

DISTRITO INDUSTRIAL: MODELO DE PyMEs EXPORTADORAS

Autores: Mg. Laverán Marina (1), Cr. Manzo, Héctor (1); Cr. Balanda, Alberto (1); Cra. Bley, Lili (1); Cra. Cury, María (1)

Dirección de contacto: marinalaveran@yahoo.com.ar

Institución: (1) Facultad de Ciencias Económicas

RESUMEN

La investigación indagó en la conformación de un distrito industrial exportador en Misiones, basado en el modelo Italiano, donde los distritos reinterpretaron la innovación como parte de un proceso de producción, del diseño, de la calidad y los materiales, para lograr el mayor valor agregado dentro del propio país. Se eligió Italia por la semejanza con la Argentina; con enfoque cuali-cuantitativo, utilizando los factores enunciados por Rabelotti, desde una perspectiva sistémica. Se realizaron encuestas a empresas del sector y entrevistas a informantes clave, y se determinó las causas más relevantes que impiden el desarrollo del modelo. El objetivo es divulgar las ventajas de la conformación de un distrito industrial en el sector de la forestoindustria de Misiones, a partir de los resultados basados en el análisis de las causas que limitan su desarrollo y recomendar acciones a seguir para la evolución hacia el modelo.

Palabras Clave: distritos industriales; PyMEs exportadoras; mayor valor agregado

INTRODUCCIÓN

Saba, A. (1997) resalta que en Italia, los distritos industriales se han ido fortaleciendo y creciendo en el tiempo - a pesar de los análisis efectuados desde enfoques en la administración que pronosticaban su declive y lo trataban como un mero fenómeno que tendía a la desaparición. Los italianos reinterpretaron la innovación, no solamente como parte de un proceso de producción, sino también, innovación que concierne al diseño, la calidad y los materiales.

Según Laverán, M. (2010) los sectores italianos con éxito internacional suelen estar caracterizados por empresas pequeñas y medianas que compiten principalmente por medio de la exportación, con inversiones extranjeras directas muy limitadas. Algunas empresas en concreto suelen estar especializadas en áreas de productos relativamente pequeñas.

La U.I.A. (2002) considera que otra característica de los sectores italianos de más éxito es la concentración geográfica, en la que muchas empresas, cuando no cientos de ellas, de un mismo sector, están localizadas dentro de la misma ciudad. Debido al auge que adquirieron se ha intentado replicar este esquema en Latinoamérica, pero los esfuerzos no lograron desarrollar el modelo enunciado. Alcanzaron mejoras significativas pero básicamente se limitaron a la implementación de programas y planes orientados a impulsar algunas variables-capacitación, innovación tecnológica, canales de financiamiento, entre otros.

Saba cuestiona las teorías que corren el riesgo de descuidar una variedad de elementos que no pueden ser medibles, algunos de ellos son obvios: identidad cultural, actitud positiva ante las perspectivas de la comunidad. Otros son menos evidentes: presencia de un fuerte liderazgo local, capaz de unir, orientar e inspirar a quienes toman decisiones.

A partir de un nivel de estrategia colectiva, las organizaciones comparten los mismos objetivos y dan respuesta conjunta a las demandas de su entorno, vinculadas entre sí por lazos permanentes, compartiendo los mismos nichos de recursos.

Por su parte Pietrobelli, C. (2003) y Rabelloti, R. (1995) consideran que la réplica del modelo fracasa si no se lleva a cabo un enfoque integrado de los factores necesarios para su desarrollo.

El sistema de los distritos industriales tiene numerosas ventajas, entre otras:

- Alcanza elevados niveles de especialización.
- Aprovecha de las economías de escala derivadas de la elevada interdependencia de las empresas.
- Desarrolla sistemas informativos avanzados.
- Consolida relaciones interpersonales e innovación tecnológica.
- Realiza una identidad socio-cultural entre las fases productivas de las empresas y el elemento político de las instituciones.
- Garantiza mayor flexibilidad en el enfrentamiento de los ciclos económicos.

A partir de la identificación y descripción de los factores, desde la perspectiva planteada por Rabelloti, R. nuestro **objetivo** es divulgar las ventajas de la conformación de un distrito industrial en el sector de la forestoindustria de Misiones, a partir de los resultados basados en el análisis de las causas que limitan su desarrollo y recomendar acciones a seguir para la evolución hacia el modelo.

METODOLOGÍA

El universo a estudiar fue el de empresas medianas y medianas-grandes, de acuerdo a la clasificación utilizada por el Ministerio de Ecología R.N.R. y Turismo de la provincia de Misiones, que es la jurisdicción establecida.

La clasificación, distingue las siguientes categorías según el criterio adoptado (metros cúbicos mensuales)¹:

Pequeñas industrias: menos de 600 m³.

Medianas industrias: de 601 a 1.900 m³.

