

24/09/20 14 A 26/09/20 14

INSTITUTO DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
BRASIL

XIX REUNIÃO ANUAL DA RED PYMES MERCOSUR

PMES, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



XIX REUNIÃO ANUAL DA RED PYMES MERCOSUR

PMES, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

RESUMOS

24/09/20 14 A 26/09/20 14

XIX REUNIÃO ANUAL DA RED PYMES MERCOSUR

PMES, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

**UNICAMP
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**

XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur
PMES, inovação e desenvolvimento

Editores: Rubén Ascúa, Miguel Juan Bacic, Renato de Castro Garcia.

1ª ed. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas e Rafaela:
Associação Civil Red Pymes, 2014.
320 p.; 21x29,7 cm.

ISBN: 978-8586215-77-3

1. Pequenas e Médias Empresas. I. Ascúa, Rubén II. Bacic, Miguel III. Garcia, Renato
CDD 338.642

Ficha catalográfica: 09/09/2014.

Designer Gráfico: Jacqueline Rodrigues Gonçalves Bortolaci
Editoração: Camila Ventura

Esta edição dos resumos da XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur - PMES, inovação e desenvolvimento, recolhe trabalhos apresentados pelos palestrantes no contexto da reunião. Os editores não se responsabilizam pela exatidão, a precisão e com a validade das informações, opiniões e conclusões expressas no conteúdo.

É proibida a reprodução total ou parcial deste trabalho, sem a autorização dos editores, por qualquer meio ou processo.

SUMÁRIO

Presentación.....	10
Autoridades electas de la Asociación Civil RED PYMES.....	12
ICSB Argentine Affiliate Report	13
Comitê Organizador.....	14
Comitê Acadêmico	15
EIXO Nº 1: Setores, redes, cadeias produtivas e clusters de empresas	17
Trabalhos Terminados.....	17
El impacto de la capacitación sobre los salarios y la productividad. Una aproximación empírica en Pymes argentinas.....	17
Empresas de software en Entre Ríos: innovación, exportación, calidad y empleo	22
Perfiles productivos y Pymes en la región sur de Santa Fe	32
Inovação nas Relações Interorganizacionais e Redes de Pequenas e Médias Empresas: uma análise bibliométrica da produção científica no Brasil.....	36
Determinantes del uso de diseño industrial explícito o silencioso en empresas manufactureras de Argentina	39
Las PyMEs de servicios petroleros en el <i>cluster shale</i> de Vaca Muerta	48
Innovación y desarrollo: un desafío estratégico en el escenario global	48
Make or Buy to innovate in the Software sector.....	55
Subcontratação como característica estrutural do setor de cosméticos no Brasil e formas de inserção das pequenas empresas	61
Evaluación del impacto de los Arreglos Productivos Locales en el desarrollo local de los municipios paulistas no metropolitanos	67
Heterogeneidade interna em aglomerados: diferenças na capacidade de absorção de externalidades positivas.....	71
Una aproximación al estudio de los encadenamientos productivos en la industria de alimentos para la pequeña y mediana empresa de la Zona Metropolitana Puebla-Tlaxcala (ZMP-T), México	74
La cadena de alimentos balanceados en la región del Rio Cuarto	82
EIXO Nº 2: Criação e desenvolvimento de empresas, demografia empresarial e emprego.....	87
Trabalhos terminados	87

Mercado de consultoría para pymes en argentina. un análisis exploratorio del grado de desarrollo de su oferta	87
O Dirigente e a Mortalidade da Pequena Empresa: Análise dos Fatores Relevantes no Setor de Varejo de Vestuário	93
Diferencias en la propensión emprendedora entre estudiantes universitarios de carreras tecnológicas y económico – administrativas en el estado de Hidalgo, México	99
Pymes y capacidades dinámicas: estudios de casos en el sector del turismo	103
Lógica efectual: revisión de la literatura y guía para futuras investigaciones	108
Factores tangibles e intangibles de competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en Colima, México	114
La actividad emprendedora en Castilla-La Mancha según datos del Global Entrepreneurship Monitor.....	117
El sistema provincial de innovación y su contribución en el proceso de incubación de Empresas de Base Tecnológica en Santa Fe.....	120
Desigualdade de renda entre trabalhadores de MPE e MGE na região metropolitana do Cariri (Ceará, Brasil) em 2012.....	125
EIXO Nº 3: Inovação, desenvolvimento e conduta inovativa em PMEs.....	131
Trabalhos Terminados.....	131
Internacionalización de Pymes a mercados psicológicamente distantes: el caso Lipomize SRL	131
Externalidades positivas locais e diversificação industrial: uma análise dos serviços de Tecnologia da Informação na Região Metropolitana de São Paulo	135
Comportamiento innovador de las pymes exportadoras de la Ciudad de Rosario.....	139
Relación entre Innovación y metodologías de desarrollo en empresas de software de Entre Ríos	144
Efeitos da adoção de Tecnologias de Informação sobre o desempenho organizacional em empresas brasileiras	150
Interação universidade-empresa na indústria cerâmica brasileira: padrões, formatos e implicações	154
Creación, desarrollo y extranjerización "temprana" de capacidades empresariales en la postconvertibilidad: el caso Core Securities.....	160
Proyectos Tecnológicos Innovadores en la producción de Software: un estudio de caso	165
Gestión ambiental en PyMEs en la Ciudad de Buenos Aires: El impacto de la “reconversión verde” en el empleo y la competitividad	170
Influencia de la alineación estratégica de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en la adopción del comercio electrónico en MiPyMEs de Córdoba, Argentina.....	175

Innovación en las industrias culturales y creativas. ¿Cómo caracterizarla y medirla? El caso de la producción audiovisual en los países semi-industrializados.....	179
La relevancia de la información no financiera sobre innovación en el sector de la automoción español.....	182
¿Qué estrategia de internacionalización prefieren las pequeñas y medianas empresas?	191
Relación entre las capacidades tecnológicas y los resultados e impactos de la innovación en empresas pymes del sector de software y servicios informáticos	196
Agregado de Valor en la Cadena de maíz: reposicionamiento asociativo en la molienda seca en Argentina	201
El fomento de la innovación y el desarrollo de las PyMES en Uruguay	207
Innovación y Mecanismos de Apropiabilidad en la industria del Software de Argentina.....	209
The role of the individual characteristics of university and firms for the spatial distribution of university-industry linkages in Brazil	214
Effects of the perception of benefits, results and obstacles by research groups to university-industry linkages	217
Las vinculaciones de las Pymes industriales uruguayas y sus efectos sobre las innovaciones realizadas	219
Problemas e obstáculos à inovação em pequenas e médias empresas no brasil: uma discussão a partir da PINTEC/IBGE	226
Determinants of regional innovation in Brazilian Regions	231
Apresentação de Experiências	238
Análisis comparativo de microcréditos: Banca pública Argentina y el Banco Grameen	238
Taller de sensibilización para Empresas de Familia de Resistencia	242
EIXO Nº 4: Gestão empresarial e organização do trabalho em PMES	245
Trabalhos Terminados	245
Caracterização do setor metal-mecânico da Meso região do Paraná e comparação com a região de São Carlos – SP, a partir das dimensões: Estrutura Organizacional e Dirigentes	245
Factores explicativos de la formación de directivos en las empresas españolas.....	250
Impacto de la Mejora Continua en aspectos medioambientales. Estudio de caso	255
Especificidades de gestão da pequena empresa: identificação de temas relevantes no período 1960-2014 por meio de levantamento sistemático	259
Por que o dirigente da pequena empresa não se reconhece no desempenho de atividades interpessoais? Comparação de estudos com executivos de grandes empresas	264
Gobierno corporativo en PyMEs: el caso de las empresas emisoras en el Mercado de Valores de Buenos Aires.....	269

Avaliação da estrutura de governança do arranjo produtivo local (APL) de <i>software</i> da grande Florianópolis (SC) - brasil.....	274
Estudio comparativo sobre el éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas en Puerto Rico, Estados Unidos, Croacia y Chile, el modelo reducido	279
Gestión del conocimiento y productividad en las Pymes del sector industria marroquinera de la Ciudad de Bogotá D. C.....	284
Compreendendo as Práticas Estratégicas do Dirigente da Pequena Empresa no Olhar da Etnometodologia: uma visão interpretativista	294
Banca privada vs. banca pública en el financiamiento de las PyMEs. Un análisis del lado de la demanda	300
La Gestión de la Cadena de Suministro y su Impacto en el Rendimiento de la Pyme Manufacturera.....	306
Enfoque innovador para jerarquizar los stakeholders de una Pyme.....	311
Qual a importância do planejamento estratégico na visão do dirigente da pequena empresa? Uma explicação por meio das especificidades de gestão.....	317
Especificidades sectoriales en la calidad del empleo: los casos de las industrias alimenticia y automotriz en Argentina.....	322
Exploración empírica de la conformación del órgano de gobierno de la empresa familiar La Sociedad de la Esperanza, S.A. de C.V.: Una simulación escenográfica de las implicaciones de los familiares que trabajan en la empresa para evaluar el control de la propiedad y las decisiones	328
Determinación de capacidades estratégicas en el sector metalmecánico de Olavarría	334
Comunicación como elemento articulador para el desarrollo y fortalecimiento de las Pymes en América Latina y el Caribe.....	339
Apresentação de Experiências	343
La estructura de financiamiento de las Pymes del sector de Software y Servicios Informáticos en Argentina. Un estudio comparado	343
EIXO Nº 5: Políticas públicas e iniciativas de apoio às PMEs e aos empreendedores	347
Trabalhos Terminados.....	347
Análisis de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios de ingeniería en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora a partir de la encuesta guesss	347
Restricciones al financiamiento de las empresas argentinas según su tamaño y perfil	353
El acceso de las Pymes a las compras publicas en America Latina. Situación actual y perspectivas	357
El factor empresas en la competitividad de las provincias del Norte Grande argentino	361

XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur
Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, Brasil
24/09/2014 a 26/09/2014

Política industrial e evolução das exportações das empresas de pequeno porte brasileiras nos anos 2000.....	367
Instituciones de educación superior, emprendimiento y desarrollo empresarial en el marco de la union de naciones del Mercosur	373
Trabajo decente: propuesta para la utilización de modelos lingüísticos para su medición	378
Effects of Improving Small Firms Access to Capital Markets in Argentina: A CGE Approach .	383
Análisis de la contribución de distintos tipos de microemprendimientos al desarrollo local de pequeños y medianos municipios urbano-rurales	387
Organismos Regionales para la Promoción de las MIPYMES: Los casos del Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Comunidad Andina de Naciones-CAN y del Grupo de Integración Productiva del Mercado Común del Sur- MERCOSUR.....	391
Políticas de desarrollo socioproductivo en municipios de la Provincia de Buenos Aires (Argentina)	394
Taxonomia e avaliação de desempenho dos parques tecnológicos no Brasil	397
Apresentação de Experiências	403
Consideraciones crediticas en microfinanzas	403
Indicadores y claves del proceso de fondos de capital semilla emprendedor	406

Presentación

Estimados asociados, colegas y amigos de la Red Pymes Mercosur y del International Council for Small Business (ICSB)

En esta oportunidad tenemos el placer de introducir en representación de la Red Pymes Mercosur la XIX Reunión Anual en la Universidad Campinas, Brasil. En esta edición se han recepcionado más de cien resúmenes de trabajos de investigación y experiencias para su evaluación. Al mismo tiempo, esperamos contar con la participación de más de un centenar de asistentes al congreso, con origen en diferentes países, tales como Brasil, Uruguay, México, Colombia, Chile, Perú, España, Argentina, entre otros.

De esta manera se pone de manifiesto una fuerte y creciente red de vinculaciones que trasciende las fronteras del Mercosur. Al mismo tiempo es dable destacar que de este modo nuestra Red Pymes Mercosur intenta acompañar el crecimiento global de las pequeñas y medianas empresas y compartir el conocimiento, enriquecer la investigación académica, fortalecer los vínculos con los profesionales y gestores de políticas de promoción del desarrollo de nuevas y pequeñas empresas.

Este año el lema del congreso está dedicado a "**PYMES, Innovación y Desarrollo**" y aborda una temática relevante para nuestra Red Pymes, conectando transversalmente a empresas e instituciones en un marco territorial y destacándose la necesidad de tomar en cuenta la importancia de la vinculación entre desarrollo e innovación.

En esta reunión se presentan excelentes trabajos, todos evaluados por el criterio *doublé blind review*.

A su vez no son menos importantes los estrechos lazos que estamos desarrollando con el International Council for Small Business, red global a la que nos hemos unido formalmente desde el año 2010 y con la que estamos profundizando las vinculaciones y dando vida a una invaluable plataforma de intercambio de información y conocimiento. Reafirmamos nuestro compromiso de expandir nuestras actividades en conjunto con el ICSB en los países integrantes Latino América. Prueba de ello es el lanzamiento en el año 2013 de la Filial Brasil del ICSB y la próxima apertura de la Filial México del ICSB, bajo el decidido impulso de los integrantes de nuestra Red Pymes Mercosur.

Por tercera vez estamos organizando nuestro congreso anual en Campinas, lo que nos genera un inmenso placer y una renovada expectativa de consolidar la base de miembros asociados a nuestra red. Agradecemos en nombre de toda la Red Pymes Mercosur al Instituto de Economía de la UNICAMP como sede del congreso y por el gran esfuerzo desarrollado por el equipo organizador encabezado por Miguel Bacic y Renato Garcia con la colaboración

dedicada de Camila Ventura. Asimismo, vaya nuestro agradecimiento a las instituciones que apoyan la realización de este congreso, el Instituto de Economía y el Núcleo de Economía Industrial y de la Innovación (NEIT) de la UNICAMP y los fondos que ayudaron a financiar la reunión, el FAEPEX de la UNICAMP, la CAPES (gobierno federal) y la FAPESP (estado de San Pablo) y los recursos complementarios de la Escuela de Extensión de la Unicamp.

También es importante reconocer el esfuerzo realizado por la Secretaría Académica de la Red Pymes Mercosur, con sede en el Instituto de Industria de la Universidad de General Sarmiento, Argentina, coordinada por Sonia Roitter y por el grupo de evaluadores que desinteresadamente han desempeñado un rol clave en la selección de los mejores trabajos a ser expuestos en nuestra reunión. Por último pero no por ello menos importante, vaya nuestro reconocimiento a la tarea desempeñada por el comité de evaluación y adjudicación de premios instituidos desde el año 2011.

Con mi mayor consideración y afecto,



Rubén Ascúa

Presidente Red Pymes Mercosur
Presidente International Council for Small Business

Autoridades electas de la Asociación Civil RED PYMES

Presidente: Ascúa Rubén 2012/2014
Vicepresidente 1º: Borello, José 2013/2015
Vicepresidente 2º: D´Annunzio Claudia 2012/2014
Vicepresidente 3º: Bacic Miguel 2013/2015
Secretario: Bezchinsky Gabriel 2013/2015
Tesorero: Gatto Francisco 2012/2014

Vocales Titulares:

Landriscini Graciela 2012/2014
Kantis Hugo 2013/2015
Motta Jorge 2013/2015
Rearte Ana 2012/2014
García Renato 2013/2015
Camprubi, Germán 2012/2014
Horta Roberto 2012/2014

Vocales Suplentes:

Vigier Hernan 2012/2014
Galán Liliana 2013/2015
Lepratte Leandro 2013/2015
López Rodríguez Juan José 2013/2015
Andrés Ma. Fernanda 2013/2015
Pujol Andrea 2012/2014
Marisa dos Reis Botelho 2012/2014

Comisión Fiscalizadora:

Roitter Sonia 2013/2015
Dichiara Raúl 2012/2014

Suplentes:

Yoguel Gabriel 2012/2014
Castello Héctor 2013/2015

ICSB Argentine Affiliate Report

January 1st. 2014

President Name: JuanFederico

Current Number of members: 71

Affiliate Conference Schedule and location for 2014: XIX Annual Meeting of Red Pymes Mercosur at UNICAMP (Campinas, Brazil) - 24 to 26 September 2014.

Board Composition:

Enter Title	Enter Name	Enter Email Address
President	FEDERICO, Juan	jfederic@ungs.edu.ar
Vice President Publications and Research	BORELLO, José	jborello@ungs.edu.ar
Vice President Membership and Development	ANDRES, María Fernanda	andres.maria.fer@gmail.com
Vice President Programs	BEZCHINSKY, Gabriel	Gabriel@bezchinsky.com
Vice President Marketing	D'ANNUNZIO, Claudia	dannunzio@econ.unicen.edu.ar
Vice President Financing	ASCÚA, Rubén	ruben.ascua@aymrafaela.com.ar

Comitê Organizador

Nome	Instituição	Pais
Ruben Ascúa	Red Pymes Mercosur, UNL-FCE+UTN-Rafaela	Argentina
Claudia D'Annunzio	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Gabriel Bezchinsky	Universidad Nacional de San Martín	Argentina
Germán Camprubi	Universidad Nacional del Nordeste	Argentina
Jorge Motta	Universidad Nacional de Córdoba	Argentina
Juan Federico	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Maria Carolina de Azevedo Ferreira de Souza	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
María Fernanda Andrés	Universidad Nacional del Litoral	Argentina
Miguel Juan Bacic	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Renato Garcia	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Rodrigo Lanna da Silveira	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Sonia Roitter	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina

Comitê Acadêmico

Avaliadores	Instituição	Pais
Alejandro Bricker	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Alexandra Guerrero Arellano	Universidad Nacional de Colombia	Colômbia
Alfredo Rebori	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Ana Lucia Gonçalves da Silva	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Ana Lucia Tatsch	Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Brasil
Andrea Pujol	Universidad Nacional de Córdoba	Argentina
Andrea Rivero	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Antonio Carlos Diegues	Universidade Federal de São Carlos	Brasil
Carolina Souza	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Cecilia Menéndez	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Claudia D'Annunzio	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Diana Suarez	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
César Dellamea	Universidad Nacional del Nordeste	Argentina
Edmundo Escrivão	Universidade de São Paulo	Brasil
Edmundo Inácio	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Fernando Graña	Universidad Nacional de Mar del Plata	Argentina
Florencia Barletta	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Franco Chiodi	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Gabriel Bezchinsky	Universidad Nacional de San Martín	Argentina
Germán Camprubi	Universidad Nacional del Nordeste	Argentina
Graciela Susana Landriscini	Universidad Nacional del Comahue	Argentina
Gustavo Baruj	Universidad Nacional de Lomas de Zamora	Argentina
Héctor Formento	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Jorge Motta	Universidad Nacional de Córdoba	Argentina
José Borello	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Juan Federico	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Leandro Lepratte	Universidad Tecnológica Nacional	Argentina
Marcelo Delfini	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
María Fernanda Andrés	Universidad Nacional del Litoral	Argentina
Maria Isabel Camio	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Mariela Carattoli	Universidad Nacional del Centro	Argentina
Marisa dos a Reis Botelho	Universidade Federal de Uberlândia	Brasil
Martín Rodríguez Miglio	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Paula Báscolo	Universidad Nacional de Rosario	Argentina

XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur
Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, Brasil
24/09/2014 a 26/09/2014

Renato Garcia	Universidade Estadual de Campinas	Brasil
Ruben Ascúa	UNL-FCE+UTN-Rafaela	Argentina
Sabrina Ibarra García	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Sergio Drucaroff	Unión Industrial Argentina	Argentina
Silvio Cario	Universidade Federal de Santa Catarina.	Brasil
Sonia Roitter	Universidad Nacional de General Sarmiento	Argentina
Veneziano Araujo	Universidade Federal de São Paulo	Brasil

EIXO Nº 1: Setores, redes, cadeias produtivas e clusters de empresas

Trabalhos Terminados

El impacto de la capacitación sobre los salarios y la productividad. Una aproximación empírica en Pymes argentinas

F. Castillo; V. Barletta; M. Pereira; V. Robert; D. Suarez; L. Tumini

Introducción

Durante la última década la Argentina ha experimentado un crecimiento fuerte y sostenido y un aumento del nivel de empleo, la productividad y los salarios. Sin embargo, la reciente desaceleración del crecimiento y el aumento de la inflación han abierto un debate sobre el grado en que las ganancias de productividad se traducen en salarios más altos.

Este trabajo pretende contribuir a ese debate a través de dos objetivos principales. El primero es analizar si las empresas de alta productividad han pagado sistemáticamente salarios más altos y, si no lo han hecho, qué tan grande es la brecha entre la productividad y los salarios. Este análisis contribuye a entender cómo impacta el crecimiento económico sobre los niveles salariales. El análisis a nivel de empresa permite determinar si los salarios son un buen sustituto del nivel de productividad de las empresas y, si no, la estimación de la brecha entre estas dos variables. El segundo objetivo es analizar los factores que median la relación entre la productividad y los salarios. Así, se estudia cómo estructura productiva en términos de la intensidad en I+D, y las instituciones laborales (negociaciones colectivas y salarios mínimos) habrían impactado en la relación entre los salarios y la productividad. En el primer caso, se explora la idea acerca del impacto positivo del proceso de cambio estructural en los salarios (CEPAL, 2012). En el segundo caso, se intenta responder si los sectores que lograron mayores incrementos en salarios a través de la negociación colectiva muestran una menor brecha entre la productividad y los salarios (Freeman y Medoff, 1984).

El artículo se estructura de la siguiente manera. En la sección 1 se presentan los antecedentes de la literatura sobre productividad y salarios y las hipótesis. En la sección 2 se describen los datos utilizados. En la sección 3 se presenta la metodología y las estimaciones realizadas. En la sección 4 se discuten los resultados y, finalmente, en la sección 5 se resumen las principales conclusiones.

Antecedentes teóricos e hipótesis

La productividad y su crecimiento ha sido cuestión de interés de la teoría económica. Fue abordada tanto en forma teórica por la teoría del crecimiento económico y el capital humano, como empírica a través de estudios de carácter longitudinal, referidos a la contabilidad del crecimiento; como los de corte transversal referidos a brechas y cambio estructural.

Sin embargo, la expansión reciente de bases de micro-datos en el mundo ha puesto en la mira de los investigadores la cuestión de la productividad a nivel de firma. Estas nuevas bases de micro-datos de carácter longitudinal han permitido estudiar la productividad a nivel de empresa y analizar el impacto de las características idiosincráticas de la firma sobre su desempeño productivo. La novedad reciente más relevante es que las nuevas bases con información a nivel de firma han puesto en jaque un conjunto de presunciones básicas del *mainstream* que están obligando a repensar gran parte de la teoría de la firma, los mercados e incluso la forma de construcción de los agregados macroeconómicos.

La evidencia más contundente e irrefutable que trajeron las nuevas bases de datos refiere a una gran heterogeneidad de la productividad de las firmas (Nelson, 1981; Bartelsman y Doms, 2000; Syverson 2011; Haltiwanger et al, 2007, Dosi et al, 2010; Bottazzi et al 2010; Dosi et al, 1997). Esta heterogeneidad está presente, por razones obvias, entre firmas pertenecientes a diferentes sectores, localizaciones geográficas, edad y origen del capital, entre otros factores, pero también al interior de los mismos. En la misma línea, la literatura ha explorado la existencia de heterogeneidad en los niveles de salario, no sólo entre sectores de actividad sino también entre empresas al interior de los mismos (Haltiwanger *et al.*, 2000). En este contexto, la idea de “firma representativa” desde una perspectiva teórica, y la “firma promedio” desde una perspectiva de *policy*, entra fuertemente en conflicto con la nueva evidencia provista por los micro-datos y demanda nuevos enfoques conceptuales.

Dentro de este contexto de heterogeneidad, se ha estudiado extensamente la relación entre productividad y salarios alcanzando un amplio consenso sobre la relación positiva y significativa entre ambas variables. Sin embargo, cuánto de esa mayor productividad es apropiada por los trabajadores en forma de salarios difiere entre empresas, y, en menor grado, entre trabajadores al interior de una misma firma.

Partiendo de la base de que productividad y salarios no se igualan (Faggio *et al*, 2007), los trabajos que abordan esta relación están abocados a la cuantificación del gap entre ambos y a cómo dicho gap varía según las características individuales de los trabajadores y de las características del entorno, incluyendo el tipo y funcionamiento de las instituciones laborales. Las metodologías utilizadas por la literatura son variadas y están en función de la disponibilidad de la información. Así, los trabajos que cuentan con grandes paneles de micro datos que conjugan información de las empresas con información de sus trabajadores realizan estimaciones de las ecuaciones de salarios (según Mincer, 1974), por un lado, y de la productividad vía funciones de producción por el otro. Estos trabajos coinciden en señalar una relación positiva entre la productividad y el salario, pero también, que dicha relación se encuentra mediada por atributos del trabajador que tienen la capacidad de impactar diferencialmente sobre los salarios individuales y sobre la productividad de la firma.

De modo similar, otro conjunto de trabajos buscan mostrar las diferencias entre salarios y productividad a partir del impacto diferencial de una tercera variable, que usualmente es la capacitación. Así, testean el impacto de la capacitación sobre los salarios de las firmas y sobre la productividad. Cuando el impacto es mayor sobre la productividad que sobre los salarios, se pone de manifiesto que las empresas logran apropiarse de los beneficios de la capacitación sin trasladarlo a salarios (Dearden *et al*, 2006; Conti; 2005).

La cuantificación de la relación productividad-salarios resulta clave para comprender la dinámica de apropiación de la renta. Un análisis de este tipo permitirá conocer con mayor precisión el impacto de actividades como la capacitación de los trabajadores en la competitividad de la firma y el bienestar de los trabajadores. En este sentido, la literatura de la innovación y el cambio tecnológico ha alertado desde hace varias décadas respecto del impacto de la mejora en los procesos, productos y prácticas organizacionales en la productividad y el empleo. Esta evidencia es, de hecho, la que permite sostener que la innovación es el camino para compatibilizar beneficios privados con mejoras en el bienestar. No obstante, es poco lo que sabemos respecto de esas mejoras vía salarios, que es el mecanismo a través del cual la innovación “derrama” hacia el resto de la sociedad. ¿Es cierto que las actividades intensivas en I+D mejoran la relación salarios-productividad? ¿Cuál es el rol que juegan las instituciones laborales? ¿Son las actividades más exitosas en la negociación salarial las que logran reducir la brecha entre salarios y productividad? O, por el contrario, ¿impiden que los salarios acompañen a los crecimientos de la productividad? Estas las preguntas que motivan las hipótesis de este trabajo:

H1. Impacto de la capacitación sobre salarios y productividad. Las firmas que capacitan muestran en promedio mayores niveles de productividad y de salarios. No obstante, el impacto de la capacitación sobre la productividad supera al de los salarios. Esto implicaría que las firmas no traducen en mayores salarios los aumentos de la productividad generados por la capacitación.

H2. Efecto de la intensidad en I+D sobre la relación salarios-productividad. El gap entre salarios y productividad tiende a reducirse al pasar de actividades de baja intensidad en I+D hacia actividades con intensidad media y alta. Esto reflejaría que en ciertos sectores los trabajadores logran apropiarse en mayor medida de las ganancias de la capacitación. Esta hipótesis parte de la idea de que los sectores de mayor complejidad tecnológica tienen mayor capacidad de absorción, entendida como la proporción de trabajadores altamente calificados. Así, en estas actividades el conocimiento es un activo clave que las empresas buscan conservar, por lo general, mediante el pago de mejores salarios.

H3. Efecto del funcionamiento de las instituciones laborales sobre la relación salarios-productividad. El gap entre salarios y productividad tiende a reducirse al pasar de actividades donde los trabajadores lograron incrementos salariales en las negociaciones colectivas inferiores al promedio a actividades donde los resultados de dichas negociaciones son superiores al promedio. Esta hipótesis está formulada en un sentido inverso al propuesto por Conti (2005) ya que parte de la presunción de que los sindicatos, a través de su rol negociador, podrían lograr un mayor traslado de las ganancias de productividad hacia los salarios.

Metodología

En este artículo proponemos utilizar la metodología de Conti (2005) y Dearden et al. (2000 y 2006), según la cual la relación entre los salarios y la productividad es abordada a través de estudiar el impacto que tiene una tercera variable sobre ellos. Según estos autores, cuando el impacto de la capacitación es más alta en la productividad de los salarios, entonces hay una brecha de productividad y salarios, lo que implica que los beneficios del crecimiento de la productividad no se traducen totalmente en mejores salarios. Utilizamos la técnica de *propensity score matching* para analizar los efectos de las actividades de capacitación en el periodo 2006-2008 sobre los niveles de salarios y productividad para el año 2008, en una base de datos compuesta de 1400 pymes argentinas de la industria manufacturera y algunas ramas de servicios.

Principales resultados

Los resultados muestran que las actividades de capacitación tuvieron un mayor impacto en la productividad que en los salarios, lo que significa que los beneficios de la mayor capacitación se distribuyen de manera desigual entre la empresa y sus empleados y proporcionan pruebas sobre la existencia de una brecha entre la productividad y el salario, que pone de manifiesto las limitaciones de los salarios como proxy de la productividad. Los resultados también confirman que esta brecha tiende a disminuir entre los sectores de media y alta tecnología, lo que proporciona evidencia sobre el impacto del cambio estructural sobre la equidad. Finalmente, la evidencia es concluyente sobre el impacto de las instituciones laborales argentinas, lo que invita a profundizar la investigación en este aspecto.

Bibliografía

- Bartelsman, E., Doms, M., 2000. Understanding productivity: Lessons from longitudinal microdata. *Journal of Economic Literature* 38, 569–594.
- Beccaria, L., Ezquível, V., and Maurizio, R. 2005. "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina." *Desarrollo Económico* (2005): 235-262.
- Carneiro, F., 1998. Productivity Effects in Brazilian Wage Determination. *World Development* 26, 139-153.
- CEPAL (2012) "Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada de desarrollo", Santiago de Chile.
- Conti, G. (2005). "Training, productivity and wages in Italy". *Labour economics*, 12 (4), 557-576.
- Dearden, L., Reed, H., y Van Reenen, J. (2006). The Impact of Training on Productivity and Wages: Evidence from British Panel Data*. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68 (4), 397-421.

- Dosi, G., Lechevalier, S., Secchi, A., 2010. Introduction: Interfirm heterogeneity—nature, sources and consequences for industrial dynamics. *Industrial and Corporate Change* 19, 1867-1890.
- Faggio, G., Salvanes, K., Van Reenen, J., 2007. The evolution of inequality in productivity and wages: panel data evidence. NBER Working paper series (Working Paper No. 1547). National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w13351>.
- Freeman, R. B., and Medoff, J.L. (1984). "What do unions do." Basic Books.
- Groisman, F. 2014. "Empleo, salarios y desigualdad en argentina: análisis de los determinantes distributivos." *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía* 45.177
- Haltiwanger, J., Lane, J., Spletzer, J., 2000. Wages equal productivity. Fact or fiction? NBER Working paper series (Working Paper No. 7994). National Bureau of Economic Research.
- Haltiwanger, John C., Julia I. Lane, and y James R. Spletzer. 2007a. "Wages, Productivity, and the Dynamic Interaction of Businesses and Workers." *Labour Economics* 14 (3): 575–602.
- Jensen, M.B., Johnson, B., Lorenz, E., Lundvall, B.Å., 2007. Forms of knowledge and modes of innovation. *Research Policy* 36, 680-693.
- Lavopa, A. (2007) "Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003". Documento de trabajo N° 9 (diciembre). Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Mincer, J. 1974. *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research; distributed by Columbia University Press.
- MTSS (2010) Trabajo y Empleo en El bicentenario Cambio en la dinámica del empleo y la protección social para la inclusión: período 2003-2010. Proyecto PNUD ARG/04/034 "Sistema de información para la evaluación y el monitoreo del empleo, el trabajo y la inclusión social".
- Nelson, R., 1981. Research on productivity growth and productivity differences: dead ends and new departures. *Journal of Economic Literature* 19, 1029–1064.
- Novick, M., Tomada, C., Damill, M., Frenkel, R. and Maurizio, R. (2007). *Tras la crisis: el nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto*. OIT / Instituto Internacional de Estudios Laborales, Serie de investigación 114. Ginebra.
- OECD, 1997. Revision of the High-Technology Sector and Product Classification, in: Hatzichronoglou, T. (Ed.). *OECD, Science, Technology and Industry Working Papers*, 1997/2.

Palomino, H., and Trajtemberg, D. 2006. "Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina." *Revista de trabajo* 2.3 (2006): 47-68.

Roitter, S., Erbes, A., Kababe, Y., 2013. Desarrollo inclusivo en Argentina: Cambio estructural y empleo en las etapas de recuperación y crecimiento reciente, in: Infante, R., Gerstenfeld, P. (Eds.), *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina.* . CEPAL-OIT.

Syverson, Chad. 2011. "What determines productivity?" *Journal of Economic Literature* 49 (2) (June): 326–365. doi:10.1257/jel.49.2.326.

Zhang, J., Liu, X., 2013. The evolving pattern of the wage–labor productivity nexus in China: Evidence from manufacturing firm-level data. *Economic Systems* 37, 354-368.

Empresas de software en Entre Ríos: innovación, exportación, calidad y empleo

Rafael Blanc; Leandro Lepratte; Daniel Heggin; Rubén Pietroboni

Introducción

Las empresas de software y servicios informáticos (SSI) conforman un sector que ha tenido un amplio crecimiento en los últimos años. Según estadísticas de la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (CESSI). Concretamente desde el año 2002, el sector de SSI ha sido uno de los sectores de mayor crecimiento en la economía argentina. Su dinámica agregada entre 2003 y 2010 muestra incrementos en las ventas en un promedio anual de 17,8%, 17,6% y 21,4%, respectivamente según la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (CESSI) y Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). Las empresas SSI conforman un sector que ha tenido un amplio crecimiento en los últimos años en cuanto a empleo de 2005 a 2010 fue del 116% y del 87% las exportaciones en dólares corrientes en el mismo periodo CESSI. Si consideramos el sector de software como servicio, el valor agregado al 2010 representa el 60%, cifra muy alta comparada con el 19,6% de la industria manufacturera y el 14,4% Agricultura y ganadería Cámara Argentina de Comercio en base a datos INDEC. El sector representa una alternativa a los sectores tradicionales de la provincia de Entre Ríos, como son el sector de materias primas y el sector de primera transformación de las mismas. A su vez la provincia cuenta con una variada oferta de formación en distintas disciplinas relacionadas a la informática. Lo cual logra que haya disponibilidad de mano de obra calificada al alcance de la firmas. Otra ventaja es el costo de las horas de programación en la provincia, el cual es muy inferior al de los grandes centros de desarrollo nacionales como es el caso de Córdoba y Capital Federal. La provincia tiene

focos de desarrollo en diferentes departamentos como son Paraná, Uruguay y Gualaguaychú. Se da también la reciente creación del Polo Tecnológico Paraná que con apoyo del gobierno nacional y provincial logro reunir a 25 empresas del sector tecnología, de las cuales varias de ellas se dedican a la realización de productos y servicios de software. Otro desarrollo más espontáneos y con gran influencia de la dotación de RRHH (apoyadas por la oferta de profesionales aportadas por dos universidades UTN-FRCU y UADER-FCYT) se dio en el departamento Uruguay donde hay 9 firmas y múltiples programadores independientes que satisfacen clientes locales y del exterior. Los recursos humanos en las empresas de software son de gran importancia (De Carvalho, 2003; Gorla y Wah, 2004; IEEE 2004), su capacidad para resolver hacer problemas, crear algoritmos, encontrar errores en el código, toma de requerimientos y aportar soluciones son fundamentales para determinar la supervivencia de un proyecto o de una empresa de SSI. Las competencias de los recursos humanos como son su formación formal e informal, las capacidades en lenguas extranjeras, la antigüedad en el cargo que ocupa, su nivel de autodidacta hacen que logren abarcar proyectos de mayor grado de complejidad y de mayor novedad. A su vez, estas capacidades son influidas directamente por como se asigna el trabajo. Esto en el mundo del software es parte de los que se denomina metodologías de desarrollo, las mismas representan esquemas de como distribuir la carga de trabajo, como relacionarse con el cliente, como y cuando testear entre otros aspectos. Dada la importancia de este tipo de firmas para la provincia, el presente trabajo busca analizar a las firmas de software en diferentes aspectos tales como: antigüedad, tamaño, exportación, formación y empleo.

Estado de la cuestión y marco teórico de referencia.

En forma creciente en la literatura especializada latinoamericana (partiendo y en diálogo con el resto de los aportes internacionales) viene generando un corpus de discusión teórica y metodológica sobre el cambio tecnológico y la innovación, comprendida esta en un sentido amplio, no sólo a nivel de productos sino también de procesos, organizacionales, comercialización, servicios. Y su relación con el crecimiento y desarrollo económico y social de los países y regiones (Rivera Ríos, Robert y Yoguel, 2009; Dabat, 2009; Rodriguez Vargas, 2009; Fernandez y Vigil, 2008; Thomas, 2008). Los aportes de la tradición neoschumpeteriano evolucionista junto a otros campos del conocimiento como la nueva geografía económica, la sociología de la tecnología o la economía institucional convergen (no siempre de forma explícita y en sentido de un comunidad epistémica) en estudiar las competencias y capacidades innovativas de las firmas y su relación con el entorno institucional en el cual se desenvuelven (North, 1984, 2005; North y Thomas, 2004). La nueva economía es concebida así como una economía del aprendizaje (Lundvall, 1994, Dabat, 2009; Perez, 2009) donde el conocimiento tiende a endogeneizarse en las firmas. Esta posición es reivindicada por la literatura económica evolucionista que enfatiza que existe una fuerte interrelación entre el conocimiento generado en las firmas y el que proviene de su entorno (sistema de innovación). El nuevo escenario nacional planteado a partir del período de crecimiento sin cambio estructural (Kosacoff, 2008) e interpelado frente a la nueva crisis internacional genera entonces desafíos y

amenazas para las firmas argentinas, poniendo de relevancia la capacidad que las mismas tengan para imponer cambios, es decir: innovar. El concepto de innovación hace referencia al potencial que tenga la empresa para romper sus rutinas institucionalizadas y generar procesos reinterpretativos de su entorno que posibiliten (crear o recrear) sus ventajas competitivas (Yoguel, 2000). De esta forma es menester resaltar que el modelo de innovación que responde a esta economía del aprendizaje se separa de las visiones lineales neoclásicas, desarrollando un esquema en cadena (chain-linked) o interactivo del proceso de innovación. Estos procesos interactivos de aprendizaje permiten generar una acumulación y destrucción creativa permanente de activos tangibles e intangibles que resultan claves en todo proceso de desarrollo de ventajas competitivas para una firma o región de ventajas competitivas (Nonaka, 1998, Yoguel, 1998). La capacidad de aprender – en términos de un proceso interactivo embebido en la estructura social – y el desarrollo de competencias entre agentes vinculados determina el sendero de éxitos económicos y sociales de empresas, áreas regionales y países (Ernst y Lundvall, 1997). Por esto, las firmas a través de procesos de aprendizajes formales e informales generan sus competencias endógenas estáticas y dinámicas que posibilitarán el desarrollo de sus capacidades innovativas. Las competencias estáticas son definidas como el conjunto de conocimientos y habilidades tecnológicos y organizacionales (formales e informales) que los agentes generan para llevar a cabo los desarrollos innovativos, que no se reducen a un stock de informaciones y equipos sino consideran un conjunto de capacidades organizacionales, patrones de conducta y rutinas que influyen en la toma de decisiones de la empresa, y que movilizan los conocimientos (tácitos y codificados) acumulados por la misma y que están dinamizándose permanentemente en su contacto con el ambiente (Boscherini y Yoguel, 1996; Boscherini y Yoguel, 2000; Yoguel, Novick, Marin, 2000). Las competencias dinámicas son aquellas que se activan permanentemente en búsqueda de una mejora de la competitividad de la firma a través del contacto (por interacción, intercambio o circulación) con otros agentes e instituciones (Milesi, Yoguel, Moorikoenig, 2001; Yoguel et al, 2004; Martin y Rotondo, 2004; Schneuwly, 2004).

Metodología

El presente trabajo se realizó en la provincia de Entre Ríos, en las firmas del sector de desarrollo software (se exceptúan las firmas que no creen software propio o adapten software de terceros: como distribuidores, servicios técnicos y mesas de ayuda o soporte). De acuerdo al relevamiento de datos secundarios, datos de cámaras, información de polos, búsquedas en internet y sugerencias de los entrevistados se pudo determinar que la provincia cuenta con alrededor de 45 firmas de software que superan los dos empleados. La presente muestra es de 18 firmas, lo cual representa un 49% del universo calculado por el estudio. Si bien la muestra es grande se pretende alcanzar el al menos treinta firmas a fin de poder realizar análisis estadísticos con mayor confiabilidad y utilizar técnicas para grandes muestras. Las firmas analizadas fueron entrevistadas, con un formulario diseñado para obtener datos generales de la firma, innovación y metodologías de desarrollo. Las firmas fueron de tamaño igual o superior a tres personas, a fin de que puedan implementar alguna metodología de desarrollo. Se descartaron los freelancers, que trabajan en forma remota por horas para

matrices en el exterior u otras provincias. La muestra fue obtenida desde abril del presente año y aun se encuentra en desarrollo el muestreo.

Resultados.

Lo primero que se observa de la muestra es que la mayor parte de las firmas se concentra en el sector de 0 a 10 años con un 51,1%. Estos es coincidente con la etapa de mayor crecimiento de la industria de software a nivel nacional. En menor medida se encuentra empresas de 10 años de antigüedad hasta 25 años con un 39%. Los datos son presentados en la tabla 5.

Tabla 1: antigüedad de las empresas de software relevadas

Años	Frecuencia
Menos de 5 años	27,8%
De 5 a 10 años	33,3%
Entre 10 y 20 años	33,4%
Más de 20 años	5,6%

Fuente: elaboración propia

La tabla 2 muestra la cantidad de empleados de las firmas, la mayor parte de las cuales un 38,9% están por debajo de los 5 empleados. Se puede ver que las de menor peso porcentual son las firmas de más de 20 empleados las cuales podríamos considerar como grandes para los parámetros provinciales. En promedio las firmas poseen aproximadamente 10 empleados.

Tabla 2: tamaño de las empresas por clase.

Empleados	Frecuencia
Hasta 5 empleados	38,9%
De 5 a 10 empleados	22,2%
Más de 10 hasta 20 empleados	27,8%
20 empleados y más	11,2%

Fuente: elaboración propia

Por su parte nivel formación se observa que el sector software contrata en la provincia de Entre Ríos en su mayoría recursos humanos con elevado nivel de formación. Si vemos la tabla 3 destaca la cantidad de empleados que tienen el nivel universitario completo con casi el 50% de la muestra. Seguido por el universitario incompleto con un 34% de los casos. Como contraste se observa que solo el 5% de los empleados son idóneos o con formación secundaria.

Tabla 3: nivel educativo empresas de software

Nivel Educativo	Frecuencia
Posgrado completo	1%
Universitario completo	48%
Universitario incompleto	34%
Terciario completo	4%
Terciario incompleto	9%
Secundario completo	2%
Sin formación (Idóneo sin formación académica)	3%

Por lo descrito en la tabla 4 se puede observar, que no hay un 55,6% de la firman que exporta en forma frecuente. Por otro lado en menor medida encontramos un 44,4 que se dedica al mercado interno a nivel provincial y nacional.

Tabla 4: condición de exportadora o no

Exporta	Frecuencia
No	44,4%
Si	55,6%

Fuente: elaboración propia

En muchos casos la condición para exportar es la certificación de normas de calidad, en las entrevistas se manifestó que no era necesario en este sector, esto se ve reflejado en la tabla 5. La que muestra que solo el 33,3% de las firmas certificaban alguna norma. Otro dato

interesante fue que las normas que certifican son ISO y no las específicas para software si no la familia 9000. Ninguna declaro tener certificado algún nivel CMMI.

Tabla 5: Posee certificación de normas de calidad

Certificación	Frecuencia
No	66,7%
Si	33,3%

Fuente: elaboración propia

En cuanto a conductas hacia la calidad se aprecia que hay firmas que aunque no poseen certificación si poseen personal dedicado a realización de tareas relacionadas a la calidad. Ya sea en forma informal o formal. Elevándose a un 50% la cantidad de firmas que poseen empleados dedicados en tiempo parcial o completo a calidad.

Tabla 6: Personal dedicado a funciones de calidad

Personal	Frecuencia
No posee	50,0%
Informal	11,1%
Formal	38,9%

Los resultados en innovación de las firmas mostraron que un cerca de un tercio de las firmas relevadas desarrollaron nuevos productos en el ultimo año. Y más de un 20% desarrollo nuevos servicios. Un 11% con nuevos modelos de comercialización y finalmente un 16,7% que realizaron cambios organizacionales.

Tabla 7: Innovación resultados en diferentes niveles.

	Si	No
Nuevos productos	27,8%	72,25%
Nuevos servicios	22,2%	77,8%
Nuevos modelos de comercialización	11,1%	88,9%

Cambios organizacionales	16,7%	83,3%
--------------------------	-------	-------

Fuente: elaboración propia

La tabla 8 representa las correlaciones de las variables presentadas hasta el momento muestra una correlación positiva entre tamaño y exportación esta correlación es tradicional en los estudios de innovación para industria donde a mayor tamaño mayor exportación y viceversa. El tamaño tiene una correlación positiva con las innovaciones en comercialización. Hay una relación positiva entre la innovación en productos y servicios en las firmas analizadas. Se verifica una correlación positiva entre la presencia de certificación de normas de calidad y el desarrollo de nuevos productos.

XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur
 Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, Brasil
 24/09/2014 a 26/09/2014

Tabla 8: correlaciones entre las principales variables del estudio

Correlaciones		Antigüedad	Exporta	Tamaño	Nuevos productos	Nuevos servicios	Innovación comercialización	Cambios organizacionales	Certificación de calidad
Antigüedad	Coefficiente de correlación	1	0,162	,261	-,468	,026	,240	-,433	-,304
	Sig. (bilateral)		,520	,295	,050	,919	,338	,073	,219
Exporta	Coefficiente de correlación	,162	1	*,500	,055	,209	,316	-,200	,255
	Sig. (bilateral)	,520		,035	,827	,405	,201	,426	,307
Tamaño	Coefficiente de correlación	,261	*,500	1	,096	,429	*,550	,261	,210
	Sig. (bilateral)	,295	,035		,703	,076	,018	,296	,404
Nuevos productos	Coefficiente de correlación	-,468	,055	,096	1	*,564	,175	,388	*,523
	Sig. (bilateral)	,050	,827	,703		,015	,486	,111	,026
Nuevos servicios	Coefficiente de correlación	,026	,209	,429	*,564	1	*,661	,120	,396
	Sig. (bilateral)	,919	,405	,076	,015		,003	,637	,104
Innovación comercialización	Coefficiente de correlación	,240	,316	*,550	,175	*,661	1	,316	,081

XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur
 Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, Brasil
 24/09/2014 a 26/09/2014

	Sig. (bilateral)	,338	,201	,018	,486	,003		,201	,751
Cambios organizacionales	Coeficiente de correlación	-,433	-,200	,261	,388	,120	,316	1	-,051
	Sig. (bilateral)	,073	,426	,296	,111	,637	,201		,841
Certificación de calidad	Coeficiente de correlación	-,304	,255	,210	*,523	,396	,081	-,051	1
	Sig. (bilateral)	,219	,307	,404	,026	,104	,751	,841	

*La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral). Coeficiente de correlación de Pearson

Fuente: elaboración propia

Conclusiones

Observando la antigüedad de las empresas se puede concluir que existe un crecimiento incipiente de la industria, sobre todo observando el dato de empresas de menos de 5 años de antigüedad que representan el 27% de la muestra. En cuanto el tamaño de las firmas la mayoría son pequeñas de 3 y 10 empleados que representan el 60% de las firmas. Por otra parte estas firmas contratan y se forman en su mayoría que recursos humanos con un nivel elevado de formación, nivel universitario completo. Esto además fue expresado por las empresas que trasladaron sus centros de desarrollo a la provincia por haber gran cantidad de recursos humanos formados, a un costo menor y menos nivel de rotación que en otros lugares como capital federal o Córdoba. Este fenómeno es especialmente visible en los departamentos Paraná y Uruguay de la provincia.

En cuanto a los resultados de exportación se ve que la muestra se encuentra dividida casi a la mitad los destinos son variados y ningún país es destino central de las empresas. Entre los países que declararon que se exportaba se encuentran Paraguay, México, Perú, Venezuela, Bolivia, Guatemala, Panamá, Estados Unidos, España y Francia. Se observa que no es condición necesaria la certificación de normas para lograr exportar como sucede en el caso de la industria tradicional. Es interesante la certificación de normas ISO en familias que no son específicas para software, esto podría tener relación con los requisitos para acceder a los beneficios de la ley de software.

En los resultados de innovación se ve que las empresas desarrollan nuevos productos y servicios, pero en la mayoría los casos son nuevos para el mercado provincial o nacional. No así a nivel internacional. Muchas de las firmas declararon ser seguidoras del comportamiento de su tipo de firma a nivel internacional. Se verifico el par exportación tamaño que es citado por mucha bibliografía de estudios de innovación.

Bibliografía

Anlló, G. Lugones, G.; Peirano, F. (2007). La innovación en la Argentina post – devaluación. Antecedentes previos y tendencias de futuro. En Kosacoff, B. Crisis, recuperación y nuevos dilemas: la economía argentina 2002 – 2007. CEPAL. Bs. As. 2007. Cap. VII.

Bisang, R. (2007). El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a crear?. En Kosacoff, B. Crisis, recuperación y nuevos dilemas: la economía argentina 2002 – 2007. CEPAL. Bs. As. 2007. Cap. VI.

Erbes, A., Robert, V., Yoguel, G. (2008) Complex system and development: an unsolved dilemma in developing countries. International J. Schumpeter Society Conference. The Southern Conference. UFRJ. Brasil. .

Kosacoff, B. (2007). Crisis, recuperación y nuevos dilemas: la economía argentina 2002 – 2007. CEPAL. Bs. As. 2007.

Perez, C. (2009). La Otra Globalización. Los retos tras el colapso financiero. Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 40, núm. 57. 2009.

Rivera Rios, Miguel, Robert, V. y Yoguel, G. (2009)“Cambio tecnológico, complejidad e instituciones: Una aproximación desde la estructuraindustrial e institucional de Argentina y México”. Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 40,núm. 57.

Rodriguez Vargas, J. (2009), El nuevo capitalismo en la literatura económica. En Dabat, A.,

Rodriguez Vargas, J. Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento

Perfiles productivos y Pymes en la región sur de Santa Fe

Alicia Castagna; Paula Báscolo; M. Fernanda Pujadas; M. Fernanda Secreto

INTRODUCCION

La región sur de Santa Fe constituye una de las principales áreas agrícolas ganaderas del país, concentra una amplia variedad de industrias que aprovechan ventajas de localización y estratégicas, posee el mayor sistema portuario y es núcleo de una importante red de servicios desde la ciudad de Rosario.

Este perfil regional contrasta con otras regiones o subregiones de la Provincia por lo cual es interesante profundizar sobre los sectores que motorizan la economía y incentivan la actividad económica local. El trabajo forma parte del proyecto que estudia el desarrollo económico de la provincia de Santa Fe y los desequilibrios en sus departamentos, o subregiones¹

Las particularidades del desarrollo local y regional exigen de una participación activa por parte de todos los actores integrantes de la comunidad, en especial del estado, que con acciones adecuadas pueden lograr articular la región con el resto del sistema económico, jerarquizando el territorio como factor estratégico de desarrollo. Los procesos se asocian a territorios concretos, donde existen recursos suficientes y actores sociales que los lleven adelante.

¹ Proyecto “Desarrollo económico y Desequilibrios regionales en la Provincia de Santa Fe” dirigido por Alicia Castagna para el período 2013-2014. Proyecto ECO155. UNR. SCyT.

Por otra parte, las desigualdades son elementos muy importantes por su impacto en el bienestar o desarrollo de los habitantes de un territorio.

El objetivo del trabajo es entonces describir el perfil productivo de la región Sur de Santa Fe, profundizando en las actividades que contribuyen a su crecimiento económico y generan potencialidades futuras. Y, complementariamente, analizar la importancia y participación de las firmas pymes allí localizadas, como actores claves en el desarrollo local. Guían el trabajo las siguientes preguntas: ¿El perfil productivo de la región permite integrar sus actividades hacia otras subregiones de la provincia? ¿Tienen las pymes locales una participación importante en este proceso de crecimiento concentrado y con participación extranjera? ¿Sienta las bases el perfil actual para un desarrollo sostenible regional? A partir de estas problemáticas se plantean las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: la región sur de Santa Fe cuenta con un perfil productivo en el que se destacan las ramas que más han contribuido al crecimiento del país en la última década.

Hipótesis 2: El crecimiento local integra grandes empresas con pymes locales generando tramas productivas que integran su producción al resto de territorio provincial.

Hipótesis 3: A partir del desarrollo local se ha logrado un bienestar de la población superior al promedio provincial y nacional.

El trabajo se inicia con la descripción del perfil productivo regional, en especial de aquellos sectores que impulsaron el crecimiento de estas sub-regiones. Luego, se estudian el papel, la importancia relativa y las características de las pymes industriales en dicho territorio. Finalmente se presentan las fortalezas de las pymes locales en su relación con las posibilidades futuras de la región.

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

Los estudios sobre las economías regionales y locales han adquirido cada vez más importancia, con diversos enfoques, describiendo trayectorias territoriales diferenciadas. Es necesario así, una visión más integral del desarrollo incorporando el enfoque territorial, con sus bases de sustentación teóricas y conceptuales (Albuquerque, 2004).

Por otra parte, describir los perfiles permite analizar las actividades que motorizan el desarrollo, generan crecimiento económico y mejoran las condiciones sociales. Es en el ámbito local donde se define la modernización del tejido de empresas existente y se logra un ambiente adecuado para el fomento productivo local.

En este sentido, el papel de las pymes es determinante para el crecimiento económico del territorio, región o localidad. “Los sistemas de empresas locales y las relaciones entre empresas son uno de los mecanismos a través de los que se producen los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías locales y regionales” (Vazquez Barquero, 2000).

Como unidades encargadas de organizar los factores productivos, las empresas son agentes fundamentales para el logro del crecimiento económico y el empleo. El conocimiento detallado del tejido local de empresas, esto es, el conjunto de empresas y sus relaciones o eslabonamientos productivos, resulta fundamental para diseñar una estrategia de fomento productivo local.

Pero el desarrollo local es una estrategia que, además, busca el progreso social y el desarrollo sostenible. Entiende que el desarrollo es un proceso en el que el crecimiento económico y la distribución de la renta son dos caras de un mismo fenómeno, ya que los actores públicos y privados, cuando deciden y ejecutan sus inversiones, lo hacen con la finalidad de aumentar la productividad y mejorar el bienestar de la sociedad

METODOLOGIA

Describir el perfil de las dos subregiones del Sur de Santa Fe es un proceso que abarca varios ejes, en este caso profundizaremos el económico para presentar las principales actividades, la evolución de las mismas en la última década y sus potencialidades para sostener un crecimiento con impactos en toda la provincia. Por otra parte el análisis de la información y la construcción de algunos indicadores permitirán un estudio de las firmas desde distintos aspectos. La performance de las mismas y sus interrelaciones son importantes para los intereses de la propia región.

Se recurrirá a la información proveniente del Relevamiento de la Industria Manufacturera de la Provincia de Santa Fe 2010. Dicho relevamiento fue organizado por el Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe, el Instituto Provincial de Estadísticas y Censos (IPEC), la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y la Universidad Nacional del Litoral (UNL) llevado a cabo de manera operativa por el Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Cs. Económicas y Estadística (UNR). El trabajo de campo se realizó en los años 2011 y el objetivo del mismo apuntaba a *“disponer de información actualizada de las empresas santafesinas, para que las Entidades Empresariales, Científicas, Técnicas y la Provincia en una acción conjunta mejoren la oferta de servicios a las empresas y fortalecer el apoyo a la producción, a partir de la acción desde el Gobierno Provincial”*. Se cuenta con una base de datos de 1859 empresas en los Nodos Rosario y Venado Tuerto.

Además, se tomarán datos socioeconómicos del Censo Nacional de Población Hogares y Vivienda 2010.

PRIMEROS RESULTADOS

El Plan Estratégico Provincial², establece una división del territorio en sub regiones. La Regionalización permite integrar territorios anteriormente desconectados, y equilibrar las

² PEP http://www.santafe.gov.ar/index.php/plan_estrategico_provincial

capacidades del Estado en toda la provincia. En cada una de las regiones en que se organizó la Provincia pueden identificarse nodos³. Éstos son núcleos en los que se articulan, concentran y distribuyen las capacidades, la información y los recursos.

A los fines de esta investigación se tomará la Región Sur de Santa Fe, compuesta por los Nodos Rosario y Venado Tuerto que representan el 23% de la superficie total provincial y el 58% de la población⁴. Por otro lado, las dos subregiones agrupan el 37% del total de comunas y municipios de la provincia. Esta región se configura en torno a la ciudad de Rosario como una metrópoli cuya economía se basa en los servicios y la industria.

En términos de ramas de actividad principal hay presencia de pymes en todas ellas, con excepción de elaboración de productos del tabaco. Esto coincide con estudios previos del IIE que dan cuenta del mercado perfil industrial de la región y la variedad de actividades en ella desarrolladas.

Entre las ramas que se destacan se encuentra Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p (18,3%), productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo (17,3%), Alimentos y bebidas (13,3%), productos de caucho y plástico (7,2%), Vehículos automotores, remolques y semirremolques (6,2%) y Muebles y colchones (5,3%).

Otra consideración a tener en cuenta, es que si bien la rama la Fabricación de sustancias y productos químicos no presenta un elevado porcentaje de pymes (3,6%) es un sector con preponderancia de grandes empresas en la región. Estudios previos del IIE indican además que el polo petroquímico también es de sustancial relevancia en la región.

Se localizan en este territorio, junto a las pymes estudiadas y vinculadas a ellas, grandes empresas particularmente del sector agroindustrial, concentradas y en manos de capitales extranjeros.

BIBLIOGRAFÍA

Albuquerque, Francisco (2004): “Desarrollo económico local y descentralización en América Latina”, en Revista de la Cepal N° 82, Abril.

Albuquerque, F. (1997). *Metodología para el desarrollo económico local*. CEPAL. Cap. 28, págs. 313-326

Márquez Domínguez; Juan (1997) “Equilibrios y desequilibrios territoriales, el perfil de las disparidades territoriales”, I Congreso de ciencia regional de Andalucía, 1997.

Lira, Luis (2003): “La cuestión regional y local en América latina” Ilpes-Cepal.

³ Las cinco regiones conformadas son: Región 1 – Nodo Reconquista; Región 2 - Nodo Rafaela; Región 3 - Nodo Santa Fe; Región 4 - Nodo Rosario y Región 5 – Nodo Venado Tuerto.

⁴ CNPHyV2010

Silva Lira, Iván (2003): “Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local en América latina” Ilpes-Cepal.

Vázquez Barquero, Antonio (2000): “Desarrollo endógeno y globalización”, en EURE, Vol XXVI, N°79, Santiago de Chile, Diciembre.

Vázquez-Barquero, Antonio (2009): “Desarrollo local. Una estrategia para tiempos de crisis”, Universitas Forum, Vol. 1, No. 2, Mayo 2009.

Inovação nas Relações Interorganizacionais e Redes de Pequenas e Médias Empresas: uma análise bibliométrica da produção científica no Brasil

Corally Vanessa Prada Heredia; Jane Lucia S. Santos; Peter Bent Hansen

1. Descrição do marco teórico de referência

Diversos estudos têm apontado que a inovação nas pequenas e médias empresas (PME) não depende apenas dos seus recursos e das suas capacidades internas, mas também do tipo de relacionamento que é capaz de estabelecer com outras empresas e agentes externos (AR; BAKI, 2011; GULATI, 1995; HUMAN; PROVAN, 1997). Esses relacionamentos interorganizacionais são configurados de diferentes formas, tais como acordos de cooperação, alianças estratégicas e redes de cooperação. No Brasil, as redes de cooperação entre PMEs, por exemplo, têm sido foco de vários estudos científicos sobre o tema (AMATO NETO, 2001; VERSCHOORE; BALESTRIN, 2008; BALESTRIN; VERSCHOORE, 2010), todavia, pouco se sabe como esses arranjos interorganizacionais contribuem para a inovação nas PME.

Devido à sua complexidade, acredita-se que a atividade da inovação é um processo social e coletivo que exige interação entre diferentes atores (CARVALHO, 2009). Numa rede de cooperação interorganizacional, por exemplo, o processo de inovação emerge do compartilhamento de conhecimentos diversificados, da reflexão sobre experiências e do aprendizado pela interação e experimentação (BERRY, 1997). Esta temática tem sido tema e enfoque de diferentes estudos científicos da área de gestão e negócios, os quais são difundidos em várias fontes de publicações em todo o mundo (BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JUNIOR, 2010; OLIVER; EBERS, 1998). Esses estudos apontam diversos resultados e benefícios que as PME podem obter a partir da participação em redes de cooperação e outros arranjos interorganizacionais, e sugerem superficial e esporadicamente que a inovação é um desses benefícios. Entretanto, não está claro como o tema inovação no contexto das relações interorganizacionais, principalmente PME, tem sido de fato estudado no Brasil. Identificar estudos publicados sobre esse tema e pesquisadores que têm desenvolvido pesquisas nessa área é uma tarefa desafiadora, mas que poderá contribuir para entender o que se tem pesquisado sobre inovação em PME no Brasil e apontar vertentes e caminhos para a realização de futuras pesquisas. Assim, este

trabalho irá disponibilizar um mapa bibliométrico sobre o tema e uma agenda para realização de futuras pesquisas.

2. Descrição do trabalho e suas principais seções

Tendo em vista o que foi apresentado na seção anterior deste resumo, o objetivo do artigo é identificar e analisar as pesquisas recentes que tratam de inovação nas relações interorganizacionais e redes de pequenas e médias empresas, publicadas no Brasil entre 2008 e 2013. Para isto, será realizado um estudo bibliométrico nos principais periódicos da área de Administração, conforme a CAPES - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior / Brasil.

O artigo está estruturado em cinco seções. Na primeira seção é feita uma introdução sobre o tema e apresentam-se os objetivos do trabalho. Na segunda seção apresenta-se uma breve descrição conceitual da temática sobre inovação nas relações interorganizacionais e redes de pequenas e médias empresas. Na terceira seção são descritos os procedimentos metodológicos adotados para a realização do estudo bibliométrico. Na quarta seção apresenta-se e discutem-se os principais resultados da pesquisa. Na quinta seção estão as considerações finais e agenda para futuras pesquisas. E, o artigo é finalizado com a lista de referências utilizadas.

3. Metodologia

Para realizar este trabalho utilizou-se o método de estudo bibliométrico, por meio do qual é possível realizar análise das publicações a partir da identificação de padrões e características das publicações de um tema (PRASAD; TATA, 2005).

O desenvolvimento deste trabalho foi feito em quatro etapas, descritas a seguir.

Etapa 1: Delimitação do espoco – Nesta etapa foram identificadas as fontes de informações bibliográficas. Com a finalidade de incluir as fontes de publicações (periódicos) de alto impacto e relevância científica nacional foi utilizado como referência o “Qualis Periódicos” da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), atualizado em 31/06/2013 para fins da Avaliação Trienal. Para identificar os periódicos brasileiros foram utilizadas as listas de todos os periódicos avaliados pela CAPES com estratos, A1, A2 e B1 na área de avaliação “ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E TURISMO”.

Etapa 2: Seleção dos artigos - Nesta etapa partiu-se das estratégias adotadas para realização das buscas por meio da utilização de alguns termos de busca. Para fins do presente estudo, foram incluídos inicialmente todos os trabalhos com temas associados à temática de inovação em redes de cooperação e relações interorganizacionais. O principal termo de busca foi “inovação”, ou seja, o trabalho foi selecionado se este termo estivesse no título do artigo, palavras-chave ou resumo. Juntamente com o termo “inovação” o trabalho também tinha que conter (no seu título, palavras-chave ou resumo), pelo menos, um dos seguintes termos: rede, redes, cooperação, colaboração, parceria(s) e aliança(s); e em seguida foram identificados aqueles que tratam especificamente de PME (pequenas e médias empresas). Estes critérios de busca foram baseados em outros estudos semelhantes sobre a produção científica do tema no Brasil (BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JUNIOR, 2010) e no âmbito internacional (LOPES; CARVALHO, 2012).

Etapa 3: Construção de uma base de dados com informações bibliográficas – Os artigos identificados foram cadastrados/tabulados um a um numa base de dados construída

em planilhas eletrônicas. Uma primeira planilha foi construída com as principais informações de todos os trabalhos recuperados/localizados na etapa anterior (etapa 2). Essas informações são: nome no periódico no qual o trabalho foi publicado, ano da publicação, título do trabalho, quantidade de autores, objetivo do trabalho e palavras-chave.

Etapa 4: Análise e síntese das informações – Tal como foi mencionado por outros pesquisadores, os critérios de escolha das palavras-chave para selecionar os artigos pode gerar vieses nos resultados deste tipo de estudo (BALESTRIN; VERSCHOORE; REYES JUNIOR, 2010) uma vez que automaticamente poderão ser localizados trabalhos que citam esporadicamente no seu resumo, por exemplo, um dos termos de busca utilizado, mas que não trata do tema de enfoque deste estudo bibliométrico. Assim, neste trabalho foram incluídos somente os artigos que tratam sobre inovação em relações interorganizacionais e redes de PME. Foram excluídos, por exemplo, artigos específicos sobre redes sociais, redes de pesquisadores (colaboração entre pesquisadores, parcerias entre pesquisadores, redes de grupos de pesquisa de pós-graduação, etc.) e sistemas de inovação, políticas e estratégias de inovação no nível de análise macro (países, regiões). Para minimizar o viés da seleção e garantir a sua validade, essa análise foi feita por duas pesquisadoras individualmente, a partir da leitura dos títulos, resumos e palavras-chave de cada trabalho. Posteriormente, em três reuniões conjuntas de trabalho as diferenças de interpretação foram discutidas e chegaram-se ao total de 68 artigos. Para realizar as análises e sínteses bibliométricas foram contadas as quantidades de artigos publicados por ano, por periódico e evento. As informações foram sintetizadas em figuras e tabelas, apresentadas da seção de resultados deste trabalho.

4. Resultados e conclusões

Como resultado da bibliometria realizada identificaram-se 68 artigos sobre o tema. Entre os periódicos destacaram-se as revistas: Revista de Administração e Inovação (RAI), Gestão & Produção (USCAR) com 17,14% e 11,42% das publicações, respectivamente. Essas revistas são responsáveis por grande parte das publicações localizadas dos periódicos brasileiros com conceito A2 e B1 (QUALIS-Capes), o que sugere que tais periódicos têm interesse no tema e estão envolvidos com a sua disseminação na comunidade acadêmica brasileira.

Quanto à análise da autoria dos trabalhos publicados, ficou evidente que as publicações em parceria (quase 95% do total dos trabalhos) prevalecem sobre as publicações individuais. Isso parece indicar que mais pessoas têm estudado assuntos em comum a respeito do tema e grupos de pesquisa têm se dedicado a realizar estudos nessa área temática.

Ao se analisar os títulos dos 68 artigos identificou-se que os temas mais recorrentes são inovação (utilizado no título de 20 trabalhos, 20,67% do total de termos analisados), redes de cooperação (9 trabalhos, 12% do total de termos analisados), inovação aberta (6 trabalhos, 8% do total de termos analisados) e capacidade de inovação (usado no título de 4 trabalhos, 5,33% do total de termos analisados). Entre os outros termos utilizados, estão inovação tecnológica, redes de pequenas e médias empresas, cooperação, aglomerados produtivos, cooperação em pesquisa e desenvolvimento (P&D), arranjos produtivos locais (APL), cluster, parcerias estratégicas, redes horizontais de cooperação, relações sociais, relações de negócios e triple hélice.

Além de outros resultados encontrados, identificou-se que grande parte dos estudos sobre inovação nas relações interorganizacionais e redes de pequenas e médias empresas é

empírica e quantitativa (principalmente do tipo *survey*), há poucos estudos de caso por exemplo. Também foram identificados os tipos de relacionamento interorganizacional estudados e de que forma a inovação foi estudada no contexto das pequenas e médias empresas. Finalizando o trabalho sugere-se uma lista de tópicos como agenda futura para pesquisas sobre inovação em PME, principalmente no Brasil.

Bibliografia

- AR, I. M.; BAKI, B. Antecedents and performance impacts of product versus process innovation: Empirical evidence from SMEs located in Turkish science and technology parks. **European Journal of Innovation Management**, v. 14, n. 2, p. 172-206, 2011.
- AMATO NETO, J. A. Redes de cooperação produtiva: uma revisão conceitual. In: AMATO NETO, J. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais**. Oportunidades para as pequenas e médias empresas. São Paulo: Atlas, p. 41-80, 2001.
- BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R.; REYESJUNIOR, E. O campo de estudo sobre redes de cooperação interorganizacional. **RAC Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, p. 458-477, 2010.
- BERRY, A. **SME competitiveness: the power of networking and subcontracting**. Paper n. IFM-105. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 1997.
- CARVALHO, M. M. **Inovação: estratégia e comunidades de conhecimento**. São Paulo: Ed. Atlas, 2009.
- GULATI, R. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. **Academy of Management Journal**, v. 38, n. 1, p. 85-112, 1995.
- HUMAN, S.E.; PROVAN, K.G. An emergent theory of structure and outcomes in small-firm strategic manufacturing network. **Academy of Management Journal**, v. 40, n. 2, p. 368-403, 1997.
- LOPES, Ana P. V. B. V.; CARVALHO, Marly M. de. Evolução da literatura de inovação em relações de cooperação: um estudo bibliométrico num período de vinte anos. **Gestão & Produção**, v. 19, n. 1, 2012.
- PRASAD, S.; TATA, J. Publications patterns concerning the role of teams/groups in the information systems literature from 1990 to 1999. **Information & Management**, v. 42, n.8, p. 1137-1148, 2005.
- VERSCHOORE, J. R.; BALESTRIN, A. Fatores relevantes para o estabelecimento de redes de cooperação entre empresas do Rio Grande do Sul. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 12, n. 4, 2008.
-

Determinantes del uso de diseño industrial explícito o silencioso en empresas manufactureras de Argentina

Fernando Graña; Salvador Roig; María Benavides

Introducción

Actualmente el conocimiento constituye un activo central de todo sistema productivo y su creación y difusión resultan procesos clave para sostener y aumentar la competitividad de una región o país. A nivel de la firma, ello equivale a decir que el conocimiento es un elemento crucial y estratégico en el sostenimiento de su ventaja competitiva (Maskell y Malmberg 1999; Pinch et al. 2003). Esta se basa en las capacidades y habilidades de los integrantes de la firma, donde el conocimiento tácito permite generar capacidades que son necesarias para la “decodificación” del conocimiento explícito (Ernst y Lundvall 2004) y tácito favorece la capacidad de absorción y acumulación de conocimiento en la organización. Esto da lugar a la conformación en la empresa de una compleja e inimitable “base de recursos”, que depende de los conocimientos acumulados previamente (Cowan, David, y Foray 1999).

Los proveedores de servicios intensivos en conocimiento permiten acelerar los procesos de aprendizaje en las firmas (Graña, Mauro, y Barberis 2013). Estos servicios a empresas intensivos en conocimiento (**SEIC**) proveen **insumos intensivos en conocimiento**, los cuales facilitan la fusión entre el “conocimiento genérico” (codificable, científico) y el conocimiento más inmediato y tácito embebido en la empresa cliente (den Hertog 2002). Al interior de los SEIC, los servicios de diseño son un recurso esencial para las organizaciones, dado su alto impacto en la mejora competitiva de las empresas que los toman y las regiones donde éstos se localizan (Kotler y Tath 1984; Gemser y Leenders 2001; DMJ 1998; Bryson, Daniels, y Rusten 2004; Vanchan 2007; Chiva y Alegre 2009). Por lo que su incorporación en el proceso de desarrollo de productos es un determinante crítico del éxito competitivo de las empresas.

La relevancia del diseño surge en gran parte de su conexión con la innovación (Czarnitzki y Thorwarth 2012; Filippetti 2011; Marsili y Salter 2006; Talke, et al. 2009). Muchas de las innovaciones, si no la mayoría, no involucran novedades tecnológicas sino que están basadas en nuevos diseños o conceptos (Tether 2005a). El creciente reconocimiento del diseño como recurso estratégico, lleva a las empresas a la búsqueda de nuevos caminos para incorporar el diseño en sus procesos de innovación (Verganti 2003).

Por tanto, resulta importante tratar de identificar a nivel firma **cuáles son los determinantes del uso de servicios de diseño industrial de manera explícita o silenciosa**. Esta pregunta trata de responderse a partir del análisis de los elementos que diferencian a quienes utilizan servicios de diseño de los que no lo utilizan, distinguiendo, a su vez, entre quienes usan estos servicios de forma explícita y los que lo hacen de manera “silenciosa”.

Por tanto, el **objetivo** del trabajo es identificar los determinantes del uso de diseño en las empresas industriales argentinas e indagar sobre la existencia de diferencias entre quienes utilizan diseño de manera explícita y silenciosa.

Los principales aportes del trabajo están vinculados a la identificación y caracterización del diseño “silencioso”. Así, se avanza en la cuantificación y análisis de las diferencias entre uso de diseño explícito y silencioso, lo cual resulta novedoso dado que diversos trabajos mencionan el concepto desarrollado por Gorb y Dumas (1987) sobre “diseño silencioso” pero en general este tipo de actividades no son identificadas en los estudios empíricos.

