caminos que ayuden a revertir la situación de exclusión social a la que se ven sometidos amplios sectores de la sociedad. Actualmente, en numerosos ámbitos del poder político y de la investigación académica se está imponiendo, con diversos matices, la temática del desarrollo local. Este es un intento paradigmático diferente de las propuestas tradicionales de desarrollo, que procura que los actores sociales locales tengan un peso decisivo en la construcción y ejecución de políticas que atañen a su propio lugar de vida y, en muchos casos, también de trabajo.

Cuando pensamos en el concepto de lo local, aparece con gran intensidad la dimensión territorial de las problemáticas sociales. Si entendemos el territorio como un producto social, el mismo no puede existir en forma separada de las distintas actividades que hacen al sistema socioproductivo; por lo tanto aquél no constituye un simple marco sino una condición clave para la competitividad del sistema productivo, afirmación que podríamos ampliar de la siguiente manera: el territorio constituye una condición clave para la sostenibilidad de un proceso de desarrollo local.

En lo concerniente a la temática territorial, Borello (2001) alerta en contra de la “cosificación” del territorio por parte de numerosos autores que insisten en asignarle una “función”. Este autor puntualiza que son los objetos y los procesos, que presuponen la existencia de actores sociales, los que cumplen alguna función. Objetos y procesos de los cuales el territorio es parte constitutiva.

Para mediatizar el concepto de territorio abordaremos el mismo desde el punto de vista de la distribución del conjunto de objetos y acciones, que denominaremos configuración territorial, y, con esta base, al incorporar la variable temporal y la racionalidad social, podremos llegar a la definición de organización territorial, que consiste en una configuración “*sostenida por un proceso social que la refuerza y conserva*” o que “*es producto de actos voluntarios en función de ciertos objetivos conscientes*” (Coraggio; 1987: 34).

Otros autores, como por ejemplo Manuel Castells (1997), hacen referencia a la construcción de redes, afirmando que la morfología de red se adapta bien a las pautas de desarrollo impredecibles y a la complejidad de las interacciones existentes en una economía dominada por las tecnologías de la información. Castells denomina a la nueva economía mundial como informacional porque “*la productividad y competitividad de las unidades o agentes*

de esta economía (ya sean empresas, regiones o naciones) depende fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento” (1997: 93)¹. Siguiendo a este autor, el nuevo espacio económico e industrial se organiza en torno al espacio de los flujos, el cual subordina al espacio contiguo de los lugares.

Para la realización de cualquier acción es deseable elaborar algún tipo de método para que ésta tenga mayores probabilidades de cumplir el objetivo para el cual ha sido diseñada. Con mayor razón, una política de desarrollo local tendría que formar parte de un proceso sistemático de procedimientos y de discusiones, lo más amplio y flexible posible, que realizan diversos actores para tomar decisiones fundadas que preceden y presiden la acción; es decir, un proceso de planificación.

La estrategia de intervención que lleva implícito el modelo de desarrollo local radica en el fortalecimiento de las capacidades locales a través de un proceso de articulación de actores² y recursos que permita un mejor aprovechamiento de las potencialidades de cada uno. Una planificación para el desarrollo se apoyará en una concepción de la realidad que jerarquiza una perspectiva territorial de los fenómenos, poniendo especial atención en los procesos de articulación de recursos y de actores locales y, por lo tanto, valorizando las dinámicas participativas³.

Aquí cabe aclarar que una política de desarrollo local debería estar enmarcada y fuertemente apoyada por las acciones, principalmente, del Estado nacional, acompañada y complementada por los estados provinciales y municipales. Las políticas de orden nacional son vitales para el éxito de los emprendimientos regionales y locales; más aún, teniendo en cuenta el contexto latinoamericano en general y argentino en particular, en donde los actores locales (incluidos los gobiernos municipales) adolecen de una extrema debilidad frente al accionar del capital transnacional; o, en el caso de las regiones menos atractivas al capital extralocal, dichos actores no cuentan con el capital social o financiero para generar un proceso sustentable de desarrollo.