Medianas-Grandes industrias: de 1.901 a 3.500 m³.

Grandes industrias: más de 3.500 m³.

La selección se orientó a conocer empresas madereras con permanencia en el mercado externo, para que a través de sus historias, conocer cómo lograron continuidad frente a las situaciones adversas. Esto nos llevó a identificar un grupo de empresas que se mantenían como exportadoras, antes y después de la devaluación. Estas firmas se corresponden con las empresas medianas y medianas grandes. Se identifica un total de firmas medianas y medianas-grandes que exportan, y se establece en 18 empresas el universo existente, contestó el 56% del universo.

La investigación es de nivel exploratorio y descriptivo, los datos que se pretendían conocer fueron obtenidos de las empresas en forma directa.

Es de carácter cuali-cuantitativo, utilizando para las empresas la técnica de cuestionario semiestructurado. Se realizaron entrevistas a organismos vinculados al sector maderero a través de informantes claves.

Una fuente secundaria fundamental, es el censo del sector correspondiente al año 2.000 y el del año 2.003, que contiene diversos datos. Se procedió a identificar a las empresas que.

¹ Metros cúbicos mensuales

Las variables estuvieron orientadas a responder acerca de la presencia de los factores enunciados en la estructura teórica, (1-Agrupamiento de empresas, principalmente de pequeña y mediana dimensión, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente, de fuerte tradición familiar- 2-Un conjunto de vínculos hacia delante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y extramercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos- 3-Un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícitos como implícitos- 4- Una red de instituciones privadas locales de apoyo a los agentes económicos- 5- El rol del gobierno como estimulador del proceso)².

Fueron formuladas en dos ejes: uno inherente a características de la propia empresa, y el otro a la vinculación de la empresa con el entorno. Asimismo se buscó determinar los posibles impactos originados en el cambio de la herramienta económica que definió la discontinuidad de la Ley de Convertibilidad y su influencia en las mejores condiciones en materia de exportación.

Se determinaron como relevantes las siguientes variables:

- Empresa de origen familiar.
- Formas jurídicas.
- Estrategias de comercio exterior.
- Capacitación de los distintos niveles de la organización.
- Factores que motivaron la decisión de exportar.
- Mercados de destino de la exportación.
- Patrones de conductas organizativas que representen una cultura del sector.
- Vinculación con otras firmas del ramo.
- Vinculación con organismos del entorno.
- Relación con el gobierno.

RESULTADOS

Con un criterio de síntesis, se exponen los resultados identificados que contribuyen o limitan la conformación de un Distrito Industrial en Misiones, sobre el análisis basado en los factores enunciados por Rabelotti:

Factor 1- En Misiones existe una concentración geográfica de PyMEs forestales- según datos censales- donde el 90% de las encuestadas es de origen familiar, que significa un elemento fundamental (junto a una importante concentración geográfica) que favorece el desarrollo del modelo.

Como limitante se verifica que el 80% Manifiestan poco interés en la elaboración de productos con mayor valor agregado.

Factor 2: Existen vínculos hacia adelante y hacia atrás y relaciones de mercado y extramercado que comparten información y otros recursos, sintetizamos algunos resultados.

Las relaciones de las encuestadas, con otras empresas de similar tamaño son:

Comerciales: 40%; Sociales: 30%; Amistad: 20%; Asesoramiento: 10%

En cuanto a las relaciones de las encuestadas, con otras empresas de mayor tamaño:

Comerciales: 60%; Sociales: 10%; Amistad: 10%; Asesoramiento: 10%

Por otra parte manifiestan realizar acciones asociativas el 40% de las encuestadas (acciones asociativas aisladas).

Un 60% de las encuestadas mantienen actividades de tercerización.

² Por un criterio de síntesis en el acápite de los Resultados se utilizará en lugar del factor completo un esquema simplificado (Factor 1; Factor 2; Factor 3; Factor 4 y Factor 5, respectivamente)

Existe en el 80% de las encuestadas una reticencia importante para constituir vínculos asociativos estables (básicamente por el temor a perder autonomía y falta de confianza para intercambiar información estratégica). Ésta es la restricción más severa para el desarrollo del modelo porque impide alcanzar economías de escala suficientes para exportar.

Factor 3: Es el factor más fuerte en cuanto a su composición, en relación a los demás factores. En la población bajo estudio, se observa una coincidencia en el comportamiento que se plasma en los siguientes items

a) El 80% asiste a ferias en forma independiente, pero lo realizan con poca frecuencia

b) El 90% no buscó acceso al crédito para exportar

c) Logran exportar a mercados exigentes y distantes.

d) Las barreras que encuentran para el proceso exportador son:

90% de tipo fiscal y el 50% en relación a las materias primas (acceso, precio y calidad)

Con respecto a las materias primas pudo verificarse que quienes no lo consideran barrera es porque poseen abastecimiento propio.

e) Los Procesos de Certificación.