El trabajo se organiza en seis secciones. Luego de la introducción, en la segunda sección se hace una revisión de documentos empíricos y teóricos relacionados con conocimiento, servicios intensivos en conocimiento y servicios de diseño industrial y se derivan las hipótesis del trabajo. En la tercera sección, se presenta la metodología de la encuesta y las herramientas estadísticas utilizadas. En la cuarta se analizan los principales resultados. En la quinta, se presentan las conclusiones y se plantean los límites del trabajo y las posibles líneas futuras de investigación.

Marco conceptual

El concepto de diseño es sumamente amplio y no existe un común acuerdo sobre su definición (Filippetti 2011; Love 2000; Tether 2005a). En general, las definiciones de diseño son elaboradas *ad hoc* en función de los objetivos de cada investigación. El presente trabajo se acota al diseño industrial y en él se lo define como aquellas actividades que dan lugar al diseño o rediseño del producto en sí mismo. Se excluyen, en la misma línea que lo hacen en su trabajo Ravasi, Marcotti, y Stigliani (2008), las actividades que no dan lugar a servicios para el diseño de productos, tales como diseño vinculados a la imagen de marca, gráfica, mobiliario comercial y embalaje.

Todas las empresas realizan en mayor o menor grado alguna actividad de diseño industrial (Walsh 1996). Estas actividades no necesariamente son llevadas adelante por profesionales, en muchos casos el diseño es realizado por personas que no son diseñadores, lo cual entra dentro del concepto de “*diseño silencioso*” de Gorb y Dumas (1987:150 y 153). Estos autores indican que el diseño es llevado adelante por personas que no siempre reconocen que su trabajo involucra actividades de diseño, que no han sido oficialmente designadas o capacitadas como diseñadores.

La transversalidad e interdisciplinaridad del diseño, situado entre el marketing y la ingeniería de producto, entre el usuario y el productor, ha llevado a definir el rol del diseñador como “traductor” (*gatekeeper*) (Verganti 2003 y 2008; Walsh y Roy 1985). Este contribuye en la empresa a integrar las contribuciones del marketing, del diseño y en la elaboración en un nuevo producto, ya que realiza actividades que van más allá de lo técnico o de lo estético (Walsh y Roy 1985; Vanchan 2007; Bryson, Daniels, y Rusten 2004). Asimismo, actúa como intermediario o agente difusor de conocimiento (*knowledge broker*), sobre todo cuando opera como consultor externo de varias empresas, al poder explotar sus vínculos y promover un intenso flujo e intercambio de conocimiento (Bertola y Teixeira 2003; Verganti 2003; Verganti 2008). Ambos roles, traductor (*gatekeeper*) e intermediario (*broker*), facilitan que las organizaciones tengan acceso a nuevo conocimiento y que el mismo pueda ser incorporado rápidamente.

El gran uso de computadoras y conocimientos técnicos lleva a que el proceso de diseño este cambiando (Francis y Winstanley 1988). Por lo que aparece la necesidad de un mayor uso de nuevas tecnologías, tanto para incorporar en los procesos de desarrollo como para potenciar la comunicación entre las partes, sobre todo cuando se trabaja con servicios de diseño externos.

El diseño resulta importante tanto para las innovaciones tecnológicas como para las no tecnológicas y tanto para sectores intensivos en I+D como para sectores tradicionales de base no tecnológica. Éstos últimos (textil, confecciones, muebles, etc.) basan su estrategia competitiva en el diseño más que en la I+D. El diseño es importante tanto para las

estrategias de diferenciación como para las centradas en los costos (Silva-Failde *et al.* 2008) y facilita tanto el acceso a nuevos mercados como el ingreso o permanencia en mercados maduros (Gemser y Leenders 2001).

El diseño también es proporcionalmente más utilizado que la I+D en las PYME (Tether 2005b). En estas empresas la innovación se basa principalmente en actividades como el diseño y son generalmente incrementales (Walsh *et al.* 1992). La falta de recursos en las PYME puede afectar las actividades de diseño. No obstante, más allá del tamaño de la empresa, resulta importante para el éxito la visión sobre el diseño que tengan sus directivos (Verganti 2008).

Por su parte, la falta de experiencia en diseño puede ser en sí misma una barrera para el uso de servicios de diseño (Comisión Europea 2009; von Stamm 1998). De la misma manera, puede ser una barrera para el uso de diseño el hecho que la empresa esté ubicada en localidades en las que no hay acceso a estos servicios (Comisión Europea 2009).

Las dimensiones conceptuales que surgen y son utilizadas en la definición de las hipótesis, de manera de poder evaluar si influyen o no sobre el uso de diseño (ya sea explícito o silencioso) son:

- nivel de conocimientos o capacidad de absorción que posee la empresa;
- exposición externa de la firma o su internacionalización;
- barreras al diseño provenientes de la disponibilidad de recursos financieros;
- uso de nuevas tecnologías;
- nivel tecnológico del sector al que pertenece la empresa;
- aglomeración territorial de empresas de la localidad en la que se encuentra emplazada la firma analizada;
- énfasis dado en la firma al diseño;
- visión del empresario sobre el uso de diseño;
- tamaño de la empresa; y
- nivel de actividad de la firma.

Metodología

Los datos utilizados provienen de la Encuesta Estructural a PYME (EE) realizada en el 2010 por la Fundación Observatorio PYME. Esta encuesta es distribuida por encuestadores de la Fundación y completada de forma auto administrada por las empresas. Las firmas fueron seleccionadas mediante un muestreo representativo diseñado por el INDEC. La EE incorporó un módulo especial sobre la utilización de servicios de diseño. La base posee información de novecientos veintidós firmas industriales de Argentina. El universo de estudio comprende a PYME cuya actividad principal corresponde a la industria manufacturera y sus ocupados oscilan entre 10 y 200 personas.

Las técnicas estadísticas que se utilizan son chi cuadrado de Pearson y regresión logística multinomial. El software utilizado para el procesamiento de los datos es el Stata.

Resultados y conclusiones

El **tamaño de la empresa** resulta una característica significativa que diferencia a aquellas empresas que realizan diseño silencioso en relación a las que no usan servicios de

diseño. Y es también un factor significativo como diferencia entre aquellos que usan diseño de manera explícito en relación a los que lo hacen de manera silenciosa. En particular se observa que las empresas de mayor tamaño tienen un mayor uso de diseño explícito que silencioso y que las empresas de menor tamaño registran un mayor uso de diseño silencioso que “no uso de diseño”.

El financiamiento de las empresas resulta también una característica significativa de las empresas que usan servicios de diseño en relación a las que no lo usan. En particular, el autofinanciamiento tendría una vinculación directa con quienes usan diseño en cualquiera de sus formas y el rechazo de solicitudes de créditos bancarios con el mismo tipo de relación pero sólo con el diseño silencioso. Así, el **diseño silencioso estaría más relacionado no sólo a empresas de menor tamaño sino también a firmas con mayores restricciones financieras.**

En relación a la dimensión “nivel de actividad” dos variables resultaron significativas: uso de capacidad instalada y expectativas de ventas al mercado interno. El mayor **uso de capacidad instalada** de la empresa o, lo que es lo mismo, una menor capacidad ociosa, está vinculado tanto al uso de diseño explícito como silencioso.

Las **expectativas de ventas al mercado interno** surgen como una característica altamente significativa sólo para aquellas empresas que realizan diseño explícito en relación a las que no usan servicios de diseño. Y es también un factor significativo como diferencia entre aquellos que usan diseño de manera explícita y los que lo hacen de manera silenciosa.

La **exposición de las empresas a la competencia internacional**, ya sea a partir de importadores o de su incursión en otros países, resulta una dimensión relevante para explicar el uso de diseño. La **pérdida de mercado interno ante importaciones** es otra variable para la cual tanto el uso de diseño explícito como el silencioso resultan significativos, estando la misma relacionada positivamente con éstas formas de abordar el diseño. Por su parte, la vinculación de las empresas al mercado externo a partir de la **exportación** de sus productos, está relacionada positiva y significativamente sólo con el uso de diseño explícito, siendo también un factor de diferenciación de manera significativa entre ambas formas de uso de diseño. De esta manera, para el caso de las empresas que utilizan diseño explícito, se apoyaría lo indicado por varios autores sobre que las empresas internacionalizadas son las que tienen una mayor intensidad en el uso de diseño (Haskel et al. 2005; Tether 2009; Verganti 2008). A lo cual ahora se le puede agregar a esos resultados que el tipo de diseño que estas empresas utilizan con mayor intensidad no es de tipo silencioso sino explícito.

De las variables vinculadas con la capacidad de absorción de conocimiento por parte de las empresas, sólo resulta significativa la **demanda de graduados universitarios**. Esta está relacionada significativamente y de manera positiva con el uso de diseño explícito.

En esta línea se observa al tomar el diseño silencioso como modalidad base, que quienes demandan graduados universitarios tienen más chances de usar servicios de diseño explícito que quienes no demandan profesionales. Es decir que resulta significativa la diferencia en el nivel de profesionalización de las empresas de acuerdo a qué tipo de diseño estas firmas utilicen. Diferencias que se manifestarían en la capacidad de absorción de

conocimientos de las empresas y en las capacidades como traductor (*gatekeeper*) e intermediario o agente de difusión de conocimiento (*broker*) de los diseñadores.

De esta manera va surgiendo cierta claridad sobre la existencia de diseño oculto o silencioso en las empresas pero también de que éste tipo de diseño sería de un nivel o de características “inferiores” al diseño explícito. **Por lo que aparecen claramente restricciones al uso de diseño que no sólo provienen de aspectos financieros sino también de problemas de acceso al conocimiento.**

El nivel tecnológico de las empresas también aparece vinculado de manera altamente significativa con el uso de diseño. Si bien el **uso de redes internas** (LAN o Wi-Fi) sólo aparece vinculado al diseño explícito, el uso de datos móviles surge vinculado de manera también altamente significativa tanto con el diseño explícito como con el silencioso. El uso de este último tipo de tecnología, más reciente que la primera, podría estar implicando también un cierto grado de actualización tecnológica por parte de estas empresas que las diferenciaría de las NO usuarias de diseño. Por lo que aparece también cierta evidencia relacionada a la existencia de un menor nivel de conocimiento tecnológico en aquellas firmas que no utilizan servicios de diseño.

Con lo cual podría existir un cierto gradiente de conocimiento en las empresas en función a su capacidad de absorción y conocimientos tecnológicos, que va desde una mayor capacidad de absorción y conocimiento tecnológico en las empresas que usan diseño explícito, hasta una baja capacidad de absorción y conocimiento tecnológico en las empresas que no usan servicios de diseño, pasando por una situación intermedia en las empresas que usan diseño silencioso. Situación claramente inferior en cuanto a nivel de conocimiento en las empresas que usan diseño silencioso que en las que utilizan diseño explícito.

Con relación al **alcance sectorial**, el diseño silencioso aparece más ampliamente utilizado (9 sectores) que el explícito (5 sectores) y con diferencias de mayor significatividad. Así, de la misma manera que la actividad de diseño resulta más extendida que la I+D entre los sectores industriales (Verganti 2008, 22; Walsh 1996, 518), el diseño silencioso estaría más extendido que el explícito.

Los sectores con mayor significatividad tanto en el uso de diseño explícito como silencioso, son los de fabricación de alimentos y bebidas, de producción textil e indumentaria y de fabricación de muebles (estos sectores coinciden con la totalidad de los que hacen un mayor uso de diseño explícito). Estas tres ramas productivas corresponden a la agrupación de sectores denominada de baja intensidad tecnológica. Esto concuerda con lo planteado por Tether (2005a), quien indica que la baja inversión que tendrían estos sectores en I+D estarían en cierta medida contrapuesta a una mayor utilización de diseño por parte de las empresas. Por lo cual, de la misma manera que son denominados sectores de baja intensidad tecnológica también podrían ser denominados como sectores de “alta intensidad en diseño”.

Dado que los sectores que aparecen con coeficientes más significativos en cuanto a la contratación de servicios de diseño explícito son aquellos de intensidad tecnológica baja, también se aporta evidencia sobre que el diseño resulta sumamente importante en los sectores tradicionales de base no tecnológica. Lo cual está en la misma línea de lo planteado

por Walsh (1996) y también con lo indicado por Tether (2005a) quien sostiene que estos sectores basan su estrategia competitiva en el diseño más que en la I+D (Tether 2005a).

Por su parte, si esto se lo relaciona con el nivel tecnológico de la empresa, se ve que estas empresas serían también usuarias intensivas de nuevas tecnologías. Si bien este trabajo no aborda particularmente el uso de TICs, otras investigaciones como la de Von Tunzelmann y Acha (2005) agregan que los sectores de base no tecnológica son también importantes usuarios de nuevas tecnologías vinculadas.

Finalmente, con relación al **alcance regional y la aglomeración de empresas a nivel territorial**, quienes se encuentran en la región de aglomeración media más de usar servicio de diseño tanto explícito como silencioso que las que se encuentran en la región de aglomeración alta. Esto implica que cuando el nivel de aglomeración es medio el uso de servicios de diseño (explícito y silencioso) es proporcionalmente mayor que cuando este nivel es alto. Así, los usos de diseño silencioso y explícito serían característicos de las regiones con aglomeración media. Esto podría estar implicando, por un lado, el aprovechamiento de economías de aglomeración en las regiones con una densidad intermedia de firmas y, por otro, la posible existencia de deseconomías de aglomeración en las regiones con muy alta densidad de empresas. Asimismo, una empresa situada en una región con aglomeración baja tendría más chances usar servicios de diseño silencioso que una ubicada en una región de aglomeración alta. Así, el diseño silencioso sería una característica de las regiones de aglomeración baja, en las cuales resulta significativo sólo el uso silencioso de diseño. Esto podría estar explicado por la falta de una masa crítica de empresas que demanden este tipo de servicios y por tanto que genere las condiciones para su oferta. O también podría estar vinculado a la falta o ineficiencia de políticas públicas o iniciativas privadas que favorezcan el desarrollo de capacidades en el territorio y el uso en las empresas de servicios intensivos en conocimiento.

Todo esto resalta la relevancia del desarrollo de capacidades y la necesidad de elevar el umbral de conocimiento de las empresas y regiones para estimular procesos productivos de mayor complejidad y potencial competitivo. Lo cual debería tender, en lo específico que atañe a los resultados de este trabajos, por un lado, a generar diseños de mayor impacto, con un mayor grado de valor agregado y, por otro, en el proceso de diseño identificar e incorporar los nuevos desarrollos tecnológicos, tantos propios del sector como de otros sectores que influyen directamente sobre las posibilidades de diseño o rediseño de productos.

Bibliografía

Bertola, P., y J.C. Teixeira. 2003. «Design as a knowledge agent: How design as a knowledge process is embedded into organizations to foster innovation». *Design Studies* 24 (2): 181-94.

Bryson, J., P. Daniels, y G. Rusten. 2004. «Design workshops of the world: the production and integration of industrial design expertise into the product development and manufacturing process in Norway and the United Kingdom». Working Paper No. 53/04.

Design Norwegian Competitiveness, Institute for Research in Economics and Business Administration.

Chiva, R., y J. Alegre. 2009. «Investment in design and firm performance: The mediating role of design management». *Journal of Product Innovation Management* 26 (4): 424-40.

Comisión Europea. 2009. «Design as a driver of user-centred innovation». Commission staff working document, Brussels, SEC(2009)501 final, 70 pág.

Cowan, R., P. David, y D. Foray. 1999. «The explicit economics of knowledge codification and tacitness». Stanford University, Department of Economics.

Czarnitzki, D., y S. Thorwarth. 2012. «The contribution of in-house and external design activities to product market performance». *Journal of Product Innovation Management* 29 (5): 878-95.

Dell’Era, C., A. Marchesi, y R. Verganti. 2010. «Mastering technologies in design-driven innovation». *Research Technology Management* 53 (2): 12-23.

Den Hertog, P. 2002. «Co-producers of innovation: on the role of knowledge intensive business services in innovation». En *Productivity, Innovation and Knowledge in Services*, editado por J. Gadrey y F. Gallouj. Cheltenham: Edward Elgar.

DMJ. 1998. «18 VIEWS on the definition of Design Management». *Design Management Journal* 9 (3): 14-19.

Ernst, D., y B. Lundvall. 2004. «Information Technology in the Learning Economy: Challenges for Developing Countries». En *Globalization, economic development and inequality: an alternative perspective*, Reinert, E., 257-87. UK: Edward Elgar.

Filippetti, A. 2011. «Innovation modes and design as a source of innovation: a firm-level analysis». *European Journal of Innovation Management* 14 (1): 5-26.

Francis, a., y D. Winstanley. 1988. «Managing new product development: some alternative ways to organise the work of technical specialists». *Journal of Marketing Management* 4 (3): 249-60.

Gemser, G., y M.A.A.M. Leenders. 2001. «How integrating industrial design in the product development process impacts on company performance». *Journal of Product Innovation Management* 18 (1): 28-38.

Gorb, P., y A. Dumas. 1987. «Silent design». *Design Studies* 8 (3): 150-56. doi:10.1016/0142-694X(87)90037-8.

Graña, Fernando, Lucía Mauro, y Francisco Barberis. 2013. «Generación y transferencia de conocimientos a través de la contratación de servicios especializados en sectores tradicionales: un estudio de caso». En *Lecturas seleccionadas de la XVIII Reunión Anual*

Red Pymes Mercosur, editado por Rubén Ascúa, Germán Camprubí, Sonia Roitter, y José Borello, 3:61-103. Resistencia, Chaco, Argentina: Asociación Civil Red Pymes Mercosur.

Kotler, P., y A. Rath. 1984. «Design: A Powerful but Neglected Strategic Tool». *Journal of Business Strategy* 5 (4): 16-21.

Love, T. 2000. «Philosophy of Design: A Metatheoretical Structure for Design Theory». *Design Studies* 20: 293-313.

Marsili, O., y A. Salter. 2006. «The dark matter of innovation: Design and innovative performance in dutch manufacturing». *Technology Analysis and Strategic Management* 18 (5): 515-34.

Maskell, P., y A. Malmberg. 1999. «Localised learning and industrial competitiveness». *Cambridge Journal of Economics* 23: 167-85.

Pinch, S., N. Henry, M. Jenkins, y S. Tallman. 2003. «From 'industrial districts' to 'knowledge clusters': a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations». *Journal of Economic Geography* 3: 373-88.

Ravasi, D., A. Marcotti, y I. Stigliani. 2008. «Conditions of success and failure in collaborations between business firms and design consultancies: The designers' perspective». DIME Working Papers on Intellectual Property Rights. <http://www.dime-eu.org/files/active/0/WP55-IPR.pdf>.

Silva-Failde, D., P. Becerra, G. Yoguel, y D. Milesi. 2008. «Abriendo la caja negra del diseño: la importancia de los procesos de innovación en el sector de indumentaria». En XII Reunión Anual de la Red Pymes Mercosur- Universidad Nacional de General San Martín, Argentina.

Sunley, P., S. Pinch, S. Reimer, y J. Macmillen. 2008. «Innovation in a creative production system: the case of design». *Journal of Economic Geography* 8 (5): 675-98.

Talke, K., S. Salomo, J. Wieringa, y A. Lutz. 2009. «What about Design Newness? Investigating the Relevance of a Neglected Dimension of Product Innovativeness». *Journal of Product Innovation Management* 26: 601-15.

Tether, B. 2005a. «The Role of Design in Business Performance». University of Manchester.

———. 2005b. «Evaluating the Impacts of Design and Design Support». *SEEdesign bulletin*, issue 1 edición, sec. Research.

Vanchan, V. 2007. «Communication and relationships between industrial design firms and their customers». *The industrial geographer* 4 (2): 28-46.

Verganti, R. 2003. «Design as brokering of languages: Innovation strategies in Italian firms». *Design Management Journal*, (Former Series), 14: 34-42. doi:10.1111/j.1948-7169.2003.tb00050.x.

———. 2008. «Design, Meanings, and Radical Innovation: A Metamodel and a Research Agenda». *Journal of Product Innovation Management* 25: 436-56.

Von Stamm, B. 1998. «Whose is Design it? The Use of External Designers». *The Design Journal* 1 (1): 41-53.

Walsh, V. 1996. «Design, innovation and the boundaries of the firm». *Research Policy* 25: 509-29.

Walsh, V., y R. Roy. 1985. «The designer as gatekeeper in manufacturing industry». *Design Studies* 6.

Walsh, V., R. Roy, M. Bruce, y S. Potter. 1992. *Winning By Design: Technology, Product Design and International Competitiveness*. Basil Blackwell, Oxford.

Las PyMEs de servicios petroleros en el *cluster shale* de Vaca Muerta

Innovación y desarrollo: un desafío estratégico en el escenario global

Graciela Landriscini; María Malén Orlandini

Descripción del trabajo

El trabajo da cuenta de la dinámica que se opera en el sector de pequeñas y medianas empresas proveedoras de servicios petroleros que operan en la Cuenca Neuquina, en el nuevo escenario sectorial y nacional de renacionalización de YPF y de desarrollo de los hidrocarburos no convencionales. Desde la privatización y desintegración de YPF, emergieron numerosos emprendimientos externalizados, convertidos en prestadores de servicios en el *upstream* y en la operación de refinación en la planta instalada en Plaza Huincul, original localización de YPF en la Provincia de Neuquén. A ellos se sumaron otras unidades PyMEs especializadas en servicios de distinta intensidad tecnológica a lo largo de las últimas dos décadas, que extendieron su ámbito de operación en distintos yacimientos en la propia Cuenca, como también en otras zonas productoras del país y de América Latina, que se desarrollaron en distintos modelos de coordinación evidenciando elevada flexibilidad contractual. El retroceso en materia de exploración registrado en la última década y media, que derivó en el descenso de las reservas de petróleo y de gas y en la caída de la productividad y de la extracción, así como la falta de ampliación de la capacidad instalada de refinación, afectaron a las firmas de servicios en su nivel de actividad, impactando en su evolución económico-financiera, en el entramado de relaciones

comerciales y en el intercambio de intangibles, debilitando a nivel regional el empleo sectorial y los vínculos entre ingeniería y producción. A nivel nacional derivaron en una profunda crisis energética y la importación de combustibles. Con el cambio de política energética operado en 2012, el regreso del Estado a la planificación sectorial, y la renacionalización de YPF, se han retomado e incrementado las inversiones en exploración y el aprovechamiento de la capacidad instalada de refinación, y se concretan nuevas redes y *joint ventures* entre concesionarias y operadoras y se promueve con ello el desarrollo de las PyMEs proveedoras de servicios, en programas de recuperación de pozos maduros, y en la exploración y producción en yacimientos de gas y petróleo “no convencionales”, de los cuales la Cuenca Neuquina cuenta con recursos que la posicionan entre las principales cuencas del mundo. Los desarrollos tecnológicos alcanzados en la materia a nivel mundial, las nuevas políticas sectoriales y estrategias empresarias, los avances de exploración y extracción a nivel piloto en la formación Vaca Muerta, y los resultados obtenidos a partir de la multiplicación de perforaciones permiten vislumbrar un escenario de expansión productiva y comercial de gran envergadura, aunque persisten los condicionantes estructurales que caracterizan a las aglomeraciones productivas periféricas. La dinámica generada en la economía neuquina y regional a partir de las grandes inversiones que demanda la exploración y explotación y la creación de nuevos empleos, viene impulsando procesos de aprendizaje y desarrollo tecnológico local en modelos de *cluster* planteando nuevos desafíos a las PyMEs proveedoras de servicios condicionadas por su estructura, organización, trayectoria y modos de interacción, al tiempo que crean una oportunidad inédita para la vinculación entre la investigación universitaria y el sistema productivo e institucional regional y entre las propias empresas.

El presente trabajo expone avances acerca de la capacidad innovativa de las PyMEs proveedoras de servicios y las formas de co creación y difusión de conocimientos, resultado de la aglomeración y el entramado de relaciones a que dan lugar las actividades hidrocarburíferas en el nuevo escenario macro y mesoeconómico. Las firmas creadas en las últimas décadas muestran fuerte acoplamiento a las concesionarias y operadoras. A lo largo de su trayectoria han evidenciado cierta rigidez producto de su especialización, y un déficit en las capacidades gerenciales exigidas por el sector en su nuevo modo de inserción en la economía global. A través del tiempo adoptaron formas organizativas diversas en un marco de incertidumbre estratégica, de competencia imperfecta, y de complejas negociaciones contractuales -en particular con Repsol–YPF- clara expresión de una trama productiva jerárquica en la que se impuso la tercerización y la flexibilidad del trabajo, facilitado por las nuevas tecnologías. Dichas firmas regionales debieron enfrentar a lo largo de dos décadas cambios tecnológicos, institucionales y en la configuración de los núcleos de las tramas empresarias jerárquicas, las oscilaciones del precio del crudo y del gas en el mercado internacional y en boca de pozo y las del tipo de cambio; los ciclos de la economía nacional y los cambios en las regulaciones; la falta de financiamiento, y en lo estructural la asimetría de relaciones en el mercado de servicios por especialidad. En ese escenario, adoptaron comportamientos ofensivos y defensivos según las épocas, reconvirtieron tecnología, se asociaron en uniones transitorias, y suscribieron contratos en una tensión permanente entre

la lógica del mercado, el Estado y la cooperación. (Landriscini, 2006, 2007, 2008, 2011; Carignano, 2011; Landriscini, *et al*, 2011; Landriscini y Carignano, 2012, y Landriscini, 2013).

Durante los últimos años, y en el marco de la crisis mundial, se evidenció una constante declinación en el ritmo de exploración y producción de hidrocarburos. Esta situación, provocó una aguda crisis en la cadena de contratistas y subcontratistas proveedoras de servicios y en el empleo sectorial, y llevó a que la provincia perdiera el primer lugar nacional en lo que a extracción de crudo se refiere, mientras que aún conserva dicha posición para el gas, aunque con una pérdida creciente en su participación. La prórroga adelantada de las concesiones no modificó en esencia el ritmo de exploración y producción. La caída constante afectó el nivel de actividad del sector, el volumen de empleo, la recaudación por regalías e impuestos provinciales y la dinámica de las ciudades de mayor grado de especialización productiva. También acentuó la diferenciación y segmentación laboral en el sector en distintas actividades y eslabones de la cadena de contrataciones y subcontrataciones. En los últimos dos años YPF y otras compañías del sector avanzan en inversiones de exploración a fin de poner en producción yacimientos de hidrocarburos “no convencionales”. Los denominados “*shale*” y “*tight*”, aportan una nueva dinámica a la economía provincial y nacional, e impulsan procesos asociativos de co creación de conocimientos tecnológicos. La presencia de estos recursos es conocida desde hace tiempo por los referentes del sector; en el caso del gas, los estudios muestran que la cuenca Neuquina se posiciona entre las de mayores recursos de *shale* del mundo. El cambio de escenario en materia institucional, tecnológica y de precios, abre una nueva etapa en la explotación de hidrocarburos orientada al autoabastecimiento, pone en marcha nuevos eslabonamientos y modelos de articulación interempresaria que crean una nueva atmósfera productiva en la Cuenca Neuquina, al tiempo que la tecnología basada en fracturas hidráulicas requiere de novedosos desarrollos de ingeniería, planteando un nuevo horizonte a las PyMEs proveedoras de servicios. Ello viene demandando estudios detallados acerca de las características locales, tanto geológicas como económicas, a fin de disponer de información ajustada con referencia a los procesos que involucran las diversas opciones tecnológicas y productivas, y prever la infraestructura necesaria y los mecanismos de abastecimiento de los insumos y técnicas requeridas (Carignano, 2011, Matragna y Gutman, 2011) Asimismo, promueve la participación de redes y alianzas de empresas de distinta envergadura, y el involucramiento del Estado en una actividad considerada estratégica, en la que destacan las inversiones extranjeras y locales, la construcción de infraestructura y la previsión acerca de los posibles impactos ambientales de la actividad.

Objetivos

- Avanzar en la construcción de conocimiento acerca del estado de situación y modo de articulación de las PyMEs locales proveedoras de servicios petroleros en la Cuenca Neuquina, en sus distintas actividades, buscando identificar la dinámica innovativa, de aprendizaje y desarrollo en materia de procesos, organización y modos de coordinación,

las estrategias, potencialidades y restricciones en su desempeño frente al nuevo escenario de la renacionalización de YPF, la política energética e industrial, y la puesta en marcha del *cluster shale* enfocada en los procesos de exploración y producción de hidrocarburos no convencionales.

- Identificar las cuestiones más relevantes que de ello se derivan vinculadas a la demanda de financiamiento, regulaciones específicas, infraestructura y empleo, y a la institucionalización de acuerdos y planes de I&D.

Alcance y marco teórico

El trabajo se centra en la provincia de Neuquén, la de mayor relevancia en materia de producción y reservas de gas y petróleo en la Cuenca Neuquina, y en la que se localiza la formación Vaca Muerta de gran potencialidad en materia de hidrocarburos no convencionales.

Se plantea en la investigación un abordaje cuali y cuantitativo en dos etapas. La primera de ellas implica la revisión de líneas conceptuales heterodoxas referidas en particular al desempeño de las PyMEs articuladas en tramas productivas exportadoras, la cuestión de las economías de aglomeración, la gestión de proximidad, que involucra la proximidad espacial, jerárquica, intrafuncional y de coordinación, temporal y de sistemas de información (Torrés, 2004 y 2000); el peso de las cuestiones institucionales y del entorno, la cuestión de la división del trabajo, la flexibilidad organizativa y financiera, las mejoras en procesos, así como las estrategias de adaptación en entornos complejos y mercados imperfectos. (Boscherini y Poma, 2000, Dal Bó y Kosacoff, 1998; Casalet, Cimoli, y Yoguel, 2005; Coriat y Weinstein, 2010, Esser, et al, 1996; Listerri y Pietrobelli, 2011; López, 2006; Lundvall, 2011; Pietrobelli, y Rabellotti, 2000; Rivera Ríos, *et al*, 2009; Szarka, 2000; Velázquez Durán y Rosales Ortega, 2011; Yoguel, *et al*, 2009, Zevallos, 2007, entre otros).

Cuestiones metodológicas

El recorrido teórico se complementa con una revisión del sector hidrocarburífero nacional y regional de carácter descriptivo. En ella se recurre a la consulta de fuentes secundarias, en particular a trabajos disponibles referidos a la dinámica sectorial reciente (Kozulj y Lugones, 2007; Mansilla, 2007; Margulis, *et al* 2011; Sabatella y Serrani, 2011; y otros), y a series de indicadores físicos y monetarios de la actividad elaboradas por el Instituto Argentino de Gas y Petróleo y la Secretaría de Energía, e información provincial con relación a la prestación de servicios, contenida en el Producto Bruto Geográfico de la Provincia de Neuquén, y en la Matriz de Insumo Producto provincial construida para el año 2004. Adicionalmente, se revisan los planes que trae consigo la renacionalización del sector en materia de exploración, extracción e industrialización y de creación de firmas y empleos. Agregado a ello, a partir de la revisión del padrón de empresas asociadas a la Cámara de Industrias Petroleras y Afines, y a la Cámara de Empresas de Servicios Petroleros que operan en la zona, y la consulta a informantes claves públicos y privados se explora la

dinámica de inversión e innovación de las firmas, las modalidades de organización y articulación, las estrategias entre la especialización y la diversificación, sus relaciones mercado y no mercado -horizontales y verticales- en la cadena productiva, las restricciones al desarrollo empresarial, propias y resultantes del ambiente macro y mesoeconómico, y las políticas locales con relación al sector y a las proveedoras de servicios en la nueva fase de desarrollo energético.

A partir de dicha información, se ensayan explicaciones referidas al desempeño de las PyMEs proveedoras de servicios petroleros en la Cuenca Neuquina, las que han de aportar elementos para evaluar su potencialidad, las estrategias de competencia y cooperación, y las restricciones, desafíos y necesidades que plantea el nuevo escenario de desarrollo técnico productivo y de gestión ambiental para la exploración y explotación de hidrocarburos no convencionales, la recuperación de pozos maduros, y la reindustrialización nacional, centrada en el liderazgo de YPF renacionalizada, lo que configura una nueva etapa de desarrollo del sistema productivo e institucional territorial en la que los hidrocarburos asumen el carácter de recursos estratégicos.

Hipótesis central

La PyMEs proveedoras de servicios petroleros que operan en el marco de *clusters shale* en la Cuenca Neuquina han desarrollado capacidades técnicas y organizativas a lo largo de su trayectoria ante la incertidumbre estratégica de las últimas décadas y desarrollan esfuerzos de innovación en el nuevo escenario competitivo. No obstante ello, el agrupamiento evidencia un conjunto de rasgos distintivos de las aglomeraciones que operan en ambientes periféricos, que se relacionan con: el patrón de especialización productiva y la dinámica de la innovación sectorial a nivel mundial, que revela una particular concentración espacial de la I&D en materia de hidrocarburos no convencionales en las casas matrices de las corporaciones; las restricciones que condicionan la capacidad innovativa de las firmas locales en términos de interacciones y aprendizajes innovativos predominando los productivos por sobre los estratégicos; los déficit en materia de capacidades empresariales y técnicas, evidenciándose, según la especialidad, restricciones en materia de estructura, de disponibilidad de bienes capital, de información tecnológica y desarrollo ingenieril, y de recursos humanos y financieros para un desempeño sustentable a lo largo del tiempo; las limitaciones de infraestructura y servicios; y los condicionantes estructurales al desarrollo, entre los que se cuentan las tensiones institucionales que se vinculan a la definición de los marcos regulatorios, y la inestabilidad de los escenarios macroeconómicos, que afectan las toma de decisiones y los horizontes de proyectos, e introducen un sesgo hacia la obtención de beneficios de corto plazo, limitando el alcance de los procesos virtuosos de aprendizaje innovativo.

Conclusiones

La información obtenida en el marco de las líneas conceptuales seleccionadas, permiten identificar continuidades y rupturas en la dinámica sectorial y en los comportamientos de las PyMes en el marco de la globalización y el nuevo desarrollo hidrocarburífero, dimensionar el alcance de las restricciones en los circuitos de aprendizaje, y formular nuevas hipótesis de investigación, orientadas a profundizar la indagación acerca de las evidencias obtenidas y de los interrogantes pendientes de respuesta.

Bibliografía

Boscherini, F. y Poma, L. (2000) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. UNGS. Buenos Aires, Editorial. Miño y Dávila.

Brunet Icart, I. y Blzunegui Eraso, A. (2001) En torno a las redes de empresa y el territorio. Centro de Investigaciones Sociológicas. España *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 95. pp. 69-98.

Carignano, Ariel; (2011) “Que es el gas no convencional. Aspectos técnicos básicos y desarrollo en la Argentina”. *Rev. Electrónica Voces del Fénix*. N° 2. Octubre. Bs. As..

Casalet, M., Cimoli, M. y Yoguel, G. (Compiladores); (2005) *Redes, jerarquías y dinámicas productivas*. FLACSO México. Ed. Miño y Dávila. México.

Coriat, B. y Weinstein, O.; (2011) *Nuevas teorías de la empresa. Una revisión crítica*. 1era. Ed. En castellano. Lenguaje claro Editora. Buenos Aires.

Dal Bó, E. y Kosacoff, B. (1997) “Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural”, en B. Kosacoff (Ed.) *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*. CEPAL-UNQUI. Buenos Aires.

Dini, M.; (2003) "Programas de fomento de la articulación productiva; experiencia en América Latina en los noventa". En M. Dini y G. Stumpo *Pequeñas empresas y eficiencia colectiva*. CEPAL. Santiago de Chile.

Dirección Provincial de Estadística y Censos de la Provincia de Neuquén. Informe final del Producto Bruto Geográfico 1993-2009. y Matriz de Insumo Producto 2004.

Esser, K. et al.; (1996) “Competitividad sistémica, un desafío para las empresas y para la política.” *Revista de la CEPAL N° 59*. Santiago de Chile.

Kozulj, R. y Lugones, M.; (2007) “Estudio de la trama de la industria de hidrocarburos en la Provincia de Neuquén”. Fundación Bariloche. En M. Delfini, et al. (Comp.) *Innovación y tramas productivas de Argentina*. UNGS. Ed. Prometeo. Buenos Aires.

Landriscini, G.; (2007) “Acumulación y regulación en un espacio subnacional”. En R. Boyer, R. y J. Neffa; (Coord.) *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*. CONICET. Ed. Miño y Dávila. Buenos Aires.

Landriscini, G.; (2006) Reorganización productiva y territorio. El caso de los “spin off” de ex empleados de YPF en la Cuenca Neuquina. *Seminario Internacional RII de la Red Iberoamericana de Territorio y Globalización*. UNS. Bahía Blanca, 16 al 10 de mayo.

Landriscini, G. y Carignano, A.; (2012) Las PyMEs del circuito de hidrocarburos en la Cuenca Neuquina. Reunión Red PYME Mercosur. San Pablo, 28/30 de septiembre.

Landriscini, G., *et al* (2011) Neuquén: acumulación, distribución y cambios en el territorio. *V Jornadas Nacionales de Investigadores en Economías Regionales*. Santa Rosa, 13 y 14 de septiembre.

Listerri, J. J., y Pietrobelli, C. (Editores) (2011) *Los sistemas regionales de innovación en América Latina*. BID. Nueva York.

López, A.; (1996) *Competitividad, innovación y desarrollo sustentable. Una discusión conceptual*. Buenos Aires. CENIT.

López, A. (2006) *Empresarios, instituciones y desarrollo económico. El caso argentino*. Of. CEPAL Buenos Aires.

Lundvall, B-A (editor); (2011) *Sistemas nacionales de innovación. Hacia una teoría de la innovación y el aprendizaje por interacción*. UNSAM Edita. Buenos Aires.

Mansilla, D. (2007); *Hidrocarburos y política energética*. Ed. del CCC. Buenos Aires.

Margulis, Diego, *et al* (2011) *El regreso del Estado en la planificación energética. Desafíos para la nueva década*. AEDA y Fundación Friedrich Ebert. Buenos Aires.

Matragna, M. y Gutman, M.; (2011) “Gas y petróleo no convencional. Perspectivas y desafíos para su desarrollo en la Argentina”. *Voces del Fénix*. Nº 2. Octubre. UBA.

Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2000) *Políticas de competitividad de las PYMES basadas en la cooperación empresarial y el desarrollo de clusters y cadenas de valor*. BID. Agora 2000. Roma

Preiss, O. y Landriscini, G.; (2011) “La economía neuquina en los albores del siglo XXI”. *Revista electrónica Pilquén Nº 14*. CURZA. UNComahue. Viedma.

Rivera Ríos, M. A., Robert, Verónica y Yoguel, G. (2009) América Latina: cambio tecnológico, complejidad e instituciones: los dilemas no resueltos del desarrollo económico. El caso de Argentina y México. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. Vol. 40. Nº 157. UNAM. México. abril-junio.

Sabatella, I. y Serrani, E.; (2011) “A 20 años de la privatización de YPF. Balances y perspectivas”. *Voces del Fénix*. Nº 2. Octubre. UBA.

Szarka, J.; (2000) “Las redes y la pequeña empresa”. En H. Kantis (Ed.) *Desarrollo y gestión de PyMES: Aportes para un debate necesario*. UNGS. Buenos Aires.

Torrés, O.; (2004) The SME concept of Pierre André Julien: An análisis in terms of proximity. University of Montpellier. France. *Small Business Nº 2*. Piccola Impresa.

Velázquez-Durán, V. M. y Rosales-Ortega, R. (2011) “Competencia y cooperación en la formación de un sistema productivo local: la organización industrial del calzado de León, Guanajuato”. En *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. XI, núm. 37, septiembre-diciembre, pp. 609-644. El Colegio Mexiquense, A. C. Toluca, México.

Yoguel, G.; Borello, J. y Erbes, A.; (2009): “Argentina: cómo estudiar y actuar sobre los sistemas locales de innovación”, *Revista de la CEPAL*, Nº 99, pp. 65-82.

Yoguel, G.; (2000) “Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas”. *Revista CEPAL Nº 71*. CEPAL. Santiago de Chile. p. 38-57.

Zevallos, E. (2007) *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América*

Latina. FUNDES. Bolivia.

Make or Buy to innovate in the Software sector

Hernán Alejandro Morero; Pablo Ortiz; Federico Wyss

Introduction, theoretical framework and antecedents

The economies of Latin America experienced a profound economic growth in the last decade. In that context, it is important to analyze the extent that catching up processes emerges in high tech sectors, as for example *Knowledge Intensive Business Services* (KIBS), opens a way to a virtuous developing path.

The software and IT services is one of the more important KIBS. Besides that the leaders of the sector have remained in the developed world, over the 1990s many developing countries have catch up and gained a competitive position among the main global actors⁵. Brazil and Argentina, following the Asian model, have recognized the importance of intangible goods - such as software and services in general - for their potential of direct economic impact. Therefore, policy makers and scholars in the region have become interested in the innovation process in the software industry.

On the other hand, successful innovation in firms depends upon the development and integration of new knowledge into the innovation process, though diverse innovative activities, internal and external to the firm (Cassiman & Veugelers, 2002). There, it became important to establish if these activities are complementaries or substitutes related to innovation performance of the firm, to approach a better understanding of the nature of innovation processes in this sector that could help to better innovation policy making.

Largely, industrial and innovation economics' literature studied the issue of the degree in which internal and external innovative activities, namely knowledge sources, are complementary or substitutes for innovation. Theoretically, there are opposed arguments. On one hand, from transaction cost theory (Arrow, 1962; Coase, 1937; Williamson, 1985) and property right theory (Grossman & Hart, 1986), authors underlines the existence of substitutability between the internal development of innovative activities and the external acquisition of knowledge⁶. On the other hand, a theoretical contrary argument is that, for a successful innovative performance, these knowledge sources are complementary. For

⁵ This process has happened in three different waves (Arora, Arunachalam, Asundi, & Fernandes, 2001; Britto, Cassiolato, & Stallivieri, 2007). The first wave was led by India. Due to its strong competitive advantage in skilled human capital and knowledge of the English language, both integrated in Business Process Outsourcing. The second wave included China and the Philippines: China took advantage of its large domestic market and became a major player, and the Philippines imitated India's strategy, becoming experts in Business Process Outsourcing. The last wave involved Brazil and Argentina, among others countries (Malerba & Nelson, 2011).

⁶ - As external acquisition could have large *ex ante* transactional costs, regarding searching and bargaining, and large *ex post* costs, regarding execution and enforcement of contracts; appears a substitutability between internal and external innovative activities.

instance, as there is necessary to have internal competences that allow to effectively absorb external knowledge, internal R&D develops the firm's ability to "(...) *identify, assimilate, and exploit knowledge from the environment*" (Cohen & Levinthal, 1989), what is known as absorptive capacity of the firm. Teece (1986), in turn, point out the importance of complementary assets for the successful commercialization of a innovation. In sum, these kind of arguments of authors from recourse-based view of the firm approaches, argue that internal knowledge creation activities usually reduces the inefficiencies of external acquisition and allows to modify and improve the absorption of knowledge from outside the firm. In that sense, it could be arise complementarity relations between internal and external knowledge sources for innovation.

To deal quantitatively with the issue of complementarities, it could be found two econometrical strategies (Mohnen & Röller, 2005). The more traditional path is the correlation approach. Major studies followed this strategy. In this line, a group of studies found that internal and external innovative activities tend to be substitutes (Basant & Fikkert, 1996; Blonigen & Taylor, 2000). Another group in this line, found complementarity relations between knowledge sources, with diverse focus: some found complementarity between diverse external sources in developed countries (Arora & Gambardella, 1990; Cassiman & Veugelers, 2002); other analyze the determinants of internal production of technology and to buy it externally, in developed economies (Veugelers & Cassiman, 1999); and others focus directly on the relations between internal and external sources, founding complementarity relations, both in developed economies as emerging economies (Braga & Willmore, 1991; Veugelers, 1997). Thus, the empirical literature in this line, has not reached to conclusive results.

These studies account for the co occurrence of external and internal knowledge sources, but do not test directly their complementarity in relation to innovation. A second econometrical strategy line is the direct approach (Mohnen & Röller, 2005), concerned in study complementarities on relation to the performance effects of the activities. The direct approach just recently has been applied in innovation economics studies⁷. Regarding the particular issue of complementarity between internal and external sources, the antecedents using discrete data are relatively scarce. The most important is the work of Cassiman and Veugelers (2006). These authors follow this econometrical strategy to analyze the existence of complementarity relations between external knowledge buy and internal R&D activities, in firms from Belgium. Their results point out that these activities are complementarities to innovation.

In sum, neither theoretical nor empirical literature has reached to conclusive results and the studies that apply the more modern techniques are relatively scarce, particularly in emerging economies, where the gap in the literature is striking. On the other hand, the

⁷ - Mohnen and Röller (2005) applied this methodology to evaluate the complementarity between obstacles to innovation in european firms and Motta, Morero, Borrastero, and Ortiz (2013) in Argentinean software firms, as Miravete and Pernias (2006) used it to analyze to complementarities between product and process innovation in spanish firms.

studies focus on manufacturing sectors, and there are not antecedents of this kind of testing on KIBS sectors. Moreover, the innovation studies on software sector do not deal directly with the issue of complementarity and/or substitutability between internal and external innovation activities of the firm.

Main sections of the paper

The paper is composed by five sections. Section 1 presents the problem of the study and the general objective of the research. Section 2 develops the theoretical framework and empirical antecedents. Section 3 details the methods involved and the characteristics of the sample and section 4 summarizes the results of the regressions and tests performed. Finally, section 5 presents our final remarks and conclusions.

The objective of this paper is to evaluate the existence of complementarity between internal and external sources of knowledge in relation to innovation results, in a KIBS sector from an emerging economy: the software and IT services case from Argentina. The paper intends to be a first step to further ongoing research on the degree that complementarity relations between innovation activities are influenced by diverse characteristics of the firms and contextual aspects.

The theoretical framework is grounded on the Make and Buy literature, innovation studies and KIBS literature (see previous section). The main question of the paper is if there is a complementarity relation between internal and external innovative activities in a KIBS sector as the software production in an emerging economy.

Innovation studies on services tends to point out that there are specific aspects on the nature itself of production in these sectors that particularize its innovation processes (Drejer, 2004; Gallouj & Savona, 2009): immateriality, co-production and a profound interactivity with external actors. Software production is a complex activity that involves an essentially creative-stage –development– which in turn involves conceptualization, requirements analysis and high-level design. Less creative activities are low-level coding design, testing and technical support, which are sometimes outsourced by development firms. On the other hand, software services involve fully customized solutions, and other routinized ones. They involve implementation and customization of third party products, consulting, training, and tasks associated with installation, operation and maintenance of software. In any case, software activities seem to imply certain combination of internal and external knowledge sources. That allows to hypothesize that a complementarity relation could arise between internal and external innovative activities, which is the main working hypothesis of the paper.

Methodology and Data Source

The data source is an innovation survey from the research project "*Capacity of Absorption and Production Systems Connectivity and Local Innovation*" from the Carolina Foundation (Spain)⁸. Thus, the data come from a specific technological survey done over 2011, to 257 software and related services producer firms from Argentina. The survey covers the period 2008-2010, and asks about the general structural aspects of the firms, their demand structure and product destination; external linkages and relationships with different types of actors and objectives, innovation activities, capabilities, appropriability issues and the impact of public policies.

Testing for complementarities between two variables when the nature of the available data regarding the key variables is discrete, implies testing if the objective function is supermodular in these arguments⁹. The methodology proposed involves the statement of an innovation function, that is assumed that depends on the recurrence to knowledge sources (namely, innovation activities), in addition to traditional structural factors. We defined an ordered Probit model, to estimate coefficients of recurrence to internal and external knowledge sources, necessary to perform the tests of super and submodularity. Thus, the Model is defined by equation [1] as:

[1]

$$I^* (KS_{int}^i, KS_{ext}^i, Z^i, \delta, \mu) = (1 - KS_{int}^i)(1 - KS_{ext}^i) \delta_{00} + KS_{int}^i(1 - KS_{ext}^i) \delta_{10} + KS_{ext}^i(1 - KS_{int}^i) \delta_{01} + KS_{int}^i KS_{ext}^i \delta_{11} + \mu Z^i + \omega^i$$

Where I^* represents a unobserved index underlying the ordinal responses observed (*i.e.* it is a latent variable¹⁰), while KS_{int}^i is the recurrence of firm i to internal knowledge sources, KS_{ext}^i is the recurrence of firm i to external knowledge sources, both binary variables), δ their coefficients, and Z^i a set of control variables (*Size, Property of Capital, Sector, Exports*). Equation [1] will be estimated by maximum likelihood and the coefficients δ allows to carry out the supermodularity and submodularity tests (that are Wald inequality restriction tests). As a robustness check, we redefine the response variable, the innovation variable I , in order to carry out other regression models, thus Ordinal Least Squares, Tobit and a Probit model was specified from the equation [1], considering the same explanatory variables.

⁸ "Capacity of Absorption and Production Systems Connectivity and Local Innovation". Carolina Foundation (id. 386317).

⁹ - Supermodular functions belong to a mathematical field known as *Lattice Theory*. A real function $I(x)$ defined in the lattice X is supermodular in X if $I(x') + I(x'') \leq I(x' \vee x'') + I(x' \wedge x'')$ is satisfied by all x' and x'' in X . When the inequality is inverse, $I(x)$ is submodular. The condition of supermodularity between two arguments implies that the function shows complementarity between these arguments, and the condition of submodularity shows substitutability (Milgrom & Roberts, 1990; Topkis, 1998).

¹⁰ We consider I^* as a latent variable underlying the ordinal variable of innovation used. In our models, innovation takes 3 levels, so that instead of observing I^* we observe: $I = 1$ if $I^* \leq \tau_1$; $I = 2$ if $\tau_1 \leq I^* \leq \tau_2$; and $I = 3$ if $\tau_2 \leq I^*$. The τ 's are unknown "threshold" parameters that must be estimated along with other parameters of the models.

Results and conclusions

A series of estimations of the innovation function were performed (Ordered Probit, Tobit, OLS and Probit) with the same independent variables, with acceptable adjustment levels and expected and significant signs of the typical determinants of innovation (a positive relation with Competences and Linkages).

Following a previous accepted empirical method applied to the study of complementarity, the results allows us to state the existence of complementary relations between internal and external knowledge sources, now in a services sector. Supermodularity tests between internal and external innovative activities were accepted, regardless the regression model considered, which remarks the robustness of the quantitative exercise.

In sum, the findings tend to support empirically the “Make & Buy” argument in the related literature, confirming the idea that successful innovation requires to complement internal knowledge sources (namely, ‘making technology’) with external knowledge sources (namely, ‘buying technology’) in a KIBS sector, a process that can be of particular relevance in the context of emerging economies.

References

- Arora, A., Arunachalam, V. S., Asundi, J., & Fernandes, R. (2001). The Indian software services industry. *Research Policy*, 30(8), 1267-1287.
- Arora, A., & Gambardella, A. (1990). Complementarity and External Linkages: The Strategies of the Large Firms in Biotechnology. *The Journal of Industrial Economics* 38(4), 361-379.
- Arrow, K. (1962). Economic welfare and the allocation of resources for invention. In R. Nelson (Ed.), *The rate and the direction of inventive activity* (pp. 609-626): Princenton Un. Press.
- Basant, R., & Fikkert, B. (1996). The Effects of R&D, Foreign Technology Purchase, and Domestic and International Spillovers on Productivity in Indian Firms. *Review of Economics and Statistics*, 78(2), 187-199.
- Blonigen, B. A., & Taylor, C. T. (2000). R&D Intensity and Acquisitions in High-Technology Industries: Evidence from the US Electronic and Electrical Equipment Industries. *The Journal of Industrial Economics* 48(1), 47-70.
- Braga, H., & Willmore, L. (1991). Technological Imports and Technological Effort: An Analysis of their Determinants in Brazilian Firms. *The Journal of Industrial Economics* 39(4), 421-432.

- Britto, J., Cassiolato, J. E., & Stallivieri, F. (2007). *Sectoral system of innovation and patterns of specialization in the software industry: a comparative analysis of Brazil, China and Russia*. Paper presented at the 5th Globelics International Conference, Russia.
- Cassiman, B., & Veugelers, R. (2002). R&D Cooperation and Spillovers: Some Empirical Evidence from Belgium. *AER*, 92(4), 1169-1184.
- Cassiman, B., & Veugelers, R. (2006). In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition. *Management Science*, 52(1), 68-82.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Cohen, W., & Levinthal, D. (1989). Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. *EJ*, 99(397), 569-596.
- Drejer. (2004). Identifying innovation in surveys of services: a Schumpeterian perspective. *Research Policy*, 33(3), 551-562.
- Gallouj, F., & Savona, M. (2009). Innovation in services: a review of the debate and a research agenda. *Journal of evolutionary economics*, 19(2), 149-172.
- Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *The Journal of Political Economy*, 691-719.
- Malerba, F., & Nelson, R. R. (2011). Learning and catching up in different sectoral systems: evidence from six industries. *Industrial and Corporate Change*, 20(6), 1645-1675.
- Milgrom, P., & Roberts, J. (1990). The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization. *American Economic Review*, 80(3), 511-528.
- Miravete, E. J., & Pernias, J. C. (2006). Innovation complementarity and scale of production. *The Journal of Industrial Economics* 54(1), 1-29.
- Mohnen, P., & Röller, L.-H. (2005). Complementarities in innovation policy. *European Economic Review* 49(6), 1431-1450. doi: 10.1016/j.euroecorev.2003.12.003
- Motta, J. J., Morero, H. A., Borrastero, C., & Ortiz, P. A. (2013). Complementarities between innovation policies in emerging economies. The case of Argentina's software sector. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 6(4), 355-373.
- Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305.
- Topkis, D. M. (1998). *Supermodularity and complementarity*: Princeton Univ Pr.

Veugelers, R. (1997). Internal R&D expenditures and external technology sourcing. *Research Policy*, 26(3), 303-315. doi: 10.1016/s0048-7333(97)00019-x

Veugelers, R., & Cassiman, B. (1999). Make and buy in innovation strategies: evidence from Belgian manufacturing firms. *Research Policy*, 28(1), 63-80.

Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. NY.

Subcontratação como característica estrutural do setor de cosméticos no Brasil e formas de inserção das pequenas empresas

Maria Carolina de Azevedo Ferreira de Souza; Leonel Mazzali

1. Introdução

A estrutura industrial do setor de produtos de higiene pessoal, perfumes e cosméticos (PHPPC) tem presença marcante de grandes empresas multinacionais. Um pequeno número dessas empresas lidera o dinamismo do setor em âmbito mundial. Usualmente o setor é segmentado em seis categorias: cuidados com a pele; cuidados com o cabelo; maquiagem; perfumes; desodorantes e produtos de higiene pessoal, e produtos para higiene bucal. Segmentos que serão englobados sob a denominação setor de cosméticos ao longo deste texto.

De acordo com dados da WOMEN'S WEAR DAILY (2013), em 2012 as 100 maiores empresas do setor geraram globalmente US\$ 200,87 bilhões (crescimento de 2,8% relativamente ao ano anterior) de um total estimado em US\$243 bilhões para as vendas mundiais do setor (IBISWORLD, 2013). As 4 maiores empresas (multinacionais europeias e dos Estados Unidos) concentraram aproximadamente 33% das vendas globais do setor. A participação das 10 maiores (4 dos Estados Unidos, 7 da Europa e 2 do Japão) foi de aproximadamente 49% do total de vendas mundiais do setor, e as 20 maiores (das quais, 9 dos Estados Unidos, 7 da Europa, 2 do Japão, 1 da Coreia do Sul e 1 do Brasil) acumularam aproximadamente 63% desse total.

A concentração indicada por esses dados fica mais evidente considerando-se os dados para os Estados Unidos, sede de algumas das maiores empresas do setor. Dos 865 estabelecimentos (817 empresas) constantes no United States Census Bureau (2011), 80% empregavam menos de 100 pessoas (e 61,5% menos de 20 empregados). Adicionalmente, dados relativos a 2007 (os mais recentes disponíveis) mostram que do total de 799 empresas do setor em 2007, as 4 maiores concentravam 49,9 do total das vendas; as 8 maiores, 59%, as 20 maiores, 74,2%, e as 50 maiores 84,9%.

As características de concentração em âmbito mundial são evidentes também no Brasil. Embora o predomínio, em número de unidades, seja das pequenas empresas, caracterizando uma estrutura industrial atomizada, há forte presença de grandes empresas nacionais, e grandes empresas multinacionais, líderes no mercado global. Do total de empresas, apenas 20 (0,8%) tiveram, em 2012, faturamento líquido de impostos acima de R\$ 100 milhões, representando 73% do faturamento total, líquido de imposto sobre vendas (ABIHPEC, 2013). As cinco principais empresas somam, conforme dados da Euromonitor,

50% de participação no mercado brasileiro de cosméticos, mais um indicativo da concentração no setor.

Os dados da RAIS sobre o número de estabelecimentos e de empregados confirmam uma estrutura atomizada, mas com presença marcante de grandes empresas. Em 2012, dos 1459 estabelecimentos, 58% empregavam até 9 pessoas com vínculo formal; os estabelecimentos com até 49 empregados representavam 89,9% do total e os estabelecimentos com até 99 empregados (representativos de empresas de pequeno porte) representavam 94% do total. A situação é diferente no que diz respeito à participação no total de empregados. Os estabelecimentos com até 99 empregados empregavam 39,4% do total de 43.353 empregados com vínculo formal, contribuição relevante. Entretanto, os cinco estabelecimentos com mais de 1000 empregados (quatro em São Paulo e um no Paraná) contribuíam com 17,4%, evidenciando a concentração.

Como se explica a presença de percentual tão significativo de pequenas empresas, no setor de cosméticos, com significativas barreiras à entrada (capital requerido, frequência de lançamento de novos produtos, qualificação da mão de obra, construção de marca e acesso aos canais de distribuição, etc.) e cuja dinâmica é conduzida pelas grandes empresas? O objetivo da pesquisa é, então, tentar identificar prováveis explicações para esse fato e identificar algumas formas de inserção dessas pequenas empresas. A hipótese que via nortear a pesquisa é a de que uma das principais explicações está nas particulares formas de interações que se desenvolvem no setor, principalmente as relações de subcontratação, marcadas por acentuada interdependência. O desempenho das empresas do setor, incluindo as de maior porte, que determinam sua dinâmica, está em grande medida vinculado a essas interações. Para tanto, além desta introdução, o trabalho está dividido em três partes. No referencial analítico visa-se, principalmente, evidenciar a característica de concentração e, assim mesmo, a relevante participação das pequenas empresas. No item 3 são explicitados os procedimentos de pesquisa e o que se espera obter a partir de sua aplicação. No item 4 são apresentados e comentados os resultados do estudo. O item 5 é dedicado às conclusões e reflexões.

2. Referencial Analítico

O faturamento total do setor de cosméticos no Brasil, em 2013 foi, de acordo com dados da ABIHPEC (2013), de R\$ 34 bilhões, líquidos de imposto sobre vendas. Em vendas ao consumidor final, o mercado brasileiro alcançou US\$ 42 bilhões. De acordo com informações da ABIHPEC (com base em dados do Euromonitor), o Brasil ocupa a terceira posição no mercado mundial de cosméticos.

As taxas de crescimento do setor no Brasil, mesmo em período de retração econômica, têm sido expressivas e superiores às taxas de crescimento da indústria e do PIB. Entretanto, para 2013 a taxa de crescimento do setor deve ter ficado em torno de 3,3% (inferior às de anos de crise da economia), conforme vem sendo divulgado pela ABIHPEC. O potencial de mercado e as atrativas taxas de crescimento têm estimulando a entrada de novas empresas, tanto na produção, quanto na distribuição e, mais recentemente também no segmento da subcontratação (terceirização, termo mais utilizado no setor).

A atração de novas empresas buscando participação no mercado brasileiro estendeu-se também para o segmento da subcontratação. Ilustra esse movimento, a chegada recente (2011) ao Brasil, de duas das maiores empresas multinacional de terceirização, com investimentos em plantas produtivas no país. A francesa, Fareva, fundada em 1990, atualmente tem 31 fábricas no mundo, emprega 8500 pessoas e teve faturamento de 1,5

bilhão de Euros em 2013. No Brasil, o foco está voltado principalmente para empresas de vendas diretas. A italiana Chromavis, que atua em mais de 50 países, é especializada em produtos de maquiagem de alto valor agregado, principalmente formulação, mas com capacidade para oferecer as demais atividades relacionadas a esses produtos.

A chegada da Fareva ampliou a concorrência na importante linha de aerossóis. Para explorar o potencial dessa linha, a Provider, uma das maiores empresas terceiristas do setor no Brasil, efetivou, em 2010 uma joint venture com uma das grandes empresas do setor em Portugal, ColepCCL, do RAR Group. No processo de expansão e com a decisão de liderar o mercado brasileiro de subcontratação, a Fareva adquiriu participação majoritária na K&G, uma das mais tradicionais terceiristas no mercado brasileiro, atendendo grandes empresas nacionais e multinacionais. A opção é manter a marca K&G visando beneficiar-se do amplo reconhecimento e relações cliente-fornecedor dessa empresa. Com o mesmo objetivo de expansão, a Fareva adquiriu a italiana Chromavis. Com essa aquisição, passou a oferecer a linha de maquiagem, na qual ainda não atuava, estando capacitada para atender toda a gama de demanda em subcontratação. Com esse movimento, a concorrência fica mais intensa também no segmento da subcontratação, e aumenta o grau de concentração no setor. Capitais estrangeiros chegam também ao segmento da subcontratação, com os típicos movimentos de aquisições e fusões conquistando grande fatia de mercado também no segmento da subcontratação, usualmente associado a empresas nacionais de pequeno e médio porte.

Concorrer no setor de cosméticos exige vultosos investimentos, principalmente no desenvolvimento, lançamento (e divulgação) de novos produtos, e na distribuição, o que explica, em grande parte, a concentração. Nesse espaço, restrito em número de concorrentes, e com altas barreiras à entrada, estão concentrados cerca de 70% do total das receitas do setor. Explica-se esse espaço, pelas características estruturais do setor e demais fatores mencionados. Entretanto, é igualmente evidente outro espaço, com significativa presença de pequenas empresas, mais de 90% dos estabelecimentos do setor com até 99 empregados formais, participando, no conjunto, com 39,3% do total de empregados. Dada, ademais, a intensa pressão concorrencial, com efeitos até sobre as grandes empresas, é instigante entender a presença de pequenas empresas.

Com este estudo, busca-se identificar elementos que permitam mostrar a funcionalidade das inter-relações cliente-fornecedor na cadeia produtiva de cosméticos, como um dos meios de criação (e apropriação) de valor e como abrem possibilidades para a inserção de pequenas empresas, contribuindo para explicar o grande número dessas empresas, em um setor, com liderança de poucas grandes empresas.

3. Método de Pesquisa

O estudo pode ser classificado como exploratório, que, além de ter “como objetivo a formulação de um problema para investigação mais exata ou para a criação de hipóteses” (Selltiz et al., 1974, p. 60), pode ter outras funções, entre elas, aumentar o conhecimento do pesquisador acerca do fenômeno. Com este estudo não se tem o propósito de fornecer uma resposta definitiva ao problema, mas ampliar o conhecimento do processo de subcontratação na cadeia produtiva de cosméticos, visando apreender, a partir de evidências, as prováveis formas de inserção dos contratados (terceiristas, termo usualmente utilizado no setor), boa parte delas, pequenas e médias empresas, em um ambiente no qual a liderança é de grandes empresas.

A principal técnica utilizada para a coleta de dados foi a pesquisa documental, em revistas especializadas e relatórios das empresas, complementada por algumas entrevistas (sem roteiro rígido) com representantes de algumas empresas contratantes (terceirizadoras) e contratadas (terceiristas), especificamente, proprietários e gerentes. Por meio dessas práticas de pesquisa, foram reunidas informações sobre 19 empresas terceiristas, e 8 empresas terceirizadoras. Por meio desse procedimento, buscou-se identificar as principais modalidades e objetivos da subcontratação na cadeia dos cosméticos; as principais exigências (condições) a serem atendidas pelas terceiristas; os principais mecanismos de governança das relações entre as empresas, entre outros.

4. Resultados

A subcontratação (terceirização) na cadeia de cosméticos constitui um processo muito diversificado. Empresas de diferentes portes, incluindo grandes empresas multinacionais diversificadas, recorrem ao mecanismo da subcontratação, contratando terceiristas esporadicamente ou de maneira continuada. As empresas contratadas podem exercer atividades menos complexas, como o envasamento e embalagem de produtos de produtos fabricados na contratante; etapas (ou a totalidade) do processo de fabricação; desenvolvimento e formulação, e apoio quanto à documentação e demais exigências relativas aos produtos. Recorrendo à subcontratação, empresas de cosméticos podem se concentrar na comercialização (divulgação da marca, logística, canais de venda, etc.).

As empresas terceirizadas são, em geral, de pequeno e médio porte, mas como mencionado, o segmento tem atraído empresas multinacionais. Das empresas contratantes, seis são de grande porte e duas de pequeno porte.

Constata-se certa especialização das empresas terceiristas quanto ao porte da empresa cliente. Nove empresas têm como clientes empresas de diferentes portes; em quatro os clientes são de grande porte; em quatro as empresas clientes são pequenas e médias empresas; uma foca em clientes de médio e grande porte, e em uma os clientes são empresas de pequeno porte.

São múltiplas as condições exigidas para que essas empresas se qualifiquem para a execução dos processos atrelados à cadeia dos cosméticos - formulação; desenvolvimento; fabricação; envasamento, etc. Além das condições técnicas básicas, da capacidade de investimento em instalações e do cumprimento das exigências legais/sanitárias, são necessários profissionais qualificados (por exemplo, químicos e farmacêuticos), particularmente nas empresas que oferecem formulação.

No que se refere às modalidades de terceirização, das dezenove empresas pesquisadas, uma é especializada na produção; uma é especializada no desenvolvimento de fórmulas; quatro dedicam-se à criação, desenvolvimento e produção. As demais dezessete reúnem condições para atender os clientes em praticamente todas as etapas do processo – da formulação ao envasamento, à montagem e embalagem. Em algumas, os produtos são de alto valor agregado. Os contratos podem incluir não só a produção, mas também os contatos com fornecedores, a compra das matérias-primas e embalagens, e boa parte dos processos de logística. Algumas empresas oferecem apoio no que se refere aos documentos e registros junto à ANVISA. Ou seja, a subcontratação, é de tal amplitude que permite que empresas de cosméticos possam se concentrar apenas nas atividades consideradas estratégicas.

Um ponto importante do processo de subcontratação na cadeia de cosméticos está nos mecanismos de governança. Nesse âmbito sobressai a importância dos contratos e das

interações. Com contratos, em geral de longo prazo, incluindo cláusulas de sigilo, busca-se explicitar deveres e resguardar direitos de contratante (por exemplo, no caso de ser dele a fórmula) e contratados (por exemplo, quanto à interrupção das encomendas em prazo não compatível com os investimentos incorridos para atendê-las). Outros aspectos dizem respeito ao acompanhamento do processo produtivo, inclusive da matéria-prima, facilitada pela utilização de sistemas informatizados, que permitem a “rastreadabilidade” e a completa documentação das atividades desenvolvidas. Outro item refere-se às cláusulas de sigilo (confidencialidade) no que tange às fórmulas (segredo de fabricação). Muitas empresas clientes não permitem que a terceirizada tenha “linha própria”, pois isso abriria a possibilidade da denominada “quebra de fórmula”. Algumas terceiristas foram capazes de reunir as condições para uma organização interna (arranjo físico, fluxos, capital de giro, custos e qualificação dos profissionais) que permite a delimitação espaços (salas exclusivas) e equipes de profissionais específicos por cliente. Essas condições representam forma de proteção adicional (sigilo) e constituem vantagem competitiva no âmbito da concorrência.

Quanto às empresas contratantes (terceirizadoras), quatro recorreram desde a criação à subcontratação (componente, portanto, de seus modelos de negócio), dedicando-se concentradamente à criação e manutenção da marca, aos conceitos de produtos, características da embalagem, atividades de divulgação e distribuição, etc. No caso das grandes empresas com marcas fortes e plantas próprias, a terceirização associada às atividades de fabricação ocorre apenas com produtos considerados “mais simples”, não estratégicos e sem componentes de grande sigilo. De maneira geral, são terceirizadas as atividades de envasamento e embalagem. Grandes empresas costumam repassar essas atividades para diversas empresas terceiristas de pequeno porte. As exigências nesses casos são de instalações, de capacidade e de cumprimento das normas básicas do setor, uma vez que as atividades não requerem mão de obra especializada.

Algumas grandes empresas (nacionais e internacionais) de início recorreram à terceirização para boa parte dos processos, contratando diversas terceiristas. Porém, com a consolidação no mercado, a decisão estratégica está se voltando para a construção de plantas e internalização dos processos inicialmente terceirizados.

5. Conclusões

Na estrutura do setor de cosméticos, apesar de concentrada, há espaços, pelas características destacadas, para a entrada e permanência de pequenas empresas. A pesquisa permitiu identificar diferentes meios de inserção para as pequenas empresas, que podem ser sintetizadas em cinco principais formas.

Pequenas empresas que recorrem à subcontratação de empresas especializadas (algumas também de pequeno porte) para a obtenção de formulações (geralmente já difundidas) e matérias-primas, às quais não teriam acesso se precisassem desenvolver por conta própria. Com a formulação, podem se dedicar à transformação em produto final, ao envasamento e à comercialização.

Outro grupo é representado por pequenas empresas fundadas por profissionais qualificados, com conhecimentos e experiência acumulada no setor (farmacêuticos, médicos, dermatologistas, químicos, etc.). Sem muito capital, mas levando em conta os ativos conhecimento e experiência, ativo, decidiram iniciar um negócio próprio no setor. São capazes de desenvolver formulações, para usos específicos, em nichos que ainda apresentam oportunidades.

Outras formas de inserção das pequenas empresas são identificadas no outro lado das relações cliente/fornecedor: pequenas empresas subcontratadas. Um dos grupos é o de pequenas empresas que integram a cadeia produtiva nas etapas relativas ao envasamento, embalagem, etc. Na pesquisa constatou-se que algumas empresas contratam até 15 empresas fornecedoras desse tipo de serviço, com uso intensivo de mão de obra.

Outro grupo é o de pequenas empresas que conseguiram reunir as condições de boas práticas de fabricação e demais exigências para fornecer, como subcontratadas, complementando ou desenvolvendo (sob contrato) integralmente as atividades relativas ao processo de fabricação. Para algumas empresas clientes, o mecanismo de subcontratação nesse caso representaria uma forma de “quase integração”. As empresas fornecedoras (subcontratadas) se tornam, em termos operacionais, quase que uma extensão da empresa contratante, adquirindo novo *status*. no processo de geração e de apropriação do valor.

Pode-se aventar ainda uma quinta forma de inserção de empresas de pequeno porte. Pequenas empresas que, de alguma forma, conseguiram acumular conhecimento em áreas específicas, seja pela formação dos empresários em química, farmácia, biologia, medicina, etc., seja pela atividade que desempenhavam anteriormente à formação da empresa. Essas pequenas empresas podem oferecer, ampla gama de serviços especializados a outras empresas, por exemplo, testes sensoriais, que pela especialização, implicariam custo superior se desenvolvidos internamente.

Apesar de o estudo ter caráter exploratório, os resultados indicam que a subcontratação tem se mostrado uma decisão adequada para empresas já instaladas e para empresas entrantes no mercado nacional na busca por meios de obter competitividade. A subcontratação no setor de cosméticos, mais que uma tendência é uma das principais características da organização da cadeia produtiva.

Referências

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICOS - ABIHPEC. *Panorama do Setor*. São Paulo, 2013. Disponível em: <http://www.abihpec.org.br/wp-content/uploads/2013/04/Panorama-do-setor-PORT-05Abr2013.pdf>. Acesso em diversas datas.

AVON. *Avon 2012 Annual Report*. Disponível em: <http://investor.avoncompany.com/phoenix.zhtml?c=90402&p=irol-reportsannual>. Acesso em 15 de maio de 2014.

NATURA. *Relatório de administração Natura 2012*. Disponível em: [http://natura.infoinvest.com.br/ptb/4189/Coment%C3%A1rio%20de%20Desempenho%202012%20\(portugu%C3%AAs%20e%20ingl%C3%AAs\).pdf](http://natura.infoinvest.com.br/ptb/4189/Coment%C3%A1rio%20de%20Desempenho%202012%20(portugu%C3%AAs%20e%20ingl%C3%AAs).pdf). Acesso em 20 de agosto de 2013.

SELLTIZ, C. *et al. Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1974.

WOMEN’S WEAR DAILY. *The WWD Beauty Inc Top 100*, 2013.

UNITED STATES CENSUS BUREAU. *2007 Economic Census of the United States*. Disponível em http://factfinder2.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=ECN_2007_US_31SR12&prodType=table. Acesso em 15 de maio de 2014.

UNITED STATES CENSUS BUREAU. *Statistics of U.S. Businesses, 2011*. Disponível em <http://www.census.gov/econ/susb/>. Acesso em 15 de maio de 2014.

Evaluación del impacto de los Arreglos Productivos Locales en el desarrollo local de los municipios paulistas no metropolitanos

María Verónica Alderete; Miguel Juan Bacic

Marco teórico de referencia.

En los últimos años, han proliferado una gran variedad de teorías de desarrollo local, y no existe consenso entre las mismas. El desarrollo local a diferencia del desarrollo regional no se basa en un marco teórico rigurosamente definido. Según Benko (2001), la vuelta a lo local parece una nebulosa que reúne una gran diversidad ideológica y teórica, más que un modelo económico. Cocco y Patez Galvão (2001) mencionan que no hay un modelo establecido de desarrollo local en torno del cual sea posible crear y organizar un consenso. Por un lado, un conjunto de teorías de desarrollo, extensión de las teorías de localización industrial, vislumbran una relación positiva entre aglomeración y desarrollo. Las contribuciones más emblemáticas de esta línea de pensamiento fueron Perroux (1955), Hirschman (1958) y Myrdal (1957) quienes establecen una relación causa efecto entre la aglomeración espacial de las actividades productivas, en especial industriales, y las desigualdades del desarrollo territorial observables en los países capitalistas. Narváez y otros (2008, p.83) argumentan que la corriente del desarrollo local asume la importancia de los sistemas productivos locales para los procesos de crecimiento y los cambios estructurales en los territorios.

Como consecuencia del amplio abordaje teórico, la perspectiva del territorio a adoptar es la de una construcción social cuyo espacio está comprendido de diversas variables: económicas, sociales, ambientales, institucionales, entre otras. Albuquerque (1997) establece que el desarrollo local puede ser entendido como un proceso de transformación de la economía y de la sociedad local para sobrellevar obstáculos y desafíos. Mejorar la calidad de vida de los habitantes por medio de agentes socioeconómicos locales (públicos y privados) cuya actividad busca un uso más eficiente y sustentable de los recursos.

Como observa Franco (2000) se debería considerar que una sociedad se desarrolla localmente cuando pasa a vivir mejor y se perfecciona la vida de sus habitantes. Según Romis (2008), las empresas de un cluster pueden desarrollar actividades que contribuyan directa e indirectamente a los objetivos sociales en sus áreas de influencia. Los clusters regionales crean empleo y riqueza en la región y son, por lo tanto, promotores del desarrollo económico y social (Corral et al, 2006). Las estrategias de desarrollo económico local tienen como prioridad el desarrollo de territorios con capacidad competitiva, planteándose como objetivos: el desarrollo y reestructuración del sistema productivo, el aumento del empleo, y el mejoramiento del nivel de vida de la población local (Vázquez Barquero, 1986).

Este escenario de énfasis atribuido al contexto local en el proceso de desarrollo condujo a la necesidad de reflexionar sobre el papel de los APL. En Brasil, el énfasis en lo local llevó al desarrollo del concepto de *Arranjos Produtivos Locais* (Arreglos Productivos Locales-APL) desarrollado por los investigadores asociados a la Red de Investigadores en Sistemas Innovativos y Productivos Locales (RedeSIst), que emplearon el término de APL y de “sistemas productivos locales” para estudiar la relación entre grupos de empresas y sus

relaciones con otros actores (económicos, políticos y sociales) dentro de un territorio determinado (Cassiolato y Lastres, 2003).

El estado de San Pablo ha interferido a través de políticas de apoyo para la constitución y fortalecimiento de los APL. Si bien algunos de los programas fueron de alcance municipal, como el PRODER municipal, las estrategias de SEBRAE-SP enfatizaron más en el conjunto de actividades económicas como unidad de análisis. Aunque situadas en una base territorial dada (municipio), el énfasis no estuvo orientado en el municipio. El municipio, base geográfica de asentamiento de los APL, incide como lugar de implementación. Esa unidad geográfica determina por ejemplo las condiciones de infraestructura (acceso a autopistas, telecomunicaciones, entre otros) que son un elemento fundamental para la formación de un APL. Es decir, se espera que los municipios con mejores condiciones de infraestructura de transporte y telecomunicaciones, mayor grado de urbanización, de actividad industrial, mayor densidad demográfica y mano de obra calificada, y con un entorno institucional apropiado tenga más probabilidad de tener asentado en su territorio un APL.

Descripción del trabajo

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se presenta el estado del arte respecto a la importancia de los APL en el Estado de San Pablo y el rol de las instituciones locales para fomentar su constitución y consolidación. En segundo lugar, se plantea el marco teórico que describe la relación entre el desarrollo local y los arreglos productivos locales, así como los factores que inciden en la presencia de los APL en los municipios o territorios locales de las áreas no metropolitanas de San Pablo. Posteriormente, se ejecuta la estimación de la técnica de emparejamiento conocida como Propensity Score Matching (PSM) y finalmente, se presentan los resultados y consideraciones finales.

Objetivos

El objetivo del presente trabajo consiste en evaluar si los Arreglos Productivos Locales (APL) son un instrumento que propende al desarrollo económico y social de los municipios no metropolitanos (ni vecinos de áreas metropolitanas) del Estado de San Pablo, Brasil. La mayoría de los estudios se centran en la identificación y mapeamiento de los APL, pero no en los efectos que puedan generar para el desarrollo local de sus respectivos municipios. Como observa Franco (2000) se debería considerar que una sociedad se desarrolla localmente cuando pasa a vivir mejor y se perfecciona la vida de sus habitantes.

Hipótesis

Existe un nivel de desarrollo local superior en los municipios donde se identifican Arreglos Productivos Locales (APL) respecto de aquellos en los que no se observa la presencia de APL, condicionado a la igualdad en el resto de las características socio-económicas. Los municipios no metropolitanos del estado de San Pablo donde se identifica la presencia de APL, poseen indicadores de desarrollo económico y social más altos que los municipios donde no hay APL.

Metodología

El presente trabajo pretende evaluar el impacto de la presencia de Arreglos Productivos Locales (APL) sobre el desarrollo local. Con este fin, se emplea la técnica de Propensity Score Matching (PSM). Debido a que los municipios con APL no fueron seleccionados aleatoriamente, sino que en su mayoría fueron el resultado de políticas de apoyo, los municipios con APL podrían tener características distintas a los municipios sin APL. Para controlar el efecto de la autoselección en la estimación del impacto de la presencia del APL sobre el desarrollo local, aplicamos un método cuasi-experimental. Esta metodología, muy utilizada en evaluación de impacto, construye artificialmente un “match” o “clon” para cada uno de los municipios estudiados con características idénticas pero con una diferencia: la presencia o ausencia de APL en el territorio.

La población bajo estudio son los municipios no metropolitanos ni vecinos de áreas metropolitanas del Estado de San Pablo, Brasil. Se toma como referencia Gonçalves da Silva, Bacic y Silveira (2010) en cuanto a identificación y mapeamiento de los APL en los municipios de San Pablo. Los autores caracterizan los trazos generales de la política del estado de San Pablo de apoyo a los APL, indicando los que son objeto de esa política. Por otro lado, se emplean datos a nivel municipal provenientes de la Fundación SEADE y del Programa de las Naciones Unidas-PNUD. Los índices de desarrollo seleccionados para representar el desarrollo local son el Índice Paulista de Responsabilidad Social (IPRS), el Índice de Desarrollo Humano Municipal (IDHM) y el Índice Paulista de Vulnerabilidad Social (IPVS).

Resultados y conclusiones

El presente trabajo estima el impacto de la presencia de APL en el desarrollo local de los municipios no metropolitanos paulistas. Para alcanzar este objetivo, se aplicaron algunas técnicas de emparejamiento o *matching* para analizar la compatibilidad entre grupos de municipios y estimar las ganancias derivadas de la presencia de APL en el desarrollo local. La técnica de *Propensity Score Matching* (PSM) identifica el efecto de la presencia de APL tanto en los municipios con APL como en los municipios sin APL pero con una alta probabilidad de presentar APL debido a sus características socio-económicas.

Los resultados obtenidos permiten demostrar que la presencia de APL mejora el desarrollo local de los municipios no metropolitanos. Es decir, el efecto promedio del tratamiento en los tratados es significativo. De acuerdo a este resultado, se estarían validando los programas de apoyo a los APL desde su contribución al desarrollo económico y social, y por lo tanto del bienestar de la sociedad.

Bibliografía.

Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL* 82, 157-171.

Albuquerque, F.(1997). Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico. Una respuesta a las exigencias del ajuste estructural. Serie *Cuadernos ILPES* 43, 1-118. CEPAL.

Barcelos da Costa, A. (2010). La industria del calzado del Vale Dos Sino (Brasil): ajuste competitivo de un sector intensivo en mano de obra. *Revista CEPAL* 101, 163-179, Naciones Unidas.

- Benko, G. Développement durable et système productifs locaux. En: Réseaux d'entreprises. Regards sur les systèmes productifs locaux. Paris, Datar. La documentation française, 2001.
- Chmitz, h. y Nadvi, K. (1999). Clustering and industrialization: introduction. *World Development* 27 (9), 1503-1514.
- Cassiolato, J. E.; Lastres, H. M. M. O Foco em Arranjos Produtivos Locais de Micro e Pequenas Empresas. En Lastres, M. H. H., Cassiolato, J. E., Maciel, M. L. *Pequena Empresa: Cooperação e Desenvolvimento Local*. Rio de Janeiro: Belume Dumará & Instituto de Economia da UFRJ, 2003.
- Cocco, G. y Galvão, A.P. Sobre a tropicalização do desenvolvimento local: algumas reflexões a respeito do modelo italiano. En: Silveira y Reis. *Desenvolvimento local: dinâmicas e estratégias*. Rio de Janeiro, Rede Dlis, 2001.
- Corral, A; Isusi, I, Pérez, T., San Miguel, U. Contribuciones de las empresas al Desarrollo en Latinoamérica. Ikei, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, Oct. 2006.
- Crocco, M. A. et al. Metodologia de Identificação de Arranjos Produtivos Locais Potenciais. Texto Para Discussão Nº 212 ,Belo Horizonte: UFMG/ Cedeplar, 2003.
- FIESP/DECOMTEC. Relatório de Execução – Etapa I – Mapeamento e Seleção. Relatório do Projeto “Aumento da Competitividade das Micro e Pequenas Indústrias Localizadas em APLs do Estado de São Paulo”. São Paulo, março 2003 (250 p).
- Franco, A. de. Por qué precisamos de desenvolvimento local integrado e sustentável?. En: *Separata da Revista Século XXI*, Nº3. Millenium, Instituto de Política, Brasília, 2000.
- Gonçalves da Silva, A.L; Bacic, M.J y Lanna Franco da Silveira, R. (2010). Os arranjos Produtivos Locais no Estado de São Paulo: Mapeamento, metodologia de identificação e critérios de seleção para políticas de apoio. São Paulo. Relatório de pesquisa. www.politicaapls.redesist.ie.ufrj.br
- Heckman, J.; Lalonde, R. y J. Smith. (1999). The Economics and Econometrics of Active Labor Market Programs. En Ashenfelter, O. y D. Card (eds.), *Handbook of labor economics*, Vol. 3A. Amsterdam, North-Holland, 1865-2097.
- Heincke, M. (2005). La responsabilidad social empresarial: ¿una herramienta para el desarrollo local sostenible en Colombia?. *Revista Opera* Nº005, 55-74.
- Hirschman, A. O. *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 217p, 1958.
- Kageyama, Angela (2004). Desenvolvimento rural: conceito e um exemplo de medida. Anais do XLIII Congresso Nacional da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, Cuiabá, Brasil, 25-28 de Julio.
- Lastres, H y Cassiolato (2003). Novas políticas na Era do Conhecimento: o foco em arranjos produtivos e inovativos locais. *Parcerias estratégicas*, Nº17, setembro.
- Veiga, José Eli Da. *Cidades imaginárias. O Brasil é menos urbano do que se calcula*. Autores Associados, Campinas, 304p, 2002.
- Marini, M.J; da Silva, C,L; do Nascimento, D, E; y do Rocio Strauhs, F. (2012). Avaliação da contribuição de arranjos produtivos locais para desenvolvimento local. *Revista bibliográfica de geografia y ciencias sociales* 17 (996), Universidad de Barcelona.
- Martinelli, D.P. y Joyal, A. *Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas*. São Paulo: Manole, 2004.
- Myrdal, G. *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México, 188 pp, 1957.
- Narváez, M., Fernández, G., y Senior, A. (2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. *Opción*, 24 (57),74 – 92.

- Perroux, F. *A economia do século XX*. HERDER. Lisboa, 758 pp, 1967.
- Romis, M. (2008) Competitiveness of small enterprises: clusters, business environment and local development. Synthesis of the international meeting held at the Inter-American Development Bank on October 29-30, Washington, D.C.
- Rosenbaum, P. R. y Rubin, D.B. (1983). The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika* 70 (1), 41–55.
- Schmitz, H; y Nadvi, K. (1999). Clustering and industrialization: introduction. *World Development*, 27 (9), 1503-1514.
- Selingardi-Sampaio, S. *Indústria e território em São Paulo. A estruturação do Multicomplexo Territorial Industrial Paulista 1950-2005*. Ed. Alínea, Campinas, Brasil, 2009.
- Suzigan, W., Furtado, J., Garcia, R., y Sampaio, S. E. K. (2003). Aglomerações industriais no Estado de São Paulo. Instituto de Economia. UNICAMP.
- Texeira, F. Y Ferraro, C. (2009). Aglomeraciones productivas locales en Brasil, formación de recursos humanos y resultados de la experiencia CEPAL-SEBRAE. Santiago de Chile.
- Vázquez Barquero, Antonio. *Política Económica Local*, Ed. Pirámide. Madrid, 1986.
- Verdi, A.R. Grupos econômicos globais e territórios locais: Alcatel e Renault no Brasil, 2002. Tese (Doutorado em Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.
- Veiga, J. E. (2002). A face territorial do desenvolvimento. *Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, 3 (5), 5-19.

Heterogeneidade interna em aglomerados: diferenças na capacidade de absorção de externalidades positivas

Pâmella Gabriela Oliveira Pugas; Rafael Minami Suzuki; Cristina Lélis Leal Calegário;
Juan J. Jiménez-Moreno

1. Introdução e marco teórico de referência

O desenvolvimento de determinadas regiões, nas quais há presença de aglomerações de empresas, tem chamado há algum tempo a atenção de pesquisadores e formuladores de políticas públicas devido à relevância da dimensão espacial na competitividade das empresas. A expectativa da formação destas aglomerações é a de melhora o desempenho das firmas, devido a uma maior acessibilidade a recursos especializados e novos conhecimentos (Mccann & Folta, 2009).

Um arranjo produtivo local possui três propriedades básicas: presença de economias externas específicas, balanceamento de princípios de cooperação e competição e balanço entre regras mercantis e de regulação social (Britto, 2002). Assim, uma aglomeração estaria ligada a uma concentração geográfica e setorial de empresas, a partir da qual são geradas externalidades produtivas e tecnológicas indutoras de um maior nível de eficiência e competitividade. Diante disso, o conceito de economias externas positivas refere-se aos benefícios que as firmas obteriam pelo fato de estar operando em uma situação de

aglomeração industrial (Keller, 2008), ou seja, benefícios resultantes da simples aglomeração geográfica de empresas (Silva & Fernandes, 2007).

Vários estudos consideram que todas as firmas se beneficiam simetricamente da aglomeração. Estes estudos caracterizam-se pela construção de perfis de regiões, pela verificação se determinada região pode ou não ser considerada uma aglomeração, e pelo estudo dos benefícios econômicos gerados na aglomeração. Estudos que buscam verificar se as empresas internas a uma aglomeração são diferentes entre si existem, mas são menos frequentes.

Nesse sentido, entendendo que estar aglomerado pode gerar benefícios além dos diretamente econômicos, o adequado conhecimento desta heterogeneidade interna bem como as características dos grupos formados poderá auxiliar os formuladores de políticas públicas a direcionarem programas e investimentos de acordo com as necessidades de cada grupo.

2. Alcance, objetivo e estrutura do trabalho.

Buscando um setor que pudesse representar a tendência de se formar aglomerações, foi escolhido como objeto de análise o setor de confecções, inserido na cadeia produtiva têxtil. Especialmente neste setor, a simplicidade da base técnica de produção favorece a formação de sistemas locais de produção (García, 2008; ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2009).

O objetivo deste estudo é verificar a existência de uma heterogeneidade interna em um aglomerado de confecções no que tange à absorção de externalidades positivas, indicando quais variáveis são determinantes e possuem maior peso na formação da capacidade das empresas absorverem tais externalidades.

Para o cumprimento deste objetivo, após uma breve introdução, divide-se em outras cinco partes; a seção seguinte aponta os principais conceitos relacionados às aglomerações produtivas e as externalidades geradas por estas. Em seguida apresentam-se os aspectos metodológicos. Na quarta parte são apresentados os resultados e discussões. Por fim, trata-se das considerações finais, seguido das referências.

3. Metodologia

A população alvo foi definida como ‘empresas do setor de confecções de Divinópolis’. Neste sentido, de acordo com a RAIS (2009), dentro da Classe CNAE 20 / 141.26 - *confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas* - havia, em 2009, 974 (novecentos e setenta e quatro) empresas ativas e registradas no município. A amostra foi composta por 120 empresas, sendo 64 formais e 56 informais que possuíam no mínimo um empregado.

A presente pesquisa classifica-se como quantitativa, utilizando-se como instrumento para obtenção dos dados o questionário estruturado somente com questões fechadas. A escala

utilizada no questionário foi de quatro pontos, do tipo ordinal, variando de discordo totalmente a concordo totalmente. Para efeitos de análise a mesma foi assumida como intervalar.

Buscando atender ao objetivo da pesquisa de verificar a existência de uma heterogeneidade interna em um aglomerado foi elaborado um modelo analisando as externalidades positivas possíveis de serem adquiridas dentro de um aglomerado. As externalidades foram divididas em oito categorias: i) acesso a mão-de-obra técnica/especializada; ii) acesso a fornecedores, serviços especializados e clientes (FSC); iii) compartilhamento de informações e conhecimentos; iv) inovação; v) expansão de mercado; vi) legitimação; vii) instituições de apoio e viii) investimento público.

Com as variáveis definidas, foi realizada uma análise fatorial, utilizando-se do método dos componentes principais, que possibilita o cálculo dos pesos de cada variável. A utilização dessa técnica permite o conhecimento da estrutura de cada dimensão e possibilita uma visão privilegiada do conjunto de dados, tornando possível a identificação de grupos de empresas. A partir do conhecimento de quais variáveis possuem maior peso na determinação da capacidade de absorção de externalidades positivas, as empresas pertencentes ao aglomerado foram categorizadas em diferentes grupos, confirmando a heterogeneidade interna no aglomerado.

4. Resultados e conclusões

Os resultados permitem confirmar a existência de uma heterogeneidade interna no arranjo, ou seja, as empresas pertencentes a este aglomerado, tanto confecções quanto facções, se diferenciam no grau e na forma como absorvem suas externalidades. Além das diferenças dentro de cada ramo, também há diferenças entre estes ramos, mostrando que eles devem ser visualizados individualmente e que as políticas desenvolvidas para cada um deles devem ser diferenciadas.

Saber quais externalidades positivas estão presentes em um arranjo e como cada empresa as visualiza tem grande importância não somente para as próprias empresas, que podem se beneficiar dessas economias externas, mas também para o arranjo em si, que pode trabalhar para que essas externalidades se tornem um diferencial daquela região, atraindo investimentos e desenvolvimento.

As diferenças observadas entre facções e confecções mostram que a metodologia utilizada mostrou ser adequada para aplicação em outras realidades, uma vez que leva em consideração o contexto no qual as empresas estão inseridas. Com a correta adaptação das variáveis segundo a realidade das empresas, a aplicação da metodologia em outros aglomerados pode ajudar na interpretação de suas externalidades positivas bem como pode auxiliar na comparação de diferentes aglomerados.

O estabelecimento das externalidades permite uma visão mais completa da realidade na qual as empresas estão inseridas, os resultados aqui explorados contribuem de duas formas.

Primeiro, contribui para o avanço teórico no que tange aos estudos sobre aglomerações produtivas, uma vez que confirma a existência de uma heterogeneidade interna em aglomerados no que tange à absorção de externalidades positivas. Segundo, traz contribuições para as próprias empresas e para os formuladores de políticas públicas. Entender quais as externalidades positivas estão presentes no arranjo e como cada empresa as visualiza traz um diferencial para a região, atraindo investimentos e desenvolvimento.

Bibliografia

- ABDI, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2009. *Relatório Setorial: Indústria Têxtil e de Vestuário*, Belo Horizonte: ABDI.
- BRITTO, J., 2002. Cooperação interindustrial e redes de empresas. En: *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- GARCÍA, R., 2008. *Uma análise do processo de desconcentração regional nas indústrias têxtil e de calçados e a importância dos Sistemas Locais de Produção*. Fortaleza: ANPEC.
- KELLER, P., 2008. Clusters, distritos industriais e cooperação interfirmas: uma revisão da literatura. *Revista Economia e Gestão*, 8(16).
- MCCANN, B. & FOLTA, T., 2009. Location matters: Where we have been and where we might to go in agglomeration research. *Journal of Management*, 34(3), pp. 532-565.
- SILVA, S. E. & FERNANDES, F. C. F. O., 2007. *Arranjo Produtivo Local como instrumento de apoio à Empresa Manufatureira*. Foz do Iguaçu : s.n.

Una aproximación al estudio de los encadenamientos productivos en la industria de alimentos para la pequeña y mediana empresa de la Zona Metropolitana Puebla-Tlaxcala (ZMP-T), México

Pedro Macario García Caudillo

Resumen.

Uno de los elementos centrales tanto de los modelos de desarrollo endógeno como de desarrollo local es el papel asignado a las pequeñas y mediana empresas (PyMEs), dada su relevancia como generadoras de empleo e impactos en la producción, lo cual es fundamental para el desarrollo de la economía nacional. El análisis de las PyMEs en México, ha sido abordado desde perspectivas como: La oficial, la académica y desde la consultoría en los últimos años, abarcando tanto el estudio de las empresas existentes en nuestro país, como la formación de nuevas empresas.

Sin embargo, cabe señalar que los análisis sobre este segmento de empresas, se ha encaminado principalmente a nivel de empresa o de sector, dejando de lado el estudio a nivel de rama y su relación con otros actores, el territorio y el contexto, a pesar de ser elementos centrales en los modelos de desarrollo local. Es por ello que resulta necesario

generar análisis que permitan identificar el impacto de este segmento de empresas en los entornos locales y territoriales. De ahí que el presente trabajo, es una aproximación por investigar la importancia de la pequeña y mediana empresa para el desarrollo de la Zona Metropolitana Puebla – Tlaxcala (ZMP-T), que es abordada desde la perspectiva de los encadenamientos productivos en la industria de alimentos y el enfoque del desarrollo local.

Es por ello que la presente investigación se estableció como objetivo general analizar el papel de la pequeña y mediana empresa de la industria de alimentos en el desarrollo de la Zona Metropolitana Puebla-Tlaxcala, tomando como ejemplo la industria de alimentos desde la perspectiva de los encadenamientos productivos.

Como objetivos específicos identificar tipos y magnitudes de las articulaciones o encadenamientos productivos de las empresas pequeñas y medianas de la industria de alimentos ubicadas en dicha zona, y su relación con los actores centrales en el proceso de desarrollo.

Dentro de las preguntas de investigación planteadas se encuentran las siguientes:
¿Qué tipos de encadenamientos productivos existen u operan en la PyME de la industria de alimentos de la Zona Metropolitana Puebla - Tlaxcala?

¿Cuáles son y donde se ubican los núcleos centrales de los encadenamientos productivos en la industria de alimentos de la Zona Metropolitana Puebla - Tlaxcala?

¿Existen los encadenamientos productivos necesarios o adecuados en la PyME de la industria de alimentos, que sustente la implementación de una política de desarrollo local de la Zona Metropolitana Puebla - Tlaxcala?

¿El posible visualizar la incidencia la PyME en el desarrollo local desde la perspectiva de los encadenamientos productivos en la industria de alimentos?

¿Es posible y suficiente visualizar la relevancia e impacto en el desarrollo local de la zona metropolitana de Puebla partiendo de la concepción de Zona Metropolitana y clasificación de PyME existente desde la perspectiva oficial?

Hipótesis.

El conocimiento de las características, los problemas, y el discurso sobre las pequeñas y medianas empresas, generado en México durante los últimos años, si bien permiten ver la importancia y características de este segmento de empresas en el desarrollo de manera general, para el análisis de la pequeña y mediana empresa de la industria de alimentos de la Zona metropolitana de Puebla - Tlaxcala, si bien dichos análisis son importante, no resultan suficientes para la determinación del impacto de dichas empresas en el desarrollo de esta zona, por lo que debe ser analizadas desde la perspectiva de los encadenamientos productivos, para detectar los núcleos centrales de las ramas que integran dicha industria, y sus relación con el territorio, así como con el resto de los actores, de manera tal que permita visualizar la forma en que impactan o no en el desarrollo de dicha la Zona.

Descripción del trabajo.

El abordaje de esta investigación fue desarrollado mediante cinco etapas de trabajo, en la primera se aborda el debate sobre desarrollo, sus antecedentes y el arribo del concepto de manera contundente en los años cuarenta, haciendo énfasis en algunas de sus vertientes principales como es la denominada teoría de la modernización, la teoría de la CEPAL y la teoría de la dependencia, para ubicar entre otros planteamientos posteriores sobre dicha temática el surgimiento de la vertiente del desarrollo local, la cual permite establecer al papel de la pequeña y mediana empresa y al territorio como uno de aspectos claves para el análisis de los procesos de desarrollo, los cuales si bien han sido tratados en

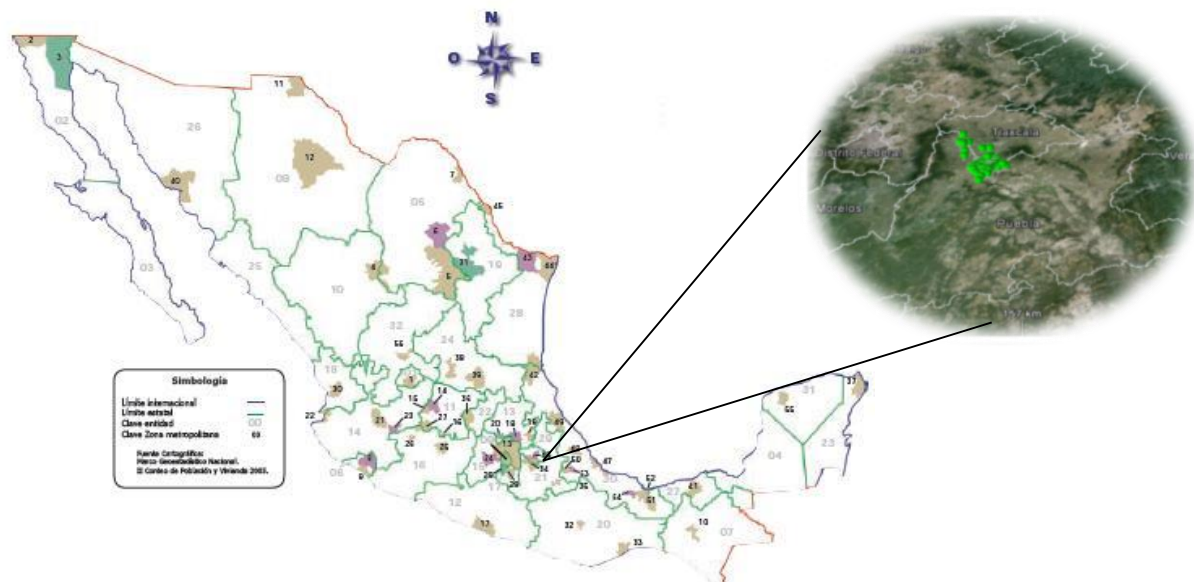
los últimos años en distintos foros y latitudes, así como en diversas publicaciones sobre dicha temática ha tenido un carácter marginal y desarticulada desde la perspectiva de la relevancia de las Zonas Metropolitanas en México.

En el segundo apartado se aborda la importancia de las políticas regionales, a través de las cuales se ha organizado y acotado el territorio desde el estado, en función de los procesos de acumulación de capital, a la par de los procesos de crecimiento de las ciudades, generando la entrada en escena de las metrópolis mexicanas asociadas a una acelerada dinámica demográfica, urbana y productiva que pondría de manifiesto las grades necesidades por cubrir y los retos por superar, dando la pauta en los años 40 del siglo pasado para el inicio de sus delimitación y análisis, especificando un total de 56 ZM (Zonas Metropolitana en México) para 2007 de acuerdo con los organismos gubernamentales (SEDESOL, INEGI Y COESPO) ver gráfico 1, Zonas que actualmente constituyen los espacios donde se asienta la mayoría tanto de la población cambiando su perfil de rural a urbano, como de PYMES Mexicanas.

Por lo que desde una perspectiva económica y demografica las zonas metropolitanas continuaron siendo muy relevantes para 2010, ya que concetraron 56 de cada 100 habitantes y generaron 73 de cada 100 pesos producidos. Por otro lado, las 10 principales zona metropolitanas fueron las de mayor importancia económica, de acuerdo a la producción bruta (INEG: 2012), agudizando el cambio del perfil demográfico de México. hacia un carácter predominantemente metropolitano, de esta manera las principales ciudades del país son zonas metropolitanas y representan el motor del crecimnieto nacional y regional.

En el tercer apartado se aborda la concepción, relevancia y así como determinados trabajos sobre los encadenamientos productivos realizados en México y algunos en otros países, para después retomar la delimitación de zona metropolitana y con base en el Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE) elaborado por el instituto de Geografía Estadística e Informática (INEGI 2010) y estableciendo la relevancia estratégica la industria de alimentos se determina el número de empresas a encuestar, se diseña el cuestionario, se aplica en la zona de estudio (durante los meses septiembre, octubre y noviembre de 2012), a 25 empresas que accedieron a contestar, de 55 contactadas y de las cuales 5 corresponden a la prueba piloto, por lo que finalmente se procesa la información de 20 empresa sobre las cuales se muestran resultados. Cabe señalar que en la encuesta se preguntó sobre características de identificación, contexto general e histórico, razones principales de localización, proceso de producción, tecnología, insumos, producto, fuerza de trabajo, vinculación, relación con otros agentes y percepción del ambiente económico de su entorno.

Gráfico 1. Las 56 Zonas Metropolitanas de los Estados Unidos Mexicanos, y la Ubicación de las PyMEs Productoras de Alimentos en la Zona Metropolitana Número 45 Puebla-Tlaxcala.



Fuente: INEGI. Zonas Metropolitanas de los Estados Unidos Mexicanos 2009-20012, y DENUE 2013.

En el cuarto apartado se presentan el análisis y los resultados obtenidos de la encuesta correspondiente a dicha investigación, dentro de los que es posible señalar los siguientes resultados.

La antigüedad promedio de dichas empresas fue de 40.8 años, el 57% se ubicaron en la ciudad central de la zona que es la Ciudad de Puebla, el promedio del número de trabajadores fue de 44.2, las empresas cuentan con una producción poco diversificación ya que el 74 de % de ellas dependió de entre 1 y 3 productos, y solo el 26% produjo más de 3; en términos de relaciones con el contexto, cabe señalar que de 21 factores evaluados, los más relevantes fueron: el mercado, las instituciones de educación superior, el suministro de agua. En lo referente a los factores de localización el elemento más importante lo constituyó la disponibilidad de terreno, seguido por la infraestructura y el mercado. Si bien para el análisis de las PyMEs en las zonas metropolitanas de México se parte del concepto de tamaño de empresa por número de trabajadores por ser un indicador más estable, este no es suficiente cuando el trabajo se realiza desde una perspectiva territorial y con mayores niveles de desagregación tal es el caso de la industria de alimentos, existen otros factores como la tecnología que influye en los tamaños de planta, absorción de unas empresas por otras, la importancia del origen familiar de dichas empresas, así como el surgimiento de empresas dentro de la misma clase industria y del mismo origen familiar, entre otros aspectos, que son relevantes al momento de especificar tamaños de empresa.

Conclusiones y propuestas de investigación.

Sin lugar a dudas el debate sobre desarrollo es un proceso en construcción y esta investigación es una aproximación a este, abordando el asunto desde la perspectiva del

estudio de las PyME, partiendo de que existe un consenso sobre su importancia y problemática por lo que es necesario buscar nuevos caminos para su estudio. De ahí que este trabajo aborda a las PyMEs desde una perspectiva metropolitana, lugar donde se ubica la mayor parte de este tipo de empresas, y de manera particular las correspondientes a la industrias de alimentos que por tratarse de una industria estratégica que acompañada a los cambios en la dinámica demográfica y su concentración, asociado a procesos de urbanización acelerada, con cambios en los patrones alimenticios e imposición de nuevos patrones de consumo, rupturas de cadenas de abastecimiento e instalación de nuevas cadenas bajo un proceso de globalización sustentado en nuevas formas de acumulación.

El realizar un análisis del papel de las pequeñas y medianas empresas en la industria de alimentos para la ZMPT desde la perspectiva de los encadenamientos productivos, si bien resultó interesante, fue complejo su análisis, al ser escasos los referentes al respecto. Sin embargo es importante señalar que cada día existe un mayor interés para la generación de análisis encaminados sobre la relación actividad económica-localización territorial-desarrollo, los cuales requieren de una visión interdisciplinaria, multidimensional.

Cabe señalar que después de desarrollar la investigación sobre las empresas pequeñas y medianas de la industria de alimentos ubicadas en la ZMPT, la cual se integra por 38 municipios, bajo el primer acercamiento y mediante la delimitación territorial basada en criterios geopolíticos o administrativos, impide contemplar articulaciones potenciales o encadenamientos productivos de las pequeñas y medianas empresas en dicha zona, sin embargo es importante tener presente que si bien permite ver la importancia de dichas empresas a nivel económico por su aporte la producción y a nivel social mediante la generación de empleos, no es posible conocer otros aspectos relevantes y determinantes en el desempeño tanto de las empresas como de la industria y su interacción con el territorio e importancia. De ahí la necesidad de aproximarse a la construcción de una metodología que permita ser un instrumento útil para determinar potenciales encadenamientos productivos que involucran a más de una localidad o región definida administrativamente, además de ser un procedimiento auxiliar en el diseño de políticas para el desarrollo regional.

Si desde la primera mitad del siglo XX el interés sobre el desarrollo económico se extendería acompañado del surgimiento de nuevos paradigmas, coincidiendo con el redimensionamiento del papel del territorio como asunto estratégico después de la segunda guerra mundial, pero también como elemento clave en los modelos de desarrollo formando parte central en el manejo de las políticas públicas, de manera específica en las políticas de desarrollo regional tanto en México, como en América Latina, el sigue teniendo su relevancia en el contexto del actual debate sobre el desarrollo, resultando central comprender el desenvolvimiento de las ideas sobre dicho proceso desde la perspectiva del desarrollo local, que ubica como uno de los ejes centrales al binomio empresa-territorio, perspectiva de la cual la pyme requiere nuevos análisis.

Bibliografía

Alburquerque, Francisco (2004), Desarrollo económico y descentralización en América Latina (Revista no.82), CEPAL.

Arosena José (1990). El desarrollo local, un desafío contemporáneo. Editorial nueva sociedad, Uruguay.

Bustelo, Pablo (1998), Teorías contemporáneas del desarrollo económico. Sinresis, España.

Boisier, Sergio. Desarrollo Local ¿De qué estamos hablando?” en Vázquez Barquero Antonio y Madoery Oscar (compiladores). Transformaciones Globales, instituciones y políticas de desarrollo local. Homos Sapiens Ediciones, Rosario, Argentina, 2001.

Cabrera, Becerra Virginia. (2010). Diagnóstico de la Competitividad del Municipio de Puebla; una aproximación a su complejidad. Editorial BUAP.

Castagna, Alicia I; Woelflin, Ma. Lidia; Báscolo, Paula J.; Ghilardi, Ma. Fernanda y Secreto, Ma. Florencia. Identificación de encadenamientos productivos en el Aglomerado Gran Rosario: Un análisis cuantitativo. Escuela de Economía. Facultad de Cs. Económicas y Estadística de la UNR.

Coraggio, José Luis (2004), La gente o el capital, desarrollo local y economía del trabajo. Espacio editorial, Argentina.

Coriat, Benjamin; Weinstein Oliver (2011), Nuevas teorías de la empresa. Ed. Lenguaje Claro, Argentina.

De la Garza, Toledo Enrique; Arteaga, García Arnulfo; Herrera, Lima Fernando; Melgoza Valdivia Javier (1998). Modelos de Industrialización en México. STPS. México.

De la Garza, Mónica; Zotelo, Allende Aníbal (1986), Bloques de interdependencia; mercados de trabajo y estudios de caso. Ed. UAM.

De la Garza, Mónica (1998), Eslabonamientos productivos en Argentina, Brasil y México, segundo seminario internacional. UAM, México. .

Donato, Vicente; Barbero, María Inés (2009), Contra viento y marea; Historias de pequeñas y medianas empresas argentinas. Prometeo, Argentina.

Furtado, Celso (1987), Breve introducción al desarrollo; Un enfoque interdisciplinario. FCE, México.

García, caudillo Pedro Macario (2012), Encuesta, los encadenamientos productivos en la industria de alimentos de la ZM P-T.

Garza, Gustavo (2010), la transformación urbana de México, 1970-2020. En los grandes problemas de México, Tomo II Desarrollo y regional. Colegio de México.

Gallicchio, Enrique (2006), Desarrollo local, cómo combinar gobernabilidad, desarrollo económico y capital social en el territorio. Desarrollo local, una revisión crítica del debate. Universidad Nacional General Sarmiento, Argentina.

Gallicchio, Enrique (2002), Concepción, aplicación y resultados del empoderamiento en Latinoamérica, en Seminario internacional “Los enfoque del empoderamiento y los derechos luchando juntos contra la pobreza”. Rio de Janeiro Brasil.

Gasca, Zamora José (2009), Geografía regional: La región, la regionalización y el desarrollo regional en México. IG-UNAM.

Gary, Gereffi (2001), Cadenas productivas como marco para la globalización. Revista, problemas del desarrollo, (Vol. 32, no. 125), IIEc-UNAM, México.

Godínez, Enciso Andrés (2010), Agrupamientos productivos y condiciones de desarrollo; El agrupamiento industrial Azcapotzalco y otros estudios de caso. UAM, México.

Hernández, Calzada Martin (2009), Análisis de la industria manufacturera en el Estado de Hidalgo. CUMEX, México.

Hernández, Cortés Celia; Castillo, Ramos Isabel; Órnelas, Delgado Jaime (2010), La zona metropolitana Puebla- Tlaxcala; situación actual y perspectivas. UAT, México.

Hirschman, Albert O. (1970), La estrategia del desarrollo económico. FCE, México.

INEGI, (2012), Directorio nacional de unidades económicas.

-----, (2010), Censo económico, México.

-----, (2004), Censo económico, México.

-----, (1999), Censo económico, México.

-----, (2009), Censo económico (2009), Zonas metropolitanas de los Estados Unidos Mexicanos

-----, (2007), Sistema de Clasificación de América del Norte (SCIAN).

-----, COESPO, SEDESOL (2005), Delimitación de las zonas metropolitanas de México.

Jeannot, Fernando (2004), La empresa; Teorías económicas y realidades. UAM, México.

Kantis, Hugo; Federico, Juan (2009), Nuevos polos de empresas intensivas en conocimiento en argentina; Elementos conceptuales y análisis de casos seleccionados. UNGS, Argentino.

Latoche, Serge (2007), Sobrevivir al desarrollo. Editorial ICARIA.España

Lifschitz, Edgardo; Zottele, Allende Aníbal (1985), Eslabonamientos productivos y mercados oligopólicos. UAM, México.

- López, Pérez Sócrates (2009), Diagnostico socio-demográfico de la megalópolis del centro del país. Editorial, UAEM.
- Negrete, salas María Eugenia (2010), Las metrópolis mexicanas: conceptualización, gestión y agendas. En los grandes problemas de México, Tomo II Desarrollo y regional. Colegio de México.
- Martínez, del Campo Manuel (1985), Industrialización en México; hacia un análisis crítico. Colegio de México.
- O, Hirschman Albert (1961), Las estrategias del desarrollo. Ed. FCE. 1961.
- Olivera, Guillermo (1998), “Encadenamientos productivos de la micro y pequeña industria en las ciudades de Aguascalientes y Mexicali”, Revista problemas del desarrollo (Vol. 29, no. 112).UNAM, México.
- Órnelas, Jaime (2012), “Volver al desarrollo”, Revista latinoamericana de economía (Vol. 43, No. 168), UNAM.
- Polése Mario (1998).Economía Urbana y regional. Ed. LUR, Costa Rica
- Pérez Ramírez, Emilio Carrillo Benito (2000).Desarrollo Local: Manual de Uso. Ed. ESIC, Madrid, España
- Ray Debraj (1998). Economía del desarrollo Ed. Antonio Bosch. España
- Rosales, Ortega Rocío; Chauca, Malasquéz Pablo (2010), Desarrollo local; Teorías, políticas y experiencias. PY V, México.
- Ros, Jaime (2004), La teoría del desarrollo, F C E – CIDE, México
- Sánchez, Sánchez Arturo; Salgado, García Lorenzo (2010), Desarrollo regional-local, competitividad y empresas en la IV Zona Metropolitana Puebla-Tlaxcala: Perspectivas económicas.UAT, México.
- Rostow, W.W. (1974), Las etapas del crecimiento económico. FCE, México.
- Sassone, Pedro y Camacho, Mertha (2005), Desarrollo endógeno un debate necesario. Ildis, Venezuela 2005.
- Taboada, Ibarra Eunice R. (2007), Hacia una nueva teoría de la empresa, Elementos desde la teoría institucional contemporánea. UAM, México.
- Tejeda Escullo Pedro (2006). Objeciones a la teoría del desarrollo local desde una perspectiva tercer mundial
- Torres, Felipe; Yolanda, Trapaga; José, Gasca; Sergio, Martínez (2012), Abasto de alimentos en una economía abierta, PYV, México

Vargas, Castro José Alejandro (2006), El desarrollo local en el contexto de la globalización. INAP, México.

Vázquez Barquero Antoni (2005), Las nuevas fuerzas del desarrollo. Ed. Antonio Bosch España.

Villarreal, René y Villareal, Tania (2004), IFA; La empresa competitiva en la era del capital intelectual.

Youguel, Gabriel; Katis Hugo (1990). Restructuración industrial y eslabonamientos productivos; el rol de las pequeñas firmas contratadas. Cuaderno de trabajo número 21, Argentina CEPAL 1990.

[www.google](http://www.google.com) Earth.

www.heraldodepuebla.com.

www.search.mywebsearch.com/mywebsearch/video.jhtml?searchfor=cagnoli&p2

Nota: la bibliografía mencionada corresponde a la utilizada en la investigación

La cadena de alimentos balanceados en la región del Río Cuarto

Adriana Vagnola; Lorena Ricotto; Marcela Harriague

RESUMEN

En la ciudad de Río Cuarto y su región la producción agropecuaria es el pilar más importante de su estructura productiva. Es a partir de la misma que un conjunto de actividades, entre ellas la producción de alimentos balanceados, han cobrado importancia en el ámbito local destacando dentro de la estructura agroindustrial de la región.

En la localización estratégica de la región resulta posible encontrar las principales causas del desarrollo de ésta industria: por un lado, visto del punto de vista del abastecimiento, la región tiene una **amplia disponibilidad de materias primas** ya que en el ámbito provincial Río Cuarto es el primer departamento en cuanto a producción de maíz y tercero de soja; así mismo la presencia en la zona de una importante industria aceitera y molinera permite a las empresas del sector el aprovisionamiento de sus insumos agroindustriales.

Por otro lado, desde el punto de vista de la demanda, la estructura productiva del departamento genera un importante requerimiento de la producción proveniente del sector aviar, de bovinos y porcinos¹¹. Otro factor importante determinante de la mayor producción de alimentos para animales resulta de los cambios en el modo de producción animal hacia esquemas intensivos de producción avícola, bobina y porcina que requieren esquemas

¹¹Según datos de IERAL el departamento Río Cuarto ocupa el primer lugar en cuanto a la producción aviar y el segundo en bovinos y porcinos.

nutritivos muy precisos. En este sentido, según CAENA¹² la evolución del uso de alimentos balanceados en Argentina ha crecido a una tasa anual equivalente del 6,85% en el período año 2004 al 2012.

En el ámbito local se encuentran radicadas aproximadamente 12 plantas productoras de alimentos para animales con diferentes características en cuanto a **tamaño, tipo de producción y formas de integración** con el resto de la cadena productiva. Se observa como rasgo similar mayoritariamente las empresas tienen una larga trayectoria en la actividad en la región mostrando una industria estable.

En cuanto a facturación y volúmenes productivos destaca una empresa líder con más del 50% del nivel de ventas, hay unas 3 que se ubican en un rango de entre el 10% y 15% y el resto presenta una participación menor en el total.

Estas empresas elaboran y comercializan una amplia gama de productos como resultado de la mayor disponibilidad de insumos y los avances en investigación en el área: por un lado, alguna de ellas se concentran en la producción de alimentos para un reducido tipo de animal (por ejemplo mascotas, rumiantes, aves, porcinos), en tanto que otras muestran una mayor diversificación en cuanto al destino de los productos que realizan.

Por otra parte en el aspecto productivo se observa distintos niveles de agregación de valor a las materias primas utilizadas (pellets, premezclas, concentrados y alimentos balanceados). Destaca en la región la presencia de dos importantes plantas de alimentos balanceados pertenecientes a empresas avícolas integradas.

Las principales materias primas son cereales (soja, maíz y sorgo) y productos de la agroindustria (harinas, tortas de soja, maíz, etc.) que son adquiridas en la región. A ellos se le adicionan vitaminas, minerales, medicinas y colorantes, entre otros provenientes de la industria química que normalmente se adquiere en otras regiones.

En cuanto al destino de la producción mayoritariamente está orientada al mercado interno, por otra parte un reducido grupo de empresas orienta su producción a los mercados externos, principalmente a los países asiáticos.

Los actores que participan en los distintos eslabones de la cadena se articulan (gobernanza) de diversas maneras. Prevalen las relaciones de mercado entre establecimientos dedicados a la elaboración de productos balanceados y las empresas proveedoras de insumos y materias primas, como así también con las empresas dedicadas a la distribución.

El **objetivo** de este trabajo es identificar los eslabones que componen la cadena productiva de alimentos balanceados, analizar sus interrelaciones y determinar su importancia en la ciudad y región.

El documento, busca ser en una herramienta útil para el estudio de la estructura productiva local, y contribuya a que se promuevan acciones para el desarrollo sustentable de esta cadena.

En función de que el presente trabajo forma parte de un proyecto de investigación abocado al análisis de las cadenas productivas en la región de Río Cuarto el **Marco teórico** de referencia es el mismo en para todos los casos.: a partir de un enfoque sistémico se analiza la estructura y las interrelaciones que se establecen entre los diferentes niveles que

¹² La cámara Argentina de Empresas de Nutrición Animal (CAENA) calcula el Coeficiente Equivalente Alimento (CEA) que es el valor estimado que permite inducir la cantidad de kilos de alimento balanceado necesarios para producir un kilo de carne.

conforman la cadena productiva y de valor, la cual se inicia con el productor primario y finaliza en el consumo final o la exportación. La relevancia de las interrelaciones entre las actividades ha sido destacada por numerosos estudios sectoriales (Porter, 1991, Ramos, 1998, otros.).

El trabajo se inscribe dentro del marco teórico de análisis de las cadenas de valor globales (CVG). Una cadena de valor puede entenderse como “un conjunto completo de actividades requeridas para viabilizar determinado producto o servicio, desde la concepción y la producción hasta a entrega al consumidor y su disposición después del uso” (Kaplinsky - 2000). Comprende toda la producción e incluso las actividades de investigación, posibilitando analizar la forma en que varias actividades están vinculadas.

Este concepto es mucho más amplio que el cadenas productivas que involucran al conjunto de etapas consecutivas por las cuales pasa y van siendo transformados y transferidos los diversos insumos.

En la primera sección se realiza un breve resumen del marco teórico empleado para el análisis de la cadena de valor. En la segunda sección se describe la agroindustria en la región y su impacto como determinante del desarrollo de la industria de alimentos balanceados. En la tercera sección se realiza, sobre la base de información secundaria, una breve caracterización de la cadena a nivel nacional e internacional. En la cuarta se describe y analiza la cadena productiva en la región de Río Cuarto identificando las formas de integración empresarial entre los distintos actores involucrados y el impacto territorial. Por último se describen los impactos en la economía regional de la industria de alimentos balanceados.

La **metodología** utilizada fue una revisión del marco teórico de referencia sobre las cadenas globales de valor y la consulta de diversas fuentes de información para conocer el estado de la cadena en el ámbito nacional. En este sentido se consultaron diversas fuentes secundarias que ofrecen información diversa entre las que se destacan el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, SENASA, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentos de la Provincia de Córdoba, CAENA, entre otras. Es importante destacar que casi inexistente la sistematización de información, es por ello que resultó imprescindible realizar entrevistas en profundidad con los principales actores de la cadena como así también con informantes calificados vinculados a la actividad. El procesamiento y análisis de esta información permitió conocer lo planteado en el objetivo.

Las principales conclusiones a las que arriba el presente trabajo son que es un sector que ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años, acompañando la tendencia en el ámbito nacional.

Se destaca la presencia de firmas de relativa importancia, de origen local y con una larga trayectoria. Esta situación genera una red de conocimiento por parte del tejido productivo local de la actividad que hace más sencillo el desarrollo de la actividad.

Más allá del desarrollo desde el territorio de un número importante de empresas destaca en los últimos años la instalación en la región de empresas importantes, dos de ellas vinculadas a producciones avícolas integradas. Sin embargo, esto no parece haber limitado o desplazado a empresas de menor tamaño.

La gama de productos elaborada es variada con importante inserción tanto en el orden nacional e internacional, es así que la industria aparece como una de las más competitivas en la ciudad con el consiguiente impacto positivo en el nivel de producción y de empleo.

En síntesis, la industria de la alimentación animal ha experimentado en los últimos años un crecimiento sostenido. Sin embargo, no escapa a las perturbaciones de la economía argentina y del sector. Por lo tanto, es importante considerar la transformación de las ventajas comparativas que posee la ciudad y región, como disponibilidad de materias primas, condiciones medioambientales, mano de obra calificada, etc., para que los actores sean cada vez más competitivos y aumente su contribución al desarrollo local.

Bibliografía

- Arriagada, O. (2004): "Análisis de encadenamientos productivos para la economía regional", *Theoría*- Vol.13- Chile.
- Avícola y la Salud Humana, FANUS.
- Barreiro Cavestany, F. (2000): "Desarrollo desde el territorio. A propósito del Desarrollo Local", <http://www.redel.cl/documentos/barreiro1.html>.
- Bisang, R. (2007), "El desarrollo agropecuario en la últimas décadas: ¿Volver a creer?", en B. Kosacof, (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.
- Boucher, F. (2002). "El Sistema Agroalimentario Localizado de los productos lácteos de Cajamarca: una nueva perspectiva para la Agroindustria Rural". Vol. 3, No. 2. Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Cámara Argentina de Empresas de Nutrición Animal (CAENA)
- CIARA (2010), Estadística, disponible en <http://www.ciaracec.com.ar>.
- Cincunegui, J. (2010): "Análisis de factibilidad de generar valor agregado en complejos cerealero y oleaginoso en base a experiencias internacionales" – Fundación INAI – www.inai.org.ar.
- Coatz, D.; García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2010): "El rompecabezas productivo argentino. Una mirada actualizada para el diseño de políticas" *Boletín Informativo Techint* 334.
- Domenech, R. (2010), *Nuevos Paradigmas en la Expansión de la Avicultura de Carne. La Cadena*
- Eutopia 2 (2011): *Revista de Desarrollo Económico Territorial* N° 2.
- FAO (2001). *Forestry out-grower schemes: A global overview. Report based on the work of D. Race and H. Desmond. Forest Plantation Thematic Papers, Working Paper 11. Forest Resources Development Service, Forest Resources Division. FAO, Rome (unpublished).* <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/006/ac131e/ac131e00.pdf>.
- Garzón, Juan Manuel y otros (2011): *Un estudio del desarrollo agroalimentario de los Departamentos de Córdoba. Documento de trabajo Año 17 - Edición N° 93. IERAL.*
- Gereffi, G; Humphrey, J y Sturgeon, T. (2005): *The governance of global value chains. Review of International Political Economy.*
- IERAL (2011): *Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. Cadena aviar. Documento de trabajo Año 17 – Edición N° 98.*
- J. J. Hinrichsen S.A., *Anuario Estadístico*, varios números, Buenos Aires.
- Kosacoff, B ; Mercado, R., eds: (2009): "La Argentina ante la nueva internalización de la producción: crisis y oportunidades"- CEPAL-PNUD, Buenos Aires.
- Llach, Juan J.; Harriague, M. "El mundo emergente y la demanda de alimentos: desafíos, oportunidades y la estrategia de desarrollo de la Argentina" *Fundación Producir Conservando*. Mayo de 2010.

-Llach, Juan J.; Harriague, M.; O'Connor, E. (2004) "La generación de empleo en las cadenas agroindustriales" Fundación Producir Conservando.

-Ramos, J. (1998): "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivo(clusters) a partir de los recursos naturales", Revista de la CEPAL Nro. 66.

-Stamm, A. (2008) Agribusiness and Poverty reduction; What can be learned from the value chain approach? En Stringer, C.; Le Heron, R. (2008) Eds. "Agri-food commodity chains and globalising networks". ASHGATE

-Vagnola, A.; Ricotto, L.; Morichetti, M., et al (2007): "Encadenamientos, Sistemas productivos locales y desarrollo territorial. Identificación de casos potenciales en la provincia de Córdoba. V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales- Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

----- (2008) "Industria de la alimentación en la ciudad de Río Cuarto: alcances y limitaciones para su desarrollo". XIII Reunión anual de la Red Pymes MERCOSUR-

----- (2008) "Propuesta de Políticas para el Fortalecimiento de la Industria de la Alimentación de la Ciudad de Río Cuarto". Congreso Rioplatense de Economía Agraria y XIII Congreso de Economistas Agrarios de Chile. Montevideo, Uruguay.

-Vagnola, A.; Ricotto, L.; Harriague, M. (2010) "Requerimientos directos e indirectos de empleo y productividad del sector alimentario y metalmeccánico de la ciudad de Río Cuarto. Un enfoque de insumo producto" - Anales XVII Jornadas de Intercambio de Conocimientos Científicos y Técnicos- UNRC - Río Cuarto - ISBN: 978-950-665-666-9 - 1ra. edición- soporte CD

----- (2011) "El sector productor de pastas en la ciudad de Río Cuarto. Relevancia de sus interrelaciones productivas"- III Congreso Regional de Economía Agraria, XVI Congreso de Economistas Agrarios de Chile, XLII Reunión Anual de la asociación argentina de Economía Agraria - organizado por Universidad Austral de Chile, AEA, AAEA y SUEA- Valdivia (Chile) - Soporte CD.

www.mecon.gov.ar,

www.inta.gov.ar

www.senasa.gov.ar

www.cepa.org.ar

www.sagpya.com.ar

www.capia.org.ar

<http://www.caena.org.ar/>

-International Feed Industry Federation - <http://www.ifif.org/>

-Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (Minagri) -<http://www.sii.gov.ar/>

EIXO N° 2: Criação e desenvolvimento de empresas, demografia empresarial e emprego

Trabalhos terminados

Mercado de consultoría para pymes en argentina. un análisis exploratorio del grado de desarrollo de su oferta

Carlos Aggio; Gustavo Bruj; Juan Pavlicevic; Fernando Massaro; Hugo Rolón

RESUMEN

La economía argentina presenta niveles de productividad mucho más bajos que los países de la OCDE u otros países desarrollados, y ésta es la principal razón que explica su brecha de ingreso per cápita con estos países. Más aún, en el último medio siglo, el ritmo de aumento de su productividad ha estado por debajo del promedio de estos países, llevando a que esta brecha se agrandara. Si bien en las últimas dos décadas hubo períodos de aceleración de la productividad promedio, ésta ha sido volátil y el país necesita mantener un ritmo alto y sostenido si quiere acercar la calidad de vida de su población a los niveles de los países más avanzados. Asimismo, al interior del entramado productivo, un rasgo general de las MiPyMEs es la amplia brecha de productividad que las distancia respecto a las grandes empresas. Estas diferencias son más marcadas en la región, en comparación con lo que ocurre en países de mayor desarrollo (Dini y Stumpo, 2011)

Una forma de incrementar la productividad de estas firmas es a través de la utilización de servicios de desarrollo empresarial. Existen distintas fallas de mercado que generan una utilización sub-óptima por parte de las MiPyMEs de este tipo de servicios (como mejora de calidad, de gestión, información de mercados, capacitación, etc.). Entre las fallas más importantes se encuentran, por un lado, la existencia de información incompleta sobre los beneficios asociados a la compra de estos servicios, y por lo tanto se consumen menos; y por otro lado, los oferentes de estos servicios restringen la oferta porque sus costos a menudo no se reducen con el tamaño de la empresa, por lo que no se esfuerzan en adaptarla a las necesidades de este segmento empresarial.

En función de esto, el presente estudio se propone analizar la situación actual de la oferta de de servicios de desarrollo empresarial (SDE) de la Argentina y evaluar sus perspectivas futuras, teniendo en cuenta la existencia de instrumentos de política pública orientados a MiPyMEs que se apoyan en la oferta de proveedores de estos servicios¹³. Se parte de la

¹³ En este estudio se considera una definición de SDE que incluye una diversidad de servicios no financieros provistos de manera formal e informal como: capacitación, diseño, publicidad, servicios informáticos, consultoría empresarial, servicios de seguridad, servicios legales, contables, ventas, auditoría, investigación de mercado, información técnica, diseño y administración de la página web, reparación de equipamiento, entre otros.

hipótesis que una oferta de servicios empresariales más desarrollada en términos de cantidad de proveedores, calidad y diversidad de servicios y en grado de adecuación a las necesidades específicas de las MiPyMEs, se vuelve un elemento clave para mejorar la productividad de las firmas e incrementar la competitividad empresarial en un entorno geográfico determinado¹⁴.

Las preguntas de investigación que orientaron el estudio son: i) ¿Cuáles son las principales características que exhibe la oferta de servicios empresariales para PyMEs en la Argentina?, ii) ¿Cuan concentrada está esa oferta en términos geográficos?, iii) ¿Cuáles son sus principales áreas de actividad?, iv) ¿Cuál es el alcance de su intervención?, y v) ¿Cuál es el grado de adecuación a la demanda por consultoría?

Para responder a las mismas se realizó, en primer lugar, una exhaustiva revisión de la literatura en el campo de los SDE para posteriormente analizar mediante una metodología cuantitativa, la oferta de consultoría utilizando la información contenida en el Directorio de Consultores de Servicios Empresariales (DIRCON) de la SEPYME. Es a través del procesamiento de este directorio que se logra una caracterización general de la oferta de este tipo de servicios (cantidad de consultores, tipo de servicios que provee, localización geográfica, entre otras.). Es importante destacar que el DIRCON, al momento de realización de este estudio contaba con casi 13.000 prestadores registrados, siendo una aproximación al universo de proveedores.

El estudio comienza con una sección introductoria y luego se divide en tres secciones. La segunda sección presenta un marco conceptual sobre las especificidades que tienen los mercados de SDE para pymes e identifica un conjunto de dimensiones relevantes para analizar el mercado fundamentalmente considerando el lado de la oferta. La tercera sección presenta un análisis cuantitativo de la oferta de consultoría a partir de la base de datos de consultores PyMEs (DIRCON). Si bien la información disponible permite hacer un análisis estrictamente descriptivo del mismo, aporta elementos para avanzar en una primera caracterización del grado de desarrollo de la oferta de servicios empresariales. En la cuarta y última sección se resumen las principales conclusiones del estudio.

2. Marco conceptual para el análisis de la oferta de mercado de SDE

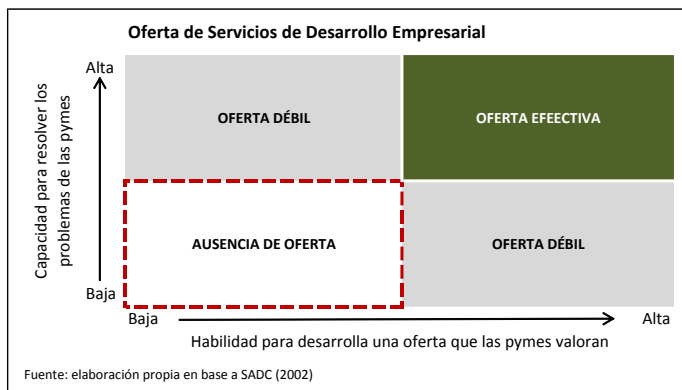
El contexto en el que se desenvuelven las empresas ha sufrido importantes transformaciones en las últimas décadas. La globalización de los mercados, la emergencia de nuevos paradigmas tecnológicos, la volatilidad de la demanda y el acortamiento del ciclo de vida de los productos son muestras de ello (Yoguel y Boscherini, 2001). Estos cambios pusieron en jaque la tradicional concepción de competitividad de naturaleza macroeconómica o sectorial, y determinada por ventajas comparativas estáticas o por la dotación factorial.

¹⁴ El presente estudio forma parte de un proyecto de investigación más amplio que incluye un componente orientado a estudiar el análisis de la demanda de servicios de desarrollo empresarial, cuyos resultados esperan ser obtenidos y publicados en el futuro.

Al mismo tiempo, se están redefiniendo nuevos esquemas de competencia en los que comienzan a gravitar un conjunto de factores sistémicos y elementos “no precio”, como el aseguramiento de la calidad, los servicios de postventa, el diseño y la atención de las necesidades de clientes, y la logística de aprovisionamiento, entre otros. Estos factores, junto con el aumento en la incertidumbre en mercados volátiles y la mayor segmentación de la demanda sobre pautas globalizadas de consumo, han determinado que la creación y ampliación de las “competencias y ventajas competitivas” de los agentes constituyan un elemento clave para incrementar la productividad, crecer e internacionalizarse, así como también para consolidar y defender su participación en el mercado doméstico (Lundvall y Kristensen, 1997 y Lundvall y Johnson, 1994).

En igual sentido, para permanecer competitivos no siempre es posible ser “bueno en todo”, surge la necesidad de focalizar los esfuerzos propios en un reducido número de competencias (*core competences*), apoyándose en recursos externos para llevar adelante otras funciones que no forman parte del corazón de sus negocios (SADC, 2000). A diferencia de las grandes empresas que están en condiciones de incorporar personal altamente calificado, a las MiPyMEs les resulta muy dificultoso, básicamente por su elevado costo en relación a la posibilidad de hacer un uso intensivo de ellos. Así, una manera que tienen estas firmas para fortalecer su competitividad, es incorporar capital humano a través de servicios técnicos puntuales o adquirir conocimiento mediante actividades de capacitación del empresario y sus empleados (Schneider y Steidl, 2000). Sin embargo, en general las MiPyMEs no tienen el hábito de adquirir SDE para optimizar sus decisiones empresariales. Este rasgo, se explica por al menos dos razones: i) porque un número importante de empresas no tienen las capacidades internas suficientes como para auto diagnosticar sus problemas y demandar asistencia de manera espontánea; y ii) porque aún cuando tienen pleno conocimiento de la necesidad de recibir apoyo, en general, perciben que la oferta de servicios disponible no se adecua a sus necesidades.

Complementariamente, la oferta de SDE se puede analizar a partir de dos dimensiones. La primera, refiere a la capacidad profesional que tienen los proveedores de SDE para resolver el tipo de problemas que suelen presentar las PyMEs. Esto es, en qué medida existe una masa crítica de proveedores con habilidades, conocimiento y capacidad para resolver el tipo de problemática que tienen las PyMEs. La segunda tiene que ver con la habilidad de los proveedores de desarrollar y poner a disposición de las empresas una combinación de productos y servicios valorados positivamente por las PyMEs. Esta dimensión se complementa con la anterior ya que no alcanza sólo con tener capacidad profesional, es necesario también contar con habilidades para vender, ajustando sus ofertas a las demandas particulares de las PyMEs.



La figura adjunta permite analizar la oferta de servicios a partir de los niveles que muestran las empresas en las dos dimensiones descritas. De este modo, cuando los proveedores tienen las capacidades profesionales apropiadas y la capacidad de combinar esos *skills* en soluciones de negocios atractivas para las PyMEs, se habla de la existencia de una oferta efectiva. Por el contrario, la oferta es inexistente cuando los proveedores carecen tanto de la capacidad profesional como de las habilidades para venderlas a PyMEs. La oferta puede evaluarse como débil cuando alguna de estas dimensiones está pobremente desarrollada. Así, cuando los proveedores poseen las capacidades profesionales necesarias para resolver problemas pero no saben vender las mismas o viceversa, se habla de una oferta débil. En esos casos, la oferta podría fortalecerse mejorando las capacidades profesionales de aquellos que tienen buena llegada a las PyMEs. Estas dimensiones conceptuales fueron las consideradas para analizar la oferta de SDE en el marco de este estudio.

3. Principales resultados y conclusiones

Si bien el DIRCON es una proxy de la oferta de servicios empresariales existente, a través del análisis del mismo es posible señalar que la Argentina cuenta con una oferta numerosa (casi 13.000 prestadores), diversificada (en más de 10 categorías), joven (62% de los prestadores iniciaron sus actividades en los últimos 12 años) y que a lo largo de los últimos años ha mostrado señales de sostenido crecimiento (el número se multiplicó por 4 entre 2006 y 2012).

Desde mediados de la década de '90 se verificó un notable crecimiento en la oferta de prestadores. Casi el 62% de ellos (unos 8.000) iniciaron sus actividades en los últimos 12 años. Aún más, alrededor del 38% se crearon en el período 2006-2012. Esta información sugiere que podría existir relación entre este crecimiento y la aparición, en igual período, de programas públicos que subsidian la adquisición de consultoría por parte de las empresas, respondiendo en cierta medida a los estímulos brindados por la política pública.

Los prestadores están altamente concentrados en las jurisdicciones de mayor desarrollo relativo del país. CABA, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza, explican el 84% del total en el país. Esto sugiere que las pymes radicadas en el resto del territorio tendrían

un acceso limitado a este tipo de servicios. Sin embargo, a partir de una muestra de proyectos financiado por un instrumento de apoyo de la SEPYME (el PACC), pudo corroborarse que algunas firmas de esas provincias logran contratar servicios de otras regiones (principalmente C.A.B.A.). Así, las distancias no han sido un impedimento para que pymes con necesidades y disposición a recibir asistencia, hayan tenido acceso y contratado consultoría.

Se observa que poco más de la mitad de los prestadores son consultores individuales, en su mayoría profesionales. El Directorio también registra a un grupo de instituciones sumamente valiosas en términos del potencial de los RR.HH. que las componen (profesionales altamente calificados). Si bien con un peso relativo limitado en el total de prestadores (2,1%, unas 275 instituciones), la existencia de Asociaciones Civiles, Fundaciones y Universidades, enriquecen la oferta de consultoría.

El directorio posee once categorías de servicios en las cuales pueden registrarse los prestadores: Marketing (agrupa al 50,5%), Producción (43,5%), Administración, Finanzas y Presupuestos (42%), Estrategia (42%), Tecnologías de Información y Comunicación (TIC, 38%), Formulación de proyectos (33%), Calidad (31%), Dirección de Empresas (7%), Ventas y Comercialización (6%), Comercio exterior (2%) e Idiomas (1%). Del análisis por “Categorías” de servicios surge que se existe oferta en todas las categorías y que 7 de las 11 es ofrecida por un tercio de los prestadores o más. Estos datos dan cuenta que un grupo de proveedores ofrecen servicios en más de una categoría. Sin embargo, un importante número se encuentran relativamente especializados, concentrando su oferta de servicios en no más de 3 categorías (31% en sólo una y casi el 60% opera en no más de 3).

La base incluye información acerca de la cantidad de proyectos financiados por el PACC en los que ha participado cada uno de los prestadores. Si bien esto no refleja la totalidad de los servicios que venden los mismos, es posible utilizar estas cifras para aproximarse al grado de adecuación que tienen los servicios que proveen a las necesidades de sus clientes PyMEs. El hecho concreto que han logrado vender servicios a PyMEs (aunque con la ayuda del PACC), es un indicio que poseen la habilidad de desarrollar y poner a disposición de las empresas una combinación de productos y servicios valorados por las firmas.

Los prestadores que han desarrollado actividades comprobables ascienden a poco más 3.600 y representan al 28% del directorio. En términos absolutos, si se comparan estas cifras con el número de prestadores hacia principios de la década pasada (unos 400), permite concluir que el desarrollo de la oferta en términos cuantitativos ha sido muy significativo. Esto implica que, en la actualidad, las opciones que tiene una PyME interesada en recibir asistencia han aumentado sustantivamente. Por otra parte, el número de PyMEs al que la oferta de proveedores actual puede atender también es muy superior, lo que indica que la evolución reciente de este sector de la economía muestra señales de mayor desarrollo.

Finalmente, es posible advertir que el grupo mayoritario de prestadores registrados no presenta actividad reciente en el marco del PACC o es marginal. Al menos una parte de esos miles de prestadores (más de 9.000) que en su momento mostraron interés en ser proveedores para PyMEs, pueden considerarse como población objetivo a sensibilizar, capacitar, preparar para que puedan convertirse en proveedores efectivos a futuro. Así, queda pendiente un análisis en profundidad con foco en este grupo, para depurar a aquellos que perdieron el interés en proveer servicios a PyMEs, e identificar las características del

resto, conociendo las razones de su poca actividad con el objeto de poder recomendar acciones tendientes a seguir fortaleciendo la oferta de prestadores de SE.

Bibliografía

Angelelli, P., Gatto, F. y Yoguel, G. (1999) Algunos rasgos del mercado de servicios de consultoría y capacitación para Pymes en Argentina. Principales restricciones para desarrollar las capacidades competitivas de las firmas en Yoguel, G. y Moori Koenig, V. (eds) 'Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las Pymes Argentinas', Miño y Dávila, Buenos Aires.

Dini, M. y Stumpo, G. (2011) Políticas para la innovación en las PyMEs en América Latina, Documento de Proyecto, CEPAL, Santiago.

CEPAL (1983) Los servicios de consultoría en la Argentina, la oferta local y la experiencia exportadora, Documento de Trabajo N° 1, CEPAL, Buenos Aires.

Dini, M (2003) Promoción desde el Lado de la Oferta. El Paradigma del Mercado de Servicio,

Lopez, A., Niembro, A. y Ramos, D (2010) Las exportaciones de servicios de I+D en Argentina en Lopez, A. y Ramos, D (Coord.) La exportación de servicios en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y México, Red MERCOSUR de Investigaciones Económicas, IDRC, Montevideo.

Lundvall, B. A. y Johnson, B. (1994), "Sistemas nacionales de innovación y aprendizaje institucional" en Comercio Exterior, N° 8, México.

Lundvall, B. A. y Kristensen, F. S. (1997), Organisational Change, innovation and human resource development as a response to increased competition, Working Paper N° 16, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), Dinamarca.

Marr, A. (2003) Institutional Approaches to the Delivery of Business Development Services. A review of recent literature, NRI Report No: 2732

Mc Vay, y Miehlabradt, A (2000) Buenas prácticas emergentes en los servicios de desarrollo empresarial, documento presentado en Primer Seminario Anual Turín Italia.

Miehlabradt, A (2002) Assessing Markets for Business Development Services: What have we learned so far? SEED WORKING PAPER No. 28, Series on Innovation and Sustainability in, Business Support Services (FIT), ILO, Geneva.

Reichmuth, M (2001) El mercado de los Servicios de Desarrollo Empresarial a la Pequeña Empresa, presentado en el IV Encuentro Latinoamericano Mercados de los SDE para la Pequeña Empresa "Subsidio o Rentabilidad"?, Guatemala, 10 al 12 de Diciembre de 2001

Rottenschweiler, S. y Schneider, G. (2002) Problemas de Información en el Mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial para las MIPyMEs, Serie de Documento de Trabajo, Documento de Trabajo N° 1, SIC Desarrollo

Schneider, G. y Steidl, M (2000) Políticas para desarrollar Mercados de Servicios de Desarrollo Empresarial para la MiPyME.

SADC (2002) Developing Markets for Business Development Services: Designing and Implementing More Effective Interventions, Issue Paper No 5.

O Dirigente e a Mortalidade da Pequena Empresa: Análise dos Fatores Relevantes no Setor de Varejo de Vestuário

Alexandre Farias Albuquerque; Edmundo Escrivão Filho; Jair de Oliveira

1. Introdução

Na década de 80, Motta e Pereira (2004) acreditavam que os sistemas sociais desorganizados, entre eles as pequenas empresas tendiam a desaparecer, dando lugar às grandes empresas, ao Estado moderno e às organizações burocratizadas em geral.

Apesar do domínio social das organizações, as pequenas empresas não desapareceram, e ganharam importância. A relevância das pequenas empresas é conhecida e reconhecida em todo mundo. Sua predominância é universal, correspondendo a 95% de todos os estabelecimentos no mundo (DAY, 2000).

Em vista da importância social e econômica das pequenas empresas e da alta taxa de mortalidade da qual elas são vítimas, vários estudiosos têm pesquisado os fatores que contribuem para o encerramento dessas empresas. O intento dos estudos é oferecer aos proprietários-dirigentes das empresas o conhecimento necessário para uma administração eficaz, como também, auxiliar governos e instituições públicas e privadas de fortalecimento dessa categoria de empresas.

Contudo, a sistematização dos fatores determinantes do sucesso e do encerramento de pequenas empresas relacionados à atuação do dirigente ainda é uma tarefa inexpressiva (ROGOFF; LEE; SUH, 2004) e carece de aperfeiçoamento (BLACKBURN; KOVALAINEN, 20009; STROTMANN, 2007). Não existe uma especificação dos fatores de mortalidade relacionada aos dirigentes, universalmente, aceita pelos pesquisadores.

Além da baixa concordância dos fatores de mortalidade relacionados ao dirigente, as pesquisas do tema ignoram as especificidades das pequenas empresas, como também o

estágio do ciclo de vida que a empresa se encontra, isto é, o momento do encerramento da empresa.

Durante muitos anos se imaginou que a gestão da pequena empresa deveria ser similar à das grandes empresas. Entretanto, estudos têm demonstrado que a pequena empresa necessita de um tratamento distinto, pois é diferente das grandes, possuindo algumas características que são típicas apenas do pequeno empreendimento (JULIEN, 1997; TORRÈS, 2004; TORRÈS; JULIEN, 2005).

Os estudos sobre o ciclo de vida organizacional (CVO) também ajudam a distinguir a pequena da grande empresa, mesmo sabendo que nem todos os estudos estão focados nos primeiros estágios, ou seja, nas empresas pequenas. Logo, presume-se que os estudos sobre o ciclo de vida podem esclarecer aspectos úteis para a Administração, até agora pouco abordados, principalmente, aqueles relacionados aos fatores de mortalidade de pequenas empresas.

Considerando-se o contexto apresentado, é objetivo deste artigo descrever os fatores de mortalidade relacionados ao dirigente e a mudança de importância desses fatores ao longo dos estágios do ciclo de vida da pequena empresa.

2. Marco teórico

O termo *'failure'* apresenta várias definições: morte, saída, fracasso, falência, encerramento, insolvência ou descontinuidade do negócio (EVERETT; WATSON, 1998; MACHADO; ESPINHA, 2005; STEN, 1998). Isso dificulta a descoberta dos verdadeiros motivos que levam o empresário a interromper o negócio e/ou as atividades da empresa. As razões do encerramento dependem da definição utilizada (EVERETT; WATSON, 1998; WATSON E EVERETT, 1996). Este artigo não especificou as diferenças de entendimento em cada caso, mas analisou os fatores de *'failure'* apontados pelos autores.

De maneira geral, os fatores que levam uma empresa à mortalidade apresentam duas classificações gerais: a primeira especifica os fatores internos e externos; e a segunda, fatores relacionados ao proprietário-dirigente, à empresa e ao ambiente (BRUDERL; PREISENDORFER; ZIEGLER, 1992; MACHADO; ESPINHA, 2005; ROGOFF; LEE; SUH, 2004; STEN, 1998; ZACHARAKIS; MEYER; DECASTRO, 1999). Assim, os fatores podem ser ordenados em três categorias a partir das duas classificações genéricas apresentadas na literatura: categoria dirigente, categoria empresa e categoria ambiente (ALBUQUERQUE, 2013). Neste artigo o foco está na categoria dirigente.

A categoria dirigente descreve os fatores pessoais associados ao proprietário e que afetam diretamente a ocorrência da mortalidade da empresa. Onze fatores pessoais foram identificados e são descritos em ordem crescente pela quantidade de citações na literatura pesquisada (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2011): características individuais (8 citações), experiência gerencial e no setor de negócio (7 citações), habilidades gerenciais (6 citações), nível educacional (6 citações), laços sociais (6 citações), idade (4 citações),

conhecimento gerencial (3 citações), valores (3 citações), decisão voluntária (3 citações), motivação para abertura (2 citações) e gênero (1 citação).

Para melhorar a compreensão da importância de cada fator de mortalidade no momento do encerramento da pequena empresa foram investigados os estágios do ciclo de vida das pequenas empresas e suas características típicas em cada estágio.

A evolução da pequena empresa ao longo dos estágios provoca uma mudança nas suas características: no estilo de administração do dirigente, na estrutura organizacional, no processo de planejamento, na tecnologia de operação e informação, na gestão dos recursos das áreas funcionais e nas demandas do ambiente empresarial. São essas características típicas (especificidades) de cada estágio que precisam ser identificadas, pois ajudarão no melhor entendimento dos fatores de mortalidade em cada um dos estágios de desenvolvimento (ALBUQUERQUE; ESCRIVÃO FILHO, 2012).

Os estágios iniciais, característicos do ciclo de vida das pequenas empresas são quatro (ALBUQUERQUE, 2013): estágio zero (gênesis), estágio 1 (existência), estágio 2 (sobrevivência) e estágio 3 (crescimento).

O estágio zero (gênesis) é o de preparação para abertura da empresa. É uma aspiração do proprietário-dirigente que tem uma ideia de negócio e enxerga a possibilidade de satisfazer uma necessidade ou desejo do mercado-alvo.

O estágio 1 (existência) marca o início da luta para obtenção de consumidores e produção de resultados pela pequena empresa. É um teste de mercado para o produto. O proprietário-dirigente procura formar um nicho de mercado na tentativa de tornar a empresa viável.

Quando a empresa chega ao estágio 2 (sobrevivência), demonstra sua viabilidade econômica. A empresa tem clientes e eles estão satisfeitos com o produto e a geração de caixa começa a ficar equilibrada. Nesse estágio, o dirigente terá que tomar uma decisão importante: se permanece no estágio atual sem grandes investimentos de tempo e capital ou se faz a opção pelo crescimento em tamanho e rentabilidade e parte para o próximo estágio.

No estágio 3, o crescimento pode ser em rentabilidade (3a) e/ou em tamanho (3b). No estágio 3a, a empresa já alcançou o sucesso econômico (ganha lucros regulares ou acima da média) e continua competitiva, podendo permanecer nesse estágio indefinidamente. É o caso de empresas em que o nicho de mercado não cresce ou a unidade franqueada tem território limitado ou por opção do próprio proprietário.

No estágio 3b, a empresa se consolida e direciona os recursos para o crescimento. A tarefa principal é manter o negócio atual rentável e descobrir novas oportunidades de negócio para sustentar o crescimento.

3. Método de pesquisa

Nesta pesquisa, foram estudadas sete empresas. Três empresas em atividade: uma está no mercado há 32 anos e as outras há 20 anos. Uma empresa encerrada por vontade própria da proprietária-dirigente depois de 24 anos de atividade. E três empresas que foram

vendidas por insuficiência de capital, sendo uma delas franquias. Uma permaneceu no mercado por 14 anos e as outras duas por quase 4 anos. A escolha de empresas em atividade é em decorrência do sucesso e o insucesso serem pesquisados concomitantemente.

Foram três as etapas do trabalho de campo: identificação das empresas, coleta e análise dos dados. Dos dezenove proprietários-dirigentes identificados e contatados por e-mail, telefone ou pessoalmente, apenas sete aceitaram participar da pesquisa.

O processo de coleta de dados, segunda etapa do trabalho de campo, passou por seis etapas: contato com as proprietárias-dirigentes, assinatura do termo de concordância e preenchimento de questionário, entrevista, transcrição da entrevista, submissão e aprovação da entrevista pelas proprietárias-dirigentes.

Após a aprovação das entrevistas, foi iniciada a terceira etapa: a análise de conteúdo, no intuito de descobrir: o ciclo de vida das empresas pesquisadas, suas características típicas e os fatores que contribuíram para sua continuidade ou descontinuidade.

Para analisar os dados das entrevistas e documentos, foram seguidos os cinco passos da técnica de análise de conteúdo indutiva proposta por Graneheim e Lundman (2004) e mais dois passos (seis e sete) propostos pelos pesquisadores no intuito de alcançar o objetivo da pesquisa: 1- identificar as unidades de significado: palavras, frases ou parágrafos do texto de entrevista; 2- condensação: preservar o núcleo das unidades de significado; 3- gerar códigos: rótulos dados às unidades de significado; 4- criar categorias: conjunto de conteúdos que compartilham um traço comum; 5- formular os temas: expressão do conteúdo latente do texto; 6- descrever as especificidades da empresa nos estágios do ciclo de vida; 7- descrever os fatores de mortalidade ou continuidade da empresa nos estágios do ciclo de vida.

Foram feitas 22 entrevistas com 15 pessoas diferentes (proprietários, parentes dos proprietários, gerentes e ex-gerentes), gravadas 18 horas de diálogo e gastas 214 horas transcrevendo as entrevistas e 552 horas para analisar o conteúdo das entrevistas e documentos (reportagem, artigos de revista e *site* das empresas).

4. Resultados e conclusões

A literatura sobre ciclo de vida organizacional mostra que os estágios iniciais são característicos das pequenas empresas e, predominantemente, nesses estágios, a pequena empresa encerra suas atividades prematuramente. Os resultados obtidos pela pesquisa corroboraram essa assertiva (ALBUQUERQUE, 2013).

O quadro abaixo posiciona as sete empresas participantes da pesquisa nos estágios do ciclo de vida da pequena empresa de acordo com a literatura pesquisada.

Empresas	Estágios	Estágio 0	Estágio 1	Estágio 2	Estágio 3	
					3a	3b
A (em atividade há 32 anos)						X
B (em atividade há 20 anos)						X
C (em atividade há 20 anos)					X	
D (vendida com prejuízo após 4 anos)				X		
E (vendida sem ganho/prejuízo após 4 anos)				X		
F (vendida com prejuízo após 14 anos)				X		
G (encerrada com ganho após 24 anos)					X	

Embora todas as empresas tenham alcançado a viabilidade econômica (estágio 2), a duração de cada estágio, o percurso e o final do ciclo de vida dessas empresas foram diferentes.

Das sete empresas participantes da pesquisa, três foram vendidas no estágio 2 (D, E, F) para quitação de dívidas com banco e fornecedores. Um conjunto de fatores contribuiu para a descontinuidade dessas empresas: inexperiência no setor de negócio, dedicação em tempo parcial à empresa, pouca habilidade para comprar e negociar com fornecedores, entre outros fatores.

Diferentemente das empresas D, E e F, que encerraram suas atividades em decorrência de dificuldades financeiras, a empresa G não enfrentou esse tipo de problema durante seu desenvolvimento; nunca houve falta de recursos para honrar os compromissos. A prudência da dirigente e a gestão eficaz dos recursos financeiros, entre outros fatores, contribuíram para o bom desempenho da empresa. O motivo do encerramento não foi de natureza financeira.

A decisão da dirigente em fechar uma empresa viável financeiramente demonstra a importância das medidas não financeiras para medir o sucesso de uma pequena empresa.

A ideia do ciclo de vida evidencia as especificidades da pequena empresa em cada fase de seu desenvolvimento. Assim, os problemas típicos em cada estágio são identificados e, conseqüentemente, os fatores que podem ou não contribuir para sua sobrevivência. Dessa forma, pode-se inferir que a ideia do ciclo de vida possibilita uma melhor compreensão dos fatores que contribuem para a continuidade ou mortalidade das pequenas empresas. A importância do fator vai variar de um estágio para outro.

Espera-se, com a descrição dos fatores no artigo final, aumentar a eficácia das futuras pesquisas, pela especialização do estudo dos fatores relevantes de cada fase, e da gestão empresarial, pelo treinamento adequado de empresários nos problemas típicos da fase de desenvolvimento de sua empresa, e das políticas públicas de fomento, pelo fortalecimento da pequena empresa.

5. Referências bibliográficas

ALBUQUERQUE, A. F.; ESCRIVÃO FILHO, E. Fatores de mortalidade de pequenas empresas: uma análise da produção acadêmica no período 2000-2010. In: 3Es - ENCONTRO DE ESTUDOS EM ESTRATÉGIA - ANPAD. 5. 2011, Porto Alegre, **Anais...**Porto Alegre, 2011, p.1-15.

ALBUQUERQUE, A. F.; ESCRIVÃO FILHO, E. Mudança na Importância dos Fatores de Mortalidade nos Estágios do Ciclo de Vida da Pequena Empresa. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA - ANPAD. 27. 2012, Salvador, **Anais...** Salvador, 2012, p.1-15.

ALBUQUERQUE, A. F. **Fatores de mortalidade de pequenas empresas: análise de empresas do setor varejista a partir do ciclo de vida organizacional.** 2013. 339f. Tese (Doutorado). Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2013.

BLACKBURN, R.; KOVALAINEN, A. Researching small firms and entrepreneurship: past, present and future. **International Journal of Management Reviews**,v.11, n.2, p.127-148, 2009.

BRUDERL, J.; PREISENDORFER, P.; ZIEGLER, R. Survival chances of newly founded business organizations.**American Sociological Review**,v.57, n.2, p.227-242, 1992.

DAY, J. The value and importance of the small firm to the world economy.**European Journal of Marketing**, v. 34, n.9/10, p.1033-1037, 2000.

EVERETT, J; WATSON, J. Small business failure and external risk factors.**Small Business Economics**,v.11 n.4, p.371-390, 1998.

GRANEHEIM, U. H.; LUNDMAN, B. Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. **Nurse Education Today**, v. 24, p.105-112, 2004.

JULIEN, P. A. **Lês PME bilanet perspectives.** 2.ed. Quebec: Economica, 1997.

MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G.. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. **Revista Capital Científico**, v.3, n.1, p.51-64, 2005.

MOTTA, F. C. P.; BRESSER-PEREIRA, L. C. **Introdução à organização burocrática.**2.ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

ROGOFF, E. G.; LEE, M. S.; SUH, D. C. Who done it? Attributions by entrepreneurs and experts of the factors that cause and impede small business success.**Journal of Small Business Management**, v. 42, n.4, p.364-376, 2004.

STEN, J. Exit: success or failure? In: ICSB – CONFERENCE INTERNATIONAL COUNCIL OF SMALL BUSINESS, 43. 1998, Singapore. **Proceedings...**Singapore: [s.n.], 1998, 1 CD-ROM.

STROTMANN, H. Entrepreneurial survival. **Small Business Economics**, v.28, n.1, p.87-104, 2007.

TORRÈS, O. The SME concept of Pierre-André Julien: an analysis in terms of proximity. **PiccolaImpresa/Small Business**, n.2, p.1.-12, 2004.

TORRÈS, O.; JULIEN, P. A. Specificity and Denaturing of Small Business. *International Small Business Journal*, v.23, n.4, p.355-377, 2005.

WATSON, J.; EVERETT, J. E. Do small businesses have high failure rates? **Journal of Small Business Management**, v. 34, n.4, Oct., 1996.

ZACHARAKIS, A. L.; MEYER, G. D.; DeCASTRO, J. Differing perceptions of new venture failure: a matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. **Journal of Small Business Management**, v. 37, n.3, p.1-14, 1999.

Diferencias en la propensión emprendedora entre estudiantes universitarios de carreras tecnológicas y económico – administrativas en el estado de Hidalgo, México

Blanca J. Garcia Hernandez; María Dolores Martínez; Roberto Estrada Bárcenas;
Rubén Ascúa Benjamín Danko

1. Descripción del marco teórico de referencia.

En consideración a la problemática derivada de la falta empleos en el mundo y en el caso particular de México, algunos autores sostienen que el conocimiento tecnológico y económico administrativo son relevantes para descubrir y comercializar las ideas de nuevos negocios (Ruda et al., 2008), además de que el nivel académico de los emprendedores es determinante para iniciar y establecer nuevos negocios sólidos y con mayor posibilidad de éxito (Dietrich 1999: 89ff.; and Uebelacker 2005: 79f. en Ruda et al., 2008:2).

Algunos modelos describen la actividad emprendedora en su etapa inicial, a través de Escuelas de características psicológicas que se enfocan en los valores, etnias, actitudes y las necesidades que derivan de ello; asumiendo que la gente tiene un comportamiento como resultado de sus intentos por satisfacer sus necesidades, confrontación de riesgos, necesidad de logro, entre otros (Cunningham y Lischeron 1991: 47; y Bjorke 2007:80).

Por su parte la Escuela de personalidad define como patrones y regularidades en acción los sentimientos y pensamientos propios del emprendedor (Snyder y Carter, 1998) resumiéndose a la motivación del logro, propensión a tomar riesgos, necesidad de autonomía, creatividad y autoconfianza (Bridge et al., 2003).

Por otro lado, el enfoque sociodemográfico, otorga a la educación y a la experiencia laboral una importante influencia en el emprendedurismo, destacando dos grupos: 1) los individuos que previamente se autoemplearon tratando de iniciar su propio negocio y 2) los individuos desempleados quienes trataron de iniciar un negocio como manera de subsistencia para vivir (Delmar y Davidsson, 2000). Adicionalmente existen factores de influencia relevante para propiciar el emprendedurismo, como es la región en la cual se circunscriben los individuos (Curran, 1991), dado que estas poseen instituciones que ayudan y permean la actividad emprendedora, o que están favorablemente dispuestas hacia

la actividad (Bridge, 2003: 75). El presente trabajo se desarrolla básicamente con bases sociodemográficas.

2. Descripción del trabajo

El presente estudio exploratorio empírico, forma parte del proyecto "Starting up Business and Entrepreneurship spirit of students - GEST-Study" (Ruda et al., 2008) y representa la segunda publicación relacionada con el estudio que establece como objetivo principal evaluar la propensión hacia el emprendimiento de nuevos negocios entre estudiantes universitarios de México a través de distinguir las diferencias entre aquellos de carreras tecnológicas y los de carreras económicas y administrativas.

Resultando los factores que influyen en la motivación por la cual se origina un nuevo negocio, destacan la necesidad económica, los motivos intrínsecos, el deseo de ser independiente, la imposibilidad de concluir una carrera profesional, la realización de ideas creativas, entre otros, tal como lo afirman Ruda et al. (2008). Para el presente estudio, retomamos principalmente las variables sociodemográficas y socioeconómicas como la edad, el sexo, el nivel y tipo de estudios (Delmar y Davidsson, 2000, p.4), cuya influencia es importante en la propensión para desarrollar nuevos negocios, por lo que a partir de dichas contribuciones y afirmaciones se plantean las siguientes hipótesis:

H1: El nivel de estudios influye en la propensión de los estudiantes para crear nuevos negocios.

H2: La formación académica tecnológica influye positivamente en la creación de nuevas empresas.

H3: La experiencia en dirección de recursos humanos influye en la propensión y tipo de negocio a emprender.

H4: La formación académica influye en el tipo de nuevos negocios que inician los estudiantes.

H5: La experiencia laboral influye positivamente en el tipo de negocio que inicia.

3. Metodología

La investigación se realizó a través de la aplicación de una encuesta escrita estandarizada, cuyo instrumento se diseñó y validó con anterioridad por un grupo de investigadores (Ruda et al., 2009; Ruda, Martin, Arnold y Danko, 2012). El levantamiento de la muestra se efectuó en el periodo de noviembre de 2013 a enero de 2014 y contempló a 417 alumnos provenientes de universidades públicas y privadas en la región metropolitana de Pachuca, Hidalgo, México. El proceso incluyó 241 alumnos de carreras económico administrativas y 176 de tecnológicas, retomando antecedentes de estudios previos que revelan que existe mayor propensión a gestar empresas en estudiantes procedentes de estas áreas del conocimiento (Ruda et al., 2012; Gösrish, 2001).

La investigación de tipo observacional incluyó la construcción de una base de datos en el programa estadístico SPSS, e implicó un análisis correlacional entre las variables independientes de los factores socioeconómicos y particularmente en torno a la formación académica obtenida y la variable dependiente relacionada con la propensión del estudiante a crear nuevas empresas.

4. Resultados y conclusiones

El 53% de los instrumentos se aplicó a estudiantes de ciencias económicas y el resto en estudiantes con formación tecnológica.

Los resultados indican que los estudiantes con formación universitaria reflejan una buena propensión para desarrollar nuevas empresas, pero aquéllos con formación económica administrativa tienen una mayor propensión para desarrollar nuevas empresas, ya que las cifras obtenidas reflejan una diferencia significativa sobre los estudiantes con formación tecnológica.

Con los resultados anteriores, se puede concluir que la aparición y el tipo de nuevos negocios que se originan por emprendedores con formación universitaria en la región de Hidalgo, se ve influenciada considerablemente por la formación académica de los mismos. Consecuentemente hemos constatado que la disponibilidad de oferta educativa condiciona los resultados de la actividad emprendedora, lo que evidencia la necesidad de evaluar la evolución y actual propuesta de los programas educativos, así como el desempeño empresarial en la zona, la cual refleja condiciones económicas desfavorables con respecto a otras regiones de México y una fuerte tendencia a generar inversiones en pocos sectores productivos, como es el caso del sector metalmecánico y textil.

El diseño de los programas educativos juega un papel importante en el desarrollo y características de las organizaciones de una región, dada la influencia que ejercen los profesionistas en la conformación de nuevas empresas, por ello, los resultados de la presente investigación podrán ser consideradas para el diseño y rediseño de nuevos programas, ya que será posible fundamentar las propuestas educativas, ofreciendo pronósticos satisfactorios para todos los actores de la sociedad.

5. Bibliografía.

- Aldrich, H. (1992). "Methods in Our Madness? Trends in Entrepreneurship Research," en *The State of the Art in Entrepreneurship*. Ed. D. L. Sexton, y J. D. Kasarda. Boston, 191-213.
- Arbeleche, S., y Hererrias, R. (2005) "Mexico: An overview of the Investment and Business Environment. Angel Investing in Latin America. Ed. Darden Business Publishing. Virginia, 61- 70.
- Arenius, P., y M. Minniti (2005). "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship," *Small Business Economics*, 24 (3), 233-247.
- Bamford C. E., T. J. Dean, y P. P. McDougall (1999). "An examination of the impact of initial founding conditions and decisions upon the performance of new bank start-ups," *Journal of Business Venturing*, 15(3), 253-277.
- Birch, D. (1979). *The job generation process*. Cambridge, MA.
- Bosma, N., S. Wennekers, y J. E. Amorós (2012). *Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. Babson Park, MA, Santiago de Chile, London.
- Bridge, S. a. (2003). *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Chandler, G. N., y S. H. Hanks (1994). "Market attractiveness, resource-based capabilities, venture strategies, and venture performance," *Journal of Business Venturing*, 9 (2), 331-349.

- Cromie, S., S. Birley, e I. Callaghan (1993). "Community Brokers: Their Role in the Formation and Development of Business Ventures," *Entrepreneurship and Regional Development*, 5 (3), 247-264.
- Curran, J. y Stanworth, J. (1991). *Paths of Enterprise*, London: Routledge.
- Glaeser, E. L., H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, y A. Shleifer (1992). "Growth of Cities," *Journal of Political Economy*, 100 (6), 1126-1152.
- Golla, S. H. (2006). *Gründungsneigung Studierender -Eine Empirische Analyse in Deutschland und der Schweiz*. Berlin: A.K. Achleitner.
- Görisch, J. (2001) „*Studierende und Selbständigkeit*“, in: Klandt, H., Weihe, H. (ed.) *Gründungsforschungsforum 2001 – Dokumentation des 5. G-Forums – Lüneburg*, 4/5. Oktober, 2001, FGF Entrepreneurship-Research Monographien, Lohman, Köln 2002, 17-33.
- Hinz, T. (2000). Sind Studierende in Deutschland Bereit für die Berufliche Selbständigkeit? *G-Forum 1999* (págs. 51-57). Köln: H. Klandt, K. Nathusius, N. Szyperski, and A.H. Heil.
- INEGI. (2014). *INEGI. Indicadores oportunos de ocupación y empleo*. Recuperado el 12 de abril de 2014, de www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbo1.pdf
- Josten, M., van Elkan, M., Laux, J. Y Thomm, M. (2008) , *Gründungsquell Campus (I) – Neue akademische Gründungspotenziale in wissensintensiven Dienstleistungen bei Studierenden“ – Teil I: Ergebnisse der Inmit-Befragung bei Studierenden an 37 deutschen Hochschulen im Rahmen des Forschungsvorhabens FACE – Female Academic Entrepreneurs*, Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie, 12, Trier 2008.
- Liñan, F. & Chen, Y.W. (2009). Development and Cross- Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.
- OCDE (2005). *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*. Paris.
- Ofstad, D. (2008). "Competency Testing Methods for Education and Training of Entrepreneurs outside Formal Education," en *Developing Practices and Infrastructures for Entrepreneurship Education and Training in Europe*. *Rostocker Arbeitspapiere zu Wirtschaftsentwicklung und Human Resource Development*, 29. Ed. C. Diensberg y Y. Fessas. Rostock, 15-23.
- Ortega, R., Cano, C., Salcido, C. Villareal, M., y Villarreal, F. (2014) "El emprendimiento desde una institución de educación superior en México," *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 9 (1), 1523-1537.
- Romer, P. M. (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth," *Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-1037.
- Ruda, W., Th. A. Martin, W. Arnold, y B. Danko (2012). "Comparing Start-up Propensities and Entrepreneurship Characteristics of Students in Russia and Germany," *Acta Polytechnica Hungarica. Journal of Applied Sciences. Special Issue on Management, Enterprise and Benchmarking*, 9 (3), 97-113.
- Ruda, W., Th. A. Martin, R. Ascúa, y B. Danko (2008). "Foundation Propensity and Entrepreneurship Characteristics of Students in Germany," en *Proceedings of the 53th World Conference of the International Council for Small Business*. Halifax.
- Ruda W., Th. A. Martin, y B. Danko (2008). "Essential Attitudes in Founding of New Ventures and Cultivating Entrepreneurship among Students: the German

- Experience,” *Acta Universitatis Latviensis. Scientific Papers University of Latvia. Management*, 721, 360-375.
- Scarborough, N., y T. Zimmerer (2006). *Effective Small Business Management: An Entrepreneurial Approach*, 8a ed., New Jersey.
- Schwarz, E. y Grieshuber, E. (2001) „Selbständigkeit als Alternative“ en Klandt, H., Nathusius, K., Mugler, J. y Heil, A. H. (Hrsg.), *Gründungsforschungs-Forum 2000 – Dokumentation des 4. G-Forums* – Wien, 5./6. Oktober 2000, Lohmer/Köln 2001, 105-119.
- Scott, M. G. (1988). The Long-Term Supply of Entrepreneurs Student's Career Aspirations in Relation to Entrepreneurship. *Journal for Small Business Management*(4), págs. 5-13.
- Stevenson, H. H. (2000). “Why Entrepreneurship Has Won!,” *Coleman White Paper USASBE Plenary Address, February 17, 2000*, 1-8, <http://www.unm.edu/~asalazar/Kauffman/Entrep_research/e_won.pdf>, Aug. 14, 2012.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*. London.
-

Pymes y capacidades dinámicas: estudios de casos en el sector del turismo

Claudia D`Annunzio; Mariela Carattoli; Dolores Duplex

Marco Teórico

A pesar de la evidencia cada vez más fuerte que indica que la generación y el desarrollo de capacidades dinámicas esclave para alcanzar ventajas competitivas sostenibles (Teece, Pisano y Shuen, 1997, 2000, 2012; Helfat, Finkelstein, Mitchell, Peteraf, Singh y Winter, 2007; Sapienza, Autio, George y Zahra, 2006; Zollo y Winter, 2002; Eisenhardt y Martin, 2000), la comprensión de la dinámica organizacional en las pequeñas y medianas empresas del sector turismo es parcial, al menos en las economías con menor grado de desarrollo.

En particular, si bien existe un creciente interés en el progreso del espíritu empresarial en el sector (Li, 2008) y ciertos debates sobre el turismo como un campo innovador (Hall, 2009), que explota oportunidades y apuntala el crecimiento (Swedberg, 2000; Morrison, 2006; Chell, 2009), ha habido pocos intentos de explicar cómo las características de estas organizaciones pueden ser entendidas en términos de procesos de creación y crecimiento o su articulación con el entorno (Thomas, Shaw y Page, 2011). Si bien algunas publicaciones han abordado los fundamentos teóricos, el estudio del proceso de desarrollo de capacidades dinámicas es capturado con menos intensidad en la investigación empírica aplicada a las empresas turísticas (Weiermair y Peters, 2002; Peters y Pikkemaat, 2006; Hall y Williams, 2008; Hall, 2009; Hjalager, 2010), y sigue habiendo una falta de comprensión sobre temas a nivel de la empresa (Hernández Maestro, Muñoz-Gallego y Santos Requejo, 2009), en particular relacionados con el modo en que se identifican las oportunidades y también la

forma en que se articulan los recursos y capacidades que permiten su aprovechamiento de cara al crecimiento empresarial en el sector.

En tal sentido, las prácticas organizacionales se apoyan en la aplicación y el uso del conocimiento e incluyen los sistemas operativos, las habilidades, y el know-how necesario para la solución de problemas día a día. Sin embargo, las capacidades centrales actuales pueden convertirse en rigideces en el futuro si la firma no logra adaptarlas a los cambios. Por ello, los investigadores se han enfocado en las capacidades dinámicas, como los mecanismos a través de los cuales la firma logra adaptarse, integrando, construyendo y reconfigurando competencias internas y externas ante los cambios rápidos del entorno. Para comprender los factores que generan ciertas capacidades dinámicas y entender cómo las firmas construyen sus capacidades dinámicas, es necesario analizar el fenómeno desde una perspectiva holística. Así, Teece (2007), toma una visión integradora para identificar las capacidades de gestión críticas para el ajuste evolutivo del proceso de crecimiento de las pequeñas empresas y destaca el papel clave de la gestión estratégica en el desarrollo de las capacidades dinámicas, colocando a los managers en el centro de la escena. Este tipo de capacidades se basan en la creación de conocimiento y, dado que facilitan la generación de prácticas organizacionales únicas y continuamente actualizadas (Teece et al., 1997), constituyen una de las fuentes más importantes de ventaja competitiva. El conjunto de capacidades dinámicas le permite a la firma generar cambios y adaptaciones en sus prácticas para que no se conviertan en rigidices (Leonard Barton, 1992). Además, existe una interacción continua entre las prácticas organizacionales establecidas y las capacidades dinámicas que conducen a la renovación de la organización y la competitividad.

El marco definido por Teece recoge tres dimensiones fundamentales del desarrollo de estas capacidades y qué relevancia adquieren en el contexto de las pequeñas y medianas empresas. En primer lugar, distingue entre la *capacidad de percibir oportunidades*; la *capacidad de aprovechar las oportunidades* y, la *capacidad para mantener la competitividad*. De manera general, el enfoque propone que para lograr el éxito, es importante captar las influencias del entorno de negocio, ya que “la integración de know-how externo e interno es especialmente importante para ser exitoso cuando los sistemas y las redes de contactos están presentes”. Dentro de la empresa, “lo viejo y lo nuevo” debe complementarse, ya que si no lo hacen, las unidades de negocios se disponen de forma separada, el trabajo no se coordina, y se deja de ser eficiente, situación que genera conflictos que pueden conducir a la pérdida de las ventajas competitivas logradas. Esta capacidad de integración entre organizaciones y actores del entorno es fundamental, ya que a veces es éste uno de los factores por los cuales existen oportunidades que son detectadas pero no logran ser aprovechadas.

Descripción del Trabajo y Secciones

En función de lo mencionado, una contribución de este trabajo es proporcionar alguna directriz sobre los aspectos claves del proceso de generación de capacidades dinámicas que deben ser considerados en pequeñas y medianas empresas del sector turismo. Con tal fin tiene como objetivo analizar la forma en que se desarrollan capacidades dinámicas al interior de las empresas de turismo y el impacto de éstas sobre el potencial de crecimiento de las empresas, a partir del estudio de casos del sector de turismo.

El trabajo presenta una estructura que comienza con la presentación del tema y los objetivos del trabajo en la Introducción (Sección I), la descripción del marco teórico adoptado (Sección II) y el abordaje metodológico (Sección III). Luego se presentan los resultados para cada caso analizado (Sección IV) y finalmente se plantean las conclusiones y potenciales aportes (Sección V).

Metodología

Algunos estudios (Ambosini y Bowman, 2009; Teece, 2012) han identificado que tanto el concepto de capacidades dinámicas como sus procesos resultan difíciles de operacionalizar empíricamente. Esto refleja la importancia de efectuar más estudios empíricos en especial de tipo cualitativos, con el fin de proporcionar una descripción detallada de los procesos que están involucrados en el desarrollo de las capacidades dinámicas. En esta línea, el estudio propone el análisis de historias y casos empresariales con el fin de comprender los orígenes de este tipo de capacidades, aplicando una estrategia de tipo exploratoria, basada en el análisis de casos. El diseño de la investigación está en consonancia con el enfoque de estudios de casos múltiples descrito por Yin (1994) y también en línea con el proceso de inducción de la teoría utilizando estudios de casos (Eisenhardt, 1989). Esta metodología es útil cuando el objetivo de la investigación es obtener una evaluación intensiva y en detalle del objeto de estudio (Bryman y Bell, 2007), y un mejor entendimiento del contexto analizado. Esto nos permite descubrir aspectos claves de interés y reducir el nivel de desvío en las conclusiones para que así la interpretación efectuada resulte convincente.

Con el fin de ilustrar la forma en que se construyen capacidades dinámicas y la promoción del proceso de crecimiento empresarial, hemos llevado a cabo tres estudios de casos relativos a empresas argentinas de turismo seleccionados de acuerdo a su dinámica en estudios previos efectuados por los autores, lo cual permite un más fácil acceso y agregar nueva información a la existente. La fuente de datos se obtuvo a través de la observación directa y entrevistas en profundidad con el propietario de la firma. El foco está en las narraciones de los emprendedores del sector. Ladkin (1999) aboga por el uso de datos de vida e historias del trabajo como un método en la investigación en el turismo, un contexto en el que, a diferencia de la investigación en ciencias sociales, en promedio, ha sido raramente aplicado.

Resultados esperados

Se espera que el trabajo permita identificar los procesos empresariales y de gestión relacionados con el desarrollo de capacidades dinámicas en pequeñas y medianas empresas del sector turismo, diferenciando aquellas capacidades específicas que son críticas para competir en el mercado y obtener una posición sostenible, dadas las características particulares del mismo. Se pretende además elaborar conclusiones acerca del rol que estas capacidades han tenido y pueden tener a futuro en el potencial de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas analizadas. Los lineamientos permitirían una mayor comprensión de cómo las habilidades y conocimientos podrían mejorarse, mientras que también podrían ayudar a los gestores de políticas públicas a comprender la dinámica de estas empresas y alcanzar una visión más clara para encontrar formas de identificar y apoyar el crecimiento y proporcionar perspectivas y aplicaciones potenciales para el turismo.

Bibliografia

- Ambrosini, V. y Bowman, C. (2009). What are Dynamic Capabilities and are they a Useful Construct in Strategic Management? *International Journal of Management Reviews*, 11, 1: 29-49.
- Bryman, A. y Bell, E. (2007). *Business Research Methods*, Oxford: Oxford University Press.
- Chell, E. (2009). Introduction and overview to the entrepreneur and entrepreneurial process. *Tourism and Entrepreneurship*, Butterworth-Heinemann, Oxford, pp. 33-51.
- Danneels, E. (2011). Trying to become a different type of company: dynamic capability at Smith Corona. *Strategic Management Journal*, 32: 1-31.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, October -November, 14, 4: 532-550.
- Eisenhardt, K. M. y Martin, J. (2000). Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal* 21: 1105-1121.
- Galunic, D.C y Eisenhardt, K.M (2001). Architectural innovation and modular corporate forms. *Academy of Management Journal*, 44: 1229/49.
- Hall, C. M. (2009). Tourism firm innovation and sustainability. *Sustainable tourism futures: Perspectives on systems, restructuring and innovations*. New York: Routledge, 282-298.
- Hall, C. M., y Williams, A. M. (2008). *Tourism and innovation*. London: Routledge
- Helfat C. E., S. Finkelstein, W. Mitchell, M. A. Peteraf, H. Singh y S. G. Winter (2007). *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations*. Blackwell Publishing: Malden, MA.
- Hernández Maestro, R.M., Muñoz Gallego, P.A., y Santos Requejo, L. (2009). Small business owners' knowledge and rural tourism establishment performance in Spain, *Journal of Travel Research*, 48: 58-77.
- Hjalager, A. M. (2010). A review of innovation research in tourism. *Tourism Management*, 31, 1: 1-12.
- Ladkin, A. (1999). Life and work history analysis: the value of this research method for hospitality and tourism. *Tourism Management*, 20, 1: 37-45.
- Lampel J. y Shamsie, J. (2003). Capabilities in Motion: New Organizational Forms and the Reshaping of the Hollywood Movie Industry, *Journal of Management Studies*, 40, 8: 2189-2210.
- Leonard-Barton, D. (1992). Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development. *Strategic Management Journal*. Vol. 13: 111-125.
- Makadok, R. (2001). Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic Management Journal*, 22, 5: 387-401.
- Morrison, A. (2006). A contextualisation of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 12, 4: 192-209.
- Ottenbacher, M. C. (2007). Innovation management in the hospitality industry: different strategies for achieving success. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 31, 4: 431-454.
- Pablo, A.L., T. Reay, J.R. Dewald y A.L. Casebeer (2007). Identifying, enabling and managing dynamic capabilities in the public sector, *Journal of Management Studies*, 44, 5: 687-708.
- Page S.J, Forer, P. y Lawton G.R (1999). Small business development and tourism: terra incognita? *Tourism Management*, 20: 435-459.
- Peters, M., y Pikkemaat, B. (2006). *Innovation in hospitality and tourism*. Binghamton, NY: The Haworth Hospitality Press.

- Rosenbloom, R.S. (2000). Leadership, capabilities, and technological change: The transformation of NCR in the electronic era, *Strategic Management Journal*, Vol. 21: 1083-1103.
- Samaja, J. (1995). *Epistemología y Metodología. Elementos para una teoría de la investigación científica*; Ed. EUDEBA, Buenos Aires.
- Sapienza, H. J., Autio, E., George, G., y Zahra, S. A. (2006). A Capabilities Perspective on the Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth. *Academy of Management Review*, forthcoming.
- Saunders, M., Lewis, P. y Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students*. 5th ed. Harlow: FT/Prentice Hall.
- Li, L. (2008). A review of entrepreneurship research published in the hospitality and tourism management journals. *Tourism Management*, 29: 1013-1022.
- Swedberg, R. (2000). The social science view of Entrepreneurship: introduction and practical applications. *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford, Oxford University. 7-44.
- Teece, D.J. (2000). Strategies for managing knowledge assets: the role of firm structure and industrial context. *Long Range Planning*, 33 (1): 35-54.
- _____ (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28: 1319–1350.
- _____ (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43: 172-194.
- _____ (2012). Dynamic Capabilities: Routines versus Entrepreneurial Action. *Journal of Management Studies*, 49: 8.
- Teece, D. J., Pisano, G. y Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18, 7: 509-533.
- Thomas, R., Shaw, G. y Page, S.J. (2011). Understanding small firms in tourism: A perspective on research trends and challenges”. *Tourism Management*, 32: 963-976.
- Volo, S. (2005). Tourism destination innovativeness. In Proceedings of the *AIEST 55th congress*, Brainerd, MN, USA, September 28.
- Weiermair, K., y Peters, M. (2002). Innovation behavior in hospitality and tourism: problems and prospects. In *Tourism in Asia: Development, marketing and sustainability. Fifth biennial conference*. Hong Kong: Hong Kong Polytechnic University.
- Yin, R. K. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage.
- Zollo M. y S. G. Winter (2002). Deliberate learning and the evolution of Dynamic Capabilities. *Organization Science*, 13: 339-351.
-

Lógica efectual: revisión de la literatura y guía para futuras investigaciones

Dolores Duplex; Claudia D'Annunzio; Alfredo Rébora

Marco Teórico

La identificación de los procesos involucrados en la creación y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas es una preocupación central en la investigación del Entrepreneurship (Stenholm y Toivonen, 2009; Dutta y Thornhill, 2008; Zhara et. al., 2006; Davidsson, 2004; Wiklund y Shepherd, 2003; Gartner, 1985; Penrose, 1959; Schumpeter, 1934). Las corrientes tradicionales de estudio convergen en un modelo del emprendedorismo que asume que las oportunidades están presentes en el entorno, listas para ser detectadas y que la función empresarial consiste en su reconocimiento, descubrimiento y explotación (Shane y Venkataraman, 2000). Desde esta conceptualización, el proceso de toma de decisiones se encuentra motivado por el logro de un objetivo e involucra un proceso racional y analítico de toma de decisiones, a través de un plan estratégico cuidadosamente desarrollado, con el fin de seleccionar el conjunto óptimo de recursos para lograr el objetivo predeterminado.

Sin embargo, los emprendedores operan en general en entornos de gran incertidumbre y sin tener todos los recursos controlados. Investigaciones sobre el proceso de los negocios sugieren que en lugar de utilizar una lógica “causal” que les conduzca a fijarse objetivos y buscar los medios para conseguirlos, los emprendedores actúan por experimentación y evaluación (March y Olsen, 1975). Se identificó un nuevo marco de análisis y un enfoque distinto que permitió a los académicos cuestionarse el modelo tradicional o causal. Esta nueva forma de entender al fenómeno bajo análisis fue propuesta por primera vez por Sarasvathy (2001) quien, centrándose principalmente en la toma de decisiones empresariales, propone otra teoría de aprendizaje alternativo conocido como “lógica efectual”. Esta perspectiva sugiere que la generación de ideas se formula con el propósito de llevarlas a la “acción”, evocando tácticas creativas y transformativas, y que el individuo inicia su emprendimiento con los medios o recursos disponibles para los que imagina posibles objetivos según un determinado nivel de pérdida asumible. Desde esta óptica, el proceso emprendedor implica la selección o creación de una combinación de recursos, grupos de interés y un entorno, que permiten transformar la idea en una empresa. Esta selección-creación se produce a través de un conjunto de decisiones empresariales interconectadas, que provocan limitaciones y consecuencias que son “heredadas” por la empresa.

En síntesis, el enfoque efectual, que tuvo su origen en el trabajo seminal de Sarasvathy (2001) orientado a describir el comportamiento emprendedor de los individuos y a descifrar los rasgos esenciales del nacimiento, desarrollo temprano y crecimiento de un emprendimiento exitoso, señala que el pensamiento efectual -en contraposición al pensamiento causal-, “inicia con un conjunto dado de recursos que permite que los

objetivos emerjan de manera contingente a lo largo del tiempo desde la variada imaginación y las diversas aspiraciones de los fundadores y las personas con las que interactúan, mientras que el razonamiento causal se inicia con un objetivo predeterminado y un conjunto dado de recursos y busca identificar la alternativa óptima para lograr el objetivo dado” (pág.1). A partir de los recursos se comienzan a generar efectos a través de un proceso de ensayo y error, dado que, a diferencia del razonamiento causal, la efectuación no supone una fase previa de planificación, sino que opta por la ejecución desde principio a fin. Este modelo no predictivo sugiere una nueva manera de pensar sobre las acciones presentes, en términos de un conjunto de valores desconocidos futuros, que nacen, cambian y mueren a lo largo del tiempo.

Así definida, la efectuación significa un enfoque novedoso que desde sus inicios llamó la atención de los investigadores (Chandler, De Tienne & Mumford, 2007; Chiles, Gupta & Bluedorn, 2008; Read, Song & Smit, 2009; Schluter & Brettel, 2011; Fisher, 2012; Johansson & Mckelvie, 2012; Soh & Maine, 2013). Este proceso de avance en el estudio de la efectuación generó un cuerpo de investigaciones que presenta ciertas discrepancias o falta de acuerdos en cuestiones clave que justifican un mayor abordaje. Algunas de sus razones parecerían relacionarse con la complejidad asociada al desarrollo de variables consistentes y observables de comportamiento, y la dificultad relacionada con el desarrollo y la validación de las medidas de los constructos de efectuación y causación.

Descripción del trabajo y secciones

Como se señaló en el apartado anterior, dado que el enfoque efectual surgió hace poco más de diez años y se encuentra aún en una etapa inicial de desarrollo, es relativamente poco lo que sabemos aún de él. Se necesita ordenar los conceptos obtenidos desde su aparición para así poder conducir más investigaciones empíricas que permitan identificar aspectos relacionados a la efectuación desde la praxis, lo que implica estudiar cómo se aplica y qué resultados genera en el contexto de las pequeñas y medianas empresas y en nuevas empresas en particular.

Bajo tales condiciones, el trabajo se propone efectuar una revisión sistemática de la literatura (Tranfield et al, 2003) que posibilite definir con razonabilidad lo que se sabe y no se sabe acerca de la teoría abordada y de las preguntas planteadas (Briner, Denyer y Rousseau, 2009). Con tal fin, busca identificar los estudios que han sido realizados y visualizar los aspectos que son motivo de controversias, tensiones y debates aún no resueltos y que, por lo tanto, representan líneas promisorias para futuros desarrollos. En particular, se busca focalizar en los factores que explican las diferencias entre el enfoque efectual y el causal, e identificar las variables que hacen posible su estudio empírico.

El trabajo se estructura de la siguiente forma: se realiza una introducción, luego se presenta una descripción del marco conceptual empleado en el estudio que permite, en el apartado siguiente, presentar la metodología aplicada y los resultados obtenidos. Por último, se plantean las conclusiones y, a partir de su discusión, se proponen guías de análisis para investigaciones futuras.

Metodología

El procedimiento de revisión propuesto involucra la identificación/localización de los estudios, selección, ordenamiento, descripción y evaluación de las contribuciones, análisis y síntesis de la información existente. En este estudio, las etapas principales en la preparación de la revisión fueron la búsqueda bibliográfica; la selección, acceso y análisis de los documentos. De tal modo que, en primer lugar, se buscaron aquellos artículos que mencionaran la palabra "efectuación" en sus títulos y resúmenes y, luego se descartaron aquellos artículos que hacían referencia a la efectuación tangencialmente. Finalmente, se consideraron aquellos artículos en los cuales la efectuación se presentaba como el tema central de análisis y se tratase de publicaciones en revistas prestigiosas y pertinentes en el ámbito disciplinario.

Del total de artículos seleccionados, se decidió orientar su análisis según las preguntas de investigación que plantean, sus principales resultados y contribuciones. Se analizan tanto las investigaciones fundamentales de la teoría de la efectuación y, luego los artículos que complementan el enfoque. Esto permitió efectuar una síntesis de la información que dio lugar a la redacción de un resumen general del estado del conocimiento respecto del tema, centrándonos en particular en los aspectos que contribuyan a establecer el vínculo entre la lógica efectual y los procesos de gestación y crecimiento de empresas de menor tamaño.

Resultados y conclusiones del trabajo

En general, se espera que el trabajo permita obtener una visión más clara sobre el estado actual de la teoría de la efectuación, identificando al mismo tiempo su relevancia en el estudio de los procesos de gestación y crecimiento de las firmas. En particular, esperamos que la síntesis de la bibliografía considerada posibilite clarificar el concepto de efectuación, identificar cuáles son las variables adoptadas para su contrastación empírica, y cuáles son las implicancias de su aplicación tanto a nivel individual del emprendedor como a nivel de las firmas, especialmente en cuanto a si es un enfoque adecuado para una etapa de consolidación y crecimiento empresarial. Finalmente, a partir de este análisis se espera obtener lineamientos para investigaciones futuras con el objetivo de profundizar sobre las cuestiones poco exploradas.

Bibliografía

- Baker, T. & Nelson, R.E. (2005). Creating something from nothing: resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50: 329-366.
- Bigley, G.A. & Roberts, K.H. (2001). The incident command system: high-reliability organizing for complex and volatile task environments. *Academy of Management Journal*, 44: 1281-1299.
- Brettel, M., Mauer, R., Engelen, A. & Kupper, D. (2012). Corporate effectuation: entrepreneurial action and its impact on R&D project performance. *Journal of Business Venturing*, 27:167-184.
- Briner, R.B., Denyer, D. & Rousseau, D.M. (2009). Evidence-Based Management: Concept Cleanup Time? *Academy of Management Perspectives*, 23(4), 19-32.

- Chandler, G., De Tienne, D. & Mumford, T. (2007). Causation and Effectuation: Measure Development and theoretical implications. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 27: 1-13.
- Chandler, G., De Tienne, D., Mc Kelvie, A. & Mumford, T. (2011). Causation and Effectuation Processes: A Validation Study. *Journal of Business Venturing*, 26:375-390.
- Charles, G. (2009). Competitive advantage in small and medium-scale enterprises: A resource-based analysis of tanzanian family and non-family firms. *Doctoral dissertation*. Dar es Salaam: University of Dar es Salaam.
- Chiles, T.H., Bluedorn, A.C. & Gupta, V.K. (2007). Beyond creative destruction and entrepreneurial discovery: a radical Austrian approach to entrepreneurship. *Organization Studies*, 28: 467-493.
- Chiles, T.H., Gupta, V.K. & Bluedorn, A.C. (2008). On Lachmannian and Effectual Entrepreneurship: A Rejoinder to Sarasvathy y Dew. *Organization Studies*, 29:247-253.
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship*. Boston, MA: Springer.
- Denrell, J., Fang, C. & Winter, S.G. (2003). The economics of strategic opportunity. *Strategic Management Journal*, 24: 977- 990.
- Dew, N. & Sarasvathy, S.D. (2002). What effectuation is not: Further development of an alternative to rational choice. Paper presented at the *Annual Meeting of the Academy of Management*, Denver, CO.
- Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S.D. & Wiltbank, R. (2008). Outlines of a Behavioral Theory of the Entrepreneurial Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 66: 37-59.
- Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S.D. & Wiltbank, R. (2009). Effectual Versus Predictive Logics in Entrepreneurial Decision-Making: Differences between Experts and Novices. *Journal of Business Venturing*, 24: 287-309.
- Dew, N., Sarasvathy, S.D., Read, S. & Wiltbank, R. (2008). Immortal Firms in Mortal Markets? An Entrepreneurial Perspective On The "Innovator's Dilemma". *European Journal of Innovation Management*, 11: 313-329.
- Dew, N., Sarasvathy, S.D., Read, S. & Wiltbank, R. (2009). Affordable loss: behavioral economic aspects of the Plunge Decision. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 3:105-126.
- Dutta, D.K. & Thornhill, S. (2008). The evolution of growth intentions: Toward a cognition-based model. *Journal of Business Venturing*, Volume 23, Issue 3: 307–332.
- Edmondson, A.C. & McManus, S.E. (2007). Methodological fit in management field research. *Academy of Management Review*, 22, 1155-1179.
- Fisher, G. (2012). Effectuation, Causation, and Bricolage: A Behavioral Comparison of Emerging Theories in Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(5): 1019-1051.
- Gartner, W.B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10: 696–706.
- Goel, S. & Karri, R. (2006). Entrepreneurs, Effectual Logic and Over-Trust. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30: 477-493.
- Helmersson, H. & Mattson, J. (2012). Text analytic measurement of effectuation and causation orientations among small and global business managers. *Qual Quant*, 47:3493–3507
- Johansson, A. & Mckelvie, A. (2012). Unpacking the antecedents of Effectuation and Causation in a Corporate Context. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 32: Iss. 17, Article 1.

- Karri, R. & Goel, S. (2008). Effectuation and Over Trust: Response to Sarasvathy and Dew. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(4): 739-748.
- Kraaijenbrink, J. (2008). The nature of the entrepreneurial process: causation, effectuation, and pragmatism. Submitted to the 16th *Annual High Technology Small Firms Conference*. Doctoral Workshop, University of Twente, Enschede, The Netherlands.
- Maine, E., Soh, P.H., & Dos Santos, N. (2012). Decision-Making Processes in Biotech Commercialization: Constraints to Effectuation. *Technology Management for Emerging Technologies* (Picmet): 611-616.
- March, J. G. & Olsen, J.P. (1975). "The Uncertainty of the Past: Organizational Learning under Ambiguity." *European Journal of Political Research*, 3: 147-171.
- Mc Kelvie, A., De Tienne, D. & Chandler, G. (2013). What Is The Appropriate Dependent Variable In Effectuation Research? Paper for the *Babson College Entrepreneurship Research Conference*.
- Miner, A.S, Bassoff, P. & Moorman, C. (2001). Organizational improvisation and learning: a field study. *Administrative Science Quarterly*, 46: 304-337.
- Penrose, E.T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell
- Perry, J., Chandler, G. & Markova, G. (2011). Entrepreneurial Effectuation: a review and suggestions for future research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 837-861.
- Read, S. & Sarasvathy, S.D. (2005). Knowing what to do and doing what you know: effectuation as a form of entrepreneurial expertise. *Journal of Private Equity*, 9: 45-62.
- Read, S., Dew, N., Sarasvathy, S.D., Song, M. & Wiltbank, R. (2009). Marketing under Uncertainty: The Logic of an Effectual Approach. *Journal of Marketing*, 73: 1-18.
- Read, S., Song, M. & Smit, W. (2009). A Meta-Analytic Review of Effectuation and Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 6: 573-587.
- Sarasvathy, S. & Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*, 15(5), 533-565.
- Sarasvathy, S.D. & Dew, N. (2008a). Effectuation and Over Trust: Debating Goel and Karri. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32: 727-738.
- Sarasvathy, S.D. & Dew, N. (2008b). Is Effectuation Lachmannian? A Response to Chiles, Bluedorn & Gupta. *Organization Studies*, 29: 239-245.
- Sarasvathy, S.D. & Kotha, S. (2001). Dealing with Knightian Uncertainty in the New Economy: The Real Networks Case. *Research on Management and Entrepreneurship*. 31-62.
- Sarasvathy, S.D. (2001a). What makes entrepreneurs entrepreneurial? *Harvard Business Review*.
- Sarasvathy, S.D. (2001b). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26: 243-288.
- Sarasvathy, S.D. (2001c). Effectual reasoning and entrepreneurial decision making: Existence and bounds. Paper presented at the annual meeting of the Academy of Management, Washington, DC.
- Sarasvathy, S.D. (2008). Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Sarasvathy, S.D., Dew, N., Read, S. & Wiltbank, R. (2008a). Designing organizations that design environments: lessons from entrepreneurial expertise. *Organization Studies*, 29:331-350.

- Sarasvathy, S.D., Dew, N., Read, S. & Wiltbank, R. (2008b). Empirical Investigations of effectual logic: Implications for strategic Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Sarasvathy, S.D., Dew, N., Read, S. & Wiltbank, R. (2007). Effectual Entrepreneurial Expertise: Existence and Bounds. The Darden Graduate School of Business Administration. University Of Virginia.
- Schluter, J. & Brettel, M. (2011). Simulating the Clash of Effectual and Causal Processes: Investigating Conditions and Boundaries for Market Success. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 31-6-11.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. New Brunswick, NJ: Transaction.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25: 217–226.
- Soh, P.H. & Maine, E. (2013). How Do Entrepreneurs Effectuate in Decision Making? A Prospective Sense-making Response to Uncertainty. *35th DRUID Celebration Conference*, Barcelona, España.
- Stenholm, P. & Toivonen, J. (2009). "The attributes of firm growth - why and why not a firm does grow," *Frontiers of Entrepreneurship Research: Vol. 29: Iss. 13, Article 4*.
- Teece, D.J., Pisano, G. & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18 (7), 509-533.
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Toward a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, 14, 207–222.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. *Advances in Entrepreneurship, firm emergence, and growth*. J. Katz and R. Brockhaus (Eds.). Greenwich, JAI Press. 3:119-138.
- Weick, K. E. (1995). *Sense-making in organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2003). Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance of Small and Medium-Sized Businesses. *Strategic Management Journal*, 24, 1307-1314.
- Wiltbank, R., Dew, N., Read, S. & Sarasvathy, S.D. (2006). What to Do Next? The Case for Non-Predictive Strategy. *Strategic Management Journal*, 27 (10): 981–998.
- Wiltbank, R., Read, S., Dew, N. & Sarasvathy, S.D. (2009). Prediction and control under uncertainty: outcomes in angel investing. *Journal of Business Venturing*, 24 (2): 116–133.
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J. & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda. *Journal of Management Studies*, 43(4): 917-955.
- Zhang, S. & Cueto, J. (2014). Effectual and causal entrepreneurs are biased differently. *DRUID Society Conference*, CBS, Copenhagen.
-

Factores tangibles e intangibles de competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en Colima, México

Germán Osorio Novela

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

La competitividad empresarial ha sido objeto de estudio dentro de la ciencia económica. En particular, la teoría clásica de la Economía Industrial (EI) define la misma como la capacidad para generar ventajas sostenibles, para producir bienes y servicios creando valor o rentabilidad, esta última entendida como la diferencia entre el costo promedio de producción del bien o servicio y su precio de mercado (Castañón, 2005: 56). Además, la teoría de la EI dentro de sus postulados originales establece que la competitividad empresarial se explica fundamentalmente por factores de naturaleza sectorial relacionados con la diferente estructura de mercado de las industrias en las que compiten (Fernández et al, 1998: 83).

Sin embargo, a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, con las publicaciones de Schmalensee (1985), Tirole (1988), Rumelt (1991) entre otros, surge el Nuevo Enfoque de la Economía Industrial (NEI) el cual menciona que el sector económico tiene una importancia menor como factor determinante de beneficio, pues existe una heterogeneidad empresarial importante dentro de cada industria explicada por la creación y aprovechamiento de activos imperfectos empresariales como los recursos intangibles y el espacio-región donde se ubique la empresa, por lo cual se cuestiona la formulación original del paradigma de la EI.

Así, mientras la EI establece como determinante de competitividad factores externos a la empresa como la estructura de mercado, la metodología de la NEI obligaba a revisar el supuesto comportamiento pasivo de la empresa, considerando importante para este nuevo enfoque el estudio de factores internos de la unidad económica y la heterogeneidad empresarial dentro de cada sector, para determinar los factores importantes de competitividad empresarial.

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

La competitividad de las empresas determina el dinamismo de la economía de una región. En la economía de Colima, México, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LA MIPYME), que representa al 99 por ciento del total de unidades económicas en el Estado, opera con procedimientos sencillos de fabricación, distribución y comercialización, que ha llevado a la localidad a tener poca especialización técnica, desempeño casi exclusivo en los mercados locales y por esto, baja diversificación comercial hacia mercados exteriores y poca integración con las grandes empresas, provocando, entre otros factores, que Colima sea una de las entidades con menor aportación al Producto Interno Bruto (EL PIB) nacional,

apenas del 0.6 por ciento. Por ello, el grado de competitividad de la MIPYME se vuelve determinante para el desarrollo económico de esta región.

Así, desde el enfoque de la EI, la NEI y el estudio a 2,671 empresas locales a lo largo de cuatro periodos de tiempo, se elabora una investigación econométrica que detalle la relación de la competitividad empresarial de la MIPYME colimense, con factores externos como la estructura sectorial y tamaño de empresa, y factores internos como activos tangibles e intangibles de la unidad económica.

El objetivo de esta investigación es analizar el comportamiento de la estructura empresarial del estado de Colima en función de factores tangibles e intangibles de competitividad, utilizando como criterio de evaluación el sector económico de actividad y tamaño de la unidad económica, para proporcionar información en el diseño de instrumentos y política con el fin de desarrollar la actividad empresarial y su competitividad.

Las preguntas de investigación son: ¿Cuáles son los factores tangibles e intangibles de competitividad de la MIPYME en el estado de Colima, considerando el perfil económico del sector, región y tamaño de la empresa? ¿Cuáles han sido los fundamentos teóricos respecto a la competitividad empresarial? ¿Los factores de mercado y programas de apoyo empresarial en el estado de Colima están adaptadas para el perfil de la empresa?

La hipótesis de la investigaciones que existen factores diferenciados de competitividad dentro de la MIPYME según su sector de actividad y tamaño de la unidad económica. Además, se establece que existe un efecto complementario entre activos tangibles e intangibles que permite la utilización de sinergias para aumentar la competitividad empresarial regional.

Por ello debido a la estructura empresarial del estado de Colima y a su especialización en el sector comercial, la MIPYME colimense encontraría en los activos intangibles los factores determinantes de competitividad empresarial; y en la medida que se generen programas de apoyo empresarial donde se apoye con capacitaciones que coadyuven primeramente en la formación de cultura empresarial de la MIPYME, se podrá mejorar el crecimiento económico de la región.

Metodologia

Para la comprobación de hipótesis, se analiza una muestrarecabada a lo largo de 4 periodos de tiempo de 2,671 empresas regionalesde hasta 16 trabajadores, obtenidas de la Encuesta Nacional de Micronegocios, aplicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en conjunto con la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).

Se dividió cada unidad económica según su sector de actividad y tamaño según el número de trabajadores, estableciendo así cuatro sectores económicos: *manufactura, comercio, construcción y servicios*; y tres tamaños de empresa: *Micro-1* donde sólo trabaja el dueño,

Micro-2 donde trabajan de dos a cuatro personas incluyendo el dueño, y *Micro-3* donde laboran cinco o más personas, también incluyendo al dueño.

El modelo econométrico que se estimó es el siguiente:

$$Gan_{it} = \alpha + \beta_1 herr_{it} + \beta_2 mob_{it} + \beta_3 vehi_{it} + \beta_4 local_{it} + \beta_5 fin_{it} + \beta_6 cap_{jit} \\ + \beta_7 expe_{it} + \beta_8 org_{it} + \beta_9 asoc_{it} + \beta_{10} escol_{it} + w_{it}$$

Donde la competitividad empresarial en el corto plazo representado en la ganancia empresarial (Gan_{it}) está en función de término fijo o constante (α), de la inversión en activos tangibles como herramientas ($herr_{it}$), mobiliario y equipo (mob_{it}) y vehículo ($vehi_{it}$); pertenencia de local ($local_{it}$), acceso a financiamiento (fin_{it}), además de activos intangibles como capacitaciones (cap_{jit}) en donde “j” representa categorías en capacitaciones en uso de herramientas, administración, calidad de producto o servicio, seguridad e higiene y otro; experiencia del dueño ($expe_{it}$), cultura de la organización (org_{it}), asociación gremial ($asoc_{it}$) y escolaridad ($escol_{it}$). El símbolo (w_{it}) representa el término de error.

La técnica econométrica que se utilizó para la estimación del Modelo es de Panel con efectos aleatorios y se contrastó cada estimación con la prueba Breusch-Pagan y la prueba de Hausman para evaluar especificación del modelo. Se corrieron así un total de ocho modelos correspondientes a cada uno de los cuatro sectores económicos considerados y los tres tamaños de MIPYME colimense por número de trabajadores, además de un modelo general que se estimó con todos los datos sin tener ninguna división por criterio de evaluación.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Con el estudio realizado en los ocho modelos estimados, se comprueba la hipótesis de que, primero, existen diferencias significativas de factores de competitividad entre la MIPYME según su sector de actividad y tamaño por número de trabajadores.

Como segundo punto, se comprueba, en la magnitud del coeficiente, la importancia superior de los activos intangibles sobre los tangibles, sobre todo, del factor determinante de las capacitaciones en calidad del producto y/o servicio para la competitividad en la MIPYME especializada en actividades comerciales, sector que agrupa más del 30 por ciento de la MIPYME colimense; y las capacitaciones en administración de negocios, para la empresa con categoría Micro-1, que agrupa más del 50 por ciento de las unidades económicas de la Entidad.

A su vez se observa que los activos tangibles que tienen mayor importancia para elevar la competitividad empresarial es inversión en vehículo y herramientas de trabajo, seguido en menor medida, por posesión de local y acceso a financiamiento. Todos estos presentan significancia al 99 por ciento. Respecto a activos intangibles, tanto la escolaridad del dueño,

la cultura de organización y el pertenecer a alguna asociación gremial presentan una importancia mayor a la mayoría de los activos tangibles antes mencionados.

Por tanto, los hallazgos de esta investigación sugieren que la política de apoyo empresarial debe coadyuvar a ser complemento entre las cualidades intrínsecas de la persona, a decir la experiencia previa y escolaridad, con aquellos factores que viene de la política como las capacitaciones empresariales y fomento a financiamiento e inversión, que generen una cultura de organización y asociación de redes empresariales regionales las cuales sean la base fundamental del crecimiento y desarrollo empresarial en el estado de Colima.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

Bianchi Patrizio, 1996, *Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PyMES. Aprendiendo de la experiencia europea*. Buenos Aires, Argentina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.

Castañón Ibarra Rosario, 2005. *La Política Industrial como eje conductor de la competitividad en las PyME*. México, Centro de Investigación y Docencia Económica, CIDE, Fondo de Cultura Económica.

Fernández Sánchez Esteban, Montes Peón José Manuel, Vázquez Ordas Camilo José, 1998, "Los recursos intangibles como factores de competitividad de la empresa" *Dirección y organización*, España, Vol. ISSN 1132-175X, Núm. 20, pp 83-98

Ocegueda, Hernández Juan Manuel, Mungaray Alejandro & Roa Ruben, 2002, "Estabilización Macroeconómica y Microempresas pobres en México", *El Mercado de Valores*. México, Nacional Financiera, Vol. LXII. Núm. 11. Noviembre, pp 5-11

Sánchez Barajas Genaro, 2007, *Perspectivas de las Micro y Pequeñas Empresas como factores del desarrollo económico de México*, UNAM, México. Consultado en <http://www.economia.unam.mx/profesor/barajas/perspec.pdf>

Tirole, Jean, 1990, *La Teoría de la Organización Industrial*, España, Ariel Economía.

La actividad emprendedora en Castilla-La Mancha según datos del Global Entrepreneurship Monitor

Juan J. Jiménez; Rafael M. Suzuki; Sara Jiménez

Introducción

Desde que hace algunas décadas se inició el estudio de la actividad emprendedora (*Entrepreneurship*), siempre han preocupado algunos tópicos relativos a la persona que decide crear una empresa, desde diferentes perspectivas. Los más comunes han sido el estudio del perfil socio-demográfico, el estudio de la motivación y el estudio del proceso

seguido. El propósito ha sido conocer con mayor grado de detalle qué aspectos y qué factores explican dicha actividad, al objeto de poder extraer conclusiones que permitan a los poderes públicos mejorar la actividad emprendedora y ser más eficientes, focalizándose sobre determinadas acciones. En momentos como los actuales, en los que el sistema de economía de mercado muestra sus ineficiencias, sigue siendo indiscutible el papel activo y crítico del empresariado, entendido en sentido *schumpeteriano*, como instrumento de creación de riqueza y empleo y dinamizador del sistema. En este contexto, la disponibilidad de fuentes de información fiables sobre el estudio de la actividad emprendedora recobra particular interés, de manera que proyectos internacionales, como el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que recoge datos sobre la persona emprendedora y el proceso emprendedor, resulta particularmente importante en la medida en que permite establecer pautas comunes de comportamiento emprendedor, al contar con una amplia base de datos homogénea, comparable internacionalmente y de manera desagregada.

En concreto el proyecto GEM se surge en 1997 como una investigación conjunta del Babson College (Estados Unidos) y la London Business School (Reino Unido), partiendo de una idea original de Michael Hay y contando con Paul Reynolds como investigador principal en su primera época. El propósito es tener una referencia que permita medir y caracterizar la actividad emprendedora y crear un observatorio internacional permanente sobre el fenómeno emprendedor. El resultado es una serie de informes globales, nacionales, regionales y locales e informes sobre temas monográficos relacionados con emprendimiento (género, educación, crecimiento, financiación, social, etc.).

En este caso, presentamos los resultados obtenidos en el año 2012 y 2013 para la región de Castilla-La Mancha, primeros años en el que se aplica el proyecto GEM en esta región, y los comparamos con datos nacionales de España y de otras regiones.

Marco teórico y Objetivos

El modelo teórico utilizado es el del propio proyecto GEM, que, partiendo del modelo original y sus sucesivas mejoras, llega hasta aplicar los cuestionarios establecidos para el ejercicio 2012 y 2013. Se sustenta fundamentalmente en dos encuestas: una sobre los valores y actitudes emprendedoras de la población adulta de un país, región, provincia o ciudad (*Adult Population Survey: APS*), considerando población adulta a la comprendida entre los 18 y 64 años; la segunda encuesta recoge la opinión de expertos sobre el contexto, las condiciones y los factores del entorno relativos a la actividad emprendedora y empresarial (*National Experts' Survey: NES*). La información obtenida del análisis de los datos se complementa con información proveniente de otras fuentes secundarias (sobre desarrollo económico, demografía, mercado laboral, innovación, competitividad, etc.), para relativizar las diferentes condiciones nacionales de los distintos países sobre los que se recoge información (por ejemplo *Global Competitiveness Report: GCR*).

El resultado es un indicador definido como 'actividad emprendedora total' (*Total Entrepreneurial Activity: TEA*; en algunos documentos también aparece referida como 'tasa de actividad emprendedora'), desagregado en tres componentes, según el modelo del proceso emprendedor del proyecto GEM: 'emprendimiento potencial', 'emprendimiento naciente', 'nuevo emprendimiento' y 'empresa consolidada', que se corresponden, respectivamente, con personas que han expresado la intención de emprender en los próximos tres años, iniciativas emprendedoras que se han puesto en marcha en los últimos tres meses, iniciativas empresariales recientemente creadas con una actividad de vida

económica entre tres y cuarenta y tres años y medio, y empresas creadas recientemente que llevan más de tres años y medio operando en el mercado. La homogeneidad de las encuestas y los tratamientos estadísticos correspondientes permiten la comparación a nivel global, nacional, regional, provincial y local de los resultados obtenidos.

El principal objetivo de este trabajo es conocer cuál son las actitudes, valores y percepciones de la población de Castilla-La Mancha respecto a la actividad emprendedora, para obtener la TEA (total y por sexo, por motivación, por sector, por actividad, por etapa, etc.) y conocer cuál es la opinión de los expertos respecto a las condiciones para el emprendimiento en la región. Todo ello nos debe permitir comparar los resultados obtenidos con resultados nacionales y regionales para los años 2012 y 2013 y determinar la posición relativa de la región para dichos indicadores.

Metodología

Las herramientas de información utilizadas ofrecen datos sobre los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población adulta (entre 18 y 64 años), la actividad emprendedora y empresarial, sus fases y sus características y el contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

Para las encuestas a la población adulta (APS), el universo considerado es la población entre 18 y 64 años de la región de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha. Sobre una población objetivo de 1.348.805 personas, se toma una muestra de 1.000 personas, con un margen de confianza de 95,5% y un error muestral de $\pm 3,1\%$ para el conjunto de la muestra, una varianza de máxima indeterminación ($p=q=50\%$). El periodo de realización de la encuesta es de mayo a julio de 2012 y 2013, siendo realizado el trabajo de campo por el Instituto Opinometre, el cual procede a la grabación y creación de la base de datos.

Para la opinión de los expertos sobre el contexto y los factores del entorno para el emprendimiento utilizamos el cuestionario NES a una población de 36 expertos regionales en nuevas áreas diferentes: financiación, políticas gubernamentales, programas públicos, educación, transferencias de I+D, infraestructura comercial y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales.

Resultados y conclusiones

Un análisis preliminar de los datos nos indica que la TEA en Castilla-La Mancha disminuye respecto al año anterior, situándose ligeramente por debajo de la media para España, este resultado es consecuencia fundamentalmente de una disminución en la actividad emprendedora naciente-nueva, que anula el incremento de la actividad emprendedora incipiente por necesidad. Igualmente han disminuido hasta la mitad, respecto al año anterior, las percepciones de buenas oportunidades para emprender en los próximos meses, siendo una de las dos regiones que ha registrado una mayor variación en este periodo.

El hecho de contar por primera vez con datos e información primaria sobre la población regional relativos a la actividad emprendedora y al contexto en el que ésta se produce, debe permitir a los poderes públicos orientar sus políticas activas de promoción de cultura emprendedora y creación de empresas de un modo más eficiente. La reciente Ley 15/2011, de 15 de diciembre, de Emprendedores, Autónomos y Pymes de Pymes de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, ofrece algunos instrumentos útiles para tal fin. Esta

relación de complementariedad entre investigación y sociedad es el resultado de haber asumido la tercera función de la Universidad: contribuir al desarrollo socio-económico de su región.

Bibliografía consultada

Acs, Z.J. (2006). How good is entrepreneurship for economic growth? *Innovations*, Winter 2006.

Aleman, L.; Marina, J.A.; Pérez Díaz-Pericles, J.M.; Pellicer, C; Álvarez, B.& Torrejón, J.L. (2013). Aprender a Emprender. Cómo Educar el Talento Emprendedor. Ed. Fundación Príncipe de Girona/Aula Planeta. Barcelona.

Coduras, A.; Sánchez, M.C.; Díaz, J.C.; Vaillant, Y.& Lafuente, E. (2011). Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2011. Fundación Xavier de Salas. Trujillo.

Coduras, A.; Vaillant, Y.; Batista, R.M^a.; Sosa, S.; mira, I.& Martínez, J. (2012). Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2012. Cise y Fundación Xavier de Salas. Trujillo.

Comisión Europea (2012). Crecimiento y Empleo: próximos pasos. Presentación del Sr. D. J.M. Barroso, Presidente de la Comisión Europea, al Consejo Europeo informal de 30 de enero de 2012, Bruselas. http://ec.europa.eu/europe2020/documents/documents-and-reports/subject/employment-and-socialaffairs/index_es.htm

Global Entrepreneurship Monitor: <http://www.gemconsortium.org/>

Global Entrepreneurship Monitor - España: <http://www.gemespaña.es/>

Kelley, D.J.; Singer S.& Herrington, M. (2012). Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Global Report. Babson Park: babson College; Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur: Universti Tun Abdul Razak.

Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Fall. pp 5 – 21.

Ortega, I. (2013). Políticas Públicas para los Emprendedores. Euroeditions. Madrid.

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-García, P. & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.

Veciana, J.M. (1997). ¿Emprendedor o Empresario? Publicado en Innovando. Boletín del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de Icesi. Cali, Colombia.

Xavier, S. R.; Kelley, D.J.; Kew, J.; Herrington, M.; Vorderwüllbecke, A. (2013): “Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report”. Babson Park: babson College; Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo; Kuala Lumpur: Universti Tun Abdul Razak.

El sistema provincial de innovación y su contribución en el proceso de incubación de Empresas de Base Tecnológica en Santa Fe.

Ma. Rosa Sánchez Rossi; Ma. Lucia D´Jorge; Carolina Balza

Descripción del marco teórico de referencia.

Este trabajo toma como marco conceptual la teoría de los sistemas de innovación (SI), entendiendo por tal al:

“conjunto de organizaciones institucionales y empresariales que, dentro de un determinado ámbito geográfico, interactúan entre sí con la finalidad de asignar recursos a la realización de actividades orientadas a la generación y difusión de conocimientos sobre los que se soportan las innovaciones que están en la base del desarrollo económico” (Buesa, 2002)

Siguiendo a Buesa et Al (2002), el concepto se formuló por primera vez en la obra de Freeman (1987), haciendo referencia a un nivel de análisis nacional; y es a partir de mediados de la década del noventa que varios autores aplican este concepto a nivel regional (Braczyck, Cooke y Heidenreich, 1996; Cooke, Gómez Uranga y Etxebarria, 1997; Koschatzky, Kulicke y Zenker, 2000).

El objetivo del trabajo consiste en analizar el sistema de innovación de la provincia de Santa Fe, su marco institucional y los desafíos que enfrenta; como así también la relación de éste en el proceso de incubación de empresas de Base Tecnológica. A continuación presentamos una breve descripción del marco institucional a nivel nacional y regional.

Ámbito Nacional

En Argentina, la implementación de las políticas referidas al desarrollo de la ciencia y la tecnología del país, se concentra en tres organismos nacionales: Ministerio de Ciencia y Tecnología (Mincyt), Consejo Nacional de de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (Agencia).

Bajo la órbita de este Ministerio, actúan los otros dos organismos en los cuales se centraliza la actividad nacional en esta materia. Por un lado el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) creado por Decreto Ley N° 1291 del 5 de febrero de 1958, constituye el organismo académico que promueve la investigación científica y tecnológica en el país. Su trabajo se encuentra organizado en cuatro (4) ejes: Carreras del Investigador Científico y Tecnológico y del Personal de Apoyo a la Investigación; Becas para estudios doctorales y posdoctorales; Financiamiento de proyectos y de unidades ejecutoras de investigación; y Establecimiento de vínculos con organismos internacionales gubernamentales y no gubernamentales de similares características.

Por otro lado, lado se encuentra la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (Agencia), creada a comienzos del año 1996, mediante el Decreto N° 1660/96, como parte de la reforma del Sistema de Ciencia y Tecnología del país. El objetivo de la Agencia consiste en promover el financiamiento de proyectos tendientes a mejorar las condiciones sociales, económicas y culturas del país. Para ello, administra cuatro fondos, cada uno con un objetivo particular:

- FONCyT - Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica: Financia actividades de investigación (básica y aplicada), con el fin de fortalecer y mejorar las capacidades del sistema nacional de innovación e incrementar en cantidad y calidad los recursos humanos formados en I+D.
- FONTAR - Fondo Tecnológico Argentino: Financia proyectos dirigidos al mejoramiento de la productividad del sector privado a través de la innovación tecnológica. Financia proyectos de empresas, instituciones públicas o privadas destinadas a la modernización e innovación tecnológica.

- FONSOFIT - Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software: Busca fortalecer la producción nacional de software.
- FONARSEC - Fondo Argentino Sectorial: Fortalecer el vínculo entre los grupos científicos-tecnológicos con el sector productivo del Sistema de Innovación. El foco está en el desarrollo de “plataformas tecnológicas”.

Además de los organismos en los cuales se centraliza la promoción del desarrollo de la ciencia e innovación; se destacan dentro del sistema nacional distintos organismos responsables de la ejecución y el arraigo de las políticas en el territorio. Por un lado; las universidades e institutos universitarios. El sistema argentino cuenta con cincuenta y cinco instituciones de gestión estatal, cincuenta y siete privadas, y dos externas. Por el otro, es notable mencionar aquellos organismos que centralizan la actividad y el desarrollo científico en áreas específicas tales como: Instituto de Tecnología Agropecuaria (INTA), el Instituto de Tecnología Industrial (INTI), Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA), Administración Nacional de Laboratorios e Institutos de Salud "Dr. Carlos G. Malbrán" (ANLIS), Comisión Nacional de Actividades Espaciales (CONAE), Dirección Nacional del Antártico (DNA) - Instituto Antártico Argentino (IAA), Instituto Nacional del Agua (INA), Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero (INIDEP), Instituto de Investigaciones Científicas y Tecnológicas para la Defensa (CITEFA) y Servicio Geológico Minero Argentino (SEGEMAR).

En el ámbito regional

La provincia de Santa Fe cuenta con la intervención de diferentes actores que, a través de su actuación, en muchos casos interrelacionada, coadyuvan a su consolidación como un polo científico tecnológico. Este resulta un aspecto indispensable para el logro de un Sistema Provincial de Innovación que contribuya a un desarrollo productivo, sustentable a largo plazo.

Desde el Sector Público, el organismo encargado del planeamiento y ejecución de las políticas en materia de ciencia, tecnología e innovación es una Secretaría de Estado que lleva el mismo nombre (SecTeI), creada por Ley 12.817. Esta dependencia pone a disposición de científicos y emprendedores, diferentes programas: Articulación y Gestión Intergubernamental de Políticas Públicas de las Actividades Científico Tecnológicas y de Innovación; Programa Provincial de Promoción de las Actividades Científico Tecnológicas y de Innovación; y Fortalecimiento de las Capacidades Institucionales del Estado. Además, se encarga de la organización de talleres y actividades, con el objetivo de involucrar a aquellas personas interesadas desde edades tempranas. A modo de ejemplo: Festivales de Ciencia, Clubes de Ciencia, Cafés Científicos, Santa Fe Emprende en Red, entre otras.

Esta Secretaría, además, se encarga de la coordinación, dirección estratégica, evaluación y control de los resultados de las actividades de la Agencia Santafesina de Ciencia, Tecnología e Innovación. La misma fue creada por Dec. N° 4.226, en Diciembre de 2013 y es dirigida por un Consejo Ejecutivo tripartito, integrado por el sector científico tecnológico, el sector productivo y el Estado, y asistida por un Consejo Científico, Tecnológico y de Innovación, con representación multisectorial y regional. Esta dependencia se propone, en base a un plan a largo plazo, la transferencia de ciencia y tecnología al medio socio-productivo regional. Es notable destacar que su Consejo Consultivo Científico, Tecnológico y de Innovación fue puesto en funcionamiento el día 20 de Mayo del corriente año.

En los últimos años, se han abierto dos oficinas permanentes de la SecTeI: una en la ciudad de Santa Fe capital y la otra en Rosario, las cuales, sumadas a los Centros Cívicos

Regionales, permiten una gestión más cercana y directa con los ciudadanos ante cualquier circunstancia.

Respecto del sector científico-educativo, funcionan como organismos ejecutores de estas políticas, dos universidades públicas -la Universidad Nacional del Litoral y la Universidad Nacional de Rosario- una sede de la Universidad Tecnológica Nacional, nueve universidades e institutos privados –Universidad Católica de Santa Fe, Universidad Católica Argentina, Universidad Austral, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, Universidad Abierta Inteamericana, Universidad de Centro Educativo Latinoamericano, Instituto Universitario del Gran Rosario, Instituto Universitario IDEA e Instituto Universitario Italiano. Todas ellas incluyen un sistema de investigación con numerosos proyectos en diferentes áreas del conocimiento. Incluso, en algunos casos, existen proyectos compartidos entre dos o más de estas casas de estudio. También implementan un sistema de becas de iniciación a la investigación para acercar a los estudiantes a las prácticas científicas.

Las Universidades se vinculan con sectores productivos a través de programas como, en el caso de la Universidad Nacional del Litoral (UNL): el Programa Emprendedores, que incluye una cátedra electiva Formación de Emprendedores; incubadoras de empresas y gabinetes de pre-incubación en la mayoría de sus Facultades; y el Centro para la Transferencia de los Resultados de la Investigación (CETRI), a través del cual la UNL funciona como Unidad de Vinculación Tecnológica (UVT), intermediando en el intercambio entre el sector productivo y el científico.

En la esfera científica, asimismo, se destaca la figura del Centro Científico Tecnológico-CONICET, uno de los centros regionales más importantes del país al servicio de la investigación, educación y producción. Este organismo depende del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, y del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación. Se orienta tanto a la investigación como a la producción en empresas de servicios, organismos gubernamentales y no gubernamentales.

Por último, en este ámbito, cabe destacar la presencia de entidades vinculadas con la transferencia tecnológica radicadas en la provincia de Santa Fe, siendo el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Centro de Investigaciones Tecnológicas de la Industria Láctea (CITIL), Centro Binacional de Genómica Vegetal (CeBiGeVe), Instituto de Agrobiotecnología Rosario (INDEAR), como los principales ejemplos.

En cuanto a la presencia de plataformas para la innovación, la provincia cuenta con un Polo Tecnológico que actualmente nuclea a más de 70 empresas tecnológicas, dedicadas a la producción de software y servicios informáticos, biotecnología, ingeniería y comunicaciones. Por otro lado, posee dos Parques Tecnológicos: el Parque Tecnológico Litoral Centro, y el Parque Tecnológico de Rosario y su región. Ambos brindan servicios personalizados de acuerdo al nivel de avance de la idea-proyecto, referidos a espacios de libre uso, laboratorios, capacitación y contactos para financiamiento, entre otros.

Emprendimientos tecnológicos

Las empresas innovadoras generadas en el marco de esta infraestructura de interfase reciben el nombre de emprendimientos tecnológicos o empresas de base tecnológica, cuyo impacto puede analizarse desde diversas perspectivas que abarcan desde su generación, creación y desarrollo.

Entre las estructuras de interfase, son de especial relevancia, en el desarrollo de estas nuevas empresas de base tecnológica, los parques científicos y tecnológicos, las

oficinas de transferencia de resultados de investigación y las incubadoras de empresas de alto contenido tecnológico.

A fines de la década del sesenta, Sábato y Botana describieron el papel de la cooperación universidad-empresa en la innovación tecnológica y su relevancia para el desarrollo económico y social de América Latina.

Sin embargo, no fue hasta mediados de los años noventa, con el desarrollo del modelo de la “Triple Hélice” elaborado por Etzkowitz y Leidesdorff, cuando se comienza a hablar masivamente de la importancia de fomentar las interacciones dinámicas entre estos tres sectores para acceder a la innovación y al desarrollo económico de las sociedades.

Descripción del trabajo y de sus principales secciones

Preguntas de Investigación:

- ¿Qué se entiende por sistema nacional de innovación?
- ¿Qué similitudes o diferencias existen con un sistema regional?
- ¿Qué contribuciones se reconocen en relación al proceso de incubación de Empresas de Base Tecnológica de Santa Fe?
- ¿Qué herramientas le provee el sistema a este tipo de emprendimientos?

Objetivos:

- Comprender el comportamiento de un sistema regional de innovación y los factores clave que optimizan su funcionamiento.
- Analizar la relevancia del sistema regional en el proceso de incubación en la generación de Empresas de Base Tecnológica.
- Proponer acciones tendientes a promover la creación de Empresas de Base Tecnológica desde el sistema regional de innovación de la provincia.

Metodología

Para el logro de los objetivos propuestos se realizará una investigación de tipo exploratorio, utilizándose fuentes de información primarias y secundarias. Se realizarán entrevistas en profundidad a informantes claves con el objetivo de obtener información sobre el marco institucional del sistema regional de innovación en la Provincia de Santa Fe, y su vinculación con el sistema nacional de innovación. Para el procesamiento de las mismas se utilizará el software Atlas Ti.

Resultados y conclusiones

De acuerdo con el último relevamiento disponible, realizado en diciembre 2012, por la Asociación de Incubadoras, Parques y Polos Tecnológicos de la República Argentina (AIPyPT), existen en el país 36 incubadoras; de las cuales de acuerdo al relevamiento realizado por el Foro de Universidades, Ciencia y Técnica, 10 se encuentran localizadas en la provincia de Santa Fe.

Del diagnostico de los recursos existentes en el sistema de innovación de Santa Fe, se reconocen ciertas fortalezas respecto de otras provincias, que podrían potenciar la creación de Empresas de Base Tecnológica.

La gestión actual demuestra dar cuenta de esta situación y, en este sentido, ha formulado políticas tendientes a la creación y consolidación de un Sistema Regional de Innovación que vincule la oferta que pueda generarse desde el sector científico con las demandas del sector productivo. Existen, además, organizaciones públicas y privadas que también trabajan en pos del logro de estos objetivos.

A partir de una conclusión preliminar se reconoce que están dadas la mayoría de las condiciones para que Santa Fe se consolide como un polo científico, y que el conocimiento generado por el sistema, se traduzcan en bienes y servicios innovadores.

A partir de una confrontación con los datos obtenidos en el diagnóstico, el trabajo de campo permitirá confirmar o refutar las conclusiones iniciales. De igual modo, a partir del diagnóstico del sistema de innovación de la provincia, se podrán aportar lineamientos para la formulación de programas que aumenten la tasa de creación de Empresas de Base Tecnológica en el ámbito regional.

Referencias:

Bibliografía

- Buesa, M.; Casado, M.; Heijs, J.; Martínez, M. y Gutiérrez-Gandarilla, a.(2002): El Sistema Regional de I+D+I de la Comunidad de Madrid, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid, Dirección General de Investigación, Madrid.
- Córdoba, Ana Leticia (2010) La industria de Santa Fe y la proyección histórica del bicentenario. Análisis del sistema local de innovación del Conglomerado Gran Santa Fe. Federación Industrial de Santa Fe.
- Informe “Secretaría de Estado de Ciencia, Tecnología e Innovación. Construyendo un sistema provincial de innovación 2008/2009”
- Etzkowitz, H. y Leydesdorff, L. (2000), “The dynamics of Innovation: From National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of University-Industry-Government relations”, Research Policy, 29, 109-123,
- Los sistemas regionales de innovación en España: una tipología basada en indicadores económicos e institucionales. (2002).
- Relevamiento Foro de Universidades, Ciencia y Técnica, Abril 2014.
- Relevamiento Incubadoras, Parques y Polos Tecnológicos, AIPyPT, Diciembre 2012.
- Sábato J. A. y Botana N., La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina, en Revista de la Integración, INTAL, Buenos Aires 1968, Año 1, n.º 3, pp. 15-36.

Sitios web visitados:

- Universidad Nacional del Litoral: www.unl.edu.ar.
- Parque Tecnológico Litoral Centro: www.ptlc.org.ar
- Unión Industrial Santa Fe: www.uisf.org.ar
- Gobierno de la provincia de Santa Fe: www.santafe.gob.ar
- Polo Tecnológico Rosario: www.polotecnologico.net

Leyes y Decretos:

- Decreto 2308/12
- Ley 12817/07 de Ministerios
- Ley 11525/12 Parques y Áreas industriales.

Desigualdade de renda entre trabalhadores de MPE e MGE na região metropolitana do Cariri (Ceará, Brasil) em 2012

Yure Emanuel de Melo Feitosa Araujo; Di Vlândia de Melo Feitosa Araujo; Maria Jeanne Gonzaga de Paiva

DESCRIÇÃO DO MARCO TEÓRICO DE REFERÊNCIA

Esta pesquisa tem como propósito analisar as diferenças de remuneração entre micro e pequenas empresas (MPE) e médias e grandes empresas (MGE) na Região Metropolitana do Cariri (RMC), com parâmetro rendimento médio por hora de trabalho por nível escolar, idade e gênero dos trabalhadores no ano de 2012.

Para suporte teórico os principais autores utilizados foram: Langoni (2005); Ferreira (2000); Ramos e Vieira (2001); Neri, Santos e Nogueira Júnior (2009).

Langoni (2005) identifica como principais fatores de concentração de rendimentos qualitativos (educação, idade e sexo) e variáveis alocativas (setorial e regional), destacando a educação como a variável com maior magnitude e significância para explicação da desigualdade de rendimentos, principalmente em regiões mais dinâmicas.

Ao enfatizar a educação, afirma que mesmo que outros fatores “tais como, atitude em relação ao risco, diferenças de habilidades, imperfeições de mercado, acesso à propriedade fossem exatamente os mesmos para todos os indivíduos, ainda assim a distribuição de renda seria acentuadamente desigual” (LANGONI, 2005, p.182).

Ferreira (2000) enfatiza o processo de formação e distribuição das oportunidades educacionais no país, que se forma na luta de classes, indo além do debate proposto por Langoni (2005), no que concerne ao papel da educação como fator de desigualdade de renda. Sugere que a desigualdade educacional brasileira se estenda à desigualdade de renda que acarreta desigualdade de poder político, reforçando a desigualdade de oportunidades e resultados educacionais.

Ramos e Vieira (2001) também enfatizam o papel da educação e mostram a segmentação (tipo de inserção no mercado, e em menor escala, região e setor de atividade) e discriminação (gênero e cor) como secundários na explicação da desigualdade, mas relegam à discriminação por gênero, cor e idade responsabilidade modesta da desigualdade total.

Já Neri, Santos e Nogueira Júnior (2009) inovam ao concluir que, mesmo mulheres apresentando maior nível de escolaridade que os homens nas cinco regiões brasileiras, a escolaridade não é valorizada como atributo produtivo em mulheres, principalmente em faixas etárias maiores.

Expõem que a quantificação dos rendimentos feita com base no número de horas trabalhadas lineariza o comportamento das variáveis e diminui discrepâncias de valores calculados pela média aritmética e que subestimam a remuneração sendo usada como forma de padronização da variável dependente (*ibidem*).

Por último, além destes fatores, ocorrem diferenciações salariais dos trabalhadores por porte de empresa, influenciado tanto pelos fatores supracitados, quanto pela composição orgânica do capital, que permite maior produtividade e acumulação nas grandes empresas, e, portanto, maior capacidade de remuneração real aos trabalhadores. (MONTAÑO, 2001).

Conclui-se que, a estrutura conceitual demonstra o papel primordial da educação nas desigualdades de renda, e que a capacidade de remuneração de MPE devido sua

composição orgânica de capital, acentua as desigualdades salariais, o que evidencia a relevância do fator tecnológico como propulsor da produtividade do trabalho e aumento dos retornos marginais de lucros e salários.

DESCRIÇÃO DO TRABALHO E SUAS PRINCIPAIS SEÇÕES

As principais partes constitutivas do trabalho são: Introdução que inicia a discussão teórica, e descreve o problema, hipóteses e objetivos; seguido da metodologia, detalhando as fontes de informação e métodos de processamento e análise de dados. A terceira seção é composta pelos capítulos do referencial teórico, subdivididos em: i. Principais fatores de desigualdade de renda no mercado de trabalho brasileiro; ii. Embasamento teórico sobre os determinantes de desigualdade entre MPE e MGE; Por fim, resultados e discussão; além da guisa de conclusão e referências bibliográficas.

O problema da pesquisa se expressa na seguinte pergunta: Há desigualdade de renda entre trabalhadores de empresas de portes diferentes?

Os objetivos são: Geral: Expor as principais teorias sobre desigualdade de renda no mercado de trabalho brasileiro; e específicos: Descrever os fatores determinantes para desigualdade entre MPE e MGE e suas repercussões no mercado de trabalho; e investigar qual fator causa maior variação salarial entre trabalhadores de MPE e MGE: escolaridade, idade ou gênero?

As hipóteses pressupostas na pesquisa são: i. Há desigualdade de renda entre trabalhadores de MPE e MGE; ii. Os níveis no grau de instrução são fatores relevantes de desigualdade salarial entre trabalhadores; iii. Há menor desigualdade nos rendimentos entre gêneros, quando a mulher possui nível de escolaridade superior (graduação e pós-graduação).

METODOLOGIA

Pesquisa de natureza descritiva utilizando dados secundários a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), tabulados a partir da plataforma *online* do *site* do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) considerando os seguintes recortes: temporal vertical do ano de 2012; populacional: empresas classificadas como optantes pelo simples nacional (MPE) e não optantes (MGE) dos setores urbanos (indústria, construção civil, comércio e serviços privados); geográfico: Região Metropolitana do Cariri, localizada no sul do Estado do Ceará, constituída pelas cidades Juazeiro do Norte, Crato, Barbalha, Missão Velha, Jardim, Caririáçu, Farias Brito, Santana do Cariri e Nova Olinda.

Ressalta-se que o simples nacional se trata de um regime de tributação simplificado que dá tratamento diferenciado a empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões (limite para uma empresa brasileira e capital nacional ser considerada pequena empresa pela Lei Geral da micro e pequena empresa).

Utilizou-se apenas trabalhadores formais com horas contratuais entre 41 e 44 horas semanais (paralinearizar o comportamento das variáveis e diminuir discrepâncias de valores calculados pela média aritmética, conforme Neri, Santos e Nogueira Júnior, 2009) por nível de escolaridade, idade e gênero.

Os resultados contemplam a remuneração média nominal dos trabalhadores em 31 de dezembro do ano de 2012.

RESULTADOS E CONCLUSÕES

A pesquisa constata que o principal fator de desigualdade de renda é o grau de escolaridade do trabalhador, seguida pela idade e por último o gênero, tanto em MPE, como nas MGE. Resultando que, na média, a cada salto dos intervalos de escolaridade há elevação de 10,07% no rendimento em relação à escolaridade anterior (com destaque para trabalhadores com ensino superior, com rendimento de 34,43% acima de trabalhadores com ensino médio), de 3,18% nos intervalos de idade e 2,89% de superioridade de renda dos trabalhadores homens – quanto se analisa apenas as variáveis isoladas, sem correlacioná-las – considerando apenas as MPE (nas MGE são respectivamente: 38,74%; 19,49% e 8,03%). Ou seja, quando maior a escolaridade, bem como idade, e o fator de ser homem maior o rendimento médio de um trabalhador.

Não obstante, apenas trabalhadores com ensino superior ou mais tem rendimento acima da média por nível de escolaridade (com média salarial no mercado de trabalho por escolaridade de R\$ 1920,46 nas MGE e MPE R\$ 824,94) tanto nas MPE como em MGE. Contudo, todas as escolaridades proporcionam rendimentos acima do salário mínimo, na média, com atenção ao rendimento do trabalho com ensino superior ou mais (68,75% nas MPE e 427,81% nas MGE), com ensino médio (25,79% e 81,41%, respectivamente) e inferior (10,82% e 32,15%), garantindo-lhes ganhos reais na média, mesmo que analfabeto.

Por idade, apenas trabalhadores com 40 anos ou mais tem rendimentos acima da média (que considerando somente a idade é R\$ 1114,70 nas MGE e R\$ 741,64 nas MPE), mas todos os intervalos de idade apresentam rendimento acima do salário mínimo, com ganhos nominais, em média, de 19,23% nas MPE e 79,21% nas MGE.

O gênero revela que apenas homens ganham rendimentos acima da média (de R\$ 991,61 nas MGE e R\$ 725,52 nas MPE), mas na média, juntos auferem rendimentos acima do salário mínimo, de 16,64% nas MPE e 59,42% nas MGE.

Tudo isto consubstancia, que o rendimento médio dos trabalhadores das MGE é superior ao da MPE, independente da variável investigada, sendo superior quanto ao grau de escolaridade (33,73% em média), de 27,85% (média) por idade e 26,75% (média) considerando o gênero. Ou seja, mantida as mesmas características trabalhadores de MGE auferem maior rendimento que em MPE. Por exemplo, um trabalhador com ensino médio ganha R\$ 782,39 em um MPE e R\$ 1128,38 em uma MGE. Um trabalhador com idade entre 40 e 49 anos auferem R\$ 780,74 em uma MPE e R\$ 1163,28 em uma MGE. Por fim, enquanto um homem auferem R\$ 736,16 em uma MPE ganha R\$ 1033,07 em uma MGE.

Considerando a correlação entre as variáveis, e expressando os resultados em forma de perguntas, temos que (para a correlação entre as variáveis escolaridade e idade): Trabalhadores com mesmo grau de escolaridade, mas idades diferentes têm rendimentos desiguais? Sim, em torno da média, saltos nos intervalos de idades, para trabalhadores de mesma escolaridade, representam elevações de 4,52% na renda em MPE e 8,60% em MGE. Sendo que, saltos nos intervalos de idade nas escolaridades de ensino superior e mestrado nas MPE representam elevações de renda de 8,72% e 9,93%, respectivamente. Nas MGE as maiores elevações ocorrem para trabalhadores com ensino médio (19,74%), seguido por

doutorado (17,36%). Invertendo-se a pergunta: Trabalhadores com mesma idade, mas escolaridades diferentes têm rendimentos desiguais? Na média, sim, tanto nas MPE quanto MGE. Para tanto, saltos de escolaridade não garantem elevação de renda nas MPE quanto a obtenção de grau de mestre, pois entre as idades de 23 a 49 anos graduados auferem renda superior a 45,06% que mestres. Contudo, em torno da média os resultados mostram que saltos de escolaridade garantem elevações de 3,12% nos rendimentos (em MPE, nas MGE 16,97%), mantidas a idade constante.

Outras perguntas: Há diferença salarial entre trabalhadores de MPE e MGE com mesmo grau de escolaridade, mas idades diferentes? Sim, com média de 31,90% de superioridade nas MGE, sobretudo, quanto se considera trabalhadores com ensino superior e mestrado, respectivamente, 55,86% e 55,19% na média. Isto significa que, a maior diferença salarial entre trabalhadores de MPE e MGE, variando-se a idade e mantida constante a escolaridade, ocorre entre trabalhadores graduados e mestres. Mas, e considerando trabalhadores de MPE e MGE com mesma idade, e escolaridades diferentes há diferença salarial? Sim, média de 28,73% de superioridade nas MGE, sobretudo, quando considerados indivíduos com idades entre 65 anos ou mais e entre 40 e 49 anos, onde crescimento na escolaridade representam elevações na renda de 50,26% e 40,60%, respectivamente, em média. E com menor impacto entre trabalhadores com idade entre 15 a 17 anos (1,93%) e de 18 a 24 anos (16,75%).

Logo, tanto MPE como MGE tendem a remunerar melhor trabalhadores que obtêm elevações na escolaridade (analisando trabalhadores com a mesma faixa etária) que trabalhadores com mesma escolaridade, mas com idades diferentes (em ordem crescente).

Para a correlação entre as variáveis escolaridade e gênero, pergunta-se: Há desigualdade de renda entre pessoas com mesmo grau de escolaridade, mas de gênero diferente? Há desigualdade de 0,95%, em média, nas MPE e 25,28% nas MGE. A baixa diferença nas MPE ocorre devido a superioridade de 41,40% dos rendimentos de mulheres com mestrado em relação a homens com mestrado, o que reduz a diferença salarial nas escolaridades antecedentes (média de 9,42% em favor dos homens). Observa-se também que as diferenças mais acentuadas ocorrem entre trabalhadores com ensino superior ou mais. E, há desigualdade entre pessoas com mesmo gênero, mas escolaridades diferentes? Os dados apresentam uma média geral de 5,12%, significando que melhorias do grau de escolaridade elevam a renda em 5,12%. No mercado de trabalho feminino elevações de escolaridade sempre representam crescimento na renda, com média de 12,58%, com destaque para obtenção de graduação (aumento de 24,13%) e mestrado (21,27%). Já o mercado de trabalho masculino apresenta uma média negativa de 2,35%, indicando que crescimentos na escolaridade reduzem a renda, na média, mas isso ocorre devido à redução de 61,88% da renda de mestres em relação a graduados, o que torna a média negativa, mas para as outras escolaridades, a média é de 12,53%, indicando elevações na renda, a esta porcentagem. Por fim, Há diferença nos rendimentos entre trabalhadores de MPE e MGE considerando o grau de escolaridade e gênero? Para mesma escolaridade, trabalhadores do gênero masculino e feminino obtêm uma média de 32,01% de rendimentos a menos nas MPE, acentuando-se nas maiores escolaridades (graduandos 57,72% e mestrado 65,35%). Sendo que a diferença salarial entre homens é maior (37,74% em favor de homens empregados em MGE, e 26,29% de mulheres empregadas em MPE) quando se mantém o gênero constante e analisa-se a variação na escolaridade, revelando, que a desigualdade entre homens é superior.

Considerando a correlação entre as variáveis gênero e idade, pergunta-se: Trabalhadores com mesmo gênero, mas idades diferentes têm diferenças salariais? Comparativamente, tanto no mercado de trabalho masculino como feminino trabalhadores, a medida que se eleva os intervalos de idade o rendimento cresce, em média 1,07% (mercado de trabalho masculino) e 5,67% (mercado de trabalho feminino) em MPE – com exceção do intervalo entre 50 a 64 anos que ganham 8,78% a mais que aqueles com 65 anos ou mais. Mas MGE estas médias são de (12,32% para homens) e 20,50% (para mulheres).

Trabalhadores com mesma idade, mas gênero diferente auferem rendimentos desiguais? Nas MPE, com exceção das mulheres com 65 anos ou mais que ganham 19,87% a mais que homens com a mesma idade, nos demais intervalos os homens ganham em média 2,83% a mais. Com destaque para o intervalo de 18 a 24 anos onde mulheres ganham apenas 0,37% a menos que homens. Nas MGE a média apresenta superioridade no rendimento de mulheres de 21,68%. Desagregando, temos que, entre 15 e 24 anos as mulheres ganham 0,91% a mais que homens com mesma idade, e entre 65 anos ou mais 193,59%, o que distorce a média geral, que não considerando este intervalo o resultado mostra que os homens ganham, em média, 6,98% a mais que as mulheres com mesma idade.

Por fim, há diferença salarial entre MPE e MGE considerando gênero e idade? Para mesmo gênero e idades diferentes os rendimentos dos trabalhadores nas MGE são 26,22% maior que nas MPE, já para mesma idade, mas gênero diferente trabalhadores nas MGE ganham 28,22% a mais, resultando que o maior fator, quando analisando apenas gênero e idade, de desigualdade de renda entre trabalhadores de MPE e MGE é o gênero, evidenciado que por idade há melhor remuneração em ambos os portes de empresa, e por tanto, remuneram melhor, ocasionando em uma menor diferenciação quando comparados trabalhadores empregados em MPE e MGE.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- FERREIRA, F. H. G. *Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: Luta de classes ou heterogeneidade educacional*. In: Seminário sobre Desigualdade e Pobreza no Brasil, Rio de Janeiro/RJ, Texto para discussão nº 415, 2000.
- LANGONI, C. G. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico no Brasil*. Editora FGV, 3ª edição, Rio de Janeiro, 2005.
- MONTAÑO, C. *Microempresa na era da globalização: Uma abordagem histórico crítica*. Ed. Cortez, 2ª edição, São Paulo/SP, 2001.
- NERI, I. L. A.; SANTOS, J. M.; e NOGUEIRA JÚNIOR, J. dos S. Discriminação no mercado de trabalho: Uma abordagem regional por regressões quantílicas. *Revista Economia em Debate*, Crato/CE, Universidade Regional do Cariri – URCA, 2009, ISSN 1808-0618, Ano 03, nº 03.
- RAMOS, L; e VIEIRA, M. L. Desigualdades de rendimentos no Brasil nas décadas de 80 e 90: Evolução e principais determinantes. *Texto para discussão nº 803*, IPEA, Rio de Janeiro/RJ, 2001, ISSN 1415-4765.

EIXO N° 3: Inovação, desenvolvimento e conduta inovativa em PMEs

Trabalhos Terminados

Internacionalización de Pymes a mercados psicológicamente distantes: el caso Lipomize SRL

María Fernanda Andrés; López Cuesta, Soledad; María Victoria Nagel

Introducción

El punto de partida de esta investigación fue entender cómo enfrentan las PYMEs el reto de llegar a los mercados más allá de la familiaridad cultural e institucional de su mercado nacional. Se explora la literatura existente sobre internacionalización de PYMEs. A través de esa revisión y se propone un marco conceptual para el caso de internacionalización analizado. Sobre la base de este enfoque, se presentan un conjunto de proposiciones que guían el análisis. Este trabajo se basa en un estudio exploratorio, cualitativo, con el fin de analizar la influencia de los elementos teóricos, lo que supone un marco de entrevistas abiertas para descubrir el razonamiento subyacente y las opciones en el proceso de internacionalización de una PYME de reciente creación en el área de biotecnología.

Objetivos

- Identificar puntos concordantes y/o discrepantes entre la corriente teórica de internacionalización basada en la distancia psicológica y la experiencia de una PYME de base tecnológica.
- Describir las particularidades del proceso de internacionalización e ingreso a mercados externos del caso analizado.
- Delinear futuras líneas de investigación a partir del análisis de caso, para la profundización de la relación entre formas de ingreso a mercados externos y estrategias de internacionalización de empresas de base tecnológica.

Marco conceptual

La dinámica reciente de la globalización o de la regionalización de los mercados ha influido en el entorno de los negocios internacionales de manera significativa. Como resultado de la reducción de los obstáculos al comercio, los clientes operan a escala global y los proveedores se encuentran confrontados con nuevos retos de internacionalización

(Cavusgil & Knight 2009). Al parecer, estos avances no se limitan sólo a las empresas bien establecidas, sino, de manera creciente, también a empresas de nueva creación.

Asimismo, la elección de la forma de ingreso a los mercados internacionales ha sido considerada como una de las decisiones estratégicas más importantes en la internacionalización de la empresa (Hill et al, 1990; Brouthers & Hennart, 2007). El modo de ingreso puede ser definido como “el acuerdo estructural que permite implementar la estrategia de mercado de la empresa en un mercado, ya sea llevando a cabo sólo las operaciones de marketing (ej.: vía mercados de exportación); o a través de operaciones de producción y marketing por sí mismo o en asociación con otros (modos contractuales, joint ventures, operaciones de propia propiedad)” (Sharma & Erramilli, 2004, p.2)

La investigación sobre las formas de acceso a los mercados internacionales es importante porque el mercado de ingreso elegido tiene implicancias significativas en la performance de la empresa (Brouthers, 2002). Determinar si la empresa tiene control pleno sobre la unidad en el extranjero o si lo comparte con un socio es una decisión crítica (Arregle et al, 2006). Dada la gran relevancia que posee se han realizado numerosos estudios empíricos que abordan estas decisiones de formas de ingreso, tanto que ha sido identificado como el tercer campo más investigado en los negocios internacionales (Werner, 2002).

A pesar de los avances en la investigación sobre distancia psicológica, los trabajos seminales de Johanson & Wiedersheim-Paul (1975) y Johanson & Vahlne (1977) sobre la internacionalización de empresas nórdicas, es ampliamente aceptada como el punto de partida para el estudio de la distancia psicológica en los negocios internacionales¹⁵. Según estos estudios, la distancia psicológica se refiere a aquellos factores que podrían prevenir o interrumpir el flujo de información entre proveedores y clientes. La diferencia de entornos hace incurrir en costos de aprendizaje, tornando a la distancia psicológica en un freno para el ingreso a los mercados. Por tanto, las empresas comienzan su expansión internacional en mercados psicológicamente cercanos antes de acceder a aquellos mercados con mayor distancia psicológica.

Esto significa que la falta de conocimientos de mercados externos es la barrera dominante para la internacionalización, que sólo puede ser acumulada a través de las actividades de la empresa en mercados específicos (Ellis, 2008). La idea subyacente en la investigación de distancia psicológica es que los mercados cercanos psicológicamente son más fáciles de aprender para las empresas (Kogut & Singh, 1988).

Sin embargo, recientemente, se ha redefinido la distancia psicológica como “la distancia entre el mercado doméstico y un mercado externo, resultante de la percepción de diferencias tanto culturales como de negocios” (O’Grady & Lane, 1996, p.330).

¹⁵ Beckerman (1956) fue quien mencionó por primera vez el concepto de distancia psicológica

En resumen, la teoría dice que para tener éxito en la internacionalización, las empresas primero deben dirigir su atención hacia mercados similares a los propios (en lo que respecta a gustos, preferencias y cultura) y en una escala baja al principio. El punto es generar conocimiento, evitar riesgos y reducir la llamada distancia psicológica (Johanson et al, 2002).

Metodología

Se realizaron entrevistas a personas directamente involucradas en el proceso de internacionalización de la organización. La mayoría de los entrevistados mantiene la responsabilidad plena o compartida sobre su planificación y ejecución. En estas entrevistas semi-estructuradas, se pidió a los entrevistados que describan el proceso de internacionalización de su organización, y, posteriormente, se indagó en los detalles en línea con las posturas teóricas identificadas anteriormente.

Los datos de las entrevistas constituyen la base del análisis. Se examinó el proceso de internacionalización de la empresa. Con base en los resultados del análisis, se discuten los hallazgos y se ponen en perspectiva.

La empresa seleccionada es Lipomize SRL¹⁶, empresa privada que desarrolla tecnología y productos liposomales a medida enfocados principalmente en las necesidades de la industria farmacéutica, cosmética y alimenticia. Su misión es brindar productos y servicios de desarrollo tecnológico de excelencia en el área de la nano-biotecnología liposomal aportando al logro de metas estratégicas en sus clientes externos.

Desarrollado por un equipo interdisciplinario altamente calificado de profesionales de la biotecnología y las ciencias económicas, la empresa actualmente está incubada en el Parque Tecnológico del Litoral Centro SAPEM, (polo científico tecnológico de referencia en Argentina) puesto que fue creada a fines de 2012.

La empresa posee tres líneas de productos y una de servicios, que incluyen: liposomas como insumos o materias primas para productos cosmeceúticos; liposomas como insumos para productos nutracéuticos, es decir materias primas para la elaboración de suplementos dietarios; fármacos liposomales en bulk, un producto semi terminado farmacéutico, y un servicio de consultoría en gestión de proyectos de desarrollo de productos liposomales.

Su ingreso exitoso al mercado chino la tornó el caso indicado para analizar. La industria cosmética china, en la que se incluye el cuidado de la piel, maquillaje, perfume, cosméticos masculinos y productos para el bebé, ha registrado ventas de alrededor de 16.180 millones de euros en 2012¹⁷. El mercado de la cosmética china ha tenido un gran crecimiento en los últimos años, según un artículo publicado por Cosmoprof-Asia, sólo en 2010 las ventas de

¹⁶ <http://www.lipomize.com>

¹⁷ Noticias ICEX. El mercado de los productos cosméticos en China alcanzó en 2012 los 16.180 millones de euros. Disponible en: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/4712646.html?idPais=CN>

productos de belleza y cuidado personal alcanzaron los 17.700 millones de euros, triplicando su volumen en los últimos 10 años.

Resultados

Traccionada por el mercado de consumo, aparece la oportunidad de abastecimiento de una industria que debe ofrecer productos innovadores a bajo costo (productos para la piel) a la empresa argentina. Los más populares son las cremas anti-envejecimiento, que suponen un 60% del mercado.

Los insumos liposomales que produce la empresa son nanopartículas (partícula microscópica con una dimensión menor que 100 nm) producidas a partir de formulaciones lipídicas que funcionan como transportadores acompañando una determinada sustancia, que es el principio activo. Su función es optimizar las propiedades que brinda la sustancia principal, como por ejemplo en las cremas cosméticas, permitiendo mejor absorción en la piel.

Lipomize SRL selló la relación comercial con la empresa Joyvo New Materials Co. Ltd. de China, mediante un contrato de representación mutua. Este acuerdo establece que esa firma se compromete a importar, distribuir y representar los productos de Lipomize en China y viceversa.

Debido a que Lipomize es una empresa muy pequeña sin experiencia en mercados tan grandes y distantes culturalmente como China, la opción de asociarse a través de un contrato de representación con un *partner* chino de la envergadura de Joyvo, es considerada la más acertada. Si bien Lipomize no desembarca en el mercado chino con su marca ya que no puede vender en forma directa, esto no es relevante, por lo menos en una primera etapa. La empresa sí deberá tomar la precaución en el futuro de proceder al registro de marca en China (trámite cumplimentado en Argentina) como así también el patentamiento del proceso biotecnológico para la producción de estos nano transportadores.

Bibliografía

- Arregle, J.-L., Hébert, L., Beamish, P., (2006) Mode of international entry: the advantages of multilevel methods. *Management International Review* 46 (5), 597–618
- Beckerman, W.; (1956) Distance and the pattern of intra-European trade. *The Review of Economics and Statistics*, 38 (1) pp. 31-40
- Brouthers, K., (2002) Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of International Business Studies* 33 (2), 203–221
- Cavusgil, S. T., & Knight, G. (2009). *Born global firms: a new international enterprise*. New York: Business Expert Press
- Ellis, P. (2008). Does psychic distance moderate the market size-entry sequence relationship? *Journal of International Business Studies*, 39(3), 351–369.
- Hill, C., Hwang, P., Kim, W.C., (1990) An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic Management Journal* 11, 117–128.

- Johanson, J., Vahlne, J., (1977) The internationalisation process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies* 8 (1), 23–32.
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalisation of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305–322.
- Kogut, B., & Singh, H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19(3), 411–432
- O’Grady, S., & Lane, H. (1996). The psychic distance paradox. *Journal of International Business Studies*, 27(2), 309–333
- Sharma, V., Erramilli, M., (2004) Resource-based explanation of entry mode choice. *Journal of Marketing Theory and Practice* 12, 1–18.
- Werner, S., (2002) Recent developments in international management research: a review of 20 top management journals. *Journal of Management* 28, 277–305
-

Externalidades positivas locais e diversificação industrial: uma análise dos serviços de Tecnologia da Informação na Região Metropolitana de São Paulo

Ariana Costa; Renato Garcia

Introdução

Esse artigo tem como objetivo principal investigar as externalidades positivas geradas pelas regiões diversificadas através de uma análise dos serviços de TI presentes na RMSP. Para tal, busca apresentar os elementos e evidenciar as formas como essas vantagens se manifestam no ambiente. Essa análise se fundamenta no pressuposto de que tais ambientes devem ser entendidos de forma distinta dos ambientes especializados, já estudados por diversos autores no Brasil.

Referencial teórico

A importância dos estudos sobre a aglomeração produtiva é derivada da percepção de que alguns locais se destacam como polos de crescimento e inovação. O trabalho seminal de Marshall, que estudou as regiões especializadas na Inglaterra no século XIX, tornou o tema da aglomeração evidente. Marshall apontou as vantagens dessas regiões baseadas em três pilares: o acesso a um *pool* de mão de obra, a existência de fornecedores especializados locais e a troca de conhecimento entre agentes. Esses pilares conhecidos como as externalidades marshallianas são considerados importantes elementos para a criação de redes de relacionamentos e de transferência de conhecimento.

Entretanto, mesmo com o grande número de trabalhos desenvolvidos sobre os ambientes especializados, em várias regiões surgiram um padrão de aglomeração distinta,

as regiões diversificadas. As externalidades das regiões diversificadas são conhecidas como jacobianas, derivadas do trabalho de Jacobs (1969). Segundo Glaeser et al. (1992), as economias externas geradas nessas regiões se diferenciam dos três pilares marshallianos, principalmente com o entendimento de que as formas mais importantes de transferência de conhecimento estão fora da indústria.

À luz do estudo de Jacobs, diversos autores conseguiram adicionar elementos para a análise da dinâmica territorial dessas regiões. O contato face a face, e sua importância para a interação entre os agentes, é um dos elementos que se tornaram fundamentais para o entendimento desses locais (GLAESER et al., 1992; STORPER, VENABLES, 2004; ASHEIM et al., 2007). Segundo Storper e Venables (2004), o contato face a face é uma forma de tecnologia de comunicação que resolve problemas de incentivos, criação de confiança e socialização entre agentes. Esse contato é importante para os indivíduos em ambientes diversificados, uma vez que além de transferir conhecimento, permite observar e selecionar indivíduos que possuam o mesmo contexto social, como a língua, os códigos de conduta, as convenções, as normas, as instituições, entre outros. Adicionalmente, o fenômeno das *buzzcities* é importante na análise das regiões diversificadas. As *buzzcities* são cidades com grande diversidade produtiva e social, altamente urbanizadas. Como apontaram Ashem et al. (2007), indivíduos em ambientes diversificados estão em *buzz*. Tais agentes incorporam habilidades que os fazem mais capazes de interagir e trocar conhecimentos considerados mais complexos. Nas *buzzcities* o contato face a face permite que se criem vantagens competitivas, o que reforça o processo de aglomeração dessas regiões.

Metodologia

Para alcançar o objetivo proposto por essa dissertação foram realizadas duas etapas de trabalho. A primeira etapa envolveu o levantamento de dados secundários por meio da RAIS, no ano de 2011. Com esses dados foi indicada a localização das atividades de TI no Brasil e construídos dois índices que apresentaram as características das regiões estudadas, assim como a relevância dessas atividades na sua localização (Índice de Krugman e o Quociente Locacional). O *K-index* é um indicador utilizado para tentar mensurar a diversificação produtiva de uma região e o QL analisa a existência de especialização relativa de uma atividade industrial dentro de uma determinada região.

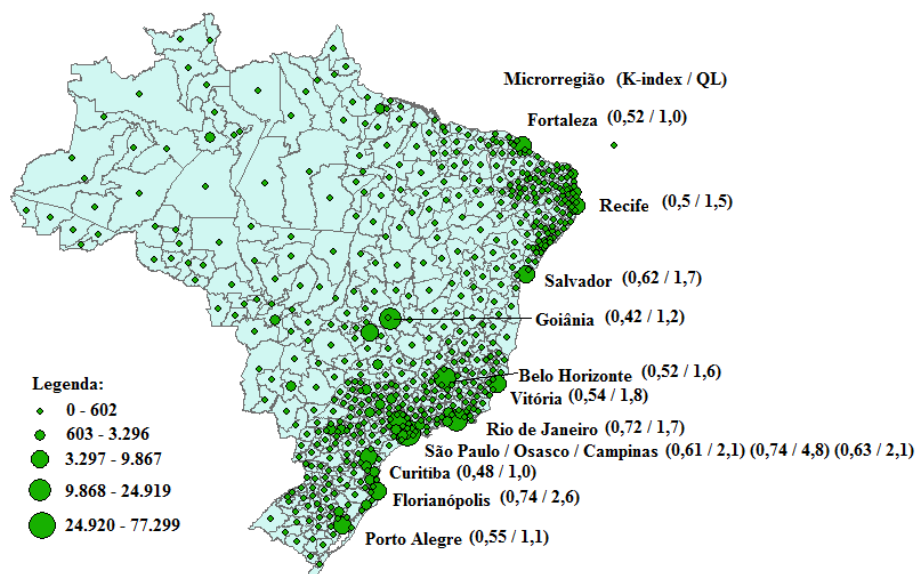
Na segunda etapa, por meio de um questionário semiestruturado, foram selecionadas 13 empresas de TI presentes na RMSP que, através de seus sócios e gestores, avaliaram alguns pontos sobre os benefícios da diversificação para suas atividades.

Resultados

Dessa forma, foi realizado o mapeamento das atividades de serviços de TI presentes no Brasil e a sua participação nas atividades econômica de algumas microrregiões, concomitantemente com a identificação de microrregiões que possuem estrutura territorial

diversificada. Foram selecionadas 13 microrregiões que possuíam no ano de 2011 uma estrutura industrial considerada diversificada ($K\text{-index} < 0,85$) e uma presença relevante dos serviços de TI dentro de sua estrutura setorial ($QL > 1$ e participação do emprego formal dos serviços de TI no Brasil $> 1\%$). As 13 microrregiões selecionadas, com duas exceções (Osasco e Campinas), são capitais dos estados – mapa 1.

Mapa 1 –Número de empregados nos serviços de TI, K-index e QL por microrregião selecionada – Ano 2011



Fonte: Dados da RAIS – Divisão 62 da CNAE. Elaboração própria

Essa análise apontou para a forte presença das atividades de TI nas regiões Sudeste e Sul, com grandes diferenças na distribuição do tipo de atividades produtivas nacionais. As atividades brasileiras relacionam-se fortemente com as atividades produtivas geradas nas regiões em que elas se localizam, argumentos já apresentados por Roselino (2006), Diegues (2007) e Pianna(2011).

A partir dessa etapa, foi realizado um estudo de campo na microrregião de São Paulo. Regiões metropolitanas, normalmente, são diversificadas e possuem uma gama importante de elementos que podem se transformar em vantagens das regiões diversificadas. Entre esses benefícios, estão os transbordamentos de conhecimento intersetoriais, as vantagens de urbanização – próprias das grandes cidades, e as vantagens da aglomeração de agentes – como o acesso a mão de obra especializada. Dessa forma, foram construídos alguns indicadores que serviram de base para o questionário semiestruturado.

A partir dos resultados apresentados pela pesquisa de campo, é possível afirmar que o contato face a face se torna um importante elemento dentro da região estudada. A

interação face a face é economicamente eficiente, já que ela ajuda a resolver problemas de incentivo, facilita a socialização e promove motivações psicológicas. Segundo Rodríguez-Pose e Crescenzi (2009), em nenhum lugar o contato face a face é mais provável de ocorrer do que em cidades grandes e diversificadas. Para as empresas visitadas o contato face a face pode ser considerado um fator primordial para a sua consolidação, em um mercado altamente pulverizado que envolve conhecimentos complexos de operações e processos. Para as atividades estudadas, o contato direto é visto como primordial para a coordenação, o alinhamento e a criação de soluções para as empresas clientes. O entendimento das especificações dos usuários é fator crítico para as atividades das empresas de TI e problemas podem ser mitigados via contato direto.

De acordo com Storper e Venables (2004), *buzzcities* são lugares onde problemas críticos de coordenação em economias modernas são resolvidos através do contato face a face. Assim, as *buzzcities* geram importantes elos para a consolidação das empresas de TI presentes na RMSP, fazendo com que as forças típicas das aglomerações sejam reforçadas pela transmissão de conhecimento em redes especializadas de atuação localizadas na região. Além disso, a presença de grandes empresas de tecnologias e a triagem de profissionais devida à alta disponibilidade de mão de obra na região também apontam para o papel das *buzzcities* e de sua relação com os ambientes diversificados.

Conclusão

A partir dos resultados da pesquisa de campo observou-se a presença de externalidades da diversificação, que envolvem trocas de conhecimento entre diferentes agentes e possuem importantes implicações para empresas, como as oportunidades de acesso à mão de obra especializada e altamente concentrada na região e as relações de redes de relacionamentos geradas entre as empresas de TI, os usuários e os fornecedores de tecnologia. Nesses ambientes, o contato face a face é um dos fatores fundamentais para a consolidação das empresas em um mercado altamente pulverizado, que envolve conhecimentos complexos. Além disso, percebe-se que as *buzzcities* geram importantes elos para a consolidação das empresas, fazendo com que as forças de aglomerações típicas das regiões concentradas sejam reforçadas pela transmissão de conhecimento entre diferentes agentes.

Referências

- ASHEIM, B.T., COENEN, L., VANG, J. Face-to-Face, Buzz and Knowledge Bases: Socio-Spatial Implications for Learning, Innovation and Innovation Policy. *Environment & Planning* 25(5): 655–670. 2007.
- DIEGUES, A.C. *Dinâmica Concorrencial e Inovativa nas Atividades de Tecnologia de Informação (TI)*. 2007. 130 p. Dissertação – IE, Univ. de Campinas, Campinas, 2007.
- GLAESER, E.L., KALLAL, H.D., SCHEINKMAN, J.A., SHLEIFER, A. Growth in Cities. *The Journal of Political Economy* 100(6): 1126–1152. 1992.
- JACOBS, J. *The Economies of Cities*. New York: Random House. 1969.

PIANNA, A. *Padrões de especialização, inserção internacional e dinamismo na indústria de software: o caso brasileiro à luz das experiências da Índia, Irlanda e Israel*. 2011. 179 p. Dissertação – Escola Politécnica, USP, São Paulo, 2011.

RODRÍGUEZ-POSE, A., CRESCENZI, R. Mountains in a flat world: why proximity still matters for the location of economic activity. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 1: 371–388. 2008.

ROSELINO, J.E. *A INDÚSTRIA DE SOFTWARE: o “modelo brasileiro” em perspectiva comparada*. 2006. 222 p. Tese – IE, Univ. de Campinas, Campinas, 2006.

STORPER, M., VENABLES, A. J. Buzz: face-to-face contact and the urban economy. *Journal of Economic Geography* 4, 351–370. 2004.

Comportamiento innovador de las pymes exportadoras de la Ciudad de Rosario

Paula Báscolo; Alicia Castagna; M. Lidia Woelflin

INTRODUCCION

El presente trabajo continúa la línea de investigación seguida por el Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) indagando sobre las características, innovación y desempeño competitivo de las pymes de la región (Castagna *et al*, 2003; Báscolo, Ghilardi y Secreto, 2009; Báscolo, Castagna y Woelflin, 2012; Báscolo, Castagna y Woelflin, 2010). Como se ha demostrado en varios de ellos, la industria local ha sido el motor de desarrollo durante un largo lapso y una de las líderes de la recuperación económica en Rosario.

En trabajos anteriores (Báscolo, Castagna y Woelflin, 2010), al examinar la propensión a innovar de las empresas manufactureras de Rosario, en base a los datos del relevamiento productivo 2001, surgió que la misma aumentaba al incrementarse el nivel de intensidad tecnológica del sector industrial. Luego, al analizar las firmas innovadoras según su nivel de intensidad tecnológica se encontró algunas diferencias sectoriales interesantes en cuanto a propensión a exportar, tipo de inversión realizada, importancia de la capacitación para la empresa, fuentes de información utilizadas con mayor impacto en la firma y pertenencia a cámaras empresariales. En este sentido se observó que la proporción de empresas que exportaban, la importancia que le asignaban a la capacitación y la pertenencia a cámaras empresariales, aumentaba al pasar de los sectores de baja tecnología a los de alta tecnología. Además, se encontró que el porcentaje de empresas que innovan es superior cuando participan en alguna modalidad de asociación de empresas que cuando no lo hacen. Por lo tanto los vínculos generados entre las empresas, al trabajar asociativamente, pueden estar favoreciendo la innovación.

Un relevamiento más actual, realizado en el año 2011, permitió nuevamente analizar las características de las PYMES y su comportamiento. Particularmente en el presente trabajo, se estudiaron las empresas exportadoras y en especial la capacidad innovadora de estas empresas. Por otra parte, se profundiza en las posibilidades de insertarse en los mercados internacionales de las empresas con características innovadoras de acuerdo a ciertos parámetros seleccionados en el relevamiento realizado.

Este artículo tiene como objetivo estudiar la relación entre la conducta innovadora de las empresas industriales de Rosario y su comportamiento exportador.

Guían el trabajo las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las características de las empresas exportadoras de la ciudad? ¿Tienen más probabilidades de exportar aquéllas empresas que han innovado en los últimos años? De acuerdo con la problemática planteada, se suegen las siguientes hipótesis:

H(1): la inserción en mercados externos requiere de un comportamiento innovador por parte de las empresas.

H(2): las empresas pertenecientes a sectores industriales de mayor intensidad tecnológica tienen mayores posibilidades de exportar.

Se busca estudiar los determinantes de la innovación con indicadores que van más allá de la intensidad de I+D, mediante la incorporación del nivel de calificación de los trabajadores, las actividades de capacitación, la implementación de normas de calidad, las vinculaciones no comerciales de las empresas con clientes, proveedores, universidades, centros científicos tecnológicos, cámaras empresariales, etc. A partir de los resultados se cruza información con la empresas exportadoras o potencialmente exportadora. Si bien existen varios trabajos en esta línea (Barletta, 2012; Chudnosky, López y Orlicki, 2005; Barletta, Pereira, Yoguel, 2011), el artículo pretende arrojar evidencia empírica en base a pymes industriales de la ciudad de Rosario.

Se organiza de la siguiente forma. En la primera sección se presentan los antecedentes teóricos y el marco de referencia. En la segunda se definen las variables en base al marco teórico planteado. Luego se presenta los resultados del trabajo así como el análisis de la probabilidad de exportar de aquéllas empresas que innovan. Finalmente se presenta las conclusiones.

DESCRIPCIÓN DEL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

Existe un amplio consenso sobre el papel de la innovación en la determinación de la productividad, la competitividad y el potencial de crecimiento de una economía. La inserción externa, la participación relativa de una empresa en el mercado y, en ocasiones, la supervivencia misma de las empresas dependen de su capacidad de adaptar y mejorar la calidad de los procesos y productos, es decir de innovar (CEPAL, 2008). Por otro lado, existen componentes sectoriales y territoriales que afectan las posibilidades de introducir cambios tecnológicos y, más aún, de lograr resultados exitosos. La discusión en torno a la competitividad ha puesto en el centro del debate la relación entre sus distintos niveles de competitividad (micro, macro, meso y meta) y la forma en que interactúan, dando lugar a un sendero específico de crecimiento.

Numerosos estudios han tratado de explicar la relación entre innovaciones y exportaciones en las empresas manufactureras (Barletta, 2012; Chudnosky, López y Orlicki, 2005; Barletta, Pereira y Yoguel, 2011). Siguiendo a Barletta, Pereira y Yoguel (2011, pp 4) los autores que integran la visión evolucionista del comercio internacional “comparten la idea de que las posibilidades de internacionalización de las firmas están fuertemente ligadas a la creación de ventajas dinámicas que se derivan de la construcción de trayectorias tecnológicas y organizacionales.”

Para la teoría evolucionista, tanto la generación de conocimiento como la utilización del mismo requiere de un esfuerzo endógeno basado en la acumulación de capacidades científicas, técnicas y organizacionales, el cual da lugar a incrementos de productividad y

de eficiencia y, por lo tanto, a la generación de un flujo creciente de innovaciones en materia de productos y procesos (Chudnovsky, 1999). En esta misma línea, el concepto de capacidades dinámicas desarrollado por Teece y Pisano (1994) hace referencia al conjunto de rutinas adquiridas que permiten a la firma desarrollar ventajas competitivas, entendidas éstas como su capacidad de innovar, adaptándose, compitiendo y diferenciándose en el cambiante entorno que la rodea. El adquirir conocimientos científicos, técnicos y organizacionales es un proceso colectivo de aprendizaje en el cual, si bien el núcleo está constituido por las empresas y los diferentes sectores en donde ellas actúan, están involucrados también otros actores e instituciones públicas y privadas. Entonces, el desarrollo de competencias e innovaciones, está caracterizado por la existencia de complementariedades tecnológicas y de conocimiento y por la retroalimentación en los procesos de aprendizaje de las firmas y otras instituciones (Saviotti, 1996). En este sentido, el enfoque basado en el Sistema Nacional Innovación considera a la innovación y el aprendizaje como aspectos cruciales y si bien reconoce a las empresas como el eje del mismo, éstas no innovan aisladamente.

Para el estudio de la innovación, suelen utilizarse diferentes criterios de clasificación, entre los que se encuentra el sectorial, destacándose tres tipos de abordajes: el de trayectorias tecnológicas (Pavitt, 1984), el de regímenes tecnológicos (Nelson y Winter, 1982; Winter, 1984) y el de intensidad tecnológica de la OCDE (Hatzichronoglou, 1997). Cabe señalar que los indicadores tradicionalmente utilizados para medir la innovación (gastos de I+D, número de patentes y publicación de artículos científicos) han sido criticados ya que no permiten explicar el adecuado comportamiento innovador de las empresas en países en desarrollo (Yoguel y Boscherini, 1996), al no incluir en la medición las actividades informales.

Al estimar los inputs de la innovación algunos artículos consideran la base de conocimientos de las firmas mediante la incorporación del nivel de calificación de los trabajadores entre los determinantes del desempeño exportador (Barletta, 2012). El nivel de calificación del personal se relaciona con la capacidad de absorción de las firmas, definida como la habilidad para reconocer nueva información, asimilarla y aplicarla (Cohen y Levinthal, 1989 y 1990). Como expresa Robert (2011) esta capacidad permite acceder al conocimiento existente en el entorno del espacio multidimensional donde está la firma, identificar conocimiento útil y generar nuevo conocimiento a partir de éste.

METODOLOGÍA

Se elaboró la información utilizada en el trabajo a partir de los datos provenientes del “Relevamiento de la Industria Manufacturera de la Provincia de Santa Fe 2010”, coordinado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (FCEyE) de la Universidad Nacional de Rosario (UNR). El mismo brinda información sobre las características de las ramas industriales y de las firmas, sus perfiles competitivos, inserción exportadora, características de la innovación y las relaciones interempresariales e institucionales, entre otros aspectos. Esta base de datos está compuesta por 939 empresas industriales que declararon ocupar 5 personas o más y/o tenían en 2010 una facturación anual superior a los \$200.000, de las cuales el 92% son pequeñas (hasta 50 ocupados), el 7% son medianas (entre 51 a 200 ocupados) y el 1% son grandes (más de 200 ocupados).

Este relevamiento permitió construir indicadores que hacen referencia a los inputs de innovación y relacionarlo con las pymes industriales, en particular con las exportadoras y sus potencialidades.

PRIMEROS RESULTADOS Y CONCLUSIONES

En términos de rama de actividad hay presencia de pymes en la ciudad de Rosario en todas ellas, con excepción de elaboración de productos del tabaco. Sin embargo, la mayor presencia se da en las ramas Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo (17,6%), Maquinaria y Equipo (15%), Alimentos y bebidas (14,3%), Productos de caucho y plástico (8,3%), Vehículos automotores, remolques y semirremolques (6,2%) y Fabricación de muebles y colchones (5,3%).

Las firmas que exportaban en 2009 representan el 12,4% del total, siendo las ramas con mayor presencia exportadora la Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p. (28,4%), Instrumentos médicos, ópticos y de precisión (26,3%), Maquinaria de oficina, contabilidad e informática (25%), Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p. (21,4%), Equipo de transporte n.c.p. (20%), Vehículos automotores, remolques y semirremolques (19%) y Sustancias y productos químicos (15,4%).

El análisis exploratorio de los datos arroja que la mayor presencia de empresas exportadoras se da en las ramas cuya intensidad tecnológica es alta o media alta. Por otro lado, al indagar en los inputs de la innovación se observa que la mayor proporción de exportadoras se da en las empresas donde el coeficiente de personal calificado (universitario y técnico) es superior al promedio general y son empresas que declararon haber realizado actividades de capacitación del personal.

Luego, se observa una mayor conducta exportadora en aquéllas empresas que han implementado cuatro o más mejoras¹⁸ en los últimos tres años. Lo mismo se presenta en las empresas que han realizado inversiones.

Además, hay mayor presencia exportadora entre las empresas que han desarrollado mejoras con la ayuda de consultores externos, centros tecnológicos y/o universidades. En cuanto a la implementación de programas de calidad se observa una mayor presencia de empresas exportadoras entre aquéllas que tienen normas ISO que entre las que no las tienen.

BIBLIOGRAFÍA

BARLETTA, MF (2012) “La trama de maquinaria agrícola en Argentina: conducta innovativa y desempeño exportador” Tesis presentada para la Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales dictada por el Programa conjunto Universidad de San Andrés-FLACSO Argentina.

BARLETTA, F; ROBERT, V. y YOGUEL, G. (2012) “Complementariedades de conocimiento, estrategias de conectividad e innovación en firmas industriales argentinas”. En *Revista de Economía Política de Bs. As.* Año 6, Vol. 11. 49-80.

BARLETTA, F.; PEREIRA M. Y YOGUEL G. (2011). Schumpeterian, Keynesian, and Endowment Efficiency: some evidence on the export behaviour of Argentinian manufacturing firms. Paper presentado en Congreso AnnualGlobeLics 2011, Buenos Aires, Argentina. BÀSCOLO, CASTAGNA, y WOELFLIN (2012). “Intensidad tecnológica en

¹⁸ Las mejoras son desarrollo de nuevos productos, mejoras en productos, mejoras en proceso, mejora en la forma organizativa, nuevas formas de vinculación con el mercado, mejoras generales en calidad y mejoras ambientales.

la estructura productiva de Rosario. “¿Hacia una economía más intensiva en conocimiento?”. En *PAMPA, Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, Año 8, número 8. Santa Fe, Argentina.

BÁSCOLO, CASTAGNA, y WOELFLIN (2010) “Cambios institucionales e innovación en la ciudad de Rosario”. En *XI Seminario Internacional Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio* UNCUYO, Mendoza, 2010.

BASCOLO, P., GHILARDI, M.F. y SECRETO, M.F. (2009) “La recuperación industrial del Aglomerado Gran Rosario a inicios del siglo XXI”. En *Saberes. Revista de la FCEyE*, Argentina, Nº 1, 23-42.

CEPAL (2008). *La transformación productiva. 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*. LC/G.2367 (SES.32/3). Mayo de 2008.

DOSI, G (2003). “Paradigmas tecnológicos y trayectorias tecnológicas. La dirección y los determinantes del cambio tecnológico y la transformación de la economía.” En Chesnais, F y Neffa, J. Ed. (comp.) “Ciencia, tecnología y crecimiento económico” Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE, Buenos Aires, 2003.

DOSI, G., (1991): "Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva 'evolucionista' de la innovación, el comercio y el crecimiento". En *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, No 20.

FREEMAN, C. (1987). *“Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan.”* London, New York: Pinter.

HATZICHRONOGLOU, T. (1997) “Revision of the high-technology sector and product classification”. *STI Working Papers, 1997/2*. OECD, Paris.

MILESI, D., MOORI, V., ROBERT, V. y YOGUEL, G. (2007): “Desarrollo de ventajas competitivas: Pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia.” En *Revista de la CEPAL*, Nº 92, Agosto de 2007.

NELSON, R. (1995): “*Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change*”. *Journal of Economic Literature*, Vol. 33, No. 1, pp. 48-90.

LALL, S. (1992). “*Technological Capabilities and Industrialization*”. *World Development*, Vol. 20, Nº 2, pags.165-186.

OECD (1992). “*Technology and the Economy. The Key relationships*”.

OECD, Eurostat (2006). *Manual de Oslo: Guía para la Recogida e interpretación de Datos sobre Innovación*. 3º Edición.

PAVITT, K (1984). “*Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*”. *Research Policy*, Vol.13 pp. 343-373.

TEECE, D. y PISANO, G. (1994) “The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction.” En *Industrial and Corporate Change*, 3, 537-56.

YOGUEL, G. y RABERTINO, R. (2002): “Algunas consideraciones generales sobre la incorporación de tecnología en la industria manufacturera argentina”, Capítulo II incluido en R. Bisang; G. Lugones; G. Yoguel (comp) *Argentina e innovación en la Argentina. Para desconcertar a Vernon, Schumpeter y Freeman*, UNGS, REDES, Miño y Dávila, Buenos Aires.

Relación entre Innovación y metodologías de desarrollo en empresas de software de Entre Ríos.

Rafael Blanc; Leandro Lepratte; Rossana Sosa Zitto

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo determinar si hay relación o no entre las metodologías de desarrollo implementadas por las firmas de software de Entre Ríos y sus resultados en innovación. Para caracterizar la firmas de acuerdo a su metodología se utilizara un índice de agilidad el mismo dará una posición relativa de cada firma entre los paradigmas de desarrollo tradicionales y los ágiles. Se utiliza este método, dado que la mayor parte de las firmas no utilizan metodologías en su forma completa, si no toman parte de las mismas y las adaptan a sus rutinas de trabajo. Otro objetivo del presente trabajo es contrastar metodologías de medición de innovación, por lo cual para medir los resultados de innovación se utilizaron dos enfoques. El primero enfoque de clásico (contenido en los manuales de innovación Oslo y Bogotá). Se utilizó además el enfoque de diferenciación, proveniente de las teorías de medición de innovación para servicios. Por otra parte se utilizaran otras variables de corte a fin de contextualizar la muestra como son tamaño, exportación y antigüedad de las firmas.

Marco de referencia

El primer problema que surge al analizar software, es si es un producto o un servicio y como medir esto a través de uno u otro enfoque. Para comenzar se tratará de definir producto y servicio luego se pasara a la problemática de estas definiciones en la industria del software. La identificación del software como un producto o servicio puede ser complicada debido a sus características relacionadas fuertemente con el cliente el cual puede solicitar un producto muy específico o un software masivo que resuelva sus problemas (enlatado). Muchas empresas no tienen muy definida la frontera entre producto y servicio, desarrollándose en ambos sectores al mismo tiempo (Nambisan, 2002). Por su parte Aramand (2008) proporciona una categorización que parece conveniente para el caso de software como producto y servicio. Divide el software en tres sectores que van desde lo personalizado a lo estandarizado. Estas tres divisiones son Proyectos de Software, Servicios de Software y Productos de software. Siendo el primero el más personalizado a las necesidades y requerimientos del cliente en pocas palabras hecho a medida del mismo. En el otro extremo se encuentra el producto de software que es altamente estandarizado y es independiente de los requerimientos del cliente (un ejemplo de esto serian los paquetes desarrollados por multinacionales como Microsoft, Adobe, Oracle, etc. en la cual el cliente compra un paquete llave en mano con ciertas prestaciones prefijadas por un convenio de licencia y no puede modificar el paquete). Entre dos extremos (los proyectos de software y los productos de software) se encuentran los servicios de software que son productos con cierto grado de personalización hacia al cliente que no llegan a ser totalmente desarrollados para él ni tampoco un producto de consumo masivo.

A su vez la diferencia entre un producto masivo o personalizado puede estar dada por la cantidad de código que sea reutilizado en el producto. Si un producto utiliza muchos módulos, objetos o funciones de otros programas anteriormente desarrollados este no será nuevo ni tan personalizado como para ser un proyecto de software, en la cantidad de código propio podría definirse las características de personalizado o estándar del producto. Lo anterior impacta en la forma que se

miden los resultados de innovación, ya que las preguntas clásicas como: ¿Si desarrollo un nuevo producto? ¿Si desarrollo un nuevo servicios? Tienen graves dificultades en industrias como las de software donde la oferta al cliente es tan amplia y personalizable. En la siguiente sección se informara se hará hincapié en la medición.

Enfoques de medición de innovación.

El enfoque de asimilación representado los estudios que utilizan para medir innovación en software principalmente las directrices del manual de Oslo (Oslo, 2006) consiste en usar el mismo marco de medición de industria a servicios. Observando las definiciones del manual se puede ver una serie de definiciones en la forma de recoger los datos de innovación el manual da dos opciones una basada en sujeto y otra basada en el objeto. Esta ultima consiste en analizar empresas innovadoras o que han tenido un proceso de innovación comprobado por medios descriptivos y cualitativos por sobre los cuantitativos sobre la empresa innovadora. El primer caso y el caso más común en los estudios por sector o las encuestas nacionales de conducta tecnológica consisten en seleccionar un panel de firmas mediante cierto procedimiento estadístico y realizar una serie de preguntas sobre el comportamiento innovador estrategias, incentivos y barreras a la innovación etc. Estos datos son codificados y tratados estadísticamente a fin de obtener indicadores que midan innovación. El manual considera una innovación a: “La innovación implica la utilización de un nuevo conocimiento o un nuevo uso o una combinación de conocimientos existentes. El nuevo conocimiento puede haber sido generado por la empresa innovadora en el curso de sus actividades de innovación (es decir con la I+D interna) o adquirido externamente a través de determinados canales (es decir, comprando la nueva tecnología). La utilización de un nuevo conocimiento o de una combinación de conocimientos existentes requiere esfuerzos innovadores por la empresa que pueden ser diferenciados de las rutinas habituales.” (Oslo, 2006, pp 44) “La innovación implica la utilización de un nuevo conocimiento o un nuevo uso o una combinación de conocimientos existentes. El nuevo conocimiento puede haber sido generado por la empresa innovadora en el curso de sus actividades de innovación (es decir con la I+D interna) o adquirido externamente a través de determinados canales (es decir, comprando la nueva tecnología). Hace referencia a la problemática de la innovación en servicios, destacando la problemática de distinción entre productos y procesos es a menudo poco clara, ya que la producción y el consumo ocurren simultáneamente. También destaca que la innovación en servicios en servicios es un proceso incremental que menos posibilidad de cambios “La actividad de innovación en los servicios es un proceso generalmente continuo, consistente en una serie de modificaciones introducidas progresivamente en los productos y en los procesos.” (Oslo, 2006 Pp,48). Tiene dificultades para dividir un producto o servicio como se ve en las siguientes líneas: “Si la innovación implica características nuevas, o significativamente mejoradas, del servicio propuesto a los clientes, es una innovación de producto. Si la innovación implica la utilización de métodos, de equipos y/o de unos conocimientos nuevos o significativamente mejorados para prestar el servicio, es una innovación de proceso. (Pp 64). Lo cual hace que el manual tienda a encasillar todo en las categorías preestablecidas (producto, proceso, mercadotecnia y organización)

Otra opción a la medición de servicios es el *enfoque de diferenciación* (demarcation approach o differentiation approach), plantean que la diferenciación entre producto y servicio no es clara en muchos casos. Y que el enfoque de asimilación tiende a minimizar la diferencia entre industrias de manufactura y las industrias de servicios. El enfoque de diferenciación, critica al enfoque de asimilación y considera que los servicios deben ser medidos con herramientas de diseños

específicos para los mismos (Archibugi et al, 1994, Coombs and Miles, 2000; Djellal and Gallouj, 2000). Gallouj y Weinstein (1997) y Saviotti y Metcalfe, (1984) definen la un producto o servicio como un conjunto de características, que separan en vectores, los cuales al ser modificados pueden resultar en una innovación. Un servicio o producto se traducirá en el vector de características del producto o servicio. Para estos autores un servicio se define como una serie de características (Y_1, Y_2, \dots, Y_N) que son la suma de una serie de competencias y características técnicas. Las competencias (C_1, C_2, \dots, C_N) las mismas son de carácter intangible y pueden definirse como la capacidad para hacer uso de tecnologías tangibles o intangibles para desarrollar el servicio requerido. Las características técnicas (X_1, X_2, \dots, X_N) como por ejemplo procedimientos, equipamientos y lenguajes pueden ser tangible o intangible y movilizan las capacidades. Ambas capacidades y características técnicas se retroalimentan, del modo que nuevas capacidades llevan a nuevas características técnicas y nuevas características técnicas llevan a la construcción de nuevas capacidades. Cabe destacar que este modelo tuvo sucesivas mejoras la ultima versión del mismo se encuentra en Gallouj y Toivonen (2011), que divide al modelo en dos parte una por parte del cliente y otra por parte del productor del servicio. Otorgandole una dimensión propia al cliente.

Donde se toma en cuenta las características de las competencias de los clientes. La importancia de los mismos para el desarrollo de software fue destacada en apartados anteriores. Este enfoque parece más acertado al momento de medir un producto que generalmente no es repetitivo como es la industria de software. Donde cada producto esta muy condicionado por los deseos de los clientes. Dependiendo del grado de modificación de los vectores será el nivel de innovación resultante. Es de destacar que la mayor parte de los estudios empíricos utilizando este último enfoque son de carácter cualitativo buscando profundizar las ventajas y desventajas del mismo. Hay escasas publicaciones sobre intentos de utilizar los vectores, y los mismos en general constan de pocos componentes para hacer estudios cuantitativos.

Objetivos

Contrastar los enfoques de medición de innovación, en las firmas de software de la provincia de Entre Ríos.

Determinar si hay relación o no entre las metodologías de desarrollo implementadas por las firmas de software de Entre Ríos y sus resultados en innovación.

Metodología

El presente trabajo se realizo en la provincia de Entre Ríos, en las firmas del sector de desarrollo software (se exceptúan las firmas que no creen software propio o adaptan software de terceros: como distribuidores, servicios técnicos y mesas de ayuda o soporte). De acuerdo al relevamiento de datos secundarios, datos de cámaras, información de polos, búsquedas en internet se contactó una serie de empresas. A las mismas se les aplico la metodología Snow Ball a fin de conseguir nuevos casos. Al momento de realizar el presente trabajo la muestra cuenta con 23 firmas, sobre un universo estimado en base a datos primarios y secundarios de 60 firmas. Las firmas analizadas fueron entrevistadas, con un formulario diseñado para obtener datos generales de la firma, innovación y metodologías de desarrollo. Las firmas fueron de tamaño igual o superior a tres personas, a fin de que puedan implementar alguna metodología de desarrollo. Se descartaran los freelancers, que trabajan en forma remota por horas para matrices en el exterior u otras provincias. La muestra fue obtenida desde abril del presente año y aun se encuentra en desarrollo el muestreo.

Resultados

En el análisis de los resultados la primera variable a examinar es la antigüedad de las firmas de la muestra. La mayor parte de las firmas se concentra en la clase de 0 a 10 años con un 60,9% de los casos. Esto coincide con la etapa de mayor crecimiento de la industria de software a nivel nacional. En menor medida se encuentra empresas de más 10 años de antigüedad con un 39,1%. Solo un 8,6% de las firmas supera los 20 años en el mercado. En cuanto al tamaño de las empresas, en base a la cantidad de empleados de las mismas, la mayor parte de las cuales un 26,1% están por debajo de los 5 empleados. Se puede ver que las de menor peso porcentual son las firmas de más de 20 empleados con un 8,7% las cuales podríamos considerar como grandes para los parámetros provinciales. En promedio las firmas poseen aproximadamente 13 empleados y ocupan un total de 300 puestos de trabajo a nivel provincial. En la muestra se observa que exportan un 52,2% y no un 47,8% de las firmas relevadas. Por lo anterior la mayor parte las firmas mezcla el mercado interno con el externo. Aunque, en menor medida encontramos empresas que se dedican al mercado interno a nivel provincial y nacional. Observando el grado de innovación, y teniendo en cuenta el rango de la variable de 0 a 1, hay un valor máximo de 0,45 y un mínimo de 0,05 con lo que puede descartar la presencia de empresas con innovaciones radicales. Por otro lado se ve que la mayor parte de la muestra no supera el 0,25 con un 73,9% de los casos, a estas firmas podríamos considerarlas no innovadoras. Si transformamos la tabla anterior a una escala similar a la utilizada por Gallouj y Weinstein (1997) obtendríamos tres niveles. Lo cual muestra que no hubo innovaciones radicales ni incrementales en periodo analizado (un año antes de la realización de la encuesta). Pero si innovaciones de mejora en un 27,8% de las firmas. Por otra parte si utilizamos el indicador tradicional de los manuales de innovación (siguiente) vemos que los resultados mejoran notablemente. Mostrando que más de un 34% de empresas que poseen nuevos productos y un 26% nuevos servicios. Un 8,7% con nuevos modelos de comercialización y finalmente un 17,4% que realizaron cambios organizacionales. Esto demuestra que los sistemas de medición no obtienen los mismos resultados. Por otra parte si vemos los resultados de la variable flexibilidad en el desarrollo teniendo en cuenta su rango que va de 0,17 a 1 podemos observar tres niveles de acuerdo a los resultados del indicador el primer nivel que se corresponde con la aplicación de metodologías tradicionales con un 27,8% de los casos, un segundo nivel denominado semi ágiles que tiene gran parte de las conductas pero aun le falta un algunos puntos cuenta con un 11,1% y un último nivel llama ágiles que cumple con la casi todos los postulados de las metodologías ágiles con un 16,7%. Debe tenerse en cuenta, que durante las entrevistas varias empresas declararon utilizar una metodología concreta como Scrum o Rup. Pero solo dos declararon utilizar en la totalidad, las demás declararon hacer adaptaciones para que responda mejor a su sistema de trabajo. Por otra parte si relacionamos, metodologías de desarrollo e innovación por ambos métodos se observa que las empresas ágiles tienden a ser menos innovadoras en todos los niveles. Y las que muestran un mejor resultado son las Semi Ágiles con un buen desempeño en ambos enfoques.

Conclusiones

El apartado innovación del estudio los resultados por los diferentes enfoques. Por un lado, por el enfoque de diferenciación o sea el grado de innovación por no fueron buenos, teniendo un nivel bajo de innovación logrando solo innovación incrementales. Por su parte este enfoque aporta muchos mas datos que permiten determinar con mas certeza si hubo cambios en el software o servicios accesorios. Por su parte las preguntas tradicionales de los manuales de innovación obtuvieron mejores resultados demostrando que hay innovación en todos los niveles productos, procesos, comercialización y organizacionales. Hay diferencias claras entre los resultados de ambos enfoques. Ambos enfoques tienen problemas para los nuevos esquemas de trabajo de las firmas de software que están tendiendo a ser proveedores especializados de diferentes clientes, los cuales realizan servicios o producto de acuerdo a la necesidad del cliente. Eliminando la idea de producto modular parametrizable con una serie de servicios que era lo dominante en las antiguas industrias de software. Esto dificulta mucho determinar el grado de novedad, y definir si es novedoso a nivel firma, ya que todos los proyectos son diferentes y únicos. Pudiendo ser un producto, una solución, una capacitación dependiendo la necesidad del cliente. En cuanto a la agilidad de las firmas se comprueba que hay más adopción de las tradicionales y se encuentran modelos mas agiles. En las entrevistas esto fue expresado por los participantes nombrando metodologías pero aclarando que hacían adaptaciones para que les fuera más útil a sus propósitos. Se comprobó uno de los objetivos del trabajo que era la relación entre agilidad e innovación aunque solo por el enfoque de asimilación a nivel de Innovación de Servicios, habiendo una relación entre innovación y las metodologías solo a nivel servicios.

Bibliografía

Akman, GülSen y Yilmaz, Cengiz (2008). "Innovative capability, innovation strategy and market orientation: an empirical analysis in turkish software industry", *International Journal of Innovation Management*, 12.

Archibugi, D., Cohendet, P., Kristensen, A., Schäffer, K.-A., (1994) Evaluation of the Community Innovation Survey (CIS) Phase 1, EIMS Publication, p. 11.

Aramand, M. (2008) "Software products and services are high tech? New product development strategy for software products and services", *Technovation*, vol 28, pp. 154-160

Barletta, F.; Pereira, M., Robert, V. y Yoguel, G. (2012) "Capacidades, vinculaciones, y performance económica. La dinámica reciente del sector de software y servicios informáticos argentino". 41 JAIIO - SSI

Cohen y Levinthal (1989), "Innovation and learning: The two faces of R&D", *The Economic Journal*, Volume 99, September pg. 569-596.

Coombs, R., Miles, I. (2000) "Innovation, measurement and services: the new problematic" In: Metcalfe, J.S., Miles, I. (Eds.), *Innovation Systems in the Service Economy. Measurement and Case Study Analysis*. Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 85–103.

Den Hertog, P y Rubalcaba, L (2010) *Policy frameworks for service innovation: a menu-approach in The handbook of innovation and services A Multi-disciplinary Perspective*, Edited by Faiz Gallouj y Faridah Djellal Edward Elgar Publishing, Inc

Djellal, F., Gallouj, F. (2000) *Innovation surveys for service industries: a review*, paper presented at the DG Enterprise Conference on Innovation and Enterprise Creation: Statistics and Indicators. Sophia Antipolis, France, November.

Drejer, I (2004) *Identifying innovation in surveys of services: a Schumpeterian perspective*. *Research Policy* 33, pp 551–562.

Gallouj, F. y Savona, M. (2009). "Innovation in services: a review of the debate and a research agenda". *Journal of Evolutionary Economics*, 19, pp. 149–172.

Gallouj F, Weinstein O. (1997) "Innovation in services" *Research Policy*, vol. 26, pp. 537-556

Gomaa, H. (1983) "The Impact of Rapid Prototyping on Specifying User Requirements", *ACM SIGSOFT Software Engineering Notes* 8, 2, 17-28.

Manual De Bogotá (2001) "Normalización de Indicadores de Innovación Tecnológica en América Latina y el Caribe". Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT) / Organización de Estados Americanos (OEA) / Programa CYTED COLCIENCIAS/OCYT.

Manual de Oslo (2006) "Guía Para La Recogida E Interpretación De Datos Sobre Innovación" publicación conjunta de OCDE y Eurostat, Tercera edición.

Nambisan, S. (2002) "Software firm evolution and innovation - orientation" *J. Eng. Technol. Manage* 19 pp 141 -165.

Qumer, A., Henderson-Sellers, B. (2007) "An evaluation of the degree of agility in six agile methods and its applicability for method engineering". *Information and Software Technology*.

Saviotti P. y Metcalfe J. (1984) "A theoretical approach to the construction of technological output indicators", *Research Policy* 13, pp. 141-151.

Van Der Have R., Toivonen M., Tuominen T. (2008) "Dimensions of Service Innovation"

Gallouj, F y Toivonen, M (2011) "Elaborating The Characteristics-Based Approach To Service Innovation: Making The Service Process Visible" *Journal of Innovation Economics* n° 8, 2

Efeitos da adoção de Tecnologias de Informação sobre o desempenho organizacional em empresas brasileiras

Emerson Gomes dos Santos; Renato de Castro Garcia; Antonio Carlos Diegues; José Roselino

Introdução

O fenômeno da difusão das aplicações de TI pelas mais diversas atividades está relacionado ao intenso dinamismo dos setores relacionados ao complexo eletrônico, e, mais especificamente, ao desenvolvimento da microeletrônica. A TI é um dos elementos essenciais do novo padrão técnico-produtivo que emerge das últimas décadas do século XX, no processo que alguns autores denominaram *terceira revolução industrial e tecnológica*.

Como decorrência dessa virtual onipresença nas mais diversas atividades humanas, a TI ocupa uma crescente importância econômica. Isso se apresenta inclusive pela evolução da participação das atividades voltadas ao seu desenvolvimento e comercialização na composição da renda nacional, especialmente nos países centrais nas duas últimas décadas.

Esta crescente importância econômica da TI está relacionada com o movimento de interpenetração da microeletrônica nos demais segmentos do complexo eletrônico. Caracterizado por Coutinho (1992, p.70) como:

(..) a aplicação (ou criação por meio dela) da microeletrônica de uma base tecnológica comum a uma constelação de produtos e serviços agrupou um conjunto de indústrias, setores e segmentos na forma de um "complexo eletrônico", densamente intra-articulado pela convergência intrínseca da tecnologia de informação.

Essas transformações têm como principal característica a expansão das atividades e processos de produção baseados em informação e conhecimento. Nesse sentido,

(..) a proporção de trabalho que simplesmente “manuseia” bens tangíveis, ao longo do processo produtivo, tem cada vez mais se tornado menos significativa do que a proporção do trabalho responsável pela produção, distribuição e processamento do conhecimento” (CASSIOLATO, 1999, p. 172)

O papel crescentemente crucial das tecnologias informacionais nesse novo modelo produtivo é apontado por Ernst (2000), como um processo concomitante com o deslocamento do “centro de gravidade” na geração do valor, do hardware em direção ao design de padrões de arquitetura, software e serviços intensivos em conhecimento.

O desenvolvimento da indústria de informática, e especificamente do software é o cerne desse processo, uma vez que repousam diretamente na produção, difusão e utilização da informação codificada. Athereye (2001) sugere que essas tecnologias desempenham no novo paradigma técnico-produtivo um papel análogo ao setor produtor de bens de capital no paradigma anterior, afirmando que a indústria software é “(..) mais do que uma indústria qualquer – produz um bem intermediário central na nova economia digital. O seu papel é análogo ao papel desempenhado pelo setor de bens de capital numa economia de base metal-mecânica” (2005, p.7)

Roselino & Gomes (2003) destacam a presença do software em diversas cadeias produtivas, nas quais desempenha funções hierarquicamente diferenciadas, como manifestação de seu “caráter transversal”, uma vez que se verifica a presença do software enquanto ‘elo’ obrigatório (e relevante) em diferentes cadeias.

Em resumo, pode-se afirmar que a produção e as atividades cotidianas se renovam com a aplicação deste insumo tecnológico fundamental, definindo o caráter essencial da TI, bem como o papel potencialmente transformador do software em diversas aplicações.

A despeito dessas considerações, que apontam para a existência de importantes efeitos diretos e indiretos advindos da difusão da TI como promotores de eficiência técnica e competitividade em virtualmente qualquer atividade, o tema referente aos efeitos sobre o desempenho organizacional decorrentes da adoção da TI permanece controverso.

Algumas pesquisas mostraram que a TI contribui para melhorar o desempenho organizacional (BRYNJOLFSSON; HITT, 1994, 1996), entretanto outras apresentaram resultados contraditórios a estes (KAUFFMAN; WEILL, 1989), sem evidências de que investimentos em TI sempre está associado com um desempenho superior. Freeman e Soete (1990) apontaram algumas dessas contradições, entre a rápida mudança estrutural, resultado da introdução de TI e o lento crescimento da produtividade.

Este aparente paradoxo da produtividade tem sido tema de um número crescente de estudos, desde Solow (1997, *apud* SOH; MARKUS, 1995), que percebeu que os computadores estão presentes, exceto nas estatísticas de produtividade (FREEMAN; SOETE, 1990).

Contudo, esses estudos foram realizados por meio de diversos modelos e dimensões teóricas, e também com vários métodos empíricos e analíticos, o que com o tempo estruturou-se em um modelo único por Soh e Markus (*Ibid.*), que propuseram uma teoria de processo (rearranjo e síntese) da relação entre investimento de TI e o valor adicionado ao negócio com elementos já existentes, além de explicarem conflitos e sugerirem novas linhas para os estudos empíricos.

O objetivo deste estudo é fornecer informações sobre a adoção de TI até ocorrerem alterações nas medidas de desempenho da organização e dos possíveis impactos alcançados decorrentes da introdução de *software*. Foram analisadas empresas de diversos setores de atividades, de acordo com padrões metodológicos propostos pela United Nations Conference on Trade and Development em 2009 (UNCTAD, 2009), pois são as áreas adotadas pela pesquisa que forneceu os dados para este estudo (Pesquisa sobre o Uso das Tecnologias de Informação e Comunicação no Brasil 2011 (TIC Empresas)¹⁹).

Análise dos resultados: Impactos de TI e seus reflexos no Desempenho Organizacional a partir da introdução de software

No Brasil, de acordo com a Pesquisa TIC Empresas 2011, o percentual de empresas que introduziram *softwares* novos ou que realizaram algum aperfeiçoamento nos últimos doze meses anteriores a entrevista foi de 33%, considerando as empresas que utilizam computador. De uma breve análise por faixa de porte dessas empresas, observa-se que houve um percentual maior de empresas que introduziram *software* na faixa de maior porte (Mais de 250 pessoas ocupadas) se comparado as empresas de menor porte (Entre 10 e 49

¹⁹ Conforme relatório metodológico disponível na publicação em:
<http://op.ceptro.br/cgi-bin/cetic/tic-domicilios-e-empresas-2011.pdf>. Acesso em 20 de fevereiro de 2013..

peças ocupadas). Os resultados da pesquisa mostram que aproximadamente o dobro de empresas de maior porte introduziram frente as de menor porte.

Além disso, a pesquisa também analisou os motivos para as empresas introduzirem o *software*, entre os seis motivos disponíveis para resposta, os dois mais citados foram: “melhorar processos/procedimentos internos” e “ganhar maior produtividade/eficiência”, ambos citados por 94% das empresas que introduziram *software*. Todos os demais itens “Por ser integrado ao produto da empresa”, “Para viabilizar novas atividades/tarefas”, “Para atender a demandas de clientes/fornecedores” e “Para diferenciar-se ou adaptar-se à concorrência” foram também citados pela maioria das organizações, percentual mínimo de 65%. Porém ao analisar o principal motivo que levou as empresas a introduzirem *software* fica mais claro o critério de escolha pela melhoria de processos e produtividade (44% e 22% das empresas, respectivamente) em detrimento da motivação de viabilizar novas atividades e de diferenciar-se ou adaptar-se à concorrência (7% e 8% das empresas, respectivamente).

Dado este panorama da introdução de *software* por empresas brasileiras surgem os questionamentos de como avaliar os Impactos de TI e as possíveis alterações no Desempenho Organizacional advindos desta decisão, estas indagações foram discutidas nas duas próximas sessões.

O modelo de Soh e Markus (*Ibid.*) foi utilizado como base para articulação das dimensões de modo a definir as variáveis que representassem uma visão relativamente completa dos Impactos de TI e do desempenho organizacional. A concepção das variáveis utilizadas neste estudo remete ao desenvolvimento uma metodologia própria, visto que a informação essencial foi declarada para uma questão aberta na pesquisa TIC Empresas 2011. Neste estudo, no qual há dimensões pré-estabelecidas a partir do modelo teórico e coleta de frases em forma de pequenos textos coloquiais, a metodologia foi baseada na análise do discurso dos entrevistados (MAINGUENEAU, 2005), a fim de se definirem palavras-chave: as palavras direcionaram a conexão entre os tópicos teóricos levantados sobre os impactos e o desempenho organizacional, e as respostas coletadas.

A hipótese levantada relaciona-se com a avaliação dos Impactos de TI e seus reflexos no Desempenho Organizacional. Esperava-se que a introdução de *software*, *proxy*, que possibilitou medir os Impactos de TI, trouxesse benefícios para a organização, tanto na forma de Impactos de TI quanto em alterações no Desempenho Organizacional. Nesse ponto, foram realizadas Análises de Correspondência para se avaliar a informação das tabelas de contingência formada pelas categorias das dimensões citadas. Os resultados foram avaliados tanto para medir a associação entre os itens das dimensões Impactos de TI e Desempenho Organizacional quanto para se estabelecer a associação entre as suas magnitudes (quantidade de itens).

Conclusões

As análises indicaram a associação entre os tipos de Impactos de TI e as medidas de Desempenho Organizacional e que as empresas que alcançaram mais itens de impacto de TI, tendem a alcançar também mais alterações nas medidas de desempenho organizacional consideradas neste estudo. Estes resultados corroboram com o modelo teórico proposto por Soh e Markus (1995) relativos as dimensões para Impactos e desempenho organizacional e, além disso, estendem as conclusões para o patamar das magnitudes dos possíveis impactos de TI obtidos pelas empresas. Assim, com base nas análises apresentadas, constataram-se as seguintes relações para as empresas: 1) Se

viabilizaram novos produtos ou serviços, melhoraram o seu relacionamento com os clientes e, em especial, apresentaram um melhor atendimento e satisfação dos clientes. 2) Se alcançaram maior flexibilidade das estruturas organizacionais, além da melhor satisfação dos clientes, melhoraram também o tempo de entrega de produtos ou serviços. 3) Se, a partir dos ativos, conseguiram redesenhar os processos de maneira que estes tornaram-se mais eficientes, obtiveram aumento de produtividade e redução de custos. 4) Se o uso de TI possibilitou a tomada de melhores decisões, integrando áreas e permitindo melhores controles, os tomadores de decisões aprimoraram sua compreensão por meio de um melhor acesso a informações e de aumento nas vendas.

Deste modo, as implicações deste estudo podem ser direcionadas para estratégias de TI, dada a observação dessas características fornecer elementos importantes na identificação dos requisitos mais relevantes em adotar tecnologias para melhorar a competitividade das empresas, dado que ativos de TI podem fazer com que as empresas alcancem impactos e alterações de desempenho. A síntese dos resultados e as discussões apresentadas fornecem indícios que corroboram com a promoção de políticas públicas, especialmente para as áreas industrial, tecnológica e de inovação. Outra contribuição deste trabalho é em relação ao apoio possível das análises e conclusões para a revisão do questionário e dos indicadores da pesquisa utilizada neste estudo, como a categorização de uma questão aberta.

Permanece uma grande lacuna no processo central do modelo teórico de SoheMarkus (1995), que liga os ativos aos impactos. Neste estudo, não foi possível observar a ligação direta entre essas dimensões, sendo utilizada a suposição de impactos da introdução de *softwares* serem os impactos dos ativos. Em estudos futuros, podem ser avaliadas formas de coleta desse tipo de informação, com a inclusão de perguntas diretamente no questionário da pesquisa TIC Empresa.

Outras linhas de análise podem considerar o estudo dos usos e avaliar como diferem entre os diferentes tipos de ativos, como as organizações promovem o uso adequado e como o uso adequado e as habilidades poderiam ser utilizadas para se alcançarem os impactos de TI. Padrões de uso podem ser identificados e os associados a impactos favoráveis de TI são de particular interesse para as organizações se tornarem mais competitivas.

Referências

ATHREYE, S. **Evolution of Markets in the Software Industry**, Open Discussion Papers in Economics, n.32, Faculty of Social Sciences, The Open University Walton Hall, England, 2001.

BRYNJOLFSSON, E.; HITT, L. **Paradox Lost? Firm-level Evidence on the Return to Information Systems Spending**. Management Science, v.42, n.4, pp. 541-558, 1996.

CASSIOLATO, J. E. **A Economia do Conhecimento e as Novas Políticas Industriais e Tecnológicas**, in "Informação e Globalização na era do Conhecimento, Lastres & Albagli (org.), Editora Campus, 1999.

CHARAUDEAU, P.; MAINGUENEAU, D. **Dicionário de Análise do Discurso**. São Paulo: Contexto, 2004.

COUTINHO, L. **A Terceira revolução industrial e tecnológica**, Revista Economia e Sociedade número 1, Instituto de Economia - Unicamp, 1992.

ERNST, D. **The Economics of Electronics Industry: Competitive Dynamics and Industrial Organization**, East-West Center Working Papers, Economics Series No. 7, Outubro de 2000.

FREEMAN C.; SOETE L. **Fast structural change and slow productivity change: some paradoxes in the economics of information technology**. Structural Change and Economic Dynamics, v.1, n.2, 1990.

GREENACRE, M. J. **Correspondence Analysis in Practice**, 2nd ed., Boca Raton: Chapman & Hall, 2007.

HITT, L.; BRYNJOLFSSON, E. **The Three Faces of IT: Theory and Evidence**. In J.I. De Gross, S. L. Huff, and M. C. Munro (Editors), Proceedings of the Fifteenth International Conference on Information Systems, Vancouver, British Columbia, pp.263-278, 1994.

KAUFFMAN, R. J.; WEILL, P. **An Evaluative Framework for Research on the Performance Effects of Information Technology Investment**. In J. I. De Gross, J. C. Henderson, and B. R. Konsynski (Editors), Proceedings of the Tenth International Conference on Information Systems, Boston, pp. 377-388, 1989.

ROSELINO, J. E, e GOMES, R. “O Software e as Cadeias Produtivas Internacionalizadas”, in FURTADO, J, (org.), Globalização das cadeias Produtivas do Brasil, EdUFSCar, 2003.

SOH C.; MARKUS, M. L. **How it creates business value: a process theory synthesis**. In Proceedings of the Sixteenth International Conference on Information Systems. Amsterdam, 1995.

SOLOW, R. **We'd better watch out**, New York Times Book Review, July 12, 1987, page 36.

Interação universidade-empresa na indústria cerâmica brasileira: padrões, formatos e implicações

Gabriela Scur; Renato Garcia; Veneziano Araujo;

Introdução

O principal objetivo do trabalho é o estudo das interações das universidades e instituições de pesquisa com o setor cerâmico brasileiro. Para isso, foi adotado como arcabouço conceitual os sistemas regionais ou locais de inovação, que pressupõe que a proximidade

geográfica, social e cultural é um elemento importante para o estabelecimento de vínculos interativos entre os agentes.

O problema de pesquisa que se coloca é como avaliar o padrão de interações entre as instituições de pesquisa e universidades com a indústria de cerâmica do Brasil. Dessa forma, a pergunta de pesquisa é como o sistema nacional de inovação brasileiro contribui para a inovação e competitividade da cadeia cerâmica.

Referencial teórico

O referencial teórico é dado pela abordagem de sistemas nacionais de inovação e abordagens complementares como as de sistemas regionais ou locais de inovação e geografia da inovação. Sistemas de inovação referem-se a arranjos institucionais envolvendo múltiplos participantes: firmas, com seus laboratórios de P&D e suas redes de cooperação e interação; universidades e institutos de pesquisa, instituições de ensino em geral, sistema financeiro capaz de apoiar investimentos em inovação, sistemas legais, mecanismos mercantis e não-mercantis de seleção, governos, mecanismos e instituições de coordenação. Esses componentes interagem, articulam-se e possuem diversos mecanismos que iniciam processos de “ciclos virtuosos”.

A inovação tecnológica é resultante de fluxos de informações viabilizadas pela construção de sistemas de inovação, que consistem em redes de interação entre empresas, firmas, institutos de pesquisas, universidades, laboratórios de empresas, atividades de cientistas e engenheiros formam os arranjos institucionais. Estes são articulados com o sistema educacional, setor industrial e empresarial, assim como com as instituições financeiras, que complementam os responsáveis pela geração, implementação e difusão das inovações.

O crescimento do interesse pelas interações entre universidade-empresa por parte da última é apresentada com a maior competitividade por aquelas que já possuem tal ligação. O efeito de tal interação é a formação de novos tipos de aglomerados chamados “Centros de excelência” ou “Tecnopólos” que são centros em que há uma forte ligação entre as universidades de ponta que desenvolvem tecnologia para as empresas locais.

A distância cultural entre a comunidade industrial e a comunidade acadêmica, pode ser observada nas diferenças de normas, critérios e incentivos. Uma das grandes diferenças entre o meio acadêmico e o empresarial é que no primeiro os resultados das pesquisas são bens públicos, enquanto nas empresas a confidencialidade trás vantagem competitiva. A distância entre a filosofia industrial e acadêmica pode ser eliminada se ambos os lados abrirem mão de certas doutrinas. No caso da comunidade acadêmica, o resultado de pesquisa deve ser mantido em segredo em troca do financiamento do projeto em questão, ou ao contrário. Levar a doutrina acadêmica para a empresarial implicaria numa mudança radical nas instituições. A eliminação total de diferenças entre estes não é tangível.

De acordo com Suzigan (2008) não é difícil indicar como foram historicamente construídas as instituições e a dinâmica de interação. Segundo Rosenberg (1972 e 2000; Nelson &

Wright, 1992; Nelson & Rosenberg 1994) pelo menos cinco elementos (que dependem de investimentos e tempo para desenvolvimento e amadurecimento) podem ser indicados: 1) preparação dos arranjos monetário-financeiros que viabilizam, entre outros elementos, a criação e o funcionamento de universidades/ instituições de pesquisa e firmas; 2) a construção de instituições relevantes (universidades, institutos de pesquisa, empresas e seus laboratórios de P&D); 3) construção de mecanismos de interação entre essas duas dimensões (problemas, desafios, etc. que impulsionam pelo menos um dos lados a procurar o outro e estabelecer um diálogo); 4) o desenvolvimento da interação entre as duas dimensões (há um processo de aprendizado, tentativas e erros, etc); 5) consolidação e desenvolvimento dessas interações – tópico que envolve um explícito reconhecimento do papel do tempo para construção de relações mutuamente reforçantes (*feedback* positivos) entre institutos de pesquisa/universidades e empresas.

Aspectos metodológicos

A metodologia toma como ponto de partida informações disponíveis em bases de dados sobre empresas, universidades e instituições de pesquisa, sobretudo o Diretório de Grupos de Pesquisa do CNPq, ano base 2008-2010.

A realização da pesquisa compreendeu oito atividades: (I) resenha da literatura sobre interações de universidades e institutos de pesquisa com empresas; (II) mapeamento dos grupos de pesquisa que possuem linhas com a palavra cerâmica e seus derivados; (III) mapeamento das interações universidade-empresa; (IV) identificação das empresas que interagiram com universidades; (V) preparação das entrevistas; (VI) realização da pesquisa de campo; (VII) análise dos casos de interação e (VIII) conclusão do projeto e apresentação dos resultados.

Resultados

O primeiro passo da análise consistiu em verificar quais são os grupos que relatam entre suas linhas de pesquisa temas de cerâmica ou termos técnicos derivados como vitrocerâmicos ou biocerâmicos com objetivo de levantar os principais grupos e pesquisadores atuantes no Brasil. Para isso foi utilizada a Base de Dados do Diretório dos Grupos de Pesquisa do CNPq ano base 2008-2010. Com base nesses critérios, foram encontrados 180 grupos com Cerâmica em suas linhas de pesquisa, das áreas de Exatas e Engenharias.

Dentre os grupos encontrados, nota-se que há predomínio de grupos de Engenharia dos Materiais que correspondem a 42,8% dos grupos, seguido de Química (21,7%) e Física (16,7%). 52 Grupos relatam interações com o setor produtivo, sendo responsáveis por 158 interações com empresas. O predomínio dos grupos de Engenharias de Materiais e Metalurgia é ainda maior no que diz respeito ao número de interações, por 39% dos grupos relatam ter interação (contra 21,4% dos demais grupos) e são responsáveis por 62,7% das interações com empresas dos grupos analisados.

Esses grupos citados acima estão filiados a 78 instituições diferentes, nas quais algumas se destacam, conforme quadro abaixo, em que estão figuradas as instituições com maior número de grupos de pesquisa de cerâmicas, segundo a base de dados do CNPq.

Do ponto de vista da localização, as atividades de pesquisa estão bastante concentradas, de modo similar ao apontado por Suzigan et al (2011) nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Basta notar que esses três estados compreendem pouco mais de 50% dos grupos de pesquisa de cerâmicas no Brasil.

A análise das empresas envolvidas nos projetos de interação com a universidade partir da mesma base de dados. Foram selecionadas apenas as empresas da CNAE 24.3 (Fabricação de Produtos Cerâmicos) ou entidades de cunho associativo que possuíssem em sua razão social o termo Cerâmica ou derivados.

No total, foram encontradas 56 empresas que interagiram nesse período com grupos de pesquisas das diferentes áreas do conhecimento. O grupo com maior número de empresas são produtores de cerâmica vermelha. Esse padrão é condizente com o alto número de empresas dessa categoria. Em segundo lugar, encontram-se os produtores de pisos e revestimentos. Além disso, é importante verificar que alguns produtores especializados como os de “Cerâmicas Industriais” e “Cerâmicas Elétricas” mostram-se importantes empresas por lidarem com técnicas produtivas mais especializadas e demandas tecnológicas mais complexas.

Do ponto de vista da localização, verifica-se a predominância dos estados de São Paulo e Santa Catarina podem ser explicados por sua relevância para o setor, como apontado na tabela abaixo que indica que quase um quarto do emprego total do setor está concentrado em São Paulo e quase 11% em Santa Catarina. Isso reflete a importância de polos produtivos cerâmicos como os de Santa Gerturdes e Criciúma.

Ainda, a análise das empresas que mais interagem com a universidade mostra que as 56 empresas são responsáveis por 63 interações, com 26 grupos diferentes. Desses, 21 são com grupos que apresentam o termo Cerâmica em suas linhas de Pesquisa e 2 que, ainda que não o apontem explicitamente no título da pesquisa, o incluem em sua descrição. Nesse sentido, espera-se que as interações entre os grupos de pesquisa e empresas estejam associadas diretamente a melhorias de produtos ou processos incorporando à empresa, ou desenvolvendo em conjunto com o parceiro universitário, melhorias tecnológicas.

A grande maioria das interações acontece no âmbito mais próximo da empresa, sendo que parte expressiva das interações ocorre num raio de 100 km da empresa (61,9%) e a grande maioria não supera os 250 km (87,3%).

No que tange ao tipo de interação relatada, como esperado predominam as atividades de Transferência de Tecnologia dos Grupos de Pesquisa para a empresa parceira que ocorrem em quase dois terços das colaborações (63,5%) segundo o relatado no Diretório dos Grupos de Pesquisa.

Em segundo e terceiro lugares, estão as atividades de Pesquisa Científica com usos imediatos (22,2%) ou sem usos imediato (15,9%). E, com menor ocorrência, fornecimentos de insumos e protótipos, outros tipos de relacionamento e treinamento (6,3%).

Por fim, foi realizado um estudo de caso do polo de Santa Gertrudes, em que foi possível perceber que um elemento crucial para a inovação neste setor industrial a ser discutido é a importância dos fornecedores de máquinas e dos coloríficos como difusor de conhecimento e inovação nas empresas produtoras de revestimentos cerâmicos. As inovações radicais e incrementais deste segmento foram incorporadas graças à participação dos fornecedores de máquinas, principalmente os italianos como o caso do porcelanato, a impressão de serigrafia jato de tinta e as peças de grandes dimensões flexíveis. Por outro lado, na questão do design, os coloríficos é quem detém as soluções.

Desta forma, as empresas de cerâmica fazem suas exigências aos coloríficos quanto aos padrões de qualidade e estilo, normalmente inspirados em produtos de empresas principalmente as italianas devido à participação em feiras internacionais. Nestes casos, há pouca intervenção dos laboratórios de desenvolvimento das fábricas no sentido de transferir o conhecimento necessário para atender a estas exigências. O que se faz é adaptação do protótipo oferecido pelo colorífico ao processo produtivo da cerâmica em termos de maquinário (prensas, decoradoras), fornos e embalagem. Normalmente um funcionário do colorífico fica por meses na bancada do laboratório da fábrica atuando junto com os técnicos para conferir manufaturabilidade ao produto então escolhido para desenvolvimento. Em outras palavras, é possível afirmar que a maioria das empresas fez um outsourcing das atividades de P&D ao fornecedor de esmalte e fritas.

Ainda, se verificou que a participação das universidades e até mesmo do CCB para a maioria das empresas da região restringe-se à realização de ensaios, assistência técnica e certificação de produto. Contudo, o CCB tem um papel relevante em ações ao setor em geral e não especificamente a uma empresa, excluindo obviamente serviços de caracterização e certificação. A importância do CCB fica evidente quando o projeto teve início, em 2001, o produto cerâmico para revestimento da região apresentava baixa qualidade técnica (no máximo 50% do que era produzido pelas cerâmicas paulistas podia ser classificado como classe A). Como a cerâmica paulista tinha um bom preço, mesmo com as perdas as empresas conseguiam se manter. No período recente, uma situação bem diversa pode ser percebida, em que todas as fábricas apresentam produtos com padrão internacional.

De qualquer forma, parcerias desse tipo viraram rotina na região, pois a academia soube ouvir os problemas da produção e a fábrica passou a entender que necessita agregar valor aos produtos através de produtos melhores e, para desenvolver melhores produtos, precisam investir em conhecimento e inovação.

Referências

- ALBUQUERQUE, E. et al. (2002). A Distribuição Espacial da Produção Científica e Tecnológica Brasileira: uma descrição de Estatísticas de Produção local de patentes e Artigos Científicos. Revista Brasileira de Inovação, vol. , no. 2, julho/dezembro.
- ALBUQUERQUE, E. M.(1996); Sistema Nacional de inovação no Brasil: uma análise introdutória a partir de dados disponíveis sobre a ciência e a tecnologia. Revista de Economia Política, vol. 16, nº3 (63).
- ALBUQUERQUE, E. M., SUZIGAN, W. (2008) A Interação entre Universidades e Empresas em Perspectiva Histórica no Brasil. Belo Horizonte. UFMG/Cedeplar.
- CENTRO CERÂMICO DO BRASIL – CCB. Disponível em <<http://www.ccb.org.br/>>. Acesso em: 21 de setembro de 2010.
- CONSELHO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO – CNPQ. Disponível em <<http://www.cnpq.br/>>. Acesso em 20 de julho de 2010.
- FEINSON, S. (2003) National Innovation Systems Overview and Country Cases.
- FREEMAN, C. (2004), Technological Infrastructure and International Competitiveness, Industrial and Corporate Change, volume 13, nº 3, pp. 541-569.
- FREEMAN, C. (1987) Japan: A New Nation System of Innovation? In: Dosi, G et al. (Ed) Technical Change and Economic Theory. London Printer, pp. 330-348.
- FREEMAN, C. (1995) The National System of Innovation in historical perspective. Cambridge Journal of Economics, 19 (1).
- LABORATÓRIO DE REVESTIMENTOS CERÂMICOS – LARC. Disponível em <<http://www.ufscar.br/~larc/index.html>>. Acesso em: 20 de setembro de 2010.
- LUNDEVALL, B. (1992) National Systems of Innovation: towards a theory of innovation and interactive learning. London: Pinter Publishers.
- LUNDEVALL, B. A. (1985) Product Innovation and User-Producer Interaction. Industrial Development Research Series No. 31. Aalborg University Press.
- MELCHIADES, F. (2011) Estudo comparativo entre as tecnologias via úmida e via seca para preparação de massa de porcelanato. Universidade Federal de São Carlos, tese de doutorado, orientação: Anselmo Boschi.
- MOTA, T. (1999). Interação universidade-empresa na sociedade o conhecimento: reflexões e realidade. Ci. Inf. vol.28 n.1 Brasília Jan.
- NELSON, R. (1993) National Innovation Systems: a comparative study. New York: Oxford University Press.
- SUZIGAN, W.; PINHO, M.; GARCIA, R.; RIGHI, H. (2009) Elementos para uma caracterização do padrão de interação universidade-empresa no estado de São Paulo”. In: Wilson Suzigan, Eduardo da Mota e Albuquerque, Silvio Antonio Ferraz Cario. (Org.). Em busca da inovação: interação universidade-empresa no Brasil. 1 ed. Belo Horizonte: Autentica, 2011, v. 1, p. 73-110.

Creación, desarrollo y extranjerización "temprana" de capacidades empresariales en la postconvertibilidad: el caso Core Securities

Gonzalo Manuel

Descripción del trabajo y de sus principales secciones

En Argentina, el período posterior al fin de la convertibilidad trajo consigo un cambio en la coyuntura internacional y en la orientación de las políticas económicas. Entre otros factores, la devaluación cambiaria del 2002 y el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, la mejora en los términos de intercambio, las políticas de estímulo al consumo interno y el aumento de la inversión pública configuraron un nuevo esquema de incentivos para el tejido empresarial en su conjunto (Damill y Frenkel, 2009; Fernández Bugna y Porta, 2007).

En este nuevo escenario se crearon y consolidaron numerosas empresas que aprovecharon las nuevas oportunidades de negocios y crecieron en forma sostenida tanto en términos de empleo como de facturación, dando pie para que algunos autores destaquen el "renacer emprendedor" de comienzos de siglo (Kantis y otros, 2009; Kantis y Federico, 2007; Rojo Brizuela y otros, 2003). El surgimiento de empresas dinámicas de base tecnológica es un fenómeno que tomó un primer impulso en la década de los '90 pero que se potenció desde la salida de la convertibilidad. La relativa bonanza del mercado doméstico le proporcionó a estas empresas una plataforma de experimentación para su posterior internacionalización, al tiempo que generó los recursos necesarios para sobrevivir los primeros años de vida, aquellos señalados por la literatura como los de mayor riesgo de quiebra (Frankish et al., 2006; Saridakis et al., 2008).

El dinamismo de estas empresas es particularmente destacable en sectores emergentes como el desarrollo de software, videojuegos y otras aplicaciones basadas en la adopción de TICs, (Novick y otros, 2011; Ceria y Pallotti, 2010; Gonzalo, Federico, y Kantis, 2014; Lopez y Ramos, 2008). De hecho, la facturación del sector de Software y Servicios Informáticos creció a una tasa interanual de alrededor de alrededor del 20% entre 2003 y 2012, superando los 3.000 millones de dólares en este último año. Para dicho período, el empleo total generado por el sector pasó de 19 mil puestos a casi 70 mil y la mitad de las empresas más de la mitad de las empresas del sector realizaron exportaciones (CESSI, 2014). Este desempeño estuvo acompañado por un fenómeno emprendedor muy importante: el número de firmas se cuadruplicó en dicho período. Así, en 2010 existían unas 1.600 empresas que emplean unos 60.000 trabajadores altamente calificados, lo cual resulta en un empleo medio por firma de cerca de 40 personas (Ceria y Palotti 2010).

En paralelo al buen contexto internacional, macroeconómico y al desarrollo empresarial destacados anteriormente, los emprendimientos basados en las TICs han ganado visibilidad rápidamente y se han posicionado como objetivo de políticas activas durante el transcurso de la década. Entre los principales instrumentos y programas de apoyo se pueden destacar los Foros de Competitividad, el FONSOFT, la Ley de Software, etc. al tiempo que se ha avanzado en la conformación de un tejido institucional de soporte en el que sobresalen instituciones de representación empresarial tales como la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de la Argentina (CESSI) y la Asociación de Desarrolladores de

Videojuegos de Argentina (ADVA) y diferentes incubadoras, aceleradoras de negocios y parques científicos tecnológicos, etc.

Como consecuencia del cuadro relatado anteriormente, el propio desarrollo, crecimiento e internacionalización de estas empresas dinámicas de base tecnológica les plantea una serie de desafíos (y necesidades) en términos de financiamiento y de desarrollo de contactos, reputación y estructura organizacional en los mercados externos. En este contexto, los fondos de capital de riesgo del exterior (venture capital funds) se presentan como un actor clave para posibilitar la inserción y el financiamiento de las actividades comerciales de estas empresas, principalmente debido a la ausencia de una trayectoria previa en los mercados de destino. Buena parte de la literatura especializada destaca el aporte del smart money de los capitales de riesgo no solo en términos de financiamiento sino principalmente en términos de contactos, reputación y desarrollo de capacidades organizacionales y financieras (Bygrave and Timmons, 1992; Politis and Gabrielsson, 2006, 2007; Gorman and Sahlman, 1989; Sørensen, 2007).

Sin embargo, una cantidad significativamente menor de trabajos expone las transformaciones que experimentan las empresas invertidas en términos de la pérdida de protagonismo en la toma de decisión por parte de los actores locales o el impacto de la entrada de los fondos de capital de riesgo sobre las capacidades empresariales y tecnológicas de las firmas (Gonzalo y otros, 2013; Mason and Harrison, 2006). Y si bien este tipo de empresas son una minoría dentro de las estructuras productivas latinoamericanas, casi todos los casos de fuerte crecimiento en el MERCOSUR han involucrado la participación creciente de algún fondo de capital de riesgo del exterior: Globant y Mercado Libre en Argentina; Boo-Box, Brandsclub y Buscape en Brasil; Interactive Networks y Pedidos Ya! en Uruguay son algunos de los casos más relevantes (Crunchbase, 2014).

Así, la extranjerización accionaria y del management en empresas jóvenes ligadas a sectores dinámicos se presentaría como la paradoja del éxito empresarial latinoamericano: algunas de las empresas de mayor dinamismo y proyección internacional gestadas en la región experimentan la salida de sus emprendedores vis a vis al aumento en el caudal de financiamiento recibido de parte de los fondos de capital de riesgo del exterior (Wasserman, 2003; Gonzalo y otros, 2013). En este sentido, si bien existe una serie de trabajos de autores enmarcados a nivel latinoamericano, por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y los teóricos de la dependencia y más recientemente, en Argentina, por FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales), que analizan las implicancias de la extranjerización de la estructura productiva en la regional, lo novedoso de este fenómeno (que se encuentra aún prácticamente inexplorado) radica en que el proceso de extranjerización se motoriza a través de fondos de capital de riesgo del exterior y no, al menos inicialmente, vía fusión o adquisición de las empresas (Cardozo y Faletto, 1969; Dos Santos, Sunkel, 1971; Erber, 1983; Aspiazú y otros, 2011; Schorr, 2001).

El objetivo de este trabajo es doble aunque interrelacionado. Por un lado, se busca mostrar el proceso de gestación, desarrollo y crecimiento de una empresa dinámica de base tecnológica de origen nacional durante la primer década del siglo XXI, dando cuenta de la existencia de capacidades empresariales locales significativas. Por el otro lado, se pretende comenzar a interpretar el proceso de extranjerización accionaria y del management sufridos por esta empresa y las características diferenciales del mismo. Lo distintivo del caso, como se señaló, es que exhibe un proceso de extranjerización vía capital de riesgo que no ha sido

estudiado en Argentina. Además, el caso expresa simultáneamente las potencialidades y las limitaciones de las empresas jóvenes, y de buena parte de los actores empresariales locales, para insertarse en los segmentos de negocios más dinámicos a nivel global.

Abordaje metodológico

Buscando alcanzar los objetivos de este trabajo se adoptó una estrategia metodológica cualitativa, específicamente un único caso de estudio (Yin, 1984). Según Vasilachis (2006) los estudios de casos se basan en la comunicación de historias, narrativas y descripciones de las experiencias de otros que deben ser analizadas en relación al contexto en el cual se producen. A través de este abordaje metodológico es posible acceder a la perspectiva de los informantes para conocer como interpretan el fenómeno que se está estudiando. En este sentido, la realización de estudios de casos brinda la posibilidad de tener una mirada más completa, holística y contextual del objeto bajo análisis (Eisenhart, 1989; Miles y Huberman, 1984; Denzin y Lincoln, 1994)

El criterio de selección para el caso de estudio se basó en lo que Neergaard y Ulhoi (2007) denominan como *typical cases*, ya que reflejan de manera acabada el fenómeno que se pretende estudiar, reconociendo que se trata de una porción no necesariamente representativa del conjunto de empresas del universo empresarial argentino. Se definió como empresa dinámica de base tecnológicas, siguiendo las definiciones de Almus (2002) y Autio (2005), a aquellas empresas independientes que: a) tienen entre cinco y quince años de vida, b) atravesaron un proceso de crecimiento promedio del 20% anual por un período superior a los tres años, c) alcanzaron un mínimo de 15 empleados y d) están involucradas en el desarrollo, adaptación o difusión de una nueva tecnología para el mercado local. Adicionalmente, se procuró que la empresa haya tenido financiamiento de un fondo de capital de riesgo del exterior. Así, en la sección próxima se presenta el caso de Core Securities, empresa dedicada a la seguridad informática, la cual cumple con las especificaciones anteriores.

Para realizar el trabajo de campo se diseñó una pauta guía de preguntas desarrollando entrevistas semiestructuradas en las cuales se mantuvieron una serie de ejes conceptuales determinados en relación con los objetivos del trabajo. Se realizaron dos entrevistas, en distintos días las cuales duraron aproximadamente 2 horas y 30 minutos cada una, logrando cubrir buena parte de los ejes planteados en la pauta guía. Además de las entrevistas, se utilizó información secundaria sobre la empresa y el sector analizado.

El análisis de las entrevistas adquirió características de tipo artesanal (Yin, 1984). Luego de su desgravación se realizó el análisis y procesamiento del caso, relejendo las entrevistas y ubicando en un cuadro sinóptico los pasajes en donde se mencionaban hechos, reflexiones o comportamientos relevantes relacionados con los objetivos de la investigación. Se buscó realizar un análisis tanto del contenido manifiesto, a través del discurso textual de los entrevistados como también del contenido latente, el cual está expresado en forma metafórica o entre líneas. El procesamiento de las entrevistas se complementó con la información obtenida a través de otras fuentes.

Respecto a la exposición del caso, se sigue el orden cronológico de gestación y crecimiento de la empresa como eje estructurador para el relato haciendo un uso intensivo de las frases expresadas por los entrevistados que mejor dan cuenta del proceso de gestación, evolución y extranjerización de la empresa.

Resultados y conclusiones

El análisis del caso revela dos procesos interconectados. Por un lado, el desarrollo de capacidades empresariales relevantes para competir en sectores dinámicos propios del nuevo paradigma tecnológico de las TICs. Por el otro, una creciente extranjerización de la propiedad accionaria y del personal de la empresa vehiculizada a través de diferentes inyecciones (rondas) de capital externo, provenientes de fondos de capital de riesgo del exterior. Así, se presenta un trade off entre crecimiento y extranjerización. Este proceso de extranjerización "temprana" es un fenómeno novedoso aunque íntimamente ligado a la problemática y las discusiones del desarrollo y el subdesarrollo que tanto ocuparon a autores de la talla de Prebisch o Furtado y que, sin dudas, siguen estando vigentes.

Referencias bibliográficas

- Almus, M. (2002): "What characterizes a fast-growing firm?", *Applied Economics*, 34.
- Aspiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): "Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008)", *Cuadernos del CENDES*, Año 28, N° 76, Tercera Época, Enero-Abril 2011.
- Autio, E. (2005): "Report on High-Expectation Entrepreneurship", *Global Entrepreneurship Monitor Report*.
- Bugna Fernandez, C y Porta, F. (2007): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Kosacoff, B. Editor. CEPAL.
- Bygrave, W. and Timmons, J. (1992): "Venture capital at the crossroad. Harvard Business", School Press: Boston, Massachusetts.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1969): "Dependencia y desarrollo en América Latina"
- CESSI (2014): "Reporte semestral sobre el Sector de Software y Servicios Informáticos de la República Argentina. Marzo 2014", Observatorio Permanente de la Industria del Software y Servicios Informáticos de la República, CESSI.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2009): "La Argentina frente y la crisis internacional", *Iniciativa para la Transparencia Financiera*, Nota de prensa N° 43, Abril de 2009.
- Denzin, N. y Lincoln, Y. (1994): "Entering the field of qualitative research" en Denzin, N. y Lincoln, Y (eds.) *Handbook of Qualitative Research*; Sage.
- Eisenhardt, K. (1989): "Building theories from case study research", *Academy of Management Review*, vol. 14 (4), pp. 532-550.
- Erber, F. (1983): "Technological dependence and learning revisited" em *Estratégias de desenvolvimento, política industrial e inovação: ensaios em memória de Fabio Erber*, Monteiro Filha, D., Delorme Prado, L. e Lastres, H. Organizadores, BNDES, Rio de Janeiro, 2014.

Flamholtz, E., y Randle, Y. (2007). *Growing pains: Transitioning from an entrepreneurship to a professionally managed firm*. San Francisco: Jossey-Bass.

Frankish, J., Roberts, R. y Storey, D. (2006): "Charting the Valley of Death. Closure Rates Among New Businesses". Trabajo presentado en la 29ª Conferencia ISBE, Octubre, Cardiff.

Gonzalo, M., Federico, J., Drucaroff, S. and Kantis, H. (2013): "Post-Investment Trajectories of Latin American Young Technology-Based Firms: An Exploratory Study". *Venture Capital: an international Journal of Entrepreneurial Finance, Special Issue, Vol. 15, Iss. 2, 2013*.

Gonzalo, M., Federico, J., Drucaroff, S., y Kantis, H. (2011): "The "foreignization" of technology-based start-ups and their contributions to local industry. Reflections based on three case studies", 9th GLOBELICS International Conference, Buenos Aires, 2011.

Gorman, M. and Sahlman, W. (1989): "What do venture capitals do?", *Journal of Business Venturing* 4(4), 231-248.

Kantis, H. (2009): "Radiografía del proceso de creación y crecimiento de empresas innovadoras en Chile", en "Nuevas empresas en América Latina: factores que favorecen su rápido crecimiento" de J. L. Cabelleras Segura y H. D. Kantis (editores). Universidad Autónoma de Barcelona, 2009.

Kantis, H. y Federico, J. (2007): "Crisis y Renacimiento Emprendedor en Argentina: Evidencias y Algunos Interrogantes", *Boletín Informativo Techint*, N° 322, Enero-Abril de 2007.

Kantis, H., Federico, J., Lopez, A., Ramos, D., Castillo, M., Bacic, M., Choupay, E. (2013). "¿Emprendimientos dinámicos en el cono sur de América Latina?: la clave es el (eco) sistema", Red MERCOSUR, en imprenta.

López, A. (1996): "Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto", *Revista Buenos Aires Pensamiento Económico*, N°1 (otoño), Buenos Aires.

Miles, M. y Huberman, A. (1984): "Qualitative data analysis: A sourcebook of new methods." Newbury Park: Sage.

Neergaard, H. y Ulhoi, J. (2007). "Introduction: Methodological variety in entrepreneurship research", en Neergaard, H. y Ulhoi, J. (Eds.) *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*. Northampton, MA, Edward Elgar.

Neiman, G. y Quaranta, G. (2006): "Los estudios de caso en la investigación sociológica", en "Estrategias de investigación cualitativa" de Vasilachis de Gialdino (coordinadora). Gedisa editorial, 2006.

Novick, M., Rojo, S., Castillo, V., Tumini, L. y Bread, G. (2011): "Nuevas actividades económicas surgidas a partir del paradigma TIC: el sector del software y los servicios de call center", en *El desafío de las TICs en Argentina*, Novick, M. y Rotondo, S. compiladores, MTESS.

Politis, D. and Gabrielsson, J. (2006): "Informal investors and value added: what do we know and where do we go?", Paper no. 2006/13. Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE), Lund University.

Rojo Brizuela, S.; Castillo, V.; Schlessler, D.; Ferlan, E. y Phillip, A. (2003): "Estudio de la dinámica, creación y mortandad de empresas", en Kantis, H. y otros. (Ed.), Estudios sobre el Desarrollo Empresarial en la República Argentina. La creación de empresas en la Argentina y su entorno institucional, Agencia de Cooperación Internacional Japonesa y UNGS, Buenos Aires.

Saridakis, G., Mole, K. y Storey, D. (2008): "New small firm survival in England". *Empirica*, vol. 35(1); 25-39.

Schorr, M. (2001): "Principales características e impactos de la extranjerización de la industria manufacturera argentina durante los años noventa.", FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Argentina. 2001.

Sørensen, M. (2007): "How smart is smart money? A two-sided matching model of venture capita". *Journal of Finance* 62(6): 2725–2762.

Sunkel, Osvaldo (1971): "Capitalismo trasnacional y desintegración nacional en la América Latina", *El Trimestre Económico*, México, FCE, 38 (150): 571-628.

Vasilachis de Gialdino, I. (2006): "La investigación cualitativa" en "Estrategias de investigación cualitativa" de Vasilachis de Gialdino (coordinadora). Gedisa editorial, 2006.

Wasserman, N. (2003). "Founder-CEO succession and the paradox of entrepreneurial success", *Organization Science* 14(2): 149–172.

Yin, R. (1984): "Case study research", Newbury Park, Sage.

Proyectos Tecnológicos Innovadores en la producción de Software: un estudio de caso

Hernán Alejandro Morero; Carina Borrastero; Jorge Motta

Introducción y descripción del marco de referencia.

Desde fines de la década de los 1990's diversos autores se abocaron a desarrollar un criterio demarcatorio en relación a las características de la innovación en los sectores de servicios respecto de las manufacturas (Faiz Gallouj y Weinstein, 1997). En esta línea, los estudios en economía de la innovación tienden a señalar que existen aspectos específicos en la naturaleza misma de la producción de servicios que particularizan su proceso de innovación (Drejer, 2004; F. Gallouj y Savona, 2009): la inmaterialidad del producto, una continua reconfiguración de la oferta, la co-producción y simultaneidad de la provisión y el consumo (F. Gallouj y Savona, 2009). Así, es factible señalar que la naturaleza de la actividad

innovativa es esencialmente distinta en este tipo de sectores respecto de los sectores manufactureros (Drejer, 2004; F. Gallouj y Savona, 2009).

En las últimas décadas, ha habido un interés creciente en un tipo particular de servicio: los servicios intensivos en conocimiento o *KnowledgeIntensiveBusinessServices* (KIBS). Los KIBS son servicios caracterizados por producir insumos inmateriales intensivos en conocimiento para los procesos de negocio en otras organizaciones y que dependen fuertemente del conocimiento profesional (Miles, 2005; Muller y Doloreux, 2009). Entre ellos, el Sector de Software y Servicios Informáticos (SSI) es uno de los más innovadores en países desarrollados y también en algunas economías emergentes (Niosi, Athreye, y Tschang, 2012).

La producción de software es una actividad compleja pues involucra un conjunto de fases altamente creativas y de servicios. De este modo, las actividades innovativas están implicadas como parte directa del propio proceso productivo. La definición misma de innovación en empresas de software y servicios informáticos, así como las estrategias metodológicas de aproximación empírica, son aún una discusión abierta, particularmente en economías emergentes. Debido a sus particularidades, el estudio del sector de SSI cobra relevancia por su capacidad de contribuir a la discusión respecto de la naturaleza diferencial de los procesos de innovación en servicios intensivos en conocimiento, y en términos más generales, en sectores de servicios.

Es en este contexto que cobra relevancia un estudio que profundice acerca de la naturaleza misma del proceso innovativo en sí en empresas de SSI y su integración al proceso de producción. Asimismo, una mejor comprensión de la naturaleza de la innovación en este tipo de sectores significará un aporte al diseño de instrumentos de medición que se encuentran en diversos estadios de desarrollo y prueba.

Este artículo propone una investigación cualitativa con el objetivo de contribuir a este debate. Se plantea un estudio de un caso en profundidad, para indagar acerca del “cómo” se da el proceso innovativo en este tipo de empresas, a partir de una empresa dinámica que opera en un segmento ‘*top knowledge*’ del sector.

Descripción del trabajo y de sus principales secciones

El artículo consta de cuatro secciones. La primera está dedicada a la presentación del problema a estudiar y a la definición del objetivo general del trabajo. En la sección II se presenta el marco teórico-metodológico y las características del caso analizado. El reporte del estudio de caso se presenta en la sección siguiente (la III), y los comentarios finales y conclusiones en la sección IV.

El marco teórico está basado en aportes de la Teoría Evolucionista, del Institucionalismo, de la Economía de la Innovación y, particularmente, de la nueva literatura sobre Economía del Conocimiento (Cowan, David, y Foray, 2000; Lundvall, 1992; Nelson, 1982; Nonaka, 1995). El planteo general del artículo se centra en elucidar la naturaleza de los procesos

innovativos en la actividad de SSI. El trabajo está movlizado por una serie de interrogantes alrededor de este planteo: ¿cuáles son los determinantes de la innovación en empresas de software? ¿Cuáles son los aspectos que caracterizan a una empresa innovadora del sector de SSI? ¿Cuál es el rol de las vinculaciones con otros actores en el proceso innovador de una empresa de SSI? ¿Qué aspectos internos y externos influyen en la consecución de un proyecto innovador en una empresa de software? ¿Cómo influyen las capacidades organizacionales y tecnológicas de las empresas en el desarrollo de los proyectos? ¿Cómo se materializa el impacto de la innovación en el desempeño económico de las empresas de software?

De este modo, el objetivo general del trabajo es estudiar los procesos de innovación y desarrollo de capacidades en la actividad de SSI en la Argentina, tomando en consideración tanto factores internos como externos a la firma. Los objetivos específicos de la investigación son: i) caracterizar el proceso de innovación en la actividad de producción de software a partir del análisis de proyectos tecnológicos que hayan impactado en el desempeño económico de la empresa; ii) examinar el papel que cumplen las competencias técnicas y organizacionales de la firma de software en sus procesos de innovación; iii) estudiar las particularidades que asume la organización del trabajo en los proyectos y su influencia en el desarrollo de capacidades y en los resultados de innovación; y iv) analizar las vinculaciones de esta empresa con las instituciones públicas de apoyo y del entorno local y su rol en su propensión a innovar y sus capacidades.

Metodología

Este artículo propone un análisis cualitativo. Se plantea un estudio de un caso en profundidad (Yin, 2009), para indagar acerca del “cómo” se da el proceso innovativo en este tipo de empresas, a partir de una empresa dinámica que opere en un segmento ‘*top knowledge*’ del sector.

Un análisis cualitativo permite ir más allá de las limitaciones acerca de cómo se conceptualiza la innovación en estos sectores. El caso considera dos elementos: la unidad (la empresa) y la subunidad de análisis (proyectos tecnológicos y creativos más relevantes para la dinámica innovadora y económica de la empresa). Los procesos de innovación fueron analizados a partir del conjunto de dimensiones que definen las capacidades tecnológicas y organizacionales, las vinculaciones entre los diversos agentes involucrados en los proyectos y su efecto sobre el desempeño de la empresa, teniendo en cuenta los incentivos provenientes del sector público y el entorno local.

Se abordaron simultáneamente dos niveles de análisis (la empresa y los proyectos tecnológicos innovadores). Se realizaron 10 entrevistas a integrantes de la organización centradas en el estudio en profundidad de los proyectos tecnológicos más relevantes para la dinámica innovadora y económica de la empresa, así como en la caracterización estructural de la unidad de análisis y de sus procesos innovativos en general.

Adicionalmente, el análisis involucró el estudio de documentación de la empresa y la observación directa en diversas visitas.

Los proyectos tecnológicos fueron estudiados diacrónicamente a partir de cinco ejes: su origen, el desarrollo en sus diversas fases de capacidades técnicas y organizacionales y vinculaciones, los avances y retrocesos en las actividades propuestas, los resultados de innovación y las medidas de performance en las diferentes fases.

Así, el artículo presenta un estudio de caso a partir de una empresa de la ciudad de Córdoba (Argentina), especializada en el desarrollo de software y servicios de Inteligencia Artificial, Procesamiento de Lenguaje Natural y Minería de Datos. La empresa exporta el 100% de su producción, cuenta con 4 años de antigüedad, y con alrededor de 35 empleados.

Resultados y conclusiones

El estudio permitió estilizar las principales características del proceso de innovación en una empresa innovadora que opera en un segmento *top knowledge* del sector de software en la Argentina. A nivel de la empresa, el análisis permite destacar las siguientes características, como aspectos salientes del caso:

- Una base inicial de capacidades técnicas cualitativamente diversa y un nivel de formación académica de los trabajadores superior a los niveles promedio del sector.
- Una particular política motivacional de los recursos humanos como estrategia de retención de personal.
- El desarrollo de una capacidad organizacional para la combinación de estas capacidades y formaciones académicas para transformar una idea latente en un proyecto en funcionamiento, a través de la conformación de equipos.
- Una estrategia empresarial de asignación de recursos al sostenimiento en el tiempo de proyectos de resultados inciertos.
- Una particular plasticidad y flexibilidad organizacional, no regida por regímenes de control y vigilancia y como parte de la política motivacional de la empresa.
- El desarrollo de una determinada capacidad comunicacional con una serie de actores de diversos ámbitos (clientes, sector académico, actores de la sociedad civil).

Por otro lado, a nivel de los proyectos tecnológicos, su estudio ha permitido la identificación de dos tipos de proyectos: proyectos impulsados por relaciones con los clientes (*clientled projects*) y proyectos motivados internamente (*internalled projects*).

El análisis comparativo de los mismos permite señalar que los procesos innovativos difieren según cada uno de estos tipos, tanto respecto a su origen, a su lógica interna, la clase de *scope*, el *timing* típico, las dificultades de gestión y de todo tipo que se presentan durante su desarrollo, resultados buscados y el tipo de impacto en la *performance* de la firma.

A su vez, ambos tipos de proyectos tienen en común la intención -y frecuentemente el logro de la meta- de ir más allá de la frontera actual del conocimiento científico y tecnológico en el ámbito de la computación en los campos de conocimiento *core* de la empresa. Además, el nuevo conocimiento generado a partir del desarrollo de los proyectos (conocimiento público y aprendizajes internos) ya es “valor” para la empresa, junto a los impactos específicos en la *performance* económica.

Referências Bibliográficas

- Cowan, R., David, P., y Foray, D. (2000). The explicit economics of knowledge codification and tacitness. *Industrial and Corporate Change*, 9(2), 211-253. doi: doi: 10.1093/icc/9.2.211
- Drejer. (2004). Identifying innovation in surveys of services:a Schumpeterian perspective. *Research Policy*, 33(3), 551-562.
- Gallouj, F., y Savona, M. (2009). Innovation in services: a review of the debate and a research agenda. *Journal of evolutionary economics*, 19(2), 149-172.
- Gallouj, F., y Weinstein, O. (1997). Innovation in services. *Research Policy*, 26(4), 537-556.
- Lundvall, B. Å. (Ed.). (1992). *National Systems of Innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Printer Ed.
- Miles, I. (2005). Knowledge intensive business services: prospects and policies. *Foresight*, 7(6), 39-63.
- Muller, E., y Doloreux, D. (2009). What we should know about knowledge-intensive business services (KIBS). *Technology in Society*, 31(1), 64-72.
- Nelson, R. R. (1982). *An evolutionary theory of economic change*: Harvard University Press.
- Niosi, J., Athreye, S., y Tschang, T. (2012). The global computer software sector. *Economic Development As a Learning Process: Variation Across Sectoral Systems*.
- Nonaka, I. (1995). *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*: Oxford university press.
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods* (Vol. 5): Sage.
-

Gestión ambiental en PyMEs en la Ciudad de Buenos Aires: El impacto de la “reconversión verde” en el empleo y la competitividad

Ignacio Carciofi; Daniela Ramos; Martín del Castillo

Marco teórico de referencia

La llamada “Economía Verde” está generando cambios en los métodos y en la organización productiva de las firmas. Las PyMEs no escapan a estas tendencias y se ven enfrentadas a dos desafíos principales. Por un lado, las obliga a adaptarse reconvirtiendo sus prácticas productivas hacia unas más “limpias y sustentables”. La evidencia indica que estos fenómenos no son una característica de un sector en particular sino que reflejan transformaciones generalizadas. Los cambios impulsan la incorporación de nuevas tecnologías con una utilización más eficiente de recursos naturales y energía, y la capacitación del personal en temas ambientales. Las firmas responden así a una demanda creciente de consumo con mayor conciencia ambiental y a regulaciones públicas y privadas cada vez más exigentes. Por otro lado, incita a las PyMEs a aprovechar las oportunidades asociadas a la creación de nuevos “mercados verdes”, impulsándolas a proveer bienes y servicios específicos -por ejemplo: actividades industriales y de servicios relacionadas con la “limpieza” de los procesos de producción existentes, el control de la contaminación del aire y el tratamiento de aguas y efluentes; tecnologías y servicios de manejo de residuos y reciclaje, entre otros-. De esta forma las transformaciones en curso generan estrategias empresariales reactivas y proactivas en el área ambiental.

No obstante, la estructura productiva en América Latina exhibe problemas ambientales en ocasiones severos, sobre todo con relación al tratamiento de aguas residuales y residuos sólidos, tecnologías obsoletas, contaminación del aire y del agua, degradación de los recursos naturales y el aumento de gases de efecto invernadero (GEI). Las actividades industriales contribuyen en gran medida a estos problemas, y las PyMEs suelen reportar los peores índices de desempeño en materia ambiental. Esta realidad regional, ofrece un rico campo de estudio. La actual situación de la gestión ambiental en la empresa, la asimetría existente entre centros productivos del continente, los requisitos derivados de la participación en cadenas globales de valor, las exigencias para el acceso a los mercados de los países desarrollados y, a su vez, el elevado potencial para la transformación productiva sustentable son aristas que hacen atractivo profundizar el análisis del tema.

La agenda de investigación de este estudio se enmarca en el contexto referido y tiene como foco los desafíos de reconversión ambiental que enfrentan las PyMEs y sus impactos en la competitividad y el empleo.

Objetivos y estructura del trabajo

El trabajo procura analizar el impacto de las políticas de reconversión ambiental sobre el empleo y la competitividad de las PyMEs centrando su atención en aquellas localizadas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). Esta investigación se desarrolla también

sobre las PyMEs de la Ciudad de Lima, Perú, con objetivos y metodologías similares. Se prevé que la adecuada comprensión de estos aspectos analíticos, enriquecidos además por las realidades presentes en uno y otro caso, servirá como aporte fundamental para las empresas y los hacedores de política. En el caso de las firmas, el mayor conocimiento de sus procesos de transformación y de su potencial les permite mejorar el desempeño, aumentar la eficiencia en el uso de los recursos naturales y ambientales, y minimizar las externalidades negativas hacia el resto de la sociedad. En cuanto a quienes tienen responsabilidades de diseño y gestión de la política pública, la investigación puede sugerir ideas para hacer más eficaces los programas orientados a la reconversión ambiental de la PyME.

Para analizar el mencionado impacto de las políticas de reconversión sobre las PyMEs este proyecto se apoya en dos pilares. Por un lado, estudia los aspectos ambientales y empresariales de la PyME revisando la literatura reciente, el contexto de las firmas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires y lleva adelante estudios de casos. Por otro lado, el segundo pilar es netamente cuantitativo basándose en una encuesta elaborada por el equipo del proyecto.

Teniendo en consideración los objetivos descriptos arriba, el estudio está estructurado de la siguiente manera. En la primera parte del trabajo se realizó una revisión de la literatura sobre gestión ambiental, competitividad y empleo. El análisis de la literatura tiene en cuenta tanto la relevancia teórica como los aspectos empíricos aportados por otras investigaciones recientes. Asimismo, formando parte de la exploración conceptual del tema, se ha preparado un texto sobre el desarrollo sostenible. Se ha efectuado también un diagnóstico del estado de situación de las PyMEs de la Ciudad de Buenos Aires en materia ambiental, considerando la legislación vigente, el grado de cumplimiento por parte de las firmas y las acciones que ellas desarrollan a partir de la necesidad de adecuar sus prácticas frente a las demandas del mercado. Completando esta parte del trabajo y con la intención de ubicar a los programas de reconversión ambiental de la Ciudad de Buenos Aires en una perspectiva internacional, se está elaborando un informe sobre las prácticas y los instrumentos de reconversión para PyMEs recogiendo la experiencia de países desarrollados y en vías de desarrollo.

La segunda parte de esta investigación se concentra en el abordaje cuantitativo y el tercer módulo se refiere a los estudios de caso, según se explica en el título siguiente. Finalmente, en la cuarta y última sección se presentan las conclusiones y recomendaciones para las empresas y para los hacedores de políticas públicas.

Metodología de la investigación: generación de datos y estudios de caso

Dada la ausencia de datos para hacer un estudio en base a series históricas, la componente empírica se estructuró en torno a una encuesta a empresas. El diseño de estas encuestas y la metodología para el estudio de campo han sido elaborados por el equipo de proyecto. La muestra comprendió empresas localizadas en la Ciudad de Buenos Aires y en los partidos

lindantes a la Cuenca Matanza-Riachuelo que participaron en programas de reconversión, algunos de carácter voluntario y otros, obligatorio. El bloque estadístico del trabajo cuenta con los contenidos relacionados al cuestionario, la inferencia estadística seguida, las técnicas de muestreo utilizadas, las variables y el análisis de los resultados.

Como se adelantó arriba, la investigación también comprende la realización de casos de estudio. Se trata de entrevistas con las empresas pertenecientes a dos grupos bien diferenciados. Por un lado, firmas que hayan realizado algún tipo de innovación ambiental, con o sin el apoyo de políticas públicas y cubriendo un rango que abarca desde industrias altamente contaminantes hasta casos de sectores más amigables con el medio ambiente. Por otro lado, se pretende analizar la aparición de nuevos mercados o nuevas actividades promovidas por la reconversión ambiental de las firmas. Se busca, por lo tanto, indagar sobre nuevos modelos de negocios o nuevas actividades relacionadas con los cambios ambientales de las empresas. De este modo, se desea entender los impactos en la fuerza laboral y la productividad de las firmas desde el plano cualitativo, complementando el estudio cuantitativo.

Resultados y conclusiones preliminares

Los resultados preliminares de la estadística descriptiva arrojan unos resultados más que sugerentes, tanto en lo referente al empleo como a la productividad de las firmas. Respecto al primer eje, el empleo, se puede afirmar que no se observan efectos negativos directos de la introducción de medidas ambientales sobre el nivel de ocupación. Lo mismo ocurre en otras dimensiones tales como el ausentismo, la rotación del empleo, la incidencia de enfermedades laborales y la conflictividad laboral. La única excepción es la “motivación del personal” donde una cantidad importante de empresas señaló como positivo la adopción de medidas ambientales para estimular a los empleados. Donde se observó un mayor efecto es en las competencias de los empleados. Gran cantidad de empresas requirieron de nuevas habilidades y/o calificaciones en el personal, obtenidas a través de capacitaciones, con la finalidad de seguir desarrollando sus actividades.

Respecto al segundo eje de estudio, un análisis inicial de los datos arroja que el aumento de costos es uno de los principales efectos adversos de la reconversión. Sin embargo, no se traduce de forma generalizada en una caída de los beneficios ni del nivel de ventas, lo que pone de manifiesto la existencia de mecanismos compensatorios. En relación a la productividad, fue mayor el grupo de empresas que experimentó un aumento en contraste con los que soportaron una disminución, aunque la mayoría de las empresas no experimentó cambio alguno. Donde se observa un efecto positivo que abarca a un conjunto más amplio de firmas es en la imagen de la empresa, uno de los principales objetivos perseguidos. Esta mejora, no obstante, no da lugar a un aumento de las ventas. La ausencia de un efecto adverso o positivo en la facturación conlleva, en definitiva, a la ausencia de un impacto sobre la participación en el mercado doméstico, que permaneció constante para la mayoría de las empresas tras la adopción de las medidas.

Como conclusión preliminar, y desde el punto de vista de la política económica, sobresalen dos puntos. En primer lugar, la inexistencia de una disyuntiva entre el cuidado del medio ambiente y el nivel de ocupación. Aunque este resultado debe acotarse a las empresas que lograron atravesar con éxito un programa de reconversión, ya que no se contemplan en este estudio, por ejemplo, las empresas clausuradas como consecuencia de la falta de adecuación de sus procesos y/o productos a los requerimientos de la normativa ambiental, así como tampoco el impacto de la reconversión a lo largo de la cadena de valor. No obstante, puede afirmarse que, habiendo tenido éxito, la reconversión ambiental no conlleva una disminución en el empleo. En segundo lugar, los programas de reconversión no suelen contemplar los temas vinculados a la capacitación del personal. Proveer asistencia en este sentido podría disminuir los costos asociados a la introducción de medidas para atenuar el impacto ambiental de las actividades productivas. Finalmente, respecto a la competitividad, la supervivencia de las empresas no parece verse amenazada por la existencia de marcos regulatorios más exigentes en materia ambiental, ya que si bien se observa un aumento de costos, ello no se traduce en cambios en la participación de mercado.

Bibliografía

- Ambec, S. y Lanoie, P. (2008). "Does it pay to be green? A systematic overview." *The Academy of Management Perspectives*, 22(4), 45-62.
- Barbier, E. (2010). *A Global Green New Deal: Rethinking the Economic Recovery*. Cambridge University Press.
- CEPAL (2006). "SMEs in the environmental goods and services market: identifying areas of opportunity, policies and instruments Case studies: Argentina, Chile, Colombia and Mexico". Project document No. 42. Santiago: United Nations.
- Chidiak, M., López, A. y Ramos, D. (2009). "Estudio para la identificación de oportunidades de mejoras en la gestión ambiental de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) en la Ciudad de Buenos Aires". Informe preparado para la Agencia de Protección Ambiental de la Ciudad de Buenos Aires (APRA). Buenos Aires: CENIT.
- Chudnovsky, D (2005). "Sustentabilidad en la industria y la agricultura en Argentina: Luces y sombras", en Blanco, H., Togeiro de Almeida, L. y Gallagher, K. P. (eds), *Globalización y Medio Ambiente: Lecciones desde las Américas*. Santiago: RIDES-GDAE
- Environment Management Group (2011). *Working towards a Balanced and Inclusive Green Economy: A United Nations System-wide Perspective*. Ginebra: Naciones Unidas.

- Mazur, E. (2012). "Green Transformation of Small Businesses: Achieving and Going Beyond Environmental Requirements". OECD Environment Working Papers No. 47, OECD Publishing.
- Naciones Unidas (2000). "United Nations Millennium Declaration", A/RES/55/2, 18 de septiembre de 2000.
- Naciones Unidas (2009a). "Promotion of new and renewable sources of energy. Report of the Secretary-General". Nueva York: Naciones Unidas.
- Naciones Unidas (2009b). "World Economic and Social Survey 2009: Promoting Development, Saving the Planet". E/2009/50/Rev.1. Nueva York: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- Naciones Unidas (2010). "World Economic and Social Survey 2010: Retooling Global Development". E/2010/50/Rev.1. Nueva York: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- Naciones Unidas (2012). "El futuro que queremos". Documento final de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, Río + 20. A/CONF.216/L.1. Río de Janeiro: Naciones Unidas.
- OIT (2012). *El desafío de la promoción de Empresas Sostenibles en América Latina y el Caribe: un análisis regional comparativo*. Lima: OIT/ACTEMP.
- PNUMA (2010): "Green Economy: developing countries success stories". DTI/1549/GE. Nairobi Kenya: PNUMA.
- PNUMA (2012): "Measuring progress towards an inclusive green economy". DTI/1549/GE. Nairobi Kenya: PNUMA
- PNUMA - UNCTAD (2012). "The Transition to a Green Economy: Benefits, Challenges and Risks from a Sustainable Development Perspective". Reporte de un Panel de Expertos para el Segundo Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible. División de Desarrollo Sustentable, UN-DESA, Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo.
- VIJFVINKEL, S., BOUMAN, N. Y HESSELS, J. (2011). "Environmental sustainability and financial performance of SMEs". No. H201101. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
-

Influencia de la alineación estratégica de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en la adopción del comercio electrónico en MiPyMEs de Córdoba, Argentina

Carola Jones; Jorge José Motta; María Verónica Alderete; Bernardo González Kriegel

Planteamiento del problema y objetivos generales

El nuevo entorno de negocios asociado a las tecnologías de internet representa un enorme desafío tanto para las micro como para las pequeñas y medianas empresas.

La inherente fragilidad de las MiPyMEs por su escasez de recursos se agudiza frente a los rápidos cambios tecnológicos y de mercado que pueden dejar obsoleta como mayor rapidez la inversión en TIC. Por otra parte, la aparición de nuevos competidores on-line y clientes cada vez más informados y exigentes subrayan la necesidad de asignar un rol estratégico a las TIC para enfrentar los desafíos del nuevo escenario.

Todos estos motivos subrayan a las MiPyMEs la necesidad de analizar los riesgos y oportunidades inherentes a las TIC, a descubrir mecanismos apropiados para gestionarlas y utilizarlas, así como analizar los impactos en el desempeño de las organizaciones. Es importante que las PyMEs conozcan cómo y en qué grado sus inversiones en TIC se acompañan con prácticas de gestión y uso de las mismas que propician un mejor aprovechamiento de los beneficios asociados a estas tecnologías (Raymond et al, 2011).

Todo ello determina la necesidad de llevar a cabo, en primer lugar, un replanteamiento de los sistemas de información y también de los sistemas de control vinculados a éstos. Los sistemas de gestión, han dejado de focalizarse en la minimización de los costes como único elemento de competitividad y en la medición de performance con indicadores financieros exclusivamente, dado que las empresas buscan objetivos cualitativos como la calidad, los tiempos de respuesta, etc.

Dentro de la contabilidad de gestión, la gestión estratégica se ocupa de estudiar la alineación entre la estrategia de la organización y los sistemas de control de gestión operativos que permitan a la organización la consecución de su estrategia.

Este artículo toma como referencia un trabajo de Jones, Alderete y Motta (2013) que mediante un análisis exploratorio-descriptivo captura los principales factores relacionados con la adopción del comercio electrónico en empresas de Córdoba, Argentina.

En esta ocasión, utilizando indicadores no-financieros, se planteará un modelo contingente para evaluar cómo y en qué grado el desempeño o performance en la adopción de comercio electrónico se ve afectada por el nivel de alineamiento estratégico de las TIC (tema de estudio de la gestión estratégica en CG) con características organizacionales (tamaño, sector, estructura, cultura, estilo de gestión) y del contexto de actuación (incertidumbre percibida).

El objetivo del trabajo es *“Analizar los efectos sobre la adopción de comercio electrónico en MiPyMEs comerciales y de servicios de Córdoba del alineamiento o fit entre, por un*

lado, los factores organizacionales (características estructurales y de la gestión de las TIC) y de entorno y, por el otro, los sistemas operativos de control de gestión”.

La hipótesis central que se desarrolla es que el desempeño organizacional en la adopción del comercio electrónico se ve afectado por múltiples factores organizacionales y del contexto, cuya influencia, a su vez, se encuentra moderada por los sistemas de control de gestión de TIC de la empresa; de manera que los niveles más altos de adopción se alcanzan cuando la gestión de las tecnologías de información y comunicación está alineada a la estrategia organizacional.

Descripción del marco teórico de referencia

La alineación estratégica de las tecnologías de información es un tema en el que confluyen dos campos de estudio: la contabilidad de gestión, donde se vincula a la gestión estratégica, y el paradigma de los Sistemas de Información. Desde ambos campos se han realizado estudios sobre el tema aplicando la Teoría de la Contingencia.

La idea central en la perspectiva de contingencia apunta que no existe una única manera de organizar, así como no existe una estrategia que se pueda reproducir a cualquier empresa. Es decir, lo que favorece un alto rendimiento es la mejor interacción entre los elementos fundamentales en el contexto de cada organización (Garengo y Bititci, 2007; Hardgrave et al., 1999; Randolph et al., 1991).

La teoría contingente afirma que cuando las prácticas de coordinación y control están alineadas con la naturaleza del entorno y las tareas a realizar, el desempeño de la organización mejora.

Dentro de la contabilidad de gestión, la gestión estratégica se ocupa de estudiar la alineación entre la estrategia de la organización y los sistemas de control de gestión operativos que permitan a la organización la consecución de su estrategia.

Respecto a la alineación estratégica de las TIC con la estrategia y los procesos organizacionales Henderson y Venkatraman (1999) sostienen que si existe fit o coherencia entre la estrategia e infraestructura de TIC y la estrategia organizacional, se alcanza una mayor performance y por tanto mejora la competitividad.

Raymond et al (2011) utilizan un enfoque sistémico para analizar la contribución de tres predictores de la performance de IT en una organización: el rol estratégico de la IT así como la sofisticación de la gestión y uso de IT.

Descripción del trabajo y secciones del mismo

El artículo consta de cuatro secciones. La primera está dedicada a la presentación del problema a estudiar y a la definición del objetivo general del trabajo. En la sección II se presenta el marco teórico-metodológico y las fuentes de información utilizadas en el

estudio. Los resultados obtenidos se presentan en la sección III y los comentarios finales y conclusiones se presentan en la sección IV.

Metodología: detalle de las fuentes de información, métodos de procesamiento y análisis de los resultados

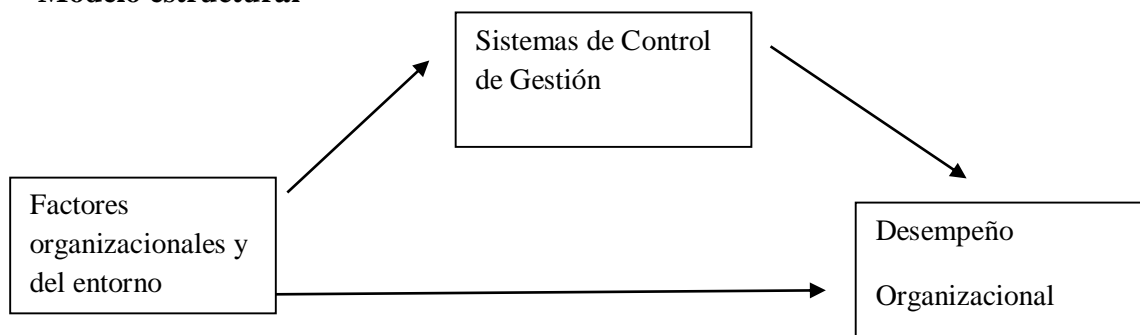
Se realizará una investigación empírica sobre la base de 139 empresas de comercio y de servicios de Córdoba. La base de datos proviene de una encuesta relevada durante 6 meses, desde setiembre de 2012 hasta febrero de 2013, realizada a 119 empresas de los sectores comerciales y de servicios de la ciudad de Córdoba y alrededores, en Argentina.²⁰

A través del Modelo de Ecuaciones Estructurales (SEM por sus siglas en inglés) se pretende analizar si los sistemas de control de gestión actúan como variables moderadoras entre los factores organizacionales de la empresa y el nivel de adopción de comercio electrónico (ACE), considerado como medida de desempeño. Basados en la Teoría de la Contingencia, se pretende corroborar si los factores organizacionales y del entorno poseen un efecto directo e indirecto (a través de los sistemas de control de gestión) en el nivel de adopción de comercio electrónico.

En particular, se llevará a cabo un análisis factorial confirmatorio (AFC) para observar si las variables organizacionales observadas explican el factor latente, en este caso el desempeño organizacional en materia de adopción de comercio electrónico. Las preguntas de investigación serán testeadas evaluando la dirección, el valor y el nivel de significancia obtenidos con AFC.

Teniendo en cuenta la multidimensionalidad de algunos factores organizacionales como la Estrategia de la empresa, se empleará un análisis multivariado para capturar la mayor información posible de las variables y a su vez evitar la sobreabundancia de variables dado el tamaño de la muestra.

Modelo estructural



²⁰ La encuesta fue desarrollada en el Programa "Córdoba Comercia en Internet", desarrollado colaborativamente por profesionales asesores en e-commerce, docentes-investigadores de la Universidad Nacional de Córdoba y autoridades de la Cámara de Comercio de Córdoba.

Resultados y conclusiones

Los resultados obtenidos tienden a confirmar que la madurez en el uso de las TIC y la existencia de estrategias de TIC alineadas a los objetivos organizacionales influyen favorablemente en el desempeño de las empresas frente a la adopción del comercio electrónico.

Se estimó que los factores organizacionales y del entorno de la empresa no sólo afectan a la gestión estratégica de las TIC sino también contribuyen a mejorar el desempeño de las empresas en términos de adopción del comercio electrónico. Entre estos factores resultan de interés el nivel de preparación objetivo de la empresa.

No es suficiente para alcanzar un mejor desempeño organizacional la disponibilidad y el acceso a ciertos recursos claves, si los mismos no son gestionados y utilizados eficientemente.

Bibliografía

- Boateng, R., A. Molla, et al. (2009) E-Commerce in Developing Economies: A Review of Theoretical Frameworks and Approaches. *Emerging Markets and E-commerce in Developing Economies*; pp 1-56.
- Chenhall, R. and Langfield-Smith, K. (2007) "Multiple Perspectives of Performance Measures" *European Management Journal* Vol. 25, No. 4, pp. 266–282
- Garengo, P. y Bititci, U. (2007). "Towards a contingency approach to performance measurement: an empirical study in Scottish SMEs". *International Journal of Operations & Production Management*, 27, 802-825.
- Grandon, E.E. and Pearson, J.M. (2004), "Electronic commerce adoption: an empirical study of small and medium US businesses", *Information & Management*, Vol. 42, No. 1, pp. 197- 216.
- Greene, W. H., (2003). *Econometric Analysis*, 5th Ed., Prentice Hall (Upper Saddle River, NJ).
- Hardgrave, B. C.; Wilson, R. L. y Eastman, K. (1999). "Toward a contingency model for selecting an information system prototyping strategy", *Journal of Management Information Systems*, 16, 113-136.
- Henderson, J.C. and Venkatraman, N. (1999), Strategic alignment: Leveraging information technology for transforming organizations, *IBM Systems Journal*, (38:2&3), pp. 472-484.
- Jones, C.; Alderete, V.; Motta, J.. (2013) Adopción del comercio electrónico en Micro, Pequeñas y Medianas empresas comerciales y de servicios de Córdoba, Argentina. *Cuadernos de Administración*.: Universidad del Valle. 2013 vol.29 n°50. p164 - 175. ISSN 0120-4645. Colombia
- Mahmood, M. A. (1993). "Associating organizational strategic performance with information technology investment: an exploratory research". *European Journal of Information Systems*, 2, 185-200.

Mia, L. (1993). "The role of management accounting systems information in organizations: an empirical study". *British Accounting Review*, 25, 269-285.

Molla, A.; Licker, P. S. (2004a). eCommerce adoption in developing countries: a model and instrument. *Information & Management* N°424, pp 877-899.

Molla, Alemayehu (2004b). The Impact of eReadiness on eCommerce Success in Developing Countries: Firm-Level Evidence. *Development Informatics . Working Paper Series*. Institute for Development Policy and Management University of Manchester. Working paper N°18.

Molla, A.; Licker, P. S. (2005). Perceived E-Readiness Factors in E-Commerce Adoption: An Empirical Investigation in a Developing Country. *International Journal of Information Systems and Change Management*, Vol. 10, Issue 1, Number 1.

Porporato, M., & Waweru, N. La teoría de la contingencia en contabilidad de gerencial: un repaso de la literatura anglosajona. *RIGC - Vol. IX · nº 17 · Enero-Junio 2011*

Raymond, L., A.M. Croteau and F. Bergeron, 2011. The strategic role of IT as an antecedent to the IT sophistication and IT performance of manufacturing SMEs. *Int. J. Adv. Syst. Meas.*, 4: 203-211.

Raymond, L., Bergeron, F., Pare, G. (1995). "Matching IT and organizational structure: an empirical study with implications for performance". *European Journal of Information Systems*, 4, 3-16.

Rivas D. y Stumpo G. (2011), "Las TIC en el tejido productivo de América Latina", en Novick M. y Rotondo S. (Compiladores) *El desafío de las TIC en Argentina. Crear capacidades para la generación de empleo*, CEPAL, Santiago de Chile.

Rogers, E. M. 2003. *Diffusion of Innovations*, 5 ed., New York: Free Press.

Innovación en las industrias culturales y creativas. ¿Cómo caracterizarla y medirla? El caso de la producción audiovisual en los países semi-industrializados

José A. Borello; Leandro R. González

Marco teórico de referencia

Esta ponencia parte de la identificación de una brecha en la bibliografía existente: el estudio de las actividades de innovación en las industrias culturales y creativas. El propósito de este artículo es discutir las características de esa brecha y avanzar la discusión teórica y metodológica de algunos aspectos que nos parecen centrales desde la perspectiva de los países de desarrollo intermedio. Para ello nos centraremos en discutir esta problemática en

términos del conjunto de las industrias culturales y creativas y, más específicamente, en el caso de la producción audiovisual²¹.

Nuestra intención es contribuir a la discusión de la problemática de la innovación en el caso de los servicios y especialmente en los llamados servicios avanzados. La bibliografía ha tenido un avance mucho mayor en describir y caracterizar a los procesos de innovación en las industrias manufactureras pero mucho menos en el caso de los servicios y menos aún en las actividades del complejo audiovisual (cine, TV, publicidad). Más aún, en los países semi-industrializados como la Argentina, que tiene y ha tenido una significativa producción cinematográfica, televisiva y de publicidad, el avance en la bibliografía ha sido aún más limitado²². Y esto es cierto para la producción audiovisual como lo es también para otras actividades del conjunto de las industrias creativas, como el diseño (Borello y Morhorlang 2013). Al mismo tiempo, planteamos en esta ponencia que la producción audiovisual y los procesos que innovan que la impulsan hacia delante, tienen ciertas especificidades en nuestros países que ameritan un tratamiento diferente.

Descripción del trabajo y de sus principales secciones (preguntas, objetivos, marco teórico, hipótesis)

El trabajo completo tendrá cinco secciones.

En la primera sección discutiremos una definición operativa de las industrias culturales y creativas (Handke, 2004; Bolaño, 2012). En esa sección se plantearán de modo preliminar problemas de identificación, de captación y medición.

En la segunda sección se discute, también, en qué consiste la producción audiovisual en los países de desarrollo intermedio. Allí haremos una descripción estilizada de las formas de producción cinematográfica y televisiva que encontramos en la Argentina y de su variación regional. Es contra ese telón de fondo que es posible examinar las actividades de innovación y los procesos asociados en la producción audiovisual de nuestro país.

En la tercera sección nos planteamos formas de identificar, caracterizar y medir las actividades de innovación y sus resultados en la producción audiovisual. Esto se puede hacer desde una perspectiva convencional que sigue las encuestas tradicionales de innovación (criterio asimilacionista, según Barletta *et al*, 2013). Mostraremos que esa perspectiva es insuficiente ya que por ejemplo no hace suficiente énfasis en:

- la importancia de las redes productivas (ya que supone que lo relevante son las firmas); la cuestión del consumo (señalada por Potts *et al*, 2008);
- los activos intangibles y en la inversión en ellos;
- el problema de la innovación estética;

²¹ En este sentido, la ponencia representa un avance respecto a la temática, que los autores ya habían abordado en el anterior congreso Red Pymes (Borello y González, 2013).

²² Algunos de los textos que pueden ser referenciados son: Camio *et al* (2013), Vila Seoane (2013).

- la innovación como un proceso colectivo y no individual (ejemplo de los géneros en Hollywood o de los cines nuevos: Cinema Novo, Nuevo cine argentino) (Amatriain, 2009);
- la importancia de la recepción (que no es pasiva) ya que moldea las innovaciones sucesivas;
- la necesidad de entender a estas actividades como procesos con una base de conocimiento (la simbólica) particular que las diferencia de actividades cuyas bases son analíticas o sintéticas (Asheim y Cruz, 2007);
- la necesidad de tener en cuenta de manera especial la problemática de la vinculación en una actividad donde el “know-who” es más relevante que el “know-how”;
- y finalmente no tiene en cuenta las especificidades de un tipo de producción muy lejana a la industrial.

En la cuarta sección del trabajo ilustraremos nuestros argumentos y reflexiones preliminares a través de su formulación en premisas que podremos a prueba y contrastaremos con información empírica de una encuesta a productoras realizada a fines del 2011 y un incipiente conjunto de estudios de caso que estamos realizando en este momento.

En la última sección presentaremos un resumen del trabajo, conclusiones y reflexiones finales.

Metodología (fuentes de información, métodos de procesamiento y análisis de datos)

Las fuentes principales de información de este trabajo serán: por un lado, los trabajos existentes en estos temas tanto en la bibliografía local como en las fuentes de otros países (colocaremos especial énfasis en revisar a algunos autores enrolados en la corriente evolucionista de la economía sin descuidar los análisis que parten del lado del análisis de la cultura); por otro lado, como ya se adelantó, usaremos información recogida en diversos relevamientos de información primaria realizados por los propios autores con otros colegas y, en especial una encuesta a firmas productoras realizada en 2011 y una serie de estudios de caso de firmas productoras de cine y TV que estamos llevando a cabo durante el 2014.

Bibliografía.

Amatriain, Ignacio (coord.), (2009). *Una década de nuevo cine argentino, 1995-2005: industria, crítica, formación, estéticas*. Buenos Aires: Ediciones Ciccus.

Asheim, B., & Cruz, S. S. (2007). Cultural Industries, Talent Attraction and Knowledge Bases—The New Zealand Film Industry as Constructed Advantage. Paper. In *The 2nd International Seminar on ‘Regional Innovation Policies’*.

Barletta, F., Diana Suárez y Gabriel Yoguel (2013). “Innovación en servicios: un aporte a la discusión conceptual y metodológica”. *El Estado de la Ciencia 2013*. Buenos Aires: REDES.

Bolaño, C. R. S. (2012). Industrias creativas e os conceitos de cultura, inovação e criatividade em Celso Furtado. *Políticas Culturais em Revista*, 4(2).

Borello, J. y González, L. (2013) “Industrias culturales, innovación y formas de organización en un país semi-industrializado: El caso de la producción audiovisual en la Argentina”. XVIII Reunión Anual Red PyMEs Mercosur. 25-27/09 de 2013, Universidad Nacional del Nordeste, Chaco.

Borello, José A. y Hernán Morhorlang “‘Al calamar no le importa con qué barco lo pesco’: División del trabajo, diseño naval y competencias”, En El sistema argentino de innovación: instituciones, empresas y redes. El desafío de la creación y apropiación de conocimiento. Diana Suárez (comp.). Los Polvorines: UNGS, 2013.

Camio, M. I.; Filomeno, G.; y Díaz Bilotto, C. (2013). Gestión de la innovación. Estudio de caso. Productora de contenidos audiovisuales UNICEN. En: El sistema audiovisual y las ciencias sociales, 13 y 14 de junio de 2013, UNGS, Buenos Aires.

Handke, C. (2004). Defining creative industries by comparing the creation of novelty. *FOKUS. Creative Industries: a measure for urban development*.

Potts, J., Cunningham, S., Hartley, J., & Ormerod, P. (2008). Social network markets: a new definition of the creative industries. *Journal of cultural economics*, 32(3), 167-185.

Vila Seoane, M. (2013). “Economía creativa. Tensiones entre innovación y cultura”. Conferência Internacional LALICS 2013. ‘Sistemas Nacionais de Inovação e Políticas de CTI para um Desenvolvimento Inclusivo e Sustentável’. 11 e 12 de Novembro, 2013 – Rio de Janeiro, Brasil.

La relevancia de la información no financiera sobre innovación en el sector de la automoción español

José Manuel López Fernández; Francisco Manuel Somohano Rodríguez;
Francisco Javier Martínez García;

Descripción del marco teórico de referencia

Nuestra investigación estudia la relevancia de la información no financiera. Proponemos llevarlo a cabo mejorando la relevancia de la información financiera. Para ello, planteamos dos enfoques, el primero está basado en la información financiera sobre actividades de I+D+i, que tiene presente la normativa contable vigente.

El segundo enfoque se basa en las líneas de investigación de los defensores del Capital Intelectual(CI) y considera también el primer enfoque, pero no de manera exclusiva e incluye otros factores basados entre otros, en los elementos incluidos en el Capital Tecnológico del Modelo Intellectus para tratar de recoger las actividades de I+D+i llevadas

a cabo por las empresas, así como los resultados de las mismas vía patentes, marcas y citas de patentes.

En lo referente al primero, formulamos un modelo fundamentado en los enfoques basados en los recursos, el modelo de transferencia de conocimiento y los marcos conceptuales vigentes de la contabilidad, en los cuales, los recursos y capacidades como hemos comentado previamente, obtienen como resultado de las actividades innovadoras patentes, marcas que pueden ser registrados contablemente en los estados financieros de las empresas, así como citas de patentes.

El siguiente enfoque, hace referencia al Modelo ampliado que cuenta con parte de la estructura del primero pero añadiéndole aspectos más específicos del conocimiento acumulado que son considerados de suma importancia y relevantes por los seguidores del CI. Con estos nuevos ítems relacionados con las actividades innovadoras llevadas a cabo por las empresas, obtenidos de las páginas Web de las mismas, o de empresas externas que facilitan información al respecto, creamos un indicador de divulgación de la intensidad innovadora, el cual utilizamos en este segundo enfoque para estudiar la relación con las variables dependientes.

Estos dos enfoques, forman parte de un modelo de investigación que planteamos para el análisis de la relevancia de la información según los marcos conceptuales de las dos líneas de investigación en contabilidad que consideramos en este trabajo: La vigente normativa, y la investigación sobre el conocimiento y el CI.

1. Descripción del trabajo y de sus principales secciones

Generalmente, es aceptado por los investigadores el efecto que la innovación ejerce sobre las empresas como fuente de ventajas competitivas. Así, en términos generales, Baumol (2002, p.289) y Jones (2002, p.233) destacan la importancia de la inversión privada en I+D conformándose en el motor fundamental para el crecimiento de la productividad a nivel macro y micro-económico. No obstante, hay autores que consideran que no está tan clara la relación entre innovación y resultados. Nelson (1991, 2008) por ejemplo discute la existencia de una fuerte interrelación entre la innovación y la creación de riqueza. Esto se debe a que, cuando tiene éxito, se produce un retraso en la rentabilidad y en la productividad con respecto al proceso y que las industrias difieren tanto en las tasas de innovación como en el tipo de innovación más común. Más allá de los aspectos económicos, afirma que la innovación por sí misma no basta para que una organización tenga éxito y consiga sobrevivir; para ser efectiva, una empresa precisa de una estrategia razonablemente coherente que defina y legitime el modo en que es organizada y dirigida, que permita decidir qué nuevos riesgos debe afrontar y de cuáles debe mantenerse al margen. Esto podría suponer que los directivos necesitan realizar un esfuerzo continuado manteniendo estrategias que combinen innovación con los medios necesarios para continuar consiguiendo los objetivos propuestos y generar mayores rentabilidades que las obtenidas por sus competidores. Terziovski (2010) confirma esta idea en el caso de las pymes industriales, para las que la mejora en los rendimientos está relacionada con el reconocimiento de que la cultura hacia la innovación y la estrategia están estrechamente alineadas con el proceso de innovación.

Además, se considera un intangible que pasa a formar parte del conocimiento acumulado en la organización el cual se indica por parte de la literatura que conforma el CI. El CI tiene

un papel fundamental en la sociedad actual en la que el conocimiento y la información son elementos clave para el desarrollo y el éxito de las empresas. Su importancia por el valor que puede suponer para los *stakeholders* ha hecho que aumenten las propuestas de modelos para medirlo y valorarlo, y que haya empresas que los aplican y publican como información no-financiera.

Entre las diferentes aportaciones de los investigadores, la que seguimos en nuestra línea de trabajo analiza la influencia del CI sobre el resultado contable. Habitualmente, los investigadores se centran en las compañías que cotizan en mercados financieros debido a que es más fácil obtener la información (en otras palabras, en grandes empresas) lo que implica que en la mayor parte de los casos, las pymes queden excluidas.

En este sentido, diversas líneas de investigación han manifestado la conveniencia de divulgar la existencia del CI a través de Informes sobre el mismo, *Integrated Reports*, y hacia un mayor desarrollo de la información financiera, que refleje más adecuadamente estos intangibles y satisfaga las necesidades de los usuarios de este tipo de información. Sin embargo, los marcos conceptuales contables mantienen estrictos requisitos para incluir este tipo de intangibles en los estados financieros. Estas exigencias pueden ser difíciles de cumplir, por lo que numerosos autores y profesionales alertan de que la información financiera obtenida a través de estos estrictos requerimientos puede hacer que los estados contables pierdan relevancia.

Por otra parte, parece que la corriente se dirige en sentido contrario, ya que recientes normativas estadounidenses (JOBS Act) y europeas (Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo) establecen la conveniencia de simplificar las exigencias de los estados financieros de las pymes, alejándose de las posturas de los defensores del CI. En concreto indican que la elaboración de estados financieros se considera una de las obligaciones reglamentarias más onerosas para las empresas, particularmente para las de menor tamaño, lo que da a entender que no se considere suficientemente importante la aportación de este tipo de información al menos en lo referente a las pymes. Aparece por lo tanto un problema relacionado con el valor de la información y su relevancia, es decir, su utilidad en función del coste que supone su obtención.

Así, nuestra investigación puede justificarse desde distintos enfoques:

- En lo referente al enfoque organizacional que demanda mayor información no financiera sobre intangibles, que complemente los estados contables y proporcione información relevante para la toma de decisiones por parte de los *stakeholders*.
- Desde el punto de vista de la contabilidad, que tiene presente el coste de la información en función de la estructura de las empresas, dicha información debe tener presente las limitaciones coste/beneficio de la obtención de datos, de tal forma que la utilidad proporcionada por su inclusión compense el esfuerzo dedicado a obtenerlos.

La estructura del trabajo es la siguiente. Repasodel estado de la cuestión en cuanto a recientes normativas que afectan a la divulgación de información no financiera. Justificación de la investigación centrándose en la información financiera y no financiera que usaremos en nuestra investigación. Breve resumen del sector de actividad en el que nos centramos. Metodología seguida a partir de la aplicación del procedimiento iterativo de Kolmogorov-Smirnov. Resultados obtenidos y unas reflexiones sobre futuras líneas de investigación.

2. Metodología

El Enfoque Basado en los Recursos, en el que se considera al conocimiento como el recurso más valioso, nos permite referirnos a los factores que se identifican como recursos y capacidades. En este marco conceptual, asumimos que las empresas cuentan con determinados recursos relacionados con las actividades innovadoras como el disponer de un departamento de I+D+i, de certificados de calidad, y de políticas de calidad, estar internacionalizadas, disponer de páginas Web propias, etc. Estos recursos gestionados y planificados adecuadamente como las capacidades entendidas en los marcos teóricos analizados bien como estrategias empresariales, capacidades directivas, etc. proporcionan unos resultados de las actividades innovadoras en forma de patentes, marcas, o citas de patentes como manifestación final de estas actividades innovadoras.

Para tratar de disminuir la heterogeneidad de los datos y resultados, nos centramos en un sector de actividad en concreto, no obstante, tenemos presente que las clasificaciones sectoriales han sido consideradas por los investigadores como un factor limitativo de los resultados obtenidos en los estudios realizados.

Afrontamos estos aspectos de la siguiente forma:

- a) Respecto a las distintas normativas contables. Procedemos a desglosar toda la información de las diferentes normativas y formatos de estados contables de las que disponemos y agregarlas en un formato único y más reducido que permita aglutinar todos los epígrafes para comparar a las empresas en igualdad de condiciones independientemente del periodo económico y tamaño empresarial de que se trate.
- b) No es nuestro objetivo la investigación de la adecuación del beneficio empresarial, o si por el contrario deberían de plantearse otras alternativas (p. ej. *net income* versus *comprehensive income*). Lo tenemos en cuenta y tras revisar diferentes aportaciones y trabajos, decidimos que para soslayar en parte los posibles inconvenientes, no nos centramos ni en una única variable contable (ROA), ni sólo en ratios de rentabilidad, así contemplamos el análisis a través de la ROA citada anteriormente; y también, utilizamos una ratio basada en la capacidad de autofinanciación de la empresa, para considerar aspectos relacionados con el *cash-flow*.
- c) Ante la ausencia de exigencias informativas más detalladas, optamos por acudir a la información que las empresas divulgan a través de sus páginas Web. Eso nos supone verificar, comprobar y (en caso de que correspondan con las empresas que estudiamos) analizar todas las páginas Web y enlaces dentro de cada uno de las “ventanas” o iconos que se presentan en las mismas. En ellas buscamos información sobre actividades de I+D+i que catalogamos en distintos recursos o capacidades en función de los marcos teóricos revisados, de acuerdo con una escala que hemos diseñado a tal efecto.
- d) En cuanto a la actividad desarrollada por la empresa, al obtener información no financiera relacionada con la innovación de las páginas Web de las empresas, también agrupamos las actividades que desarrollan en función de una clasificación basada en la cadena de valor.
- e) Por último y en la parte metodológica, analizamos los puntos fuertes y débiles de las referidas metodologías, aprovechando las dos para mejorar los resultados de nuestra investigación. De esta forma utilizamos el procedimiento iterativo de Kolmogorov-Smirnov para segmentar las empresas en tres estratos: modal, inferior y superior. Después, nos centramos en el estrato modal, que es el más numeroso y el que incluye en teoría aquellas empresas con resultados más uniformes. En ese estrato procedemos a realizar las siguientes pruebas estadísticas:

- i. Pruebas no paramétricas para estudiar si hay diferencias estadísticamente significativas entre los datos promedio en diferentes estratos. Finalmente (para los casos que se siga una distribución normal) aplicamos la metodología de McGahan y Porter de análisis de la varianza anidado y así estudiar la importancia de distintos factores, incluida la intensidad innovadora.

3. Resultados y conclusiones

El primer enfoque simplificado pretende demostrar que aquellas empresas que tienen mayor número de patentes, marcas y citas de patentes como reflejo de una mayor actividad innovadora, obtienen mejores resultados contables fruto de las ventajas competitivas inherentes a la innovación.

No obstante, no obtuvimos diferencias significativas en las ratios contables en función del número de patentes, marcas o citas de patentes.

Para analizar si esta ausencia de diferencias significativas se debe a un déficit de la información sobre actividades relacionadas con la I+D+i desarrollamos el enfoque ampliado, en el que tenemos presentes más factores relacionados con las actividades de I+D+i se acepten o no en la normativa contable vigente para su registro.

En el enfoque ampliado esos elementos de la innovación incluyen las patentes, marcas y citas de patentes pero también otros elementos intangibles normalmente no registrables en las cuentas anuales, para lo cual creamos un Indicador de Intensidad Innovadora (I^3) con el objetivo de formar una escala para graduar en tres niveles las actividades de I+D+i llevadas a cabo por las empresas del sector. Sin embargo, la dificultad de acceder a esta información nos llevó a utilizar un índice de divulgación de información sobre intensidad de la innovación, para lo que procedimos a utilizar las páginas Web de las propias empresas de los *clusters* de automoción. Así hemos localizado, identificado y clasificado la información sobre actividades de I+D+i que aparecía en las mismas, en unos factores que utilizamos posteriormente como variables independientes.

Además de las páginas Web, obtuvimos información sobre los productos y los servicios a los que se dedicaban las empresas objeto de estudio. Esto nos permitió crear una variable que basada en la cadena de valor, clasificaba a las empresas según la utilidad funcional que tenía el producto que fabricaban para el ensamblador final. Por ese motivo, dejamos fuera a las empresas que no se dedicaban a la actividad de fabricación de componentes de automoción para su ensamblaje. De este modo, por una parte tratamos de minimizar los problemas de sesgo que se le atribuyen a las clasificaciones sectoriales y por otra, nos centramos en empresas que llevan a cabo una actividad más homogénea entre sí.

Obtenemos evidencia significativa de que las empresas con menor intensidad innovadora son las que peores ratios contables obtienen a lo largo del tiempo.

Además, en el sector de la automoción las empresas con mayor intensidad innovadora no son las que consiguen mejores resultados sino que corresponde a las que presentan una actividad innovadora media, especialmente en lo relativo a la capacidad de autofinanciación.

Este resultado consideramos que puede ser relevante para los *stakeholders*, dado que especialmente en un entorno de crisis como el actual, caracterizado por una acusada falta de liquidez en las empresas y una elevada dificultad de acceso al crédito, podría discriminar a las empresas con mejores rentabilidades y sobre todo, mejor capacidad de autofinanciación, lo que en nuestra opinión, puede resultar de utilidad especialmente para las entidades financieras, proveedores y organismos oficiales.

Pero tal vez uno de los resultados de mayor interés es que las empresas que generalmente cuentan con I^3 medio son en su mayor parte empresas de tamaño medio. Creemos que este resultado es muy interesante dado que las orientaciones normativas de carácter internacional (especialmente la Directiva 2013/34/ UE del Parlamento Europeo y del Consejo) sugiere a los marcos normativos de los estados miembros, la eliminación de la obligación de facilitar información de carácter no financiero en los informes de gestión para el caso de las medianas empresas. Éstas son precisamente las que en mayor proporción cuentan con I^3 media, que es el que se relaciona de manera significativa con la obtención de mejores ratios contables (especialmente capacidad de autofinanciación, RBEXPLT y ROA).

4. Bibliografía

Acs, Z. J., y Audretsch, D. B. (1988): “Innovation in large and small firms”. *American Economic Review*, 78, pp. 678–690.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA (2012): *El Capital Intelectual de las Organizaciones, Serie de Organización y Sistemas, Documentos AECA, nº 22*. AECA, Madrid.

Ashton, A. H., y Ashton, R. H. (1988). “Sequential belief revision in auditing”. *Accounting Review*, pp. 623-641.

Bisbe, J., y Otley, D. (2004): “The effects of the interactive use of management control systems on product innovation”. *Accounting, organizations and society*, 29(8), pp. 709-737.

Bueno, E.; CIC (2003): *Modelo Intellectus: Medición y Gestión del Capital Intelectual, Documento Intellectus, nº 5, CIC-IADE (UAM), Madrid*.

Bueno, E.; CIC-IADE (2012): *Modelo Intellectus de medición, gestión e información del capital intelectual. (Nueva versión actualizada), Documento Intellectus, nº 9/10, CIC-IADE (UAM), Madrid*.

Cañibano, L.; Sánchez, P.; García-Ayuso, M.; Chaminade, C.; Olea, M.; Cea, J.L. (1994): “El Resultado Contable. Análisis Crítico de la Medición del Excedente Económico Empresarial”, AECA, Madrid.

Cañibano, L.; García Ayuso, M. y Sánchez, M.P. (1999): “La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: revisión de la literatura”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100 extraordinario, pp. 17-88.

Cañibano, L.; García-Ayuso, M. y Sánchez, M.P. (2000): “The value relevance and managerial implications of intangibles: A literature review.” *The Journal of Accounting Literature*, 19, pp. 102-130.

Cañibano, L.; Sánchez, P.; García-Ayuso, M. y Chaminade, C. (2002): “Directrices para la Gestión y Difusión de Información sobre Intangibles (Informe sobre Capital Intelectual)”. “Guidelines for managing and reporting on intangibles: (Intellectual capital report)”, January 2002.

Cañibano, L.; García-Meca, E.; García, B. y Gisbert, A. (2008): “Los intangibles en la regulación contable”. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España (2012): “Encuesta Cámaras sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena, resultados del cuarto trimestre de 2012”, pp. 1-11.

Connolly, R. A., y Hirschey, M. (1988). “Market value and patents: A Bayesian approach”. *Economics Letters*, 27(1), pp. 83-87.

Coombs, J.E.; Bierly, P.E. (2006): “Measuring technological capability and performance”, *R&D Management* 36, 4, 2006.

Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas»(2012). *Diario Oficial de la Unión Europea* 21/06/2012

Directiva 2012/6/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de marzo de 2012 por la que se modifica la Directiva 78/660/CEE del Consejo, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad, en lo que respecta a las microentidades

Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de junio de 2013 sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas, por la que se modifica la Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo. (2013). *Diario Oficial de la Unión Europea*, 29/06/2013, pp. L 182/19 – L 182/76.

Donate Manzanares, M. (2008): *Gestión estratégica del conocimiento, tecnología y resultados*. Consejo Económico y Social Castilla la Mancha.

Droucopoulos, V.; Lianos, T. P. (1993): “The persistence of profits in the Greek manufacturing industry, 1963–88”, *International Review of Applied Economics*, 7(2), pp. 163-176.

Dunk, A. S. (2011): “Product innovation, budgetary control, and the financial performance of firms”. *The British Accounting Review*, 43(2), pp. 102-111.

Foster, R.; Kaplan, S. (2001): “Creative Destruction: Why Companies That Are Built to Last Underperform the Market—And How to Successfully Transform Them”, Doubleday, New York.

Fukugawa, N. (2012): “Impacts of intangible assets on the initial public offering of biotechnology startups”. *Economics Letters*, 116, pp. 83–85.

Galindo, A., y Micco, A. (2011). “Creditor Protections and Information Sharing and Access to Finance of SMEs: Cross Country Evidence from Survey Data”. *SMEs Workshop*, Rome, 2011.

Geroski, P.A.; Jacquemin, A. (1988): “The persistence of profits: a European comparison”, *Economic Journal*, 98, pp. 375–389.

Goddard, J. A.; Wilson, J. O. S. (1996): “Persistence of profits for UK manufacturing and service sector firms”, *Service Industries Journal*, 16(2), pp. 105-117.

Henderson, A.D.; Raynor, M.E.; Ahmed, M. (2012): “How long must a firm be great to rule out chance? Benchmarking sustained superior performance without being fooled by randomness”, *Strategic Management Journal*, 33, pp. 387–406.

Hirschey, M.; Richardson V.J.; Scholz, S. (2001): “Value Relevance of Nonfinancial Information: The Case of Patent Data”, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 17, p. 223–235.

Integrated Reporting (IR) Hacia la información Integrada. La comunicación de valor del siglo XXI. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Jensen, P. H., y Webster, E. (2009): "Knowledge management: Does capture impede creation?". *Industrial and Corporate Change*, 18(4), pp. 701-727.

Jiménez-Jiménez, D.; Sanz-Valle, R. (2011): "Innovation, organizational learning, and performance", *Journal of Business Research*, 64(4), pp. 408-417.

Li, M., y Simerly, R. L. (2002): "Environmental dynamism, capital structure and innovation: an empirical test". *International Journal of Organizational Analysis*, 10(2), pp. 156-171.

Martínez-García, F.J.; Somohano, F.M. y Gandarillas, M. (2011): "El sector de la automoción". *Sectorial Cantabria*, vol. 1, nº 1.

McGahan A.M.; Porter M.E. (2002): "What do we know about variance in accounting profitability", *Management Science*, 48(7), pp. 834-851.

McGahan A.M.; Porter M.E. (2005): "Comment on industry, corporate and business-segment effects and business performance: a non-parametric approach by Ruefli and Wiggins", *Strategic Management Journal*, 7, 26, pp. 873-880.

Mueller, D. C. (1986): "Profits in the Long Run", Cambridge University Press, Cambridge, U.K.

Nelson, R. R.; Winter, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press, Cambridge, MA.

Ordanini, A., y Rubera, G. (2010): "How does the application of an IT service innovation affect firm performance? A theoretical framework and empirical analysis on e-commerce". *Information & Management*, 47(1), pp. 60-67.

Porter, M. E. (1979): "The structure within industries and companies' performance". *The Review of Economics and Statistics*, 61(2), pp. 214-227.

Porter, M.E. (1980): "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors", Free Press, New York.

Porter, M.E. (1982): "Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia". Ed. CECSA, México.

Porter, M. E. (1986): "Competition in global industries". Harvard Business Press.

Porter, M. E. (1997): "Competitive strategy". *Measuring Business Excellence*, 1(2), pp. 12-17.

Porter, M. E. (1999): "Ser competitivo". *Harvard Deusto Business Review*, (91), pp. 34-36.

Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas. 2011/0308 (COD).

Roberts, P.W. (1999): "Product Innovation, Product-Market Competition and Persistent Profitability in the U.S. Pharmaceutical Industry". *Strategic Management Journal*, Vol. 20, 655-670.

Ruefli T.W., Wiggins RR. (2003): "Industry, corporate and business-segment effects and business performance: a non-parametric approach", *Strategic Management Journal*, 24(9), pp. 861-879.

Ruefli T.W., Wiggins RR. (2005): "Response to McGahan and Porter's commentary on industry, corporate and business-segment effects and business performance: a non-parametric approach", *Strategic Management Journal*, 26, pp. 881-886.

Sánchez, M.P. (2007): “Medición y difusión del capital intelectual en las pequeñas y medianas empresas: un camino para incrementar la I+D. Recomendaciones de la Unión Europea”, *Revista Madri+d*, N° 40.

Sánchez, M.P.; Chaminade, C. y Escobar, C. (1999): “En busca de una teoría sobre la medición y gestión de los intangibles en la empresa: una aproximación metodológica”, *Revista Vasca de Economía*, n° 45, pp. 188-213.

Sánchez, M.P.; Salazar, J. y Basilio, O. (2012): “Intellectual Capital and productivity: IC management as support for financing innovation in SMEs”, 8th Interdisciplinary Workshop on “Intangibles, Intellectual Capital & Extra-Financial Information”, The European Institute for Advanced Studies in Management, Grenoble, September 27-28, 2012.

Schmalensee R. (1985): “Do markets differ much?”, *American Economic Review*, 75, pp. 341–351.

Schohl, F. (1990): “Persistence of profits in the long run: A critical extension of some recent findings”, *International Journal of Industrial Organization*, 8, pp. 385–404.

Schumpeter, J.A. (1912/1934): “*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*”. Leipzig: Duncker & Humblot. English translation published in 1934 as “*The Theory of Economic Development*”. Cambridge, Harvard Economic Studies.

Terziovski, M. (2010): “Innovation practice and its performance implications in small and medium enterprises (SMEs) in the manufacturing sector: a resource-based view”, *Strategic Management Journal*, 31, pp. 892–902.

The American JOBS ACT, disponible en <http://www.americanjobsact.com/> el 20/12/12.

Tua Pereda, J. (1991): “*La Investigación Empírica en Contabilidad. La Hipótesis de Eficiencia del Mercado*”, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, ICAC, Madrid.

Tua Pereda, J. (2004): “Evolución y Situación Actual del Pensamiento Contable”, *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, Número 20, Octubre-Diciembre, pp. 68-102.

Van Auken, H., Madrid-Guijarro, A., y Garcia-Perez-de-Lema, D. (2008): “Innovation and performance in Spanish manufacturing SMEs”. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 8(1), 36-56.

Weerawardena, J., O’Cass, A., y Julian, C. (2006): “Does industry matter? Examining the role of industry structure and organizational learning in innovation and brand performance”. *Journal of Business Research*, 59(1), pp. 37-45.

Wiggins R.R. (1997): “Sustained competitive advantage: temporal dynamics and the rarity of persistent superior economic performance”, Version presented at the Academy of Management 1997 Annual Meeting BPS Division. August, 1997.

Wiggins R.R.; y Ruefli T.W. (2002): “Sustained competitive advantage: temporal dynamics and the incidence and persistence of superior economic performance”, *Organization Science*, 13(1), pp. 82–105.

Wiggins, R. R.; y Ruefli, T. W. (2005): “Schumpeter's ghost: Is hypercompetition making the best of times shorter? *Strategic Management Journal*, 26(10), pp. 887-911.

Zahra, S.A. y Das, S.R. (1993): “Innovation Strategy and Financial Performance in Manufacturing Companies: An Empirical Study”. *Production and Operations Management*, Vol. 2 (1), pp. 15-37.

¿Qué estrategia de internacionalización prefieren las pequeñas y medianas empresas?

Juan J. Jiménez-Moreno; Sara Jiménez-Burillo; Rafael M. Suzuki

INTRODUCCIÓN

El efecto de la globalización y la crisis ha cambiado el entorno y las condiciones en las que actúan las empresas. Hay sectores que se han globalizado o surgen ya globales. Determinados países presentan condiciones que hacen que sus empresas partan de una situación de ventaja comparativa. Algunas empresas deciden, de forma proactiva o reactiva, internacionalizarse por razones económicas –reducción de costes–, técnicas –dimensión eficiente–, de mercado –maduro o emergente–o del sector –globalización–.

En un contexto como el actual, en el que la globalización y la crisis económica afecta a la competitividad de las empresas, algunas de ellas se reorientan a los mercados extranjeros, ante el incremento de la competencia y/o la caída de la demanda de sus tradicionales mercados locales y nacionales. Las condiciones de acceso a mercados internacionales difieren en función de la dimensión de la empresa, del sector, de la experiencia previa, etc. (Mittlstaedt et al., 2003; Leonidou, 2004, 2007; Ruzzier et al., 2006) de modo que podemos inferir el uso de distintas estrategias de internacionalización y distintos modos de entrada en los mercados internacionales en función de las características de las empresas.

Es este trabajo estudiamos las estrategias utilizadas y los modos preferidos por las pequeñas y medianas empresas para internacionalizarse, relacionando dichas opciones con la dimensión, la antigüedad y experiencia, el sector, las razones para la internacionalización, las fuentes de ventaja competitiva, los mercados elegidos, las fuentes de financiación utilizadas y las capacidades directivas.

MARCO TEÓRICO

Las alternativas estratégicas más comunes para la internacionalización son la exportación, los acuerdos contractuales (licencias y franquicias), las alianzas y la inversión directa en el extranjero (*joint ventures* y subsidiarias propias).

La elección de la estrategia y del modo de entrada en mercados exteriores es una decisión clave y crítica para las empresas que deciden internacionalizarse. Esta elección ha sido estudiada en profundidad en la literatura sobre internacionalización (Anderson y Gatignon, 1986; Agarwal y Ramaswami, 1992; Brouthers y Brouthers, 2000; Petersen y Welch, 2002). Habitualmente se ha tenido en cuenta considerando aisladamente diferentes opciones: exportación, franquicia, inversión directa, etc. No obstante, no deberían tomarse aisladamente (Asmussen, Benito y Petersen, 2009) sin examinar su influencia en otras

actividades, porque son una consecuencia de numerosos factores, tales como el entorno, la competencia, las restricciones, etc. Además, esta decisión debe adoptarse buscando el equilibrio entre riesgos y beneficios esperados (Agarwal et al., 1992), pues, dependiendo de la estabilidad de otros países y sus perspectivas de crecimiento económico, las empresas podrán tener mayores y mejores posibilidades para entrar en dichos mercados. Por otro lado, muchos de los modos de entrada se eligen con la finalidad de completar o adquirir recursos y/o capacidades de los que las carecen las empresas (López, 2008).

Cuando las empresas deciden llevar a cabo estrategias de internacionalización para abrir nuevos mercados deben tener cierto conocimiento del país o países dónde van a instalarse, ya que, dependiendo de diferentes factores –como por ejemplo su propio ciclo vital–, el nivel de compromiso de recursos será mayor o menor. Si las empresas tienen experiencia previa y disponen de conocimientos y recursos, pueden tomar estrategias más arriesgadas que si, por el contrario, fuesen relativamente nuevas en el mercado.

La forma de entrada se ha analizado siempre desde una perspectiva estática, teniendo en cuenta algunos factores que pueden afectar a esta elección y asumiendo que las empresas elegirán los modos que les permitan mayores ingresos y beneficios (Brouthers, 2002). Los factores que tienen un efecto en la elección del modo de entrada han sido tradicionalmente el control, el riesgo, los recursos disponibles y la especificidad de los activos (Hill, Hwang y Kim, 1990).

Los diversos modos de entrada han sido agrupados en tres categorías (León, Villar y Pla, 2011): (1) inversión directa con control; (2) inversión directa con bajo control y (3) modos sin contribuciones en capital. Aunque es posible abordarlos con otro criterio, esta forma parece apropiada porque permite utilizar la inversión como elemento crítico.

Las combinaciones pueden ser vistas como una reacción racional a la diversidad de presiones y cambios (Benito, Petersen y Welch, 2010) que están en el mercado y son complejos y difíciles de equilibrar. Estas combinaciones son esenciales para adaptarse a las nuevas circunstancias del entorno y tratar de anticiparse a situaciones inciertas. Las diferencias existentes en las combinaciones de modos de entrada requieren un examen más exhaustivo para determinar qué factores pueden influir en la forma de entrada de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y qué recursos deberían mejorar dichas empresas con el fin de obtener un mayor éxito.

PREGUNTAS, OBJETIVOS E HIPÓTESIS

Nuestro interés se centra en las pequeñas y medianas empresas, dadas sus especiales características. Surgen varias preguntas relativas al comportamiento de las PYMEs en relación a las estrategias de internacionalización elegidas y los modos preferidos para internacionalizarse: ¿influye la dimensión de la empresa en la elección? ¿la etapa del ciclo vital de la empresa? ¿la experiencia internacional previa? ¿el sector en que opera? ¿las razones para la internacionalización? ¿la fuente de ventaja competitiva de la que se parte?

¿las condiciones de los mercados de destino? ¿las necesidades de financiación? ¿las capacidades directivas?

El principal objetivo es conocer qué factores de los descritos influyen o condicionan a las pequeñas y medianas empresas en la opción elegida en la decisión de internacionalizarse. El grado de internacionalización puede establecerse entre la proporción del volumen de ventas que proviene de mercados internacionales y los tipos de estrategia utilizados.

Formulamos las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: existe una relación directa y positiva entre la dimensión de la empresa y el grado de internacionalización.

Hipótesis 2: existe una relación directa y positiva entre la antigüedad de la empresa y el grado de internacionalización.

Hipótesis 3: existe una relación directa y positiva entre la experiencia previa en mercados internacionales y el grado de internacionalización.

Hipótesis 4: existe relación entre el tipo de sector de actividad y el grado de internacionalización.

Hipótesis 5: existe relación directa y positiva entre la estrategia de crecimiento mediante ampliación de mercados y el grado de internacionalización.

Hipótesis 6: existe relación entre el tipo de fuente de ventaja competitiva y el grado de internacionalización.

Hipótesis 7: existe relación entre el tipo de mercados de destino y el grado de internacionalización.

Hipótesis 8: existe relación entre el tipo de financiación y el grado de internacionalización.

Hipótesis 9: existe relación directa y positiva entre la capacidades directivas y el grado de internacionalización.

Hipótesis 10: existe relación entre la combinación de modos de entrada en mercados internacionales y el tipo de empresa.

METODOLOGÍA

Utilizamos un cuestionario autoadministrado configurado en 43 preguntas abiertas y cerradas, dicotómicas, de opción y de escala (tipo Likert). Son preguntas validadas en otras investigaciones de diversos autores. Las principales ventajas de usar un cuestionario son: la facilidad de aplicación, la capacidad de recoger datos de una población concreta y de forma económica y el hecho de que los datos están estandarizados y permite una fácil comparación. El análisis será cuantitativo, aplicando las técnicas estadísticas pertinentes. Utilizaremos regresión múltiple, ya que pretendemos estudiar la posible relación entre varias variables independientes o explicativas y otra variable dependiente (combinaciones de modos de entrada), permitiéndonos realizar estimaciones más precisas al usar una mayor cantidad de información. El objetivo de la regresión múltiple es predecir los cambios en la variable dependiente en respuesta a los cambios en las distintas variables independientes. También planteamos utilizar el modelo de ecuaciones estructurales, ya que esta técnica permite separar las relaciones existentes para cada uno de los conjuntos de variables dependientes. Es muy adecuada para una serie de ecuaciones de regresión múltiple separadas y estimadas simultáneamente.

La población objeto de estudio será extraída de la base de datos SABI, con acceso a datos de más de 500.000 de empresas españolas, con información de identificación y contacto, descripción de la actividad, códigos de actividad (CNAE-NACE Rev2), forma jurídica, fecha de constitución, número de empleados, consejo de administración, balances, activos, ventas, etc. Utilizamos la recomendación de definición de tamaño empresarial de 2003/361/CE, de 6 de mayo de 2003, de la Comisión de las Comunidades Europeas para acotar el concepto de PYME.

RESULTADOS, CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Los resultados mostrarán las relaciones existentes entre las características de las empresas (dimensión, antigüedad, experiencia, etc.) y el grado de internacionalización, así como de los factores que condicionan la estrategia (sector, ventaja competitiva, mercados, financiación, capacidades directivas, modos de entrada, etc.). Ello nos permitirá confirmar o rechazar las hipótesis planteadas.

Las combinaciones de modos de entrada pueden mejorar las estrategias de internacionalización de las PYMEs, haciéndolas más efectivas en el entorno global actual. Conocer los condicionamientos más importantes para las PYMEs dará lugar a estrategias más eficientes, por lo que las PYMEs podrán lograr mejores resultados y ser más competitivas.

La originalidad de este trabajo radica en el estudio de las combinaciones de modos de entrada preferidas por las PYMEs, de manera que el resultado permitirá recomendar estrategias más eficientes y nuevas combinaciones que se ajusten a sus características y necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Agarwal, S. y Ramaswami, S.N. (1992): "Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors", *Journal of International Business Studies*, 23: 1-27.
- Anderson, E. y Gatignon, H. (1986): "Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions", *Journal of International Business Studies*, 17: 1-26.
- Asmussen, C.G., Benito, G.R.G., Petersen, B. (2009): "Organizing foreign market activities: From entry mode choice to configuration decisions", *International Business Review*, 18: 145-155.
- Benito, G.R.G., Petersen, B. y Welch, L.S. (2010): "Mode Combinations and International Operations: Theoretical Issues and an Empirical Investigation", *Management International Review*, 51: 803-820.
- Brouthers, K.D. (2002): "Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance", *Journal of International Business Studies*, 33: 203-221.
- Brouthers, K.D. y Brouthers, L.E. (2000): "Acquisition or Greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences", *Strategic Management Journal*, 21: 89-97.
- Gatignon, H., Tushman, M.L., Smith, W., y Anderson, P. (2002): "A structural approach to assessing innovation: construct development of innovation locus, type and characteristics", *Management Science*, 48: 1103-1122.
- Hill, C., Hwang, P. y Kim, W. (1990): "An eclectic theory of the choice of international entry mode", *Strategic Management Journal*, 11: 117-128.
- León, F., Villar, C. y Pla, J. (2011): "Entry mode choice in the internationalisation of the hotel industry: a holistic approach", *The Service Industries Journal*, 31: 107-122.
- Leonidou, L.C. (2004): "An analysis of the barriers hindering small business export development". *Journal of Small Business Management*, 42: 229-302.
- Leonidou, L.C. (2007): "An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export". *International Marketing Review*, 24: 735-770.
- López, C. (2008): "Reacción del mercado de capitales, modos de inversión exterior y experiencia en el país receptor", *Revista de Economía Aplicada*, 47: 77-99.
- Mittelstaedt, J.D.; Harben, G.N.; Ward, W. (2003): "How small is too small? Firm size as a barrier to exporting from the United States". *Journal of Small Business Management*, 41: 68-84.

Petersen, B. y Welch, L.S. (2002): “Foreign operation mode combinations and internationalization”, *Journal of Business Research*, 55: 157-162.

Ruzzier, M.; Hisrich, R.D.; Antoncic, B. (2006): “SME internationalization research: past, present and future”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13: 476-497.

Relación entre las capacidades tecnológicas y los resultados e impactos de la innovación en empresas pymes del sector de software y servicios informáticos

María Isabel Camio; María del Carmen Romero; María Belén Álvarez; Dolores Duplex

1. Descripción del marco teórico de referencia

En términos empresariales se entiende a la innovación como un proceso de cambio, tanto incremental como sustancial, en productos, procesos, organización y/o mercadotecnia, que impregna a toda la empresa y no se restringe a un área específica e involucra la interacción con el entorno (COTEC, 2006).

En la actualidad, la innovación es considerada una capacidad dinámica. Este concepto hace referencia a “la capacidad de la organización de crear, extender o modificar su base de recursos intencionalmente” (Helfalt *et al.*, 2007) por la adición de nuevo conocimiento en los nuevos productos, servicios, procesos, tecnologías o métodos de gestión.

Si bien la literatura de la innovación ha estado orientada al estudio de grandes firmas, existe una creciente corriente de opinión que revaloriza las iniciativas innovativas realizadas en las PyMEs (Yoguel y Boscherini, 1996). Del mismo modo se destaca el creciente interés en la situación de las PyMEs del sector de software porque se espera contribuyan sustancialmente a la innovación técnica y a la renovación de productos (Olsson & Mc Queen, 2000 citado por Koc, 2007).

El reconocimiento de la característica de informalidad de las PyMEs y la evaluación de esta variable es fundamental para valorar la capacidad innovativa de la firma, entendida como la potencialidad de idear, planear y realizar innovaciones a partir del uso de los conocimientos tecnológicos y organizativos formales e informales para cubrir las necesidades específicas de la firma (Yoguel y Boscherini, 1996).

Especialmente en el ámbito de las empresas pertenecientes al sector de Software y Servicios Informáticos (SSI) resulta necesario avanzar en iniciativas de medición que evalúen la capacidad de innovación, la producción y el rendimiento.

Como resultado de estudios previos (Camio *et al.*, 2012) se ha avanzado en la medición del nivel de innovación en el sector de SSI a través de la propuesta de un índice específico (INIs) que articula tres dimensiones en su construcción: capacidades, resultados e impactos. A partir de su utilización resulta posible identificar grados o niveles de innovación a nivel empresa y apoyando la idea de que cuando se trata de innovación empresarial, la pregunta no es “ser o no ser innovador”, sino en qué “grado” o “etapa” se encuentra la empresa (Miranda & Figueiredo, 2010).

En línea con lo anterior, Miranda & Figueiredo (2010) presentan una metodología de medición de las capacidades innovativas en empresas de software donde distinguen niveles de innovación avanzados (próximos a la frontera internacional), niveles de innovación intermedia y de innovación básica. Ambos autores definen la capacidad tecnológica como los recursos necesarios (o stock de conocimiento) para generar y administrar actividades innovadoras, productos, procesos y organización de la producción, sistemas organizacionales, equipamiento y proyectos de ingeniería. Estas características se insertan no sólo en los individuos (habilidades, experiencia, títulos), sino principalmente en el sistema organizativo, rutinas y procedimientos (Bell & Pavitt, 1995).

En el Manual de Oslo se destaca que la capacidad de innovación más importante es el conocimiento acumulado por la empresa, que está incorporado esencialmente en los recursos humanos, pero también en los procedimientos, procesos habituales y otras características de la empresa (OCDE y EUROSTAT, 2005).

En el estudio del nivel de innovación en empresas pequeñas de los sectores de electrónica y software, Romijn & Albaladejo (2002) identifican como determinantes de la capacidad de innovación recursos internos (background de fundadores o gerentes, habilidades de la fuerza de trabajo, entre otros).

Dougherty & Hardy (1996, citados por Koc, 2007) argumentan que el nivel de habilidad y de diversidad en el sistema de recursos humanos de una organización facilita la creación de la base de los conocimientos necesarios para la innovación. Asimismo la profundidad y variedad de habilidades y experiencias de los empleados se consideran elementos importantes de la innovación por las empresas de software examinadas (Koc, 2007).

Apoyando este punto de vista Gallivan (2003, citado por Koc, 2007) descubrió que existía una correlación entre los empleados altamente innovadores y las técnicas/habilidades analíticas sólidas de estos; y sugiere que las habilidades técnicas/analíticas reflejan el grado de capacidad de absorción de la innovación.

Por otra parte, resulta necesario destacar que la medida de los resultados o salidas de la innovación importa por cuanto tiene una relación directa con los aspectos que definen a la innovación ya que hacen referencia a los tipos de innovación (de productos, procesos, comercialización y organización) y a su grado de novedad (nueva para el mundo, para el mercado, para la industria o para la empresa) (bin Ali & Edison, 2010).

De forma similar, el Manual de Oslo (OCDE y EUROSTAT, 2005) alude a la importancia de la medición de los impactos de la innovación. Según su naturaleza, la innovación puede tener incidencias muy diferentes sobre los resultados de las empresas y el progreso económico. Esta es la razón por la que es importante ser capaz de identificar la introducción y el impacto de los distintos tipos de innovación.

2. Descripción del trabajo

2.1. Pregunta

¿Es posible identificar una relación directa entre las capacidades tecnológicas y los resultados e impactos de la innovación en empresas PyMEs del sector de SSI?

2.2. Objetivo general:

Describir la relación entre las capacidades tecnológicas y los resultados e impactos de la innovación en empresas PyMEs del sector de SSI.

Objetivos específicos:

1. Exponer en forma sintética el Modelo de investigación a aplicar.
2. Explicitar la formulación de cada una de las variables y subvariables componentes.
3. Identificar el nivel de asociación entre subvariables de las capacidades tecnológicas y subvariables de resultados e impactos en las empresas PyMEs del sector de SSI en estudio.
4. Analizar las asociaciones encontradas y señalar las implicancias de las mismas.

2.3. Hipótesis

Existe asociación directa entre el nivel de cada una de las subvariables de capacidades tecnológicas y el nivel de las subvariables de resultados de la innovación y de impactos de la innovación.

3. Metodología

Se trata de un estudio descriptivo en una muestra de 72 PyMEs argentinas del sector de SSI. Las mismas forman parte de un conjunto de 78 empresas (incluidas PyMEs y grandes empresas) que constituyen el total de respuestas completas obtenidas a marzo de 2014 para el presente estudio. Se confeccionó una base de datos *ad-hoc* a partir de la integración consolidada de varias bases de datos disponibles, que incluye a 607 empresas (porcentaje de respuesta $78/607=12,75\%$).

Los indicadores fueron seleccionados primordialmente atendiendo a su validez interna, esto es, de acuerdo a su pertinencia con el concepto a medir y tomando como base el marco contextual. En este caso se realiza teniendo en cuenta el marco conceptual, la opinión de expertos en el tema y el objetivo que subyace al diseño del indicador.

La gran cantidad de indicadores requirió el uso de técnicas de reducción de dimensionalidad para poder dar respuesta a las dimensiones generales propuestas en el modelo. Se optó por la reducción de tipo pragmática (Baranger, 1992), en la cual las reducciones se realizan teniendo en cuenta los objetivos planteados en la investigación. De esta manera, cada dimensión pudo ser sintetizada con una variable de naturaleza ordinal con cinco valores posibles: Muy Alto, Alto, Medio, Bajo y Muy Bajo. La asignación de estos valores se elaboró con la participación de referentes del sector. La metodología propuesta se describe en Romero *et al.* (2013).

El modelo de investigación propuesto se compone de cinco variables que se considerarán independientes, y seis variables tratadas como dependientes. En la tabla a continuación se agrupan conceptualmente las variables señaladas.

Tabla N° 1: Variables a considerar

VARIABLES		
CAPACIDADES TECNOLÓGICAS (V1)	RESULTADOS (V2)	IMPACTOS (V3)
SISTEMAS ORGANIZACIONALES	PRODUCTOS (V21)	MEDIDAS DE DESEMPEÑO (V31) GENERACIÓN DE INTANGIBLES (V32)
PROCESOS (V11)	PROCESOS (V22)	
HERRAMIENTAS (V12)	ORGANIZACIÓN (V23)	
INDIVIDUOS	COMERCIALIZACIÓN (V24)	
BACKGROUND (V13) CALIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS (V14) HABILIDADES (V15)		
<p>Variables independientes: V1: Capacidades tecnológicas. V11: Procesos, V12: Herramientas, V13: Background de los fundadores/gerentes, V14: Calificación de recursos humanos, V15: Habilidades.</p> <p>Variables dependientes: V2: Resultados/Innovaciones. V21: de Productos, V22: de Procesos, V23: de Organización, V24: de Comercialización. V3: Impactos. V31: Medidas de desempeño. V32: Generación de intangibles.</p>		

Fuente: Elaboración Propia.

Para la obtención de los datos del presente estudio se construyó un cuestionario estructurado utilizando el software Lime Survey aplicándose mediante entrevista personal o comunicación vía web, según resultó más conveniente.

Para el análisis de los datos, dada la naturaleza ordinal de las variables y considerando que todas ellas tienen las mismas categorías de respuesta (Muy Bajo, Bajo, Medio, Alto, Muy Alto), se trabajó con el coeficiente Tau-b de Kendall para concluir sobre la existencia de asociación. Se presenta la significación obtenida mediante el método asintótico y mediante el método de Monte Carlo con 10000 muestras (y su intervalo de confianza del 99%). Esta última prueba fue realizada para complementar al método asintótico ya que éste asume un conjunto de datos lo suficientemente grande. Se tomaron en cuenta aquellas asociaciones que resultan significativas al 10% en ambos métodos. Se utilizó la versión 19 del software IBM SPSS Statistics.

4. Resultados y conclusiones

En el presente apartado se expone la relación entre las subvariables de capacidades tecnológicas, referidas a los sistemas organizacionales, específicamente al nivel de procesos (V11) y al de herramientas (V12) y, las capacidades tecnológicas referidas a los individuos, background de fundadores y gerentes (V13), calificación de recursos humanos (V14), y habilidades de los individuos (V15).

Se evalúa la asociación entre las variables referidas y los resultados de la innovación, en productos (V21), procesos (V22), organización (V23) y comercialización (V24); y a los

impactos, a través de las medidas de desempeño (V31) y la generación de intangibles (V32).

A partir de los cálculos realizados se puede apreciar que existe asociación significativa al 0,001 para el caso de la variable V11 referida al nivel de procesos que utiliza la empresa y los resultados obtenidos en innovaciones organizacionales (V23). Esta asociación resulta la más fuerte de todas las relaciones estudiadas.

Con un nivel de significatividad aproximado de 0,05 se evidencia una relación entre el nivel de habilidades de los empleados (V15), evaluado a partir de la consideración de la solidez, profundidad y variedad de las habilidades, y los resultados obtenidos en innovaciones en producto (V21) considerando un horizonte temporal de tres años y si esas innovaciones son nuevas para la empresa, el mercado nacional o internacional. Asimismo, con dicho nivel de significatividad, se identifica relación entre el nivel de herramientas que utiliza la empresa (V12) y el impacto de las innovaciones medidos en relación con la participación de los productos innovados en los últimos tres años sobre el total de las ventas de la empresa, además de la consideración del impacto de la innovaciones sobre la rentabilidad, flujo de caja y competitividad (V31).

Si se toma un nivel de significatividad de 0,10 se identifican asociaciones entre las siguientes variables: V15 y V23, V13 y V22, V11 y V22.

El nivel de habilidades de los empleados (V15) presenta asociación con los resultados de innovaciones en organización (V23). Además el nivel de background de fundadores y gerentes (V13), evaluado a partir del nivel de relevancia de su experiencia previa en empresas grandes, PyMEs, instituciones científicas u organizaciones/entidades públicas, guarda relación con los resultados obtenidos en innovaciones de procesos (V22), considerando la introducción de procesos nuevos en los últimos tres años y el grado de significación de las mejoras introducidas.

Por último se pudo identificar relación entre el nivel de procesos llevados a cabo por la empresa (V11) y la existencia de resultados en innovaciones en procesos (V22).

Es importante aclarar que todas las asociaciones mencionadas son positivas.

Direccionado por la necesidad de contribuir al desarrollo de la innovación como una capacidad dinámica y signando el análisis de las características propias de las empresas PyMEs del sector de SSI, este trabajo se focaliza en identificar la relación entre el nivel de las capacidades tecnológicas y el de los resultados e impactos de la innovación a nivel empresa.

Cabe destacar que este trabajo aborda sólo algunos aspectos importantes de la gestión de la innovación y su medición. Lo anterior condiciona el impacto de estos resultados a partir de considerar a la innovación como un fenómeno complejo y multidimensional.

A partir de los hallazgos obtenidos se vislumbran posibilidades de extender el mismo a otros contextos territoriales y de realizar otros análisis de las mismas relaciones teniendo en cuenta variables como actividad principal de la empresa, antigüedad, entre otras.

5. Bibliografía

Baranger, D. (1992). *Construcción y análisis de datos. Una introducción al uso de técnicas cuantitativas en la investigación social*. Editorial Universitaria de Misiones. Posadas. Universidad Nacional de Misiones.

Bell, M. & Pavitt, K. (1995). The Development of Technological Capabilities. En I. ul

- Haque (Ed.), *Trade, Technology, and International Competitiveness* (pp. 69–101). Washington, D.C.: Economic Development Institute of The World Bank.
- Bin Ali, N. & Edison, H. (2010). *Towards innovation measurement in software industry*. School of Computing. School of Computing at Blekinge Institute of Technology.
- Camio, M. I.; Rébora, A. y Romero, M. del C. (2012). *Innovación en empresas del Sector de Software y Servicios Informáticos*. III Congreso Internacional de Gestión Tecnológica e Innovación COGESTEC. Medellín, 2012.
- COTEC (2006). *Fundación para la innovación tecnológica. Marco de referencia de innovación*. Madrid: Editorial Club de excelencia en Gestión.
- Helfat, E.; Finkelstein, S.; Mitchell, W.; Peteraf, M.; Singh, H.; Teece, D. & Winter, S. (2007). *Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations*. Malden, London. Blackwell publishing.
- Koc, T. (2007). Organizational determinants of innovation capacity in software companies. *Computers & Industrial Engineering*, 53(3), 373-385.
- Miranda, E. & Figueiredo, P. N. (2010). Dinâmica da acumulação de capacidade es inovadoras: Evidências de empresas de software no Rio de Janeiro e em São Paulo. *RAE*, 50, 75-93. San Pablo.
- OCDE y EUROSTAT (2005). *Manual De Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre Innovación*. OECF/ European Communities
- Romero, M. del C.; Camio, M. I. y Álvarez, M. B. (2013) *Construcción de índices. Una aplicación para medir el Nivel de Innovación en empresas de Software y Servicios Informáticos*. Anales del XXVI Encuentro Nacional de Docentes en Investigación Operativa y XXIV Escuela de Perfeccionamiento en Investigación Operativa. Córdoba, 2013
- Romijn, H. & Albaladejo, M. (2002). Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in southeast England. *Research Policy*, 31(7), 1053-1067.
- Yoguel, G. y Boscherini, F. (1996). La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las PyMEs exportadoras argentinas. *CEPAL*. Documento de Trabajo Nro. 71.

Agregado de Valor en la Cadena de maíz: reposicionamiento asociativo en la molienda seca en Argentina

Mercedes Goizueta; Andrés Castellano

Introducción

El maíz es un grano que tiene numerosos y diversos usos nutricionales e industriales. De la producción mundial, la mayor proporción se usa en alimentación animal constituyéndose además en un insumo clave de rubros muy disímiles, que van desde la alimentación humana hasta los biocombustibles y biomateriales. Esta diversidad de usos la convierte en una cadena de alta complejidad por la heterogeneidad de actores, actividades y procesos industriales. A su vez, le da la característica de poseer un importante potencial para el desarrollo y profundización de alternativas con agregado de valor.

Argentina está posicionada en la fase primaria de la Cadena Global del maíz, no participando significativamente de los mercados agroindustriales más dinámicos. Durante los últimos años, en promedio el 70% del maíz producido se exporta como tal, y el 30% restante es utilizado directamente en la alimentación animal (en forma de grano, pastoreo verde, silo, heno, rastrojo seco y rastrojo cosechado) o sirve de insumo para la industria, la cual puede dividirse en: la industria de los alimentos para animales, la industria de la molienda húmeda, la industria de la molienda seca y la industria del etanol.

Tomando como destino los productos para alimentación humana, el subsector que da cuenta de mayor presencia de PyMEs es la molienda seca. Si bien los datos oficiales, registran un total de 37 industriales molineros de maíz (ONCCA, 2011), las organizaciones privadas del sector mencionan un total de 61 molinos (MAIZAR, 2011).

En tal sentido, focalizándose en la industria de la molienda seca, se plantean las siguientes preguntas de investigación: *¿Cuál es la conducta técnico-productiva y comercial de la industria de la molienda seca en Argentina? ¿Cuáles son los factores que viabilizan la estrategia de agregado de valor de instalación de un molino de maíz en una zona no predominante de este cultivo?*

Marco Teórico de Referencia

Para cumplir con el objetivo planteado, se propone como marco conceptual el enfoque de Cadenas Globales de Valor, complementando con conceptos del enfoque estratégico de la firma que nos aproximan al análisis específico del eslabón industrial.

Entre las acepciones corrientemente utilizadas de *valor agregado* se encuentra aquella que lo define como la adición de valor económico que se incorpora a las materias primas o bienes intermedios en las diferentes etapas del proceso productivo hasta su conversión al consumo. Desde esta óptica, los actores de cada fase llevan a cabo sucesivas transformaciones físicas y/o intangibles (conocimiento tecnológico), que se inician en la faz de producción primaria, atravesando la industrialización, comercialización y la colocación final en el mercado.

Desde esta perspectiva, como señalan Castellano y Goizueta (2011), se verifica un estrecho vínculo del concepto de *cadena* y el de *agregado de valor*, el cual es reconocido por el enfoque de Cadenas Globales de Valor –CGV– (Gereffi y Korzeniewics, 1994; Kaplinsky, 1998; Gereffi; 1999; Humphrey y Schmitz, 2000; Kaplinsky y Morris, 2001). Particularmente, estos autores se ocupan de estudiar las relaciones entre las firmas que participan al interior de las cadenas y de analizar cómo influyen esos vínculos sobre el desempeño de las empresas locales, considerando en paralelo cómo se ven afectados los patrones de desarrollo de las economías a las que pertenecen (Kosacoff y López, 2008). Tomando como referencia a Porter (1990), introducen otros dispositivos analíticos no usuales en las investigaciones convencionales sobre cadenas: estructuras de gobernanza, rentas económicas y procesos de reposicionamiento (*upgrading*).

De acuerdo a Dunn et al (2006), en el sentido más amplio del término, *Upgrading* es la “innovación que incrementa el valor agregado”; o como indican Gereffi y Tam (1998),

“el *upgrading* involucra el aprendizaje organizacional para mejorar la posición de las empresas o países en las redes de comercio”.

Por definición, las alternativas de Upgrading son cuatro (Humphrey y Smith, 2002): Proceso (mejora en la eficiencia de producción que redundará en una mayor cantidad de producto por insumo o un mismo nivel de producto con menores insumos); Producto (mejora cualitativa de un producto que lo convierte en más deseable para el consumidor); Funcional (participación de una empresa en un distinto eslabón de la cadena que conlleva una nueva actividad); Intersectorial (aplicación de competencias adquiridas en una función particular de la cadena para ingresar a un nuevo sector).

De este modo, en un contexto en el que la producción y el intercambio internacional está gobernado por empresas de gran escala que determinan los principales parámetros de funcionamiento interno de las redes (qué se produce, cómo, cuándo y cuánto), los intentos de reposicionamiento para los actores de menor dimensión (generalmente PyMEs en la etapa primaria o de primera industrialización) se ven restringidos.

En el ámbito de las estrategias, Porter (1997,1998), enfatiza dos aspectos, el primero, con eje en la competencia, permite ubicar las firmas en el sector en función de cinco fuerzas. El segundo aspecto, se centra en las nociones de cadena / sistema de valor, el mismo facilita observar las actividades de la firma –distinguiendo la producción y venta, de aquellas que las sustentan- integrando los actores relacionados con ella. A su vez define que la formulación de una estrategia consiste en la determinación de los fines y objetivos de una empresa y la elección de las acciones y asignación de los recursos necesarios para alcanzar tales objetivos. La esencia de la misma, consiste en relacionar a la empresa con el ambiente en el cual compete con otras empresas del mismo sector industrial.

Metodología

Para responder a la primer pregunta de investigación, se analizan parte de los resultados obtenidos en el contrato de consultoría suscripto entre el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINTeIP) y el Consorcio constituido por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Universidad Nacional del Litoral (UNL), la Asociación Civil Grupo Redes (Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior -Centro REDES-) y la Fundación Banco Credicoop, en el marco del “Programa para Promover la Innovación Productiva y Social”, para realizar “Estudios de Consultoría del Sector Agroindustria”.

En el ámbito de las actividades 2 “Relevamiento técnico-económico”, se abordó el estudio de los patrones de innovación y los determinantes de la dinámica innovadora, así como el perfil productivo y comercial de 5 (cinco) cadenas agroindustriales, entre ellas la de maíz. En el caso de esta última y para el subsector de la molienda seca, se realizaron entrevistas en profundidad, de carácter cuali-cuantitativo, a 8 (ocho) firmas, distribuidas en las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Los criterios de selección de estas

firmas respondieron a representatividad geográfica y tamaño (considerando la capacidad efectiva de producción y el número de empleados) y cartera de productos elaborados.

En las entrevistas se indagó sobre diversos aspectos que hacen a: **Caracterización de la empresa** (forma de propiedad, localización, posicionamiento en la cadena, mecanismos de toma de decisiones, etc.); **Estrategia Productiva** (evolución reciente, grado de diversificación de productos, inversiones realizadas, restricciones al crecimiento, etc.); **Estrategia Competitiva** (mercados de destino, grado de concentración de clientes, posicionamiento de marca y precio, etc.); **Articulación con Actores de la Cadena** (modalidades de abastecimiento, de distribución, de comercialización, etc.); y **Estrategia Tecnológica** (gestión de I+D+i, procesos tecnológicos predominantes, cambios recientes en la tecnología, modalidades de incorporación de innovaciones, etc.). La información relevada se circunscribió temporalmente al lapso 2007-2012.

Asimismo se entrevistaron previamente a referentes e informantes clave de las diversas cámaras empresarias (Maizar, Cámara Argentina de Molienda Seca), expertos en tecnología de proceso y producto), y algunos proveedores de maquinarias e insumos. La información secundaria recabada y analizada, provino de diversas fuentes de datos e información secundaria existente, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, FAO, USDA y base de datos de Comercio Exterior INTA-INDEC.

Para la segunda pregunta de investigación se realizó una segunda ronda de entrevistas, focalizando sobre un caso de estudio seleccionado. Metodológicamente, con esta información se efectuó un estudio preinversional a nivel de pre-factibilidad obteniendo indicadores sintéticos (VAN, TIR, Período de Recupero y Período de Recupero Actualizado) de la viabilidad económica financiera de una planta con capacidad de procesamiento de 120 ton/día. Asimismo, se analizaron algunos lineamientos estratégicos claves para dar viabilidad a tal emprendimiento, tales como localización geográfica, asociativismo, abastecimiento y acceso a mercados.

Resultados y conclusiones

La industria de la molienda seca, es marcadamente madura y de volumen (a excepción de algunos nichos como el orgánico) en su instancia de primer procesamiento. Más allá del tamaño de las plantas, los molinos maiceros se diferencian competitivamente por la posibilidad tecnológica de hacer más o menos diversidad de productos, con el consecuente acceso a distinta cantidad y tipos de mercados y mayor versatilidad en su comercialización. En este sentido las empresas se pueden caracterizar como: a) una líder, con acceso a la mayoría de los segmentos de mercado (excepto el orgánico), alto volumen de producción y gestión de la calidad b) un conjunto intermedio de industrias, con acceso a algunos segmentos de mercado, mediano volumen de producción y en proceso de certificar y/o instaurar algunas normas de calidad, c) un grupo de industrias con bajo volumen de producción y asociadas en muchos casos a molinos trigueros, con controles mínimos y básicos de aseguramiento de la calidad.

Dentro de ellas, el conjunto de empresas de mayor dimensión, no manifiesta problemáticas para la inversión y la innovación tecnológica, atando las mismas en caso de

no realizarlas a decisiones puramente comerciales o de estrategia de negocio. Tampoco mencionan problemáticas productivas. Contrariamente las empresas de menor tamaño si manifiestan dificultades a la hora de la realización de mejoras o de innovaciones de índole económica atado a la “falta de demanda” en un caso y al excesivo “atraso tecnológico” en otro, por lo que el cambio y las innovaciones debieran ser bastante radicales.

Las proyecciones de molienda seca son auspiciosas en cuanto a volumen, ya que existe mercado interno (principalmente industrial) y externo para abastecer (harinas hacia países como Angola y Centroamérica), habiéndose relevado necesidades de cambios tecnológicos urgentes e informalidad en la producción, solo en el caso de los molinos más pequeños.

En cuanto a la segunda pregunta de investigación, existen cuatro factores clave que explican la viabilización de esta estrategia de agregado de valor, evidenciados en la robustez de los indicadores. Ellos son:

-*Asociativismo*: El capital accionario de este molino pertenece en un 50% a una cooperativa agraria, lo que facilita el vínculo con el eslabón primario (productores agropecuarios) y con ello el *abastecimiento* de materia prima. El otro 50% es capital perteneciente a un molino de trigo de amplia trayectoria en la actividad, lo que facilita, el eslabón comercial y el consecuente *acceso a los diversos mercados*.

-*Abastecimiento*: de la primer parte de la investigación surge como temática recurrente, las dificultades en el aprovisionamiento de materia prima (maíz colorado duro), siendo el más comúnmente usado el maíz dentado de mucho menor rendimiento industrial, pero de mayor rendimiento agrícola. De este modo, si la industria requiere esta especificación se ve obligada a realizar acuerdos o preacuerdos con productores con una determinada bonificación. Tal elección es la que ha tomado la firma del estudio de caso abasteciéndose en un 100% con maíz colorado duro provisto por productores agropecuarios socios de la Cooperativa Agrícola, quien a su vez detenta el 50% del capital societario del molino de maíz, lo que facilita su gestión, disposición, cuestiones de calidad de la materia prima y menores costos de flete por tratarse de producción local.

-*Acceso a mercados*: la trayectoria del molino de trigo, puede ser capitalizada por el molino de maíz, facilitando el acceso a los mismos y acortando los tiempos que comúnmente lleva la función de comercialización.

-*Negocios interralacionados*: el 30% de lo producido industrialmente es subproducto, el cual vuelve a ser absorbido por la Cooperativa Agrícola con destino a su planta de balanceados, generando un ingreso directo para el molino de maíz.

Por último, si bien la *ubicación geográfica* del molino de maíz en una zona no predominante de este cultivo, pareciera restringir la viabilidad del negocio, en rigor, la misma se retraduce como una ventaja estratégica, dado los potenciales mercados a ser

abastecidos, que actualmente son atendidos por molinos de la zona núcleo (Córdoba, Santa Fe y Norte de la Provincia de Buenos Aires).

Bibliografía.

- ÁLVAREZ, Anibal (2003) La industria del Maíz en la Argentina. Estudio 1. EG. 33.7. Componente B-10. Coord. Bisang, R. y Gutman, G. CEPAL – ONU. 28 p.
- BISANG, R.; ANLLÓ, G.; CAMPI, M. y ALBORNOZ, I. (2009): “Cadenas de Valor en la Agroindustria”. En B. Kosacoff y R. Mercado (Eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y Oportunidades*. CEPAL-ONUD, Buenos Aires, Noviembre 2009. ISBN 978-98725514-0-7.
- CASTELLANO, A. y GOIZUETA, M. (2011) Agregado de valor en la cadena de la soja: alternativa de *upgrading* para productores primarios. VLII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria 9, 10 y 11 de Noviembre de 2011 Valdivia Chile.
- FAOSTAT. (2011) Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Disponible en <http://faostat.fao.org>
- GEREFFI, G. (1999): “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”. *Journal of International Economics*, Vol. 48, N°1: 37-70 pag.
- GEREFFI, G. y KORZENIEWICZ, M. (1994): “Commodity Chains and Global Capitalism”. Wesport, Praeger.
- GEREFFI, G. y Tam, T. (1998): “Industrial upgrading through organizational chains: Dynamics of rent, learning, and movility in the global economy”. Trabajo presentado en la 93ª Reunión Anual de la American Sociological Association, San Francisco, California.
- GOIZUETA, M., CASTELLANO, A. y COVACEVICH, M. (2013). Alternativas de agregado de valor en la cadena de maíz argentina. Estrategias y actores diferenciales por agroindustria derivada. XLIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria 29 al 31 de Octubre de 2013 San Juan, Argentina
- HUMPHREY, L. y SCHMITZ, H. (2000): “Governance and Upgrading: linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research”. IDS Discussion Paper N° 120, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK.
- IERAL (2011). Una Argentina Competitivo, Productiva y Federal. La Cadena de Maíz y sus derivados industriales. Documento de Trabajo Nro 99. Año 17. 49 p.
- INFORMES de avance 2, 3 y 4 de la Actividad 2 (2012). Goizueta, Mercedes. Relevamiento Técnico Económico. Servicio de Consultoría Préstamos BIRF N 7599/AR Licitación N 02/09: Estudios de Consultoría Sector Agroindustria. Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva. Programa promover para la Innovación Productiva y Social.
- KAPLINSKY, R. (1998): “Globalization, Industrialization and Sustainable Growth: the Pursuit of the Nth Rent”. IDS Discussion Paper N° 365, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK.
- KAPLINSKY, R. y MORRIS, M. (2001): “A Handbook for Value Chain Research”. IDRC.

- Kosacoff, B. y López, A. (2008): “América Latina y las Cadenas Globales de Valor: Debilidades y Potencialidades”. Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, Vol. 2, N°1.
- LAVARELLO, P. (2003) La Trama de Maíz en Argentina. Estudio 1.EG.33.7. Cepal. 69 p.
- PRECOP II. (2010) Maíz. Cadena de Valor Agregado. Alternativas de transformación e industrialización. Actualización Técnica Nro. 54. Ediciones INTA. 34 p.
- PORTER, M.(1997): Estrategia competitiva. Técnicas para el Análisis de sectores industriales y de la competencia. CECOSA, México.
- POULLIER, C (2005) Perfil descriptive de la Cadena de Maíz. Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. 22 p.
- ROBUTTI, Jose L. (2004). Calidad y Usos del Maíz. Revista Idia XXI, Nro. 6. Ediciones INTA. pp 100 -104.
- USDA: United States Department of Agriculture, Statistics information. Web Page: www.usda.gov.

El fomento de la innovación y el desarrollo de las PyMES en Uruguay

Micaela Camacho; Roberto Horta

Descripción del trabajo y de sus principales secciones (preguntas, objetivos, marco teórico, hipótesis)

Es un hecho ampliamente reconocido que la innovación es un impulsor fundamental del desarrollo económico, y que son las empresas el lugar por excelencia donde se producen los procesos de innovación (Fagerberg et al, 2009; Freeman & Soete, 1997). Asimismo, si bien todas las empresas son importantes para el desarrollo económico de un país, el peso que adquieren las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en los países emergentes es fundamental. Esto se da, principalmente, por su proporción en el total de firmas, su aporte al empleo y, en menor medida, su participación en el producto (Ferraro & Stumpo, 2011).

Por todo esto, el estudio de las iniciativas que puedan existir para apoyar los procesos de innovación al interior de las empresas, adquiere especial relevancia. Es importante comprender el entorno en el que operan las firmas y cuáles son las herramientas que pueden utilizar para apalancar su desarrollo.

En este sentido, el trabajo tiene como objetivo general comprender el marco instrumental de fomento directo a la innovación al interior de las Pymes que existe en Uruguay, y aproximarse a una cuantificación del impacto que ha tenido en el desarrollo de la innovación empresarial en ese tipo de empresas.

Para ello se estudian (i) los antecedentes de política que existen en el país, así como el esquema de política actual, del cual se desprenden las herramientas activas de fomento directo a la innovación, (ii) los instrumentos de apoyo directo a la innovación, y (iii) los principales resultados de la aplicación de dichos instrumentos.

Metodología (fuentes de información, métodos de procesamiento y análisis de datos)

El análisis del marco de política actual se realiza estudiando la composición y organización del Sistema Nacional de Innovación (SNI) uruguayo, intentando comprender cuáles son los actores que lo conforman, sus objetivos, y las interrelaciones que existen entre ellos. Asimismo, tal como plantean Fagerberg et al (2009) los SNI son dependientes de su historia, por lo que se considera relevante analizar los principales hechos que han marcado la evolución del SNI uruguayo para culminar con un panorama claro sobre cuál es el marco de acción que tienen las empresas uruguayas para operar en el desarrollo de la innovación en su interior.

Con esta base, se identifican cuáles son los instrumentos de apoyo directo a la innovación que existen al alcance de las Pymes. Este relevamiento se basa tanto en información secundaria como primaria. El principal lugar de relevamiento de información es la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII).

Para estudiar los principales resultados de la aplicación de los instrumentos se recurre también a información secundaria y primaria. Por un lado se relevan los diversos informes de Seguimiento Anuales (ISA) de la ANII, así como los Planes Operativos de Acción (POA). Asimismo, se realizan entrevistas con actores relevantes del área, tanto del sector público (como diseñador y ejecutor de instrumentos) como del sector privado (como beneficiario del instrumento).

Resultados y conclusiones

Se espera poder obtener un panorama claro del estado de situación de los instrumentos disponibles para las Pymes en su búsqueda del desarrollo de los procesos de innovación. Asimismo, se espera poder comprender cuáles son los instrumentos que mejor se adaptan a los requerimientos de este tipo de empresas, a través de la evidencia empírica y de lo manifestado por los beneficiarios directos.

El estudio posibilitará identificar posibles brechas y desafíos a superar para poder impulsar la innovación al interior de las Pymes.

Con esta base, se concluirá y se darán algunas recomendaciones para la mejora en la aplicación de las políticas.

Bibliografía

Angelelli, P., Aggio, C., Milesi, D., & Álvarez, P. (2009). *Ciencia, tecnología e innovación en Uruguay: avances, desafíos y posibles áreas de cooperación con el BID*. BID.

ANII (2014 -2009). *Plane Operativos Anuales* .

ANNI (2013 – 2011)). *Informes Anuales de Seguimiento*.

ANII (2012). *Evaluación de resultados de Instrumentos de Apoyo a la Innovación Empresarial. Informe de Evaluación. Documento de Trabajo número 5*.

ANII (2011) *Presentación de la ANII ante la Comisión de Ciencia y Tecnología del Senado (11/07/2011)*.

Bianchi, C., & Snoeck, M. (2009). *Ciencia, Tecnología e Innovación en Uruguay: Desafíos estratégicos, objetivos de políticas e instrumentos*.

- Camacho, Micaela (2011). *Políticas de Innovación Orientadas a Pymes en Uruguay*. Informe realizado para CEPAL.
- Camacho, Micaela (2012). *Análisis de Instrumentos de Política Pública para el Impulso de la Innovación*. Informe realizado para CEPAL.
- Camacho, Micaela (2014). *Instrumentos para la innovación en Pymes en el marco del cambio climático*. Informe realizado para CEPAL.
- Dutta, S. (2011). *The Global Innovation Index 2011*. Insead.
- Fagerberg, J. (2005). "Innovation: A guide to literature". En J. Fabergerb, D. Mowery, & R.
- Fagerberg, J. (2004). "What do we know about Innovation? Lessons from the TEARI project". *TEARI project. Report No. 1* .
- Fagerberg, J., Mowery, D., & Nelson, R. (2005). *"The Oxford Handbook of Innovation"*. Oxford University Press.
- Fagerberg, J., Mowery, D., & Verspagen, B. (2009). Innovation-systems, path dependency and policy. *TIK working papers on innovation studies* .
- Fagerberg, J., Srholec, M., & Verspagen, B. (2009). "Innovation and Economic Development". *TIK Working Papers on Innovation Studies - No. 20090723* .
- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. CEPAL.
- Freeman, C., & Soete, L. (1997). "The Economics of Industrial Innovation". En *"The Economics of Industrial Innovation"* (3ra edición ed., págs. 1-27). Routledge.
- Instituto de Competitividad. (2011). *La innovación en la prensa uruguaya*.
- Lall, S. (1992). "Technological Capabilities and Industrialization". *World Development* , 20 (2), 165-186.
- MEC, MEF, MGAP, MIEM (2010). *Plan Estratégico Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Decreto N° 82/010 del 25 de Febrero de 2010.
- Rubianes, E. (2005). Innovación como Política de Estado: Hacia una imprescindible articulación institucional. *Revista Bitácora* , Año 5 (229).
- Zurbriggen, C., & Gonzáles, M. (2010). *Innovación y Desarrollo: Desafíos Pendientes para Uruguay*. CEFIR.

Innovación y Mecanismos de Apropiabilidad en la industria del Software de Argentina

Jorge Motta;María de los Angeles Mignon; Leticia Zavaleta

Planteamiento del problema y objetivos generales

El sector de software y servicios informáticos (SSI) argentino ha logrado, en los últimos años, crecer a altas tasas, capturando importantes porciones de una demanda nacional en constante expansión y logrando penetrar en mercados extranjeros. Uno de los factores que sin dudas ha facilitado este proceso de expansión y penetración en mercados locales e internacionales es el dinamismo de su desempeño innovador.

La medición de intensidad innovadora de las empresas de este sector acarrea problemas teóricos y metodológicos que si bien vienen siendo estudiados desde hace algún tiempo atrás, todavía no han sido convenientemente resueltos. De todas maneras, aún cuando subsistan inconvenientes en la medición, no cabe duda que el comportamiento de las empresas argentinas de software en los últimos años se ha caracterizado por ser altamente innovador (Barletta et al, 2012).

La innovación tiene costos para la empresa que la introduce, por lo que la existencia de mecanismos de apropiación que le permitan recuperar lo invertido y ganar con la innovación, constituye sin dudas un incentivo a la actividad innovadora. Es por ello que resulta de interés el estudio de los mecanismos de apropiabilidad que caracterizan a esta industria.

El objetivo del presente trabajo es identificar los mecanismos de apropiabilidad más utilizados por las empresas de software argentinas para captar los beneficios económicos de sus innovaciones, así como indagar si la adopción de un mecanismo en particular está asociada a ciertas características de la empresa (tamaño, antigüedad, nivel de innovación y desempeño exportador) o de su producto.

Descripción del marco teórico de referencia

Los gastos en innovación que realizan las empresas tienen su fundamento en la posibilidad de apropiarse de una parte sustancial de sus retornos (Cohen, Nelson y Walsh, 2000). Es decir, el desarrollo de procesos generalizados de innovación requiere que existan mecanismos que le permitan al innovador apropiarse de al menos una parte de los beneficios de la innovación; pero, al mismo tiempo, dichos mecanismos no deben bloquear la difusión de las innovaciones de modo de generar las externalidades que potencialmente son capaces de inducir los procesos innovativos (David y Foray, 1995).

En diversos estudios sobre el sector manufacturero (Mansfield et. al.,1981; Levin et. al., 1987; Yale Survey, 1987) se señala que las empresas recurren a diversos mecanismos de apropiación. Y que la importancia relativa de cada uno varía de industria en industria.

En el caso del software algunos autores tienden a resaltar el papel de los mecanismos legales de protección intelectual (DPI) como principal medio de apropiabilidad de los beneficios de innovación. Dado que esta industria utiliza básicamente conocimiento codificado, y por lo tanto fácil de copiar a un costo prácticamente nulo, los DPI constituyen el instrumento básico que le brindan a los desarrolladores los incentivos necesarios para invertir en el desarrollo y la comercialización de nuevos programas, ya que gracias a ellos pueden capturar al menos una parte del valor de mercado del software que generan. Así

por ejemplo, Smith y Mann (2004), analizando la experiencia de los Estados Unidos, destacan el papel de las patentes como promotoras del progreso técnico en esta industria y fundamentan su visión positiva de este mecanismo legal de protección intelectual en el alto número de patentes de software concedidas en ese país.

En contraposición, otros autores son menos optimistas acerca de la influencia de los DPI en general, y de las patentes en particular, como incentivos a la innovación. Thomas (2008:193) afirma que las innovaciones en software requieren pequeñas inversiones, por lo que no son necesarias las patentes para promover este tipo de innovación. Por el contrario, la concesión de patentes eleva dramáticamente los costos de I+D de los competidores, lo que provoca un declinio general de la innovación. Por su parte, Bessen y Hunt (2006) plantean que, al menos en el caso de los Estados Unidos, el crecimiento de las patentes de software no parece explicar el aumento del gasto en I+D ni tampoco la expansión de las innovaciones de producto y proceso en los mercados de TIC.

Dosi et al. al (2006), analizando el proceso de innovación en general, no el caso del software en particular, sostiene que los mecanismos legales de protección intelectual en el mejor de los casos tienen efectos de segundo orden sobre la tasa de innovación. Según estos autores, en cualquier industria, el determinante fundamental de la tasa de innovación es su grado de oportunidad tecnológica. Y que esas oportunidades son en parte generadas por instituciones científicas o tecnológicas fuera del sector empresarial, en parte por los esfuerzos innovadores de las empresas del sector y también por el sistema económico a través de las relaciones proveedor-cliente. Dado un determinado nivel de oportunidad tecnológico asociado a un paradigma tecnológico particular, parecería no haber una falta general de condiciones de apropiabilidad que detuvieran el proceso innovador de las empresas.

En consecuencia, las altas tasas de innovación existentes en la industria del software no serían consecuencia de la existencia de adecuados mecanismos de protección de la propiedad intelectual (por ejemplo, patentes o derechos de autor), sino del nivel de oportunidad tecnológica que caracteriza a esta industria. Las empresas innovan, y para apropiarse de los beneficios de sus innovaciones recurren a los instrumentos que tienen a mano y se muestran como los más eficientes para ese fin.

Finalmente, hay autores que al estudiar los mecanismos de apropiación en la industria del software han concluido que el uso de un instrumento u otro está afectado por características propias de la empresa o de su producto. Por ejemplo, BB sostiene que en los Estados Unidos, en el caso de las empresas emergentes o pequeñas, las patentes no parecen tener inicialmente importancia. Por un lado, porque esas empresas tienen otras preocupaciones relacionadas con su nacimiento y porque patentar es costoso, demora mucho tiempo, y eleva el riesgo de un litigio judicial (por patentar algo ya patentado por otra empresa). Pero una vez que las empresas han crecido y se han consolidado, el uso de patentes y otros mecanismos legales de PI ganan importancia como estrategias competitivas para valorizar su capital intangible, atraer capital de riesgo, facilitar la negociación de *joint ventures* con

otras firmas y usar el mecanismo de licencias cruzadas de patentes para proteger el producto desarrollado (Mann, 2005). Por su parte, Graham y Mowery (2003) afirman que los mecanismos legales de protección intelectual tienden a ser más usados por empresas que innovan en paquetes o software enlatado que en los casos que producen software a medida.

Descripción del trabajo y secciones del mismo

El artículo consta de cinco secciones. La primera está dedicada a la presentación del problema a estudiar y a la definición del objetivo general del trabajo. En la sección II se presenta la fundamentación teórica de la importancia de la propiedad intelectual en los esfuerzos de innovación en las empresas y en las empresas de SSI en especial. En la sección III se describen las fuentes de información, algunas características de la muestra y el instrumental estadístico aplicado para relacionar las variables bajo estudio. Los resultados obtenidos, se presentan en la sección IV y los comentarios finales y conclusiones en la sección V.

Metodología: detalle de las fuentes de información y métodos de procesamiento

La información proviene de una encuesta realizada a 254 empresas de SSI de Buenos Aires (fundamentalmente de CABA), Córdoba y Provincia de Santa Fe durante el primer semestre de 2011, realizada por investigadores de la UNGS y de la UN de Córdoba, con financiamiento de la Fundación Carolina. La selección de estas tres regiones está justificada en la elevada concentración de la actividad de software en dichos distritos.

En la encuesta se relevó información sobre aspectos relacionados con características estructurales de las empresas, las actividades de innovación emprendidas y los resultados obtenidos, los obstáculos a la innovación, así como las medidas de protección utilizadas por las empresas y su nivel de eficacia de acuerdo a opinión de las empresas. Los mecanismos de protección se clasificaron en Instrumentos Legales (Derechos de autor, Marcas, etc.) e Instrumentos Estratégicos. A su vez, estos últimos se dividen en Técnicos (mantener en secreto cuestiones claves, encriptar el desarrollo, utilizar llaves de seguridad, etc.), y de Mercado (servicios de postventa, posicionamiento de marca, control de redes de distribución y ventas, etc.).

Para el procesamiento de la información se utilizaron, en primer lugar, estadísticos descriptivos a fin de identificar y agrupar los instrumentos de apropiabilidad a los que recurren las empresas de software.

Posteriormente, a través del análisis factorial de correspondencias múltiples y del análisis de clusters, se formaron grupos de empresas según los principales instrumentos de apropiación que utilizan y se analizó la asociación de cada grupo con diversas características de la empresa (tamaño, antigüedad, desempeño innovador y exportador) y del producto. Finalmente, se recurrió al análisis de regresión (probit y oprobit) a fin de testear relaciones de causalidad entre las variables antes mencionadas.

Principales resultados

Casi el 67% de las empresas de la muestra declaró haber introducido innovaciones de producto en los tres años anteriores a la fecha de la encuesta. De ese total, el 95% declaró utilizar algún instrumento de protección de la propiedad intelectual.

De las que declararon utilizar algún mecanismo de protección, un poco más de dos tercios utiliza tanto instrumentos legales (DPI) como estratégicos (técnicos o de mercado). Cerca del 27% utiliza solo instrumentos estratégicos de protección, mientras que algo más del 5% de las empresas recurre exclusivamente a instrumentos legales. Desagregando un poco más los datos, se verifica que casi la totalidad de las empresas que protegen su propiedad intelectual (PI) recurre a mecanismos estratégicos, principalmente instrumentos de mercado (el 84,1% de las que protegen su PI), aunque también son muy importantes los mecanismos de tipo técnico (utilizados por el 74,5% de las empresas). En cambio, es algo menos frecuente que las empresas recurran a instrumentos legales de protección a la PI, tales como Marcas (57% de los casos) o Derechos de autor y otros mecanismos legales de protección intelectual (56,3%).

A través del AFCM y el análisis de clusters se muestra que en el grupo de empresas que utilizan tanto mecanismos legales de PI como técnicos y de mercado están sobrerrepresentadas las empresas más innovadoras, en el grupo que utilizan solo medidas de protección técnicas están sobrerrepresentadas las empresas con un nivel de innovación medio-alto y entre las que solo utilizan medidas formales están sobrerrepresentadas las empresas con un nivel de innovación medio bajo. A su vez, en el primer grupo (el que utiliza variados mecanismos de protección) están sobrerrepresentadas las empresas grandes (200 empleados y más), las de antigüedad intermedia (fundadas entre 1991 y el 2001) y las que tienen una baja intensidad exportadora.

Finalmente, a través de regresiones probit y oprobit, se analizó si la utilización de alguno de los mecanismos de apropiabilidad podía ser explicada por variables que midieran el nivel de innovación de la firma, su tamaño, antigüedad, el desempeño exportador o las características de su producto. Los resultados en este sentido no permiten obtener conclusiones robustas.

Bibliografía

- Abramson, Bruce (2001), “Promoting Innovation in the Software Industry: A First Principles Approach to Intellectual Property Reform”, *Boston University Journal of Science and Technology Law*, <http://128.197.26.4/law/central/jd/organizations/journals/scitech/volume81/abramson.pdf>
- Barletta, F.; Pereira, M., Robert, V. y Yoguel, G. (2012) “Capacidades, vinculaciones, y performance económica. La dinámica reciente del sector de software y servicios informáticos argentino”. *41 JAIIO - SSI*.

Cohen, W. M., Nelson, R.R., Walsh, J.P. (2000): “*Protecting their intellectual assets: appropriability conditions and why u.s. manufacturing firms patent (or not)*” National Bureau of Economic Research. Working Paper 7552

Dosi, G.; Marengo, L. y Pasquali, C. (2006), “How much should society fuel the greed of innovators?”, *LEM Working Paper Series*.

Graham, S.J. y Mowery, D. C., (2003), “Intellectual Property Protection in the U.S. Software Industry”, en National Research Council, *Patents in the Knowledge-Based Economy*, Washington, DC: The National Academies Press, pp: 219-259.

Levin, R., Kievorick, A., Nelson, R.R., and Winter, S.G. (1987) “*Appropriating the returns from industrial R&D*”, Brookings Papers on Economic Activity, 783-820.

Mann, Ronald (2005), “Do patents facilitate financing in the software industry?”, *Texas Law Review*, Vol. 83, N° 4, pp: 961-1029

Mansfield, E. (1986) “*Patents and innovation: An empirical study*,” *Management Science*, 32:173-181.

Mansfield, E., Schwartz, M. and Wagner, S. (1981) “*Imitation costs and patents: An empirical study*,” *Economic Journal*, 91:907-918

Smith, B.L. y Mann, S.O., (2004), “Innovation and Intellectual Property Protection in the Software Industry: An Emerging Role for Patents?”, *The University of Chicago Law Review*, Vol. 71 Issue 1, pp:41-264

Thomas, Robert (2008), “*Debugging Software Patents: Increasing Innovation and Reducing Uncertainty in the Judicial Reform of Software Patent Law*”, *Santa Clara High Tech. Law Journal*, Vol. 25: 191-241,

Available at: <http://digitalcommons.law.scu.edu/chtlj/vol25/iss1/7>

The role of the individual characteristics of university and firms for the spatial distribution of university-industry linkages in Brazil

Renato Garcia; Veneziano Araujo; Suelene Mascarini; Emerson Gomes; Ariana Costa;

Introduction:

University research plays an important role for the firms' innovative efforts. It's widely accepted in literature that academic research is a source of new scientific and technological knowledge and the university-industry linkages are a vital channel to this relation. In this context, some studies evaluate the main factors that affect these interactions. Among them, geographical distance appears as an important element, since spatial proximity can facilitate an interactive learning process between universities and firms by allowing for frequent interaction and face-to-face contact, which speeds the transmission of local

knowledge spillovers. Thus, there is a growing interest in the literature on university-industry linkages and how these relations are shaped on space.

However, firms also choose to interact with distant universities. In this way, university-industry linkages over high geographical distance normally occur when there are specific needs of the firms and both university and firms have complex and well-developed capabilities that can compensate high distance between them. Some studies point factors that shape the distance pattern of these relationships.

Theoretical framework:

Numerous empirical studies evaluate the geographical distance and the quality of academic research of university-industry linkages. Mansfield and Lee (1996) indicated that a firms' decision to interact with university is directly related to the quality of the academic research. Firms commonly look for partnerships among the world's leading universities in the fields of science and technology. In addition, Laursen et al. (2010) showed that co-location of university and industry may play different roles regarding on the university's academic performance. D'Este and Iammarino (2010) showed that both geographical proximity and the quality of academic research positively impact the degree of university-industry collaboration. This indicates that the geographical proximity and the quality of academic research can facilitate university-industry linkages, since it can foster the exchange of knowledge between them. Another important factor for the conformation of long-distance U-I linkages is the structure of research groups. Research groups located in larger departments and larger universities tend to have better opportunities to develop their activities, since they are linked to greater structures with more available resources and wider knowledge base (Schartinger et al., 2001; Mansfield and Lee, 1996; D'Este and Patel, 2007; Perkmann et al., 2011). Furthermore, it is possible to point to larger groups of research tend to have a wider range of knowledge and skills that can be useful to firms. At the same time, the larger size allows groups to deal more efficiently with the coordination and administrative tasks involved in the interactions (De Fuentes and Dutrenit, 2012). Another feature of the research groups that can affect the average distance of the interactions is the time in which the groups are established. Long-time established groups may have a higher reputation, more contacts with the preceding relations and more accumulated skills. The number of interactions performed by the research group can also influence the collaborations. Groups that interact more frequently tend to have greater capabilities to meet the demands for knowledge enterprises.

On the other hand, firms with higher absorptive capacity tend to better benefit from the interaction of university, since these firms perform state-of-art technological research and they are able to learn with the contact with academic researchers. Firms establish interactions with universities in search of knowledge and skills, according to their absorptive capacity. The absorptive capacity, defined by Cohen and Levinthal (1990), relates to firm's ability to evaluate, assimilate and take advantage of available external knowledge. Studies such as Boschma and TerWal (2007) and Balland (2011) pointed out that firms with greater absorptive capacity tend to interact more. Laursen et al. (2011) highlighted that absorptive capacity of firms have a special relationship with local and non-local U-I linkages. Another important element for interactions is the internal structure of firms. Gallie and Le Roux (2010) relate that some studies find a relationship between firm size and higher occurrence of interactions. In this line, Bishop et al. (2011) indicated that larger firms tend to report more benefits from interactions with universities to obtain information, professional recruitment and the application of external knowledge in their

downstream activities. Finally, the experience of firms with can be a determining factor to shape university-industry linkages in space. Similarly to the research groups, the experience of interaction by the firms can facilitate long distances linkages (Bruneel et al., 2010; D'Este and Iammarino, 2010).

Methodology:

This study aims to contribute to the debate on the role of geographic distance of university-industry linkages, providing an analysis of the main factors that influence the decision of firms to interact with university. For this purpose, a model was proposed to evaluate the effect of the main factors, such as the characteristics of the groups and the characteristics of the companies on the geographical distance of university-industry linkages. The empirical model was estimated using data from the Directory of Research Groups base CNPq Lattes on academic research groups in Engineering and Agrarian Science, which are the most interactive scientific fields in Brazil.

Results and conclusions:

Main results show that the size of the research group; the quality of academic research; the number of interaction of the research group; the absorptive capacity of the firms; and the number interaction of the firm are important factors that affect the geographical distance of university-industry linkages. Taking, first, the main characteristics of research groups. The group size positively affects the distance of interaction between universities and firms. Larger groups tend to have more skills to handle interactions with the long-distance firms. It is also possible to indicate the possibility of a wider range knowledge that is useful to firms. Concerning the quality of academic research, it is possible to observe that the search for more skilled research groups explains the performance of long distance interaction, since they can better collaborate to the solution of innovative problems of the firms. Finally, the number of interactions with firms also positively influence the geographical distance of university-industry linkages, which means that research groups with higher number of interactions tend to have more distant relationships with firms. Concerning to the characteristics of firms, it is possible to observe that firms with higher absorptive capacity interact with more distant universities, which shows that firms with greater absorptive capacity of knowledge have a wider range of potential partners. In regards to the number of interactions of the firms, it is noted that firms that have more linkages to universities tend to interact at longer distance, which demonstrated that more interactive research groups do interact over greater distances.

References:

- BALLAND, PA (2012). Proximity and the Evolution of Collaboration Networks: Evidence from Research and Development Projects within the Global Navigation Satellite System (GNSS) Industry, *Regional Studies*, 46:6, 741-756
- BISHOP, K.; D'ESTE, P.; NEELY, A. (2011) Gaining from interactions with universities: Multiple methods for nurturing absorptive capacity. *Research Policy* 40: 30–40.
- BOSCHMA R. A.; TERWAL A. L. J. (2007) Knowledge networks and innovative performance in an industrial district: the case of a footwear district in the South of Italy, *Industry and Innovation* 14, 177–199.
- BRUNEEL, J; D'ESTE, P; SALTER, A. (2010) Investigating the factors that diminish the barriers to university–industry collaboration. *Research Policy* 39: 858–868.

- COHEN, W.; LEVINTHAL, D. (1990) Absorptive Capacity: A New Perspective of Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly* 35: 128–152.
- D'ESTE P, PATEL P (2007) University-industry linkages in the UK: what are the factors underlying the variety of interactions with industry? *Research Policy* 36: 1295–1313
- D'ESTE, P.; IAMMARINO, S. (2010) The spatial profile of university-business research partnerships. *Papers in Regional Science* 89(2): 335-351
- DE FUENTES, C.; DUTRÉNIT, G. (2012). "Best channels of academia–industry interaction for long-term benefit" *Research Policy*, Elsevier, vol. 41(9), pages 1666-1682.
- GALLIÉ, EP; ROUX, P (2010). Forms and Determinants of R&D Collaborations: Evidence Based on French Data, *Industry and Innovation*, 17:6, 551-576
- LAURSEN, K.; REICHSTEIN, T.; SALTERS, A. (2011) Exploring the effect of geographical proximity and university quality on university-industry collaboration in the United Kingdom. *Regional Studies* 45(4): 507–523
- LAURSEN, K.; REICHSTEIN, T.; SALTERS, A. (2011). Exploring the effect of Geographical Proximity and University Quality on University-Industry Collaboration in the United Kingdom. *Regional Studies* 45(4), p. 507-523.
- MANSFIELD, E.; LEE, J. (1996) The modern university: contributor to industrial innovation and receipt of industrial R&D support. *Research Policy* 25: 1047–1058
- PERKMANN, M; KING, Z.; PAVELIN, S. (2011) Engaging excellence? Effects of faculty quality on university engagement with industry. *Research Policy* 40 (2011) 539–552
- SCHARTINGER, D.; SCHIBANY, A.; GASSLER, H. (2001) Interactive relations between universities and firms: empirical evidence for Austria. *Journal of Technology Transfer* 26: 255-268

Effects of the perception of benefits, results and obstacles by research groups to university-industry linkages

Renato Garcia; Veneziano Araujo; Suelene Mascarini; Emerson Gomes; Ariana Costa

University research plays an important role for the firms' innovation. It's widely accepted in the literature that academic research is a source of new scientific and technological knowledge and the university-industry linkages are a vital channel to this relation. In this context, there are several studies that evaluate the main factors that affect these interactions. Some of them, focused on the impact of interactions for innovation and the role of academic research (Klevorick et al, 1995; Nelson, 1996; Cohen et al, 2002). Other studies have analysed the main factors that affect the interaction and how individuals evaluate such relations and their possible benefits, results and obstacles (Arza and Vasquez, 2010; Tartari and Breschi, 2012; D'Este and Perkmann, 2011).

In this context, this paper aims to investigate how perceptions of academic research groups on benefits, results and obstacles affect their interactions with firms. To do that, it was used original data from a survey with academic research groups that have interactions with firms in Brazil. Data was collected in spring 2008 with 1,005 Brazilian research groups, from all scientific areas and all regions of the country. It was asked to the research groups leaders about the main characteristics of the group, such as the number of researchers and technicians, and his perception, using a Likert-scale, about the results, the benefits and the obstacles of their interactions with firms. Besides main aspects related to the

characteristics of research groups and their perception about their interactions, other factors were considered such as the quality of academic research, the size of the research group and the department to which it belongs.

The responses obtained from the research groups leaders were grouped into scales (or clusters of items) that define each of the examined dimensions (results, benefits and scales) from the pattern of responses, by using non-parametric item response theory (IRT). The technique of IRT was used because it allows, at the same time, the reduction of the amount of items for each dimension, and it avoids multicollinearity problems in the estimated model, which may occur when using an arbitrary method.

After identification and validating of clusters for each dimension, an econometric model was estimated in order to correlate the number of interactions of each research group with the main clusters identified by IRT; and with the main characteristics of the research groups such as quality of academic research, the size of the research group and the size of the department which the group belongs. The coefficients were estimated by using a negative binomial regression.

Main results of the econometric model show that *intangible benefits* and *knowledge results* present positive and significant coefficients and *transactional obstacles* present negative and significant coefficient.

In this way, the presence of *intangible benefits* positively affects the number of interactions of the research groups. This means that factors such as ideas to new projects of cooperation, new ideas to academic research projects, interchange of information or knowledge, new networks and academic reputation can stimulate interactions with firms. This result shows that a set of academic benefits can encourage research groups to interact more. The expectation of the research group related to the new knowledge flows to be generated by the linkage to firms, and also improving the reputation, can foster their interactions with firms.

In regards to the relation between the *knowledge results* and the number of interactions of the research groups, it can be assumed that the perception of research groups that interaction can generate new scientific discoveries and new research projects is a factor that stimulates interactions. This result diverges to the view that the university-industry linkages can divert the essence of the mission of the university, since the expectation for new scientific discoveries or research projects boost interaction with firms. Accordingly, even if the interaction involves secrets and delays of publication, the perspective that new ideas arise from the interaction is an important factor for the groups interact more.

Thus, the positive coefficients of *knowledge results* and *intangible benefits* show significant similarity to the findings of D'Este and Perkmann (2011). The analysis of the authors shows that there is a positive effect of the learning motivations on the interactions of academic departments, such as joint projects, contracted research and consultancy. This means that the search for benefits and results related to new ideas and new research projects are important motivations for the research groups to perform more interactions with firms.

On the other hand, the variable representing *transactional obstacles*, related to the processes to formalize and legitimize interactions with firms presents negative and significant coefficient. This indicates that research groups that perceive greater difficulties involving the bureaucracy, the cost of research, intellectual property or geographical distance between university and firms tend to interact less.

With regard to the characteristics of the groups, results show that there is a positive relationship between the number of interactions of the research group and the quality of academic research, the size of the research group and the size of the department that it

belongs. This means that higher quality research groups, bigger research groups and in larger departments interact more with firms.

Based on these results, this paper tries to present two main contributions to the debate. The first is the identification of patterns of perceptions of research groups related to benefits, results and obstacles using a non-arbitrary IRT technique, which allows the generation of non-subjective clusters (scales) of questionnaire items. Second, main results show how the perception on benefits, results and obstacles affect university-industry linkages. Regardless, benefits related to new ideas for research projects, interchange of information and knowledge, and academic reputation tend to stimulate interactions with firms. In the same vein, results associated to new academic projects and new scientific discoveries are factors that encourage research groups to interact with firms.

References:

ARZA, V.; VAZQUEZ, C. (2010) Interactions between public research organizations and industry in Argentina. *Science and Public Policy* 37(7): 499–511

COHEN, W.; NELSON, R.; WALSH, J. (2002) Links and impacts: the influence of public R&D on industrial research. *Management Science* 48: 01-23

D'ESTE, P.; PERKMANN, M. (2011). Why do academics engage with industry? The entrepreneurial university and individual motivations. *Journal of Technological Transfer* (2011) 36:316–339.

KLEVORICK, A.; LEVIN, R.; NELSON, R.; WINTER, S. (1995) On the sources and significance of inter-industry differences in technological opportunities. *Research Policy* 24: 185–205

NELSON, R. (1996) *Sources of economic growth*. Harvard University, Cambridge, Mass.

TARTARI, V.; BRESCHI, S. (2012) Set them free: scientists' evaluations of the benefits and costs of university–industry research collaboration. *Industrial and Corporate Change* 21(5): 1117–1147

Las vinculaciones de las Pymes industriales uruguayas y sus efectos sobre las innovaciones realizadas

Roberto Horta; Luis Silveira

Introducción

En la actual economía globalizada la innovación se constituye en un elemento clave de la competitividad de las firmas. La literatura económica ha puesto de manifiesto que la productividad, base de la competitividad, está fuertemente influenciada por la capacidad de innovación que tienen las empresas.

Investigar cómo se desarrollan los procesos de innovación y los factores que la determinan permite conocer las sendas de desarrollo que inducen (path dependency) y ayudar en la definición de estrategias de desarrollo-país (OCDE, 1997). Esto se vuelve relevante en

Uruguay, país que ha experimentado un importante crecimiento en la última década, basado en el intenso dinamismo del sector agroindustrial y exportador y de la creciente IED, y que cada vez más requiere dosis crecientes de innovación y de incorporación de tecnología, para sostener dicho crecimiento en el futuro.

Dado que la innovación es impredecible tanto en términos de procesos como de resultados, se hace muy difícil definir y seleccionar políticas activas de incentivo. Es por eso que, tratar de comprender cómo innovan las empresas en una realidad concreta puede ayudar a mejorar no solo la comprensión del fenómeno, sino que también puede contribuir a generar conocimientos útiles para poder diseñar políticas de incentivos más adecuadas y eficientes. Además, muchos resultados del proceso de innovación sólo son parcialmente explicados por los inputs tradicionales de dicho proceso. Es importante estudiar la conducta innovadora de las firmas para identificar la importancia de inputs adicionales (Navarro, 2009).

Para el caso de Uruguay, al ser las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) una parte fundamental del tejido empresarial de la economía, comprender en particular cómo éstas pueden innovar, cooperar y en lo posible aprender en forma conjunta se vuelve crítico para la correcta planificación y aplicación de políticas de incentivos.²³ Esto es así porque, las empresas pequeñas y medianas tienen grandes dificultades para llevar adelante actividades de innovación. Las PyMEs tienen serias dificultades para afrontar los retos competitivos derivados de la permanente competencia e innovación que caracteriza el entorno de negocios actual. Concretamente, carecen de recursos humanos y financieros para dedicar a actividades de I+D, por lo que deben ser objeto de especial atención en las políticas de incentivo a la innovación.

Revisión de la literatura

La innovación es un proceso complejo a través del cual las empresas transforman conocimientos en valor agregado. Para la investigación realizada se seleccionó la definición de Simmie (2006): “la introducción nueva o con algún cambio de un producto, proceso, servicio o una nueva forma de organizarse orientada al mercado”.

Pero además, la productividad está fuertemente influenciada por la capacidad de innovación y de interrelación que tienen las empresas e instituciones u organizaciones de una región o nación (Asheim et al., 2011). La idea clave es que la innovación es un proceso que debe integrar el aporte de diversos actores, en el cual además tiene fundamental importancia las interacciones y el ambiente externo en que está inmerso la empresa (Aranguren & Wilson, 2010).

El fundamento de este enfoque se basa en la idea de que el aprendizaje colectivo y la innovación son procesos interactivos (Lundvall, 1992; Nooteboom, 2000) y que parecen estar circunscritos a determinadas situaciones (Becattini, 1990; Camagni, 1991; Asheim, 1996; Cooke, 2001; Cotic-Svetina et al., 2008).

23 Para el año 2010, poco más del 13% del total de firmas en Uruguay eran pequeñas, 3% medianas y aproximadamente el 83% eran microempresas (Naciones Unidas, 2011, p. 283).

En la literatura existen numerosas referencias a la influencia positiva de las vinculaciones (colaboraciones) de las firmas con los diferentes agentes del sistema de innovación, así como de la pertenencia a redes empresariales y la realización de acuerdos de cooperación, sobre las actividades de innovación y su efecto en la competitividad de las firmas, en particular de las pequeñas y medianas empresas (Camagni, 1991; Keeble et al., 1998; Bayona Sáez et al., 2002; Miotti & Sachwald, 2003; Belderbos et al., 2004; Rogers, 2004; Bell, 2005; Freel & Harrison, 2006; Boschma & Ter Wal, 2007; Evert-Jan & Oedzge, 2008; Visser & Atzema, 2008; Vega-Jurado et al., 2009; Sánchez-González et al., 2009; Visser, 2009; Escribano et al., 2009; Gretzinger et al., 2010; Faria et al., 2010; Becerra Rodríguez & Álvarez Giraldo, 2011; Parrilli & Elola, 2012).

Por último, se hace necesario precisar que muchos estudios han analizado el efecto de la cooperación y las vinculaciones sobre las actividades de innovación tomando como caso de estudio la industria de un país en particular (Becker & Dietz, 2004; Miotti & Sachwald, 2003; Amara & Landry, 2005; Belderbos et al., 2004; Vega-Jurado et al., 2009).

Objetivos de la investigación

En nuestra opinión, el crecimiento reciente de la economía uruguaya se ha debido más a factores externos y exógenos que ha políticas deliberadas de incentivo a la productividad y a la innovación. Es más, la innovación en buena parte del tejido productivo utiliza tecnología e innovaciones adaptadas a la realidad uruguaya y no desarrolladas in situ y por lo tanto, muchas de ellas no tienen en cuenta las especificidades y características del entorno en dónde tienen que ser utilizadas. Es verdad que ciertas tecnologías son más genéricas y pueden ser utilizadas en forma eficiente sin tener en cuenta esas especificidades, pero muchas de ellas solo son utilizadas en forma parcial o no se conoce cómo utilizarlas en forma eficiente por las empresas. Es por eso que es sumamente importante comprender cómo se desarrolla endógenamente la tecnología, o como se adaptan las innovaciones en forma eficiente y adecuada.

La teoría indica que la cooperación con agentes externos se ha vuelto uno de los pilares fundamentales de la estrategia de innovación de las firmas, transformándose en un mecanismo muy importante a través del cual las empresas pueden acceder a conocimientos y habilidades necesarias para llevar adelante sus actividades de innovación (Vega-Jurado et al., 2009). En países en desarrollo, como Uruguay, hay una percepción de que esta estrategia se está comenzando a implementar.

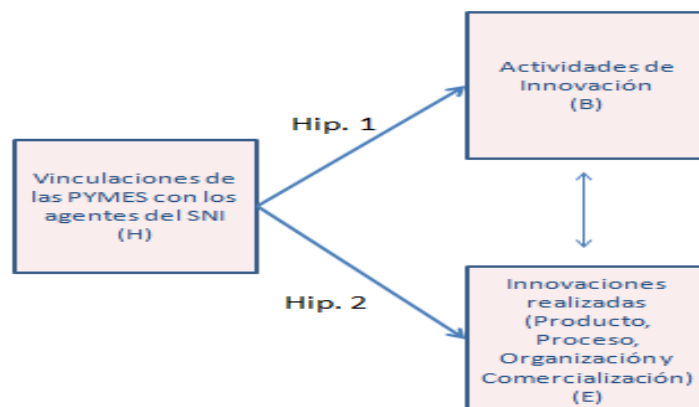
A partir de estas consideraciones, esta investigación estudia las vinculaciones de las PyMEs uruguayas del sector industrial, con el objetivo de llevar adelante actividades de innovación. En concreto, se trata de responder al apregunta, cómo las relaciones establecidas con los agentes del Sistema Nacional de Innovación (S.N.I.) establecidas por las PyMEs industriales uruguayas, afectan las actividades de innovación y las innovaciones realizadas por las mismas.

Marco Teórico e Hipótesis de trabajo

El marco teórico del estudio toma en cuenta las siguientes variables de las Encuestas de Innovación de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII):

- Variables H (Vinculación del Sistema de Innovación): Son las variables que Indican si hubo o no cooperación con los agentes del Sistema de Innovación al desarrollar las actividades de innovación. Es decir, las vinculaciones establecidas por las firmas con: Universidades, Centros Tecnológicos, Institutos de Formación Técnica, Laboratorios, Unidades de Vinculación Tecnológica, Entidades de Intermediación Financiera, Proveedores, Clientes, Empresas relacionadas (que no están comprendidas en los dos ítems anteriores), Otras empresas, Consultores y expertos, Agencias o Programas gubernamentales de Ciencia y Tecnología y Casa matriz.
- Variables B (Actividades de Innovación): Son las variables que indican si la empresa ha desarrollado en el período de estudio alguno de los tipos de actividades definidas en la encuesta en procura de lograr innovaciones de producto, de proceso, de organización o de comercialización. Estas actividades para el caso de Uruguay son: I+D interna, I+D externa, Adquisición de Bienes de Capital, Adquisición de TICs, Transferencias de tecnologías y consultorías, Ingeniería y diseño industrial, Diseño organizacional y gestión y Capacitación.
- Variables E (Resultados de las Actividades de Innovación): Son las variables que indican los resultados en términos de innovaciones introducidas al mercado: Innovaciones en Producto, en Proceso, en Organización y/o en Comercialización.

Con dichas variables se postulan las siguientes relaciones e hipótesis:



HIPÓTESIS 1: Las Vinculaciones que las empresas establecen con los diferentes agentes del Sistema Nacional de Innovación (variables H) influye positivamente en las Actividades de innovación (variables B) que realizan.

HIPÓTESIS 2: Las Vinculaciones que las empresas establecen con los diferentes agentes del Sistema Nacional de Innovación (variables H) influye positivamente en las Innovación realizadas (variables E).

Metodología

Para verificar las Hipótesis se utilizan Modelos GLM (Logit). Para contrastar el ajuste e idoneidad de los modelos GLM se calcula el CAIC (Consistent Akaike Information Criterion) para cada una de las ecuaciones. Se utiliza el paquete para R ResourceSelection (R Core Team, 2012; Lele, 2009; Lele et al., 2012).

Se acepta la hipótesis para los coeficientes que sean positivos, estadísticamente significativos (al 5%) y que además se cumpla que el criterio de que el CAIC del modelo completo sea menor que el CAIC del modelo que incluye solo las variables de control.

Para realizar la investigación se utilizan los micro-datos de las Encuestas de actividades de innovación de la industria manufacturera uruguayas realizadas por la ANII²⁴ y que abarcan los períodos 2001-2003, 2004-2006 y 2007-2009.

Resultados y Conclusiones

En elaboración.

Bibliografía

Amara & Landry (2005): Sources of innovation as determinants of novelty of innovation in manufacturing firms: evidence from the 1999 statistics Canada innovation survey. *Technovation* 25, pp. 245-259.

Aranguren & Wilson (2010): Rethinking Territorial Competitiveness: What does it mean for a place to be “competitive”? *Estudios Empresariales* 134. *Revista Cuatrimestral* 2010/3. Universidad de Deusto.

Asheim (1996): Industrial districts as “learning regions”: a condition for prosperity. *European Planning Studies* 4 (4), pp. 379-400.

Asheim, Moodysson & Todtling (2011): Constructing Regional Advantage: Towards State-of-the-Art Regional Innovation System Policies in Europe? *European Planning Studies* 19 (7), pp. 1133-1139.

Bayona Sáez, Gracia Marco & Huerta Arribas (2002): Collaboration in R&D with universities and research centers: an empirical study of Spanish firms. *R&D Management* 32 (4), pp. 321-341.

Becattini (1990): The Marshallian district as a socio-economic notion. Pyke & Sengenberger (Eds). *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, pp. 37-51.

²⁴ El diseño de la Encuesta se basó en los lineamientos conceptuales y metodológicos del Manual de Bogotá (Jaramillo et al., 2000).

Becerra-Rodríguez & Naranjo-Valencia (2008): La innovación tecnológica en el contexto de clusters regionales. Cuadernos de Administración de Bogotá (Colombia) 21 (37), pp. 133-159.

Becker & Dietz (2004): R&D cooperation and innovations activities of firms-evidence for the German industry. Research Policy 33, pp. 209-223.

Belderbos, Carree & Lokshin (2004): Cooperative R&D and firm performance- Research Policy 32, pp. 1477-1492.

Bell (2005): Clusters, networks, and firm innovativeness. Strategic Management Journal 26, pp. 287-295.

Boschma & Ter Wal (2007): Knowledge Networks and Innovative Performance in an Industrial District: The Case of a Footwear District in the South of Italy. Industry and Innovation 14 (2), pp. 177-199.

Camagni (1991): Innovation Networks. Spatial Perspectives. Camagni ed. London and New York: Bellhaven Press.

Cooke (2001): Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. Industrial and Corporate Change 10 (4), pp. 945-974.

Cotic-Svetina, Jaklic & Prodan (2008): Does collective learning in clusters contribute to innovation? Science & Public Policy 35 (5), pp. 335-345.

Escribano, Fosfuri & Tribó (2009): Managing external knowledge flows: The moderating role of absorptive capacity. Research Policy 38, pp. 96-105.

Evert-Jan & Oedzge (2008): With or without Clusters: Facilitating Innovation through a Differentiated and Combined Network Approach. European Planning Studies 6 (9), pp. 1169-1188.

Faria, Lima & Santos (2010): Cooperation in innovation activities: The importance of partners. Research Policy 39, pp. 1082-1092.

Freel & Harrison (2006): Innovation and Cooperation in the Small Firm Sector: Evidence from "Northern Britain". Regional Studies 40 (4), pp. 289-305.

Gretzinger, Hinz & Matiaske (2010): Cooperation in Innovation Networks: The Case of Danish and German SMEs. Management Revue 21(2), pp. 193-216.

Jaramillo, Lugones & Salazar (2000): Normalización de Indicadores de Innovación Tecnológica en América Latina y el Caribe, Manual de Bogotá. OEA/ RICYT/ COLCIENCIAS/ CYTED/ OCT. Bogotá, Colombia.

Keeble, Lawson, Lawton Smith, Wilkinson & Moore (1998): Collective Learning Processes and Inter-Firm Networking in Innovative High-Technology Regions. Working

Paper N° 86. Cambridge, UK: ESCR Centre for Business Research. University of Cambridge.

Lele (2009): A New Method for Estimation of Resource Selection Probability Function. *Journal of Wildlife Management* 73 (1), pp. 122-127.

Lele, Keim & Solymos (2012): ResourceSelection: Resource Selection (Probability) Functions for Use-Availability Data. R package version 0.2-0.
<http://CRAN.R-project.org/package=ResourceSelection>

Lundvall (1992); *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Printer.

Miotti & Sachwald (2003): Co-operative R&D: Why and with whom? An integrated framework of analysis. *Research Policy* 32, pp. 1481-1499.

Navarro (2009): *Sistemas Nacionales de Innovación*. *Ekonomiaz* 70, pp. 24-59.

Noteboom (2000): *Learning and innovation in organizations and economies*. Oxford University Press.

OCDE (2009): *Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective*. Chapter 1 Innovations Indicators by Bloch & López-Bassols.

Parrilli & Elola (2012): The strength of science and technology drivers for SME innovation. *Small Business Economics* 39 (4), pp. 897-907.

R Core Team (2012): *R: A language and environment for statistical computing*. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. ISBN 3-900051-07-0.
<http://www.R-project.org/>

Silveira, Luis (2013): Tesis doctoral. *Aprendizaje colectivo e innovación: el caso de las empresas manufactureras industriales uruguayas en el período 2001-2009*. Universidad de Deusto.

Sánchez-González, González-Alvárez & Nieto (2009): Sticky information heterogeneous needs as determinig of R&D cooperation with customers. *Research Policy* 38, pp. 1590-1603.

Simmie (2006): *Do clusters or innovation systems drive competitiveness? Cluster and Regional Development*. Critical reflections and explorations. Asheim, Cooke & Martin eds. Routledge London & New York.

Vega-Jurado, Gutiérrez-Gracia & Fernández de Lucio (2009): *La Cooperación con Agentes Científicos y su Incidencia sobre el Desempeño Innovador de la Empresa*. Ingenio CSIC-UPV. Working Paper 2009/05.

Visser & Atzema (2008): With or Without Clusters: Facilitating Innovation through a Differentiated and Combined Network Approach. *European Planning Studies* 16 (9), pp. 1169-1188.

Visser (2009): The Complementary Dynamic Effects of Clusters and Networks. *Industry and Innovation* 16 (2), pp. 167-195.

Problemas e obstáculos à inovação em pequenas e médias empresas no Brasil: uma discussão a partir da PINTEC/IBGE

Vanessa Parreiras Oliveira; Rebeca Bulhões Bertoni

1. Revisão teórica

Na teoria econômica evolucionária ou neoschumpeteriana as diferenças entre as firmas são centrais. Nelson (1991) mostra que essas diferenças resultam de diferentes estratégias escolhidas pelas firmas. Estas estratégias gerarão firmas com diferentes estruturas e capacitações, incluindo as referentes à pesquisa e desenvolvimento. Assim, inevitavelmente, as firmas seguirão trajetórias diferenciadas umas das outras (NELSON, 1991).

Nesta teoria, o processo de aprendizado é fundamental para que se possa compreender as estratégias e trajetórias das firmas na busca de aquisição de competências necessárias para a geração de assimetrias no processo concorrencial. A inovação bem sucedida depende da combinação, por parte da firma, de uma gama de capacitações, incluindo a capacidade para acessar o financiamento, entender as necessidades do mercado, recrutar força de trabalho qualificada e estabelecer interações efetivas com outros atores. D'este *et al.* (2012) notam que as firmas inovadoras são necessariamente compelidas a lidar com a maioria, ou mesmo com todos estes obstáculos. Contudo, algumas firmas são dissuadidas do engajamento na inovação por causa das dificuldades envolvidas e permanecem *locked into* rotinas estabelecidas. Já outras firmas efetivamente tentam inovar e investir em P&D formal ou informal, mas podem falhar em trazer novos produtos ou processos ao mercado porque são incapazes de superar as barreiras com que se deparam no processo inovativo (D'ESTE *et al.*, 2012).

D'este *et al.* (2012), Blanchard *et al.* (2012) e Pellegrino e Savona (2013), entre outros, notam que a literatura empírica sobre os efeitos dos obstáculos à inovação, com base nos *Community Innovation Surveys* (CISs) europeus, enfatiza o papel dos obstáculos financeiros na limitação das capacidades das firmas para inovar. Contudo, estes autores identificam que as firmas podem encontrar diferentes tipos de obstáculos não-financeiros - mercado, conhecimento e regulação - que podem dificultar significativamente os seus processos inovativos.

No Brasil, há escassa evidência empírica, sobre o papel dos problemas e obstáculos à inovação na determinação dos insucessos inovativos das firmas. Melo e Rapini (2012) identificam nas três primeiras edições da Pesquisa de Inovação do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (PINTEC/IBGE) (períodos 1998-2000, 2001- 2003 e 2003-2005, respectivamente) que os problemas e obstáculos que foram mais apontados pelas firmas inovadoras foram os riscos econômicos excessivos, os elevados custos da inovação e a escassez de recursos apropriados de financiamento.

Particularmente, a literatura identifica que as pequenas empresas encontram constrangimentos notadamente relacionados a recursos: falta de trabalho tecnicamente qualificado; uso limitado de informação e *expertise* externas; dificuldade em atrair e financiar empréstimo e incapacidade relacionada à distribuição do risco; inadequação da gestão; e elevado custo da conformidade regulatória (FREEL, 2009).

No Brasil, Souza *et al.* (2014) identificam que a amplitude da linha de produtos, a abrangência em termos de mercado e o tamanho exercem influência sobre a probabilidade de sobrevivência a longo prazo das pequenas empresas industriais. Os autores notam também que a influência do tamanho extrapola a esfera financeira, envolvendo aspectos organizacionais e a inserção em redes de relações com fornecedores e clientes, que compõem o “capital organizacional”, essência da sobrevivência da empresa.

Ainda conforme Souza *et al.* (2003), a atuação das organizações de apoio e a implementação de ações específicas às pequenas empresas ainda têm um alcance muito limitado e, não raras vezes, os resultados alcançados são bastante modestos²⁵. Autores como La Rovere (2003) e Nogueira e Oliveira (2009), por sua vez, notam que a heterogeneidade do universo destas empresas torna difícil a implementação de políticas de inovação a elas destinadas²⁶.

Zucoloto e Nogueira (2009) e Botelho *et al.* (2012) identificam, com base nos dados da PINTEC/IBGE, que os esforços inovativos das pequenas empresas brasileiras são proporcionalmente mais elevados do que os das empresas de grande porte, especialmente na aquisição de máquinas e equipamentos (M&E). Contudo, é importante registrar que este é um tipo de gasto menos relacionado a produtos e processos inovadores para o mercado de atuação. A aquisição de (M&E) encontra-se associada a mudanças no processo produtivo, com o objetivo primordial de elevar a produtividade da firma, aproximando-a do estado da técnica (ZUCOLOTO E NOGUEIRA, 2009).

A partir do exposto, identifica-se que a abordagem neoschumpeteriana fornece um arcabouço teórico importante para se pensar a estrutura e a dinâmica interna das firmas, as quais partem de diferentes estratégias, que resultam em diferentes trajetórias de desempenho. Todavia, não se pode ignorar a influência que o ambiente externo exerce sobre as estratégias individuais de cada empresa. Por isso, a fim de compreender as estruturas que conformam o cenário macroeconômico, que, por sua vez, influencia o ambiente microeconômico das empresas, é necessário somar à abordagem evolucionária uma abordagem teórica capaz de explicar as estruturas do mercado no qual esses agentes ou firmas estão inseridos. Para tanto, este trabalho recorrerá a elementos da tradição desenvolvimentista²⁷ para compreender as especificidades do contexto econômico nacional, no qual atuam as pequenas e médias empresas brasileiras.

²⁵ Moraes (2008), em análise dos programas especiais de crédito para micro, pequenas e médias empresas, identifica uma alta concentração dos financiamentos nas grandes empresas, nos casos do BNDES e dos Fundos Constitucionais de Financiamento.

²⁶ Para Nogueira e Odo (2009), as micro e pequenas empresas não constituem uma entidade caracterizável com uma só dimensão, como a quantidade de pessoal ocupado. Segundo os autores, os esforços com o intuito de categorizar e classificar essas empresas acabaram por produzir critérios diversos para sua definição de porte empresarial, e as várias entidades que atendem ao segmento acabam por não operar segundo um critério unificado.

²⁷ Dentre os elementos da tradição desenvolvimentista, serão abordados neste trabalho: o desequilíbrio na relação entre capital e trabalho; o problema da segregação social; a estreiteza de mercado; a incerteza estrutural e a heterogeneidade estrutural. Nessa tradição, serão discutidas as ideias de Caio Prado Jr., Celso Furtado e Florestan Fernandes sobre as estruturas do capitalismo brasileiro (SAMPAIO, 1999).

2. Descrição do trabalho e de suas principais seções

O objetivo deste trabalho é realizar uma análise exploratória dos problemas e obstáculos à inovação de pequenas e médias empresas brasileiras. Para tanto, serão utilizados os dados PINTEC/IBGE, abrangendo questões das duas últimas edições do *survey* de inovação (PINTEC 2008 e 2011) relativas aos resultados do processo inovativo das empresas e aos problemas e obstáculos à inovação encontrados por estas no desenvolvimento de suas atividades inovativas. Nessa perspectiva, este trabalho procura criar uma hierarquização para os tipos de obstáculos que afetam o processo inovativo das pequenas e médias empresas brasileiras.

O texto está organizado em seis seções: introdução, revisão teórica, contextualização das pequenas e médias empresas no Brasil, metodologia, análise dos dados e considerações finais. A segunda seção apresenta uma revisão da literatura que aborda a natureza e a relevância dos problemas e obstáculos que impedem ou retardam a atividade inovativa de empresas, com foco nas especificidades das barreiras às pequenas e médias empresas. A terceira seção apresenta uma contextualização das perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil no que se refere às suas possibilidades de crescimento e à definição de políticas e instrumentos de apoio. A metodologia, apresentada na quarta seção, explica o tratamento dos dados da PINTEC/IBGE. A seção referente à análise dos dados divide-se, por sua vez, em duas subseções: caracterização geral do processo inovativo das pequenas e médias empresas brasileiras e problemas e obstáculos à inovação neste segmento de empresas. Nesta última subseção, serão analisados separadamente e hierarquizados os tipos de obstáculos: estruturais, macroeconômicos e microeconômicos. Finalmente, na última seção são feitas as considerações finais acerca do trabalho.

3. Metodologia

Após a realização de uma caracterização geral do processo inovativo das empresas inovadoras e das não-inovadoras, o presente estudo procura dar foco à análise dos dados disponibilizados pelas edições 2008 e 2011 da PINTEC/IBGE sobre problemas e obstáculos à