Dentro de los actores locales, es de destacar la importancia que para el desarrollo económico y social de una determinada región posee el conjunto de micro y pequeñas empresas (Mypes) industriales, generadoras de puestos de trabajo y de valor agregado, más aún si están en condiciones de conformar una red funcional productiva basada en intercambios económicos, materiales, tecnológicos y de conocimientos.

Consideramos microempresa a toda aquella que se ubique en el rango que va de 1 a 5 trabajadores, y pequeña empresa al establecimiento que po-

sea entre 6 y 25 trabajadores. Por lo tanto, el universo de las Mypes estaría comprendido por la suma de los dos rangos anteriores. Esta clasificación surgió del análisis de numerosa bibliografía especializada, la cual presentaba para el primer estrato dos criterios diferentes: de 1 a 5 ó de 1 a 10 trabajadores; se eligió el primero debido a que coincide con el primer corte del código CIIU vigente.

Existen diferentes maneras de acercarse al estudio de la industria y el territorio; en el caso del presente artículo, hemos elegido abordarlo desde las dinámicas de la proximidad. Esto es, priorizando los efectos de las economías de aglomeración, la existencia de una cultura en común y la transmisión de conocimientos (predominantemente no codificados) mediante el contacto cara a cara de los actores locales.

Definiciones acerca del desempeño empresarial

Basándonos en Suárez y Jorge (2000), creemos que la definición de la Mype como exitosa, o con desempeño positivo, depende de la concepción que se utilice para definir su rol económico y social. Debido a que el universo de las Mypes es muy amplio, en él confluyen lógicas empresariales que van desde alternativas de reproducción social para alcanzar condiciones de subsistencia hasta alternativas productivas para la generación de riqueza, la reproducción ampliada, la innovación tecnológica y la creación de puestos de trabajo de calidad.

De acuerdo a los anteriores autores y a Neffa (2000), confeccionamos la siguiente lista de niveles diferenciales de éxito:

- Empresa como fuente del ingreso principal del hogar. La empresa genera un beneficio que le permite seguir funcionando, mostrando un ciclo operativo continuo, y proporcionar el ingreso principal de la familia. Sería aplicable al caso de las microempresas.
- Empresa consolidada. Empresa con capacidad de retener, como mínimo, sus partes del mercado tradicional para los productos preexistentes, además de generar un excedente que permite la reinversión en la unidad productiva.
- Empresa expansiva. Posee la capacidad de innovar en cuanto a los procesos productivos, utilizar nuevos insumos para generar nuevos productos, y conquistar nuevos mercados para los mismos. Desarrolla la capacidad de anticiparse a los cambios de la demanda.

Las diferentes estrategias o respuestas de los empresarios puestas en práctica a lo largo del tiempo son denominadas trayectorias o desempeños empresariales, las cuales están basadas en el desarrollo de capacidades adquiridas en el pasado y en los límites impuestos por el entorno económico-político. Esto da como resultado conductas altamente heterogéneas y cambiantes, con una secuencia y tiempos distintos a los de los cambios en los parámetros macroeconómicos.

Más precisamente, el sendero evolutivo de las Mypes estará determinado por la pertenencia a distintos sectores productivos, su proceso evolutivo previo, los determinantes macroeconómicos y tecnológicos, el grado de diversificación inicial, el tamaño relativo respecto a los competidores, la conducta de la demanda, la etapa de cambio generacional por la que transita el grupo de trabajo, los distintos escenarios competitivos prevalecientes en el medio industrial local y las múltiples formas de interdependencia con el sector público.

A pesar del amplio espectro existente, la mayoría de las Mypes (sobre todo las microempresas) presentan características que las unifican: tienen un volumen de capital limitado, habitualmente pertenecen a un solo dueño, poseen escasos conocimientos en gestión organizacional, los trabajadores no tienen cobertura social, existe una escasa división del trabajo, acceden con dificultad al crédito bancario y comercial, y predomina la imposibilidad de utilizar economías de escala.

Aproximación a los factores territoriales

Dentro de los numerosos factores que influyen en los senderos evolutivos empresariales, nuestro interés está centrado en la importancia que adquiere el entorno territorial en los desempeños industriales. La abundante bibliografía especializada en el tema posee raíces comunes en la obra de Alfred Marshall, sobre todo en dos de sus desarrollos conceptuales más influyentes: el distrito industrial y la atmósfera industrial.

Storper y Harrison definen aglomeración territorial de industrias como *“...un conjunto de unidades de producción reunidas en un territorio bien delimitado, como la ciudad o la región. Estos aglomerados territoriales están muy frecuentemente, pero no necesariamente, orientados hacia un mismo sector de actividades. A su vez, pueden estar constituidos ya sea por unidades que pertenecen a un solo y determinado sistema input-output, y por lo tanto estrechamente interdependientes, En este último caso la división social del trabajo (...) se produce en forma localizada. Allí donde las relaciones entre unidades son estrechas y localizadas, es posible que aparezca un distrito industrial”*

(1994: 258). El aspecto más discutible de esta definición está dado por la idea de una delimitación precisa de la aglomeración empresarial, la cual se lograría solamente mediante la creación jurídica de un parque industrial.

La atmósfera industrial creada por estas estrechas y densas interacciones entre empresas e instituciones al interior del distrito es a la vez el vehículo a través del cual circulan la información y el conocimiento que posibilitan la continuidad en el tiempo del distrito. En un análisis análogo, aunque refiriéndose particularmente a los vínculos desarrollados entre proveedores y clientes, Coriat (1994) afirma que las relaciones de cooperación que se establecen entre las firmas forman beneficios específicos de grupo denominados rentas de relación. Estas rentas exigen la condición necesaria de un conocimiento práctico de la relación por parte de los actores del tejido industrial.

Veltz (1999), en sintonía con lo expresado por Coriat, expresa que la eficiencia mediante las relaciones supera a la eficiencia tradicional a través de las operaciones; es decir, que las operaciones productivas están subordinadas a las relaciones entre estructuras sociales que permiten que se desarrolle la cooperación entre los actores. Según Veltz, *“Esta eficacia, conseguida gracias a las relaciones en el seno de las organizaciones productivas, no es indiferente a la dimensión espacial, pero no implica mecánicamente la proximidad física, sino que refuerza en cambio la función de las proximidades sociales”* (1999: 78), comentario que hace hincapié en el funcionamiento de la red de relaciones entre actores industriales e institucionales y circunscribe la importancia de la cercanía física a la de un factor más que puede contribuir a generar rentas de relación.

Otro concepto que describe estos espacios de interacción es el de sistemas productivos locales, el cual es utilizado por numerosos autores como sinónimo de distrito industrial, aunque existe un consenso generalizado en definirlo como un ámbito más amplio, que abarca actividades productoras de servicios además de las industriales.

La relevancia del estudio de los sistemas productivos locales radica en la crisis en la que ha entrado la concepción de competitividad (empresarial y/o regional) basada en las ventajas comparativas estáticas. Son éstas superadas por las ventajas competitivas dinámicas, pasibles de ser creadas mediante procesos de aprendizaje colectivo, y generadoras de innovación en procesos, productos y gestión. Según Michael Porter, para acceder a este tipo de ventajas *“...resulta determinante la tecnología de avanzada, el uso intensivo del conocimiento y la capacidad de gestión”* (1999: 52).

En orden de ir introduciendo la temática central de este trabajo, la siguiente afirmación sobre los sistemas productivos locales nos es útil: *“...son*

ámbitos donde la proximidad espacial, las relaciones interempresariales y las redes socio-institucionales favorecen la aparición y difusión de conocimientos convirtiendo a los distritos en áreas potencialmente innovadoras” (Soja; 2005: 59).

Entre las funciones principales de un sistema productivo local, formado por un tejido de agentes sociales e instituciones, encontramos la capacidad de convertir los recursos genéricos en específicos (cultura organizativa, capacidad de gestión, redes sociales, cualificación y formación de recursos humanos), los cuales son más difíciles de reproducir. Se construyen, de esta forma, las ventajas competitivas dinámicas.

En resumen: las virtudes del trabajo en común y la interacción productiva de los diferentes actores económicos y sociales de una determinada región han sido teorizadas y relevadas empíricamente por numerosos autores desde, por lo menos, mediados de la década de 1970, llegando a la conclusión de que *“en la economía de la velocidad y la incertidumbre, el apego territorial y la fuerza de las cooperaciones arraigadas en una historia y alimentadas por proyectos, son los medios privilegiados de salvaguardar los mecanismos lentos de la competitividad: construcción de competencias, de redes y de relaciones” (Veltz; 1999: 233).*

Dinámicas de proximidad

Para acercarnos a los factores territoriales que influyen en la trayectoria de las Mypes industriales, el concepto de proximidad puede resultar de suma utilidad. La noción de proximidad, tanto física o geográfica como sociocultural u organizacional, entre actores sociales y económicos está directamente relacionada con las economías de aglomeración en sentido amplio, cuya base es el grado de conectividad sistémica entre empresas, instituciones y actores individuales de lugar. Los beneficios derivados de la aglomeración o acumulación de actividades en el espacio pueden dividirse en dos grandes tipos: unos más tangibles como los ahorros de tiempo, dinero y energía en los traslados y/o transacciones de mercancías, servicios, personas e información, también definidos como externalidades pasivas; y ventajas menos tangibles, que se pueden resumir en efectos de innovación y aprendizaje colectivo, denominadas por algunos autores como externalidades activas o eficiencia colectiva activa (Helmsing; 2002).

De esta manera, la acción colectiva mediante la articulación entre actores económicos e institucionales, fundamental para promover el desarrollo de pequeñas empresas, conformaría un entorno territorial activo. Este concep-

to, tomado de la cita que hacen Fritzsche y Vio (2005) de Ferraro y Quintar, abarca la red de relaciones que despliegan los actores sociales localizados en contigüidad geográfica, que promueve la creación de sinergias dirigidas al desarrollo de la región.

Retomando los aspectos menos tangibles de las ventajas competitivas, que son considerados los recursos más valiosos con que cuenta un territorio (recursos específicos), Michael Storper afirma que la región (podríamos aplicarlo al sistema productivo local) es el lugar privilegiado de las interdependencias no comerciales o no mercantiles, que toman la forma de convenciones, reglas informales y hábitos. Dichas interdependencias no mercantiles guían el comportamiento de los actores económicos en condiciones de incertidumbre y constituyen los activos específicos de la región (Storper; 1996).

Según Helmsing (2002), la efectividad del medio local depende de la proximidad porque los recursos humanos son altamente móviles dentro de un área local, pero casi inmóviles respecto a otras áreas, y porque la interacción entre actores locales genera redes informales densas.

Una concentración geográfica puede desarrollarse como un agrupamiento especializado cuando hay vínculos estables entre las empresas; entre ellas las Mypes, que por su envergadura son las más necesitadas de ello. Un área especializada puede desarrollarse como un distrito industrial cuando surge una proximidad organizacional y cultural. Tal tipo de proximidad (y de aceptación mutua de ciertas normas de reciprocidad y respeto) impide el oportunismo y el azar moral, y contribuye a disminuir los costos de transacción. La cooperación puede surgir entonces junto a la competencia (Helmsing; 2002).

Otro abordaje con muchas coincidencias con los anteriores es el que realizan Gilly y Torre (2000); en su análisis se definen dos dimensiones principales: una proximidad geográfica y una proximidad organizacional. La primera no alude solamente a la distancia física sino que tiene una dimensión social, sobre todo si la abordamos desde el punto de vista de la posibilidad de acceso a la infraestructura. La segunda se refiere a la separación económica, cultural y social entre individuos e instituciones. La superposición de ambas da lugar a la proximidad territorial.

Profundizando aún más, Gilly y Torre agregan que *“la proximidad organizacional se basa en dos categorías lógicas: la similitud y la pertenencia. De acuerdo a la lógica de la pertenencia se consideran próximos en términos organizacionales los agentes que pertenecen al mismo espacio de relaciones”* (2000: 268); mientras que de acuerdo a la lógica de similitud, son próximos los actores que se parecen; es decir, que comparten el mismo espacio de referencia y los mismos conocimientos.

Este punto de vista coincide en gran medida con la afirmación de Veltz de que *“la eficacia, conseguida gracias a las relaciones en el seno de las organizaciones productivas, no es indiferente a la dimensión espacial, pero no implica mecánicamente la proximidad física, sino que refuerza en cambio la función de las proximidades sociales”* (1999: 78). De esta manera, la problemática de la localización se ve desplazada y subordinada a la cuestión mucho más amplia de las relaciones entre estructuras sociales y formas espaciales.

Creemos que las numerosas calificaciones aplicadas a la proximidad por los autores consultados pueden ser distribuidas en dos grandes grupos: las proximidades que tienen que ver básicamente con cercanía física, que aparecen mencionadas como física o geográfica, y las proximidades basadas en códigos comportamentales, cognoscitivos e institucionales comunes, definidas como organizacionales, sociales, socioculturales e institucionales. Cabe aclarar que en la conceptualización de estas últimas puede haber diferencias, aunque las mismas no justifican, en nuestro criterio, la creación de una tercera categoría.

Resumiendo, la noción de proximidad está íntimamente ligada a la existencia de interacciones, tanto entre actores sociales como entre actores y objetos. Las mismas pueden asumir formas de naturaleza diferente: por ejemplo, formal o informal, comercial o no. A su vez, estas interacciones pueden ser divididas en intencionales y no intencionales.

Por medio de la densidad de estas interacciones se pueden definir la evolución y los cambios del sistema productivo estudiado. Este flujo se define no sólo por el número de interacciones sino también por el grado de significación, su posibilidad de reproducción y su grado de transitividad.

Estas interacciones se dan en forma de transferencia de informaciones y conocimientos. En este último caso, diversos investigadores coinciden en hacer la distinción entre conocimientos codificados y tácitos, lo que implica diferenciar entre los conocimientos susceptibles de transmisión de manera sistemática y los más difíciles de formalizar. Estos últimos poseen un componente que no es transferible, diferenciándose el proceso de aprendizaje directo e idéntico de una noción codificada, del aprendizaje empírico e interpretativo del conocimiento tácito, lo que hace que el proceso de interpretación del mismo genere un conocimiento diferente del original que ha sido transferido (Poma; 2000). Y como resultado *“...esta discordancia entre transmitir/hacer circular y aprender le agrega algo al conocimiento: innovación”* (Poma; 2000: 61). De esta manera se generan el dinamismo y la innovación, porque la transferencia

de conocimiento tiene siempre carácter incompleto, lo que deja espacio para innovar.

La innovación dentro de un sistema territorial de producción se convierte en el factor clave, debido a que la inserción del mismo en una economía globalizada altamente fluctuante depende de su habilidad para manejar la incertidumbre. La trayectoria innovadora de los sistemas productivos locales, sobre todo los de menores dimensiones geográficas y económicas, depende fuertemente de las acciones de los gobiernos locales y regionales, para generar y/o reforzar los efectos positivos de la proximidad.

Yendo un paso más allá, la proximidad organizacional o sociocultural, generadora de interacciones e innovaciones, se ve plasmada en la confianza. Esta aparece donde existe un conocimiento personal del otro, conocimiento que se profundiza mediante el contacto cara a cara (Albertos y otros; 2004). Michael Storper y Anthony Venables (2004) subrayan la importancia de los contactos cara a cara en la promoción de la innovación, la creatividad y el aprendizaje, al menos para ciertas actividades y sectores económicos, describiendo dichos contactos como una parte vital de la fuerza económica de las ciudades. Estos autores afirman que el análisis de los mecanismos de aglomeración y de generación de innovaciones están incompletos si no se estudia el aspecto más importante de la proximidad: el contacto cara a cara.

Este tipo de contacto posee propiedades comunicacionales y comportamentales únicas que brindan ventajas específicas, como tecnología de comunicación, coordinación de actividades y motivación. Más precisamente, las funciones y propiedades específicas del contacto cara a cara se pueden enumerar como: una tecnología de comunicación que permite intercambiar de forma confiable y rápida conocimiento, en especial conocimiento no codificado; un promotor del desarrollo de la confianza y del incentivo para las relaciones entre los actores socioeconómicos; un eficiente seleccionador de relaciones, mediante la construcción de redes informales de conocidos, que tiene como resultado a largo plazo la socialización; y, por último, como generador del impulso o de la motivación para la superación continua de los actores (Storper y Venables; 2004).

En conclusión, la importancia de incorporar al análisis de las dinámicas de proximidad las interacciones cara a cara radica en que en el acto de interacción se ven involucrados el habla, el lenguaje corporal, las intenciones y el contexto específico en donde se lleva a cabo. Todo ello en conjunto permite, previa construcción de confianza entre actores, incrementar la cantidad y la calidad de información transmitida (Storper y Venables; 2004).

Conclusiones

Existe el consenso entre los autores consultados en cuanto a que la concentración espacial y la proximidad organizacional de las relaciones económicas no favorece solamente la consistencia de la trama de las relaciones intersectoriales, sino, en especial, el intercambio de informaciones y la coherencia entre los objetivos que tiene el desarrollo de un sistema productivo. Asimismo, la cercanía geográfica estimula la rivalidad doméstica, relaciones más estrechas con los proveedores y entre instituciones (Estado supralocal, Estado local, cámaras de comercio e industria, sindicatos, universidades, centros de investigación, agencias gubernamentales, etc.), y funciona como factor de atracción para sectores especializados.

El entorno local proporciona a la organización productiva algunos insumos básicos, *“tales como el trabajo, la capacidad empresarial, las infraestructuras materiales e inmateriales, la cultura social y la organización institucional”* (Coró; 2000: 311). Es decir, el territorio funciona como un sistema de integración versátil o matriz de organización y de interacciones sociales (Veltz; 1999) coordinando las actividades económicas y generando identidad social, con la oferta de recursos que exceden las capacidades individuales de las empresas.

Este concepto de territorio nos indica que la función que desarrollan los sistemas productivos locales no se limita sólo a la producción de mercancías y/o servicios, sino que también abarca la producción de su identidad.

En el caso específico del estudio de los factores territoriales que impactan positivamente en el desempeño positivo de las Mypes industriales, vemos que la existencia de una proximidad territorial (física + sociocultural) del tejido productivo e institucional se constituye en el factor clave para el desarrollo de la innovación, y en consecuencia, para que las empresas tengan las herramientas necesarias para poder interpretar la incertidumbre, y a partir de allí, poder desarrollarse.

De acuerdo a la literatura consultada en relación con los sistemas productivos locales, tanto europea y norteamericana como argentina, parecería haber una contradicción entre lo que esta bibliografía entiende como trayectoria empresarial exitosa y lo definido en el presente trabajo. Esto se debe a que consideramos que en nuestro país la mera reproducción en el tiempo de la empresa, que ha atravesado monumentales crisis macroeconómicas, se debe leer como un signo positivo.

En esta dirección, creemos que el estudio de las dinámicas de proximidad es sumamente útil a todo el universo empresarial de las micro y pequeñas industrias, necesitado en gran medida de una red de relaciones con otras empresas e instituciones públicas y privadas, que conformen un entorno local activo propiciador de la subsistencia, como objetivo de mínima, y el desarrollo del agrupamiento productivo.

Siendo conscientes del “umbral mínimo” de competencias que necesita un empresario para poder acceder a los conocimientos faltantes y poder así ingresar en la dinámica del aprendizaje colectivo, umbral que es más alto cuanto menos activo es el entorno local (Yoguel y otros; 2005), debe aparecer con mucha fuerza el rol del Estado como principal promotor de la capacitación de los actores socioeconómicos que necesiten salvar la brecha de conocimientos. Es deseable, además, que el Estado local sea el ejecutor de estas políticas de desarrollo debido a su conocimiento del territorio y, por lo tanto, en teoría, a la posibilidad de una mejor distribución de los recursos disponibles.

Coincidimos con Víctor Fernández (2003) en que las políticas locales deben estar coordinadas por un Estado nacional fuerte, que estimule las redes y espacios locales dinámicos y atrasados, compense las desigualdades regionales, proteja estos espacios de las estrategias globales de los capitales transnacionales y facilite los mecanismos auto-organizativos de los actores locales.

Por último, creemos que es necesario producir desarrollos teóricos y estudios empíricos que den cuenta de la especificidad de nuestros lugares. Uno de los principales insumos para la puesta en práctica de políticas de planificación para el desarrollo regional y local, junto con los recursos financieros, es la realización de sólidos diagnósticos que reflejen fehacientemente la realidad socioproductiva.

Bibliografía

- ALBERTOS, Juan Miguel; CARAVACA, Inmaculada; MENDEZ, Ricardo y SÁNCHEZ, José Luis (2004) “Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales”. En Alonso, J. L. y otros (comp.) *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca.
- BORELLO, José Antonio (2001) “¿Cuándo los economistas hablan del territorio... con quién hablan?”. *Curso de Posgrado Desarrollo Local en*

Áreas Metropolitanas. Los Polvorines, Universidad Nacional de General Sarmiento. Agosto – Diciembre 2002.

- CASTELLS, Manuel (1997) *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol. 1 La Sociedad Red*. Madrid, Alianza.
- CORAGGIO, José Luis (1987) *Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina*. Quito, Ed. Ciudad, 281 pp.
- CORIAT, Benjamín (1992) *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México, D. F., Siglo XXI.
- CORO, Giancarlo (2000) “Contingencia, aprendizaje y evolución en los sistemas productivos locales”. En Boscherini, F. y Poma, L. (Comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.
- DONATO, Vicente (2004). “Las economías de aglomeración en los manchones territoriales-sectoriales de Pymi”. En *Las Pymes argentinas. Mitos y realidades*. Buenos Aires, ABAPPRA – IdePyMe.
- FERNANDEZ, Víctor (2003) *Desarrollo regional, espacios nacionales y capacidades estatales. Redefiniendo el escenario global-local*. Santa Fe, Ediciones Universidad Nacional del Litoral, 112 pp.
- FRITZSCHE, Federico y VIO, Marcela (2005) “La huella del desarrollo urbano en la región metropolitana de Buenos Aires. Consideraciones acerca de las transformaciones recientes del espacio industrial”. Barcelona, *Scripta Nova*, V. IX, N° 194 (Documento de Internet disponible en <http://www.ub.es/geocrit/nova.htm>).
- GILLY, Jean y TORRE, André (2000) “Proximidad y dinámicas territoriales”. En Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (Comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.
- HELMSING, A. H. (2002) “Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado”. Santiago de Chile, *EURE*. V. 28 N° 84 (Documento de Internet disponible en <http://www.scielo.cl/>).
- NEFFA, Julio (2000) *¿Qué hacer para mejorar la competitividad de las PyMe argentinas?* Buenos Aires, CEIL-PIETTE CONICET.
- POMA, Lucio (2000) “La nueva competencia territorial”. En Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (Comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

- PORTER, Michel (1999) "Los clusters y la competitividad". En: ELGUE, Marío C. (Comp.) *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*. Buenos Aires, Ed. Corregidor.
- SOJA, Edward (2005) "Algunas consideraciones sobre el concepto de ciudades región globales". *Ekonomiaz. Revista de Economía Vasca*, N° 68, 1° Cuatrimestre. (Documento de Internet disponible en http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/indice_c_apl).
- STORPER, Michael y VENABLES, Anthony (2004) "Buzz: face to face contact and the urban economy". *Journal of Economical Geography*, Oxford University Press, vol. 4 (4), August, pp. 351-370.
- STORPER, Michael (1996) *The Regional World: territorial development in a global economy*. Nueva York, Guilford, pp. 325.
- STORPER, Michael y HARRISON, B. (1994) "Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años '90". En BENKO, George y LIPIETZ, Alain, *Las regiones que ganan*. Valencia, Ed. Alfons el Magnánim.
- SUAREZ, María Josefa y JORGE, J. E. (2000) *Los factores de éxito de las microempresas bonaerenses*. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires y PNUD. La Plata, diciembre de 2000.
- VELTZ, Pierre (1999) *Mundialización, ciudades y territorios*. Barcelona, Ariel, pp. 254.
- YOGUEL, Gabriel; BORELLO, José y ERBES, Analía (2005) "Conglomerados y desarrollo de sistemas locales de innovación". En: Seminario. "Conglomerados productivos, competitividad, desarrollo local e innovación". SECYT, Buenos Aires, 5 y 6 de octubre. (Documento de Internet disponible en <http://www.littec.ungs.edu.ar>).
- YOGUEL, Gabriel y LOPEZ, M. (2000) "Sistemas locales de innovación y el desarrollo de la capacidad innovativa de las firmas: las evidencias del cuasi distrito industrial de Rafaela". Buenos Aires, *Revista Redes*, Vol. VII, N° 15.

Notas

¹ Castells opina que "la nueva forma organizativa característica de la economía informacional/global" es la empresa red. Dichas organizaciones "son aquellas capaces de generar conocimiento y procesar información con eficacia; de adaptarse a la geometría variable de la economía global; de ser lo bastante flexible como para cambiar

sus medios con tanta rapidez como cambian los fines [...] y de innovar [...]. En este sentido la empresa red materializa la cultura de la economía informacional/global: transforma señales en bienes mediante el procesamiento del conocimiento” (1997: 199-200).

² Conscientes del debate existente, y dada la diversidad de conceptos puestos en danza, en el presente trabajo se usan indistintamente los términos *actor*, *agente* y *sujeto*. Por otra parte, se considera que un actor colectivo es un sujeto al igual que un actor individual. Esto se debe a que este escrito trata de un relevamiento inicial de las perspectivas teóricas que se centran en la concepción que tienen los actores sociales de la dimensión territorial de los procesos económicos. En lo concerniente al estudio del proceso de articulación de actores consideramos pertinente citar a Silvia Bolos: *“Para que se produzca una acción colectiva es necesario, en primer lugar, que existan necesidades provocadas por la escasez de recursos (materiales o simbólicos), que éstas sean representadas colectivamente como problemas a los que hay que darles una solución...”* (1999: 229). Complementariamente, la autora señala que: *“Dentro de cada espacio existen redes formales (organización) que convocan y redes informales (conocimiento y relaciones entre vecinos) que facilitan las acciones. Estas redes sociales son formas de interacción (intercambio y reciprocidad) que están orientadas a satisfacer ciertas necesidades de los grupos, sean éstas afectivas, comunitarias, políticas, culturales, etc”.* (Bolos; 1997: 230-231).

³ Entendemos por perspectiva territorial la inclusión del territorio en el discurso de profesionales de distintas disciplinas, mientras que la perspectiva geográfica sería exclusiva del discurso de los geógrafos.