El 20 % ya certificó y el 80% está en alguna etapa del proceso de certificación

f) El 60% realizó inversiones antes y después de la devaluación monetaria

Factor 4: Existe una red de instituciones y la pertenencia a Asociaciones y Cámaras de 1º y 2º grado, según encuestas asciende a:

AMAYADAP: 80%; APICOFOM: 30%, AFOA 20%, CACEXMI: 10%, COCEMA: 10%

Existe interés por mantener vínculos con Universidades.

La mayoría de las empresas (90%) desconoce el modelo de Distrito Industrial Italiano

Factor 5: Las empresas consideran relevante el rol del gobierno en el proceso exportador: el 100% de las encuestadas requieren acciones diversas desde los gobiernos (en orden de importancia:

- Menores gravámenes
- Políticas comerciales sostenibles
- Políticas de exportación para el sector PyMEs.
- Política fiscal proactiva

El 70% de las empresas -dentro de las herramientas macroeconómicas- considera que debe haber un tipo de cambio que garantice la exportación.

Del análisis realizado surge la identificación de causas limitantes para el desarrollo del modelo. Las que se han observado como más relevantes en Misiones, son:³

- Falta de conocimiento del Distrito Industrial Italiano
- Falta de asociatividad de las empresas. .
- Falta de innovación continua (en cuanto a diseño, materiales y procesos).
- Insuficiente frecuencia de viajes al exterior (ferias, exposiciones, etc.).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En función de los resultados que arrojaron los distintos instrumentos utilizados se recomienda realizar acciones en forma conjunta y coordinada entre los actores del sistema (empresas, gobierno, instituciones del entorno, universidad), y en base a los factores enunciados, concentrar en las cuatro causas más importantes detectadas, un mix orientado a:

- 1) Desplegar formas y medios de difusión del Modelo de Distrito Industrial Italiano

³ Se ha realizado en base a los resultados de encuestas y entrevistas.

- 2) Focalizar acciones de promoción y estímulo de políticas fiscales y crediticias por parte de todos los fiscos (nacional, provincial y municipal)
- 3) Fomentar las posibilidades de innovación continua, especialmente desde gobiernos, Cámaras y Organismos, Universidades, y otros actores involucrados, tanto en cuanto a recursos financieros, estímulos fiscales, y recursos diversos.
- 4) Desde las carreras existentes en la Universidad contribuir en diseño, innovación y nuevos materiales (especialmente para el sector del mueble).
- 5) Coordinar un sistema de información, seguimiento y difusión de ferias a realizarse en distintos lugares y divulgar un cronograma para poder planificar la asistencia a estos eventos, esto contribuye como respuesta a la demanda, en forma anticipada, y su comercialización más adecuada
- 6) Fomentar que se agregue mayor valor a los productos, esto significa en términos de empleo, mayor cantidad de personas que se incorporan a la actividad y un mayor desarrollo económico para la región.
- 7) Consolidar el sector del mueble como parte de la cadena productiva.

Es importante destacar la importancia de conformación de equipos interdisciplinarios para abordar el diseño e impulso de este modelo por la complejidad que reviste, fundamentalmente por los aspectos culturales que inciden de forma subyacente y que condicionan su funcionamiento y en nuevos diseños de procesos, de materiales y productos, es en este campo que la intervención de la Universidad tiene un amplio espectro de posibilidades de contribuir desde las distintas Facultades y desde una concepción interdisciplinaria que permita asumir estos desafíos.

REFERENCIAS

- [1] LAVERÁN, M. (2003); *Diario Primera Edición. Con el propósito de impulsar exportaciones*, 28 de noviembre
- [2] LAVERÁN, M. (2007). Misiones con fuertes atributos para conformar un distrito industrial de PyMEs exportadoras, *Revista Argentina Forestal* N° 46, pp 30-36.
- [3] LAVERÁN, M. (2010). *Evolución de las pymes exportadoras forestales de Misiones hacia la conformación de un distrito industrial* 1° Ed. Editorial Akadia, Buenos Aires. p.4.
- [4] PIETROBELLI, C. (2003). *“Globalización y competitividad empresarial. Modelos de organización industrial y reestructuración”*. Seminario dictado en la Universidad Nacional de Quilmes
- [5] RABELLOTI, R. (1995) *Is There an Industrial District Model?. Footwear districts in Italy and Mexico compared*, *World Development*
- [6]. SABA, A. (1997). “El Modelo Italiano .La especialización flexible y los Distritos Industriales”, Editorial de la Universidad Nacional de la Plata, Buenos Aires. pp. 33-41.
- [7] U.I.A (2002). “La nueva geografía industrial argentina La Distribución territorial y la especialización sectorial de las pequeñas y medianas industrias en el año 2.000”, Editorial IDI-UIA, Buenos Aires. p 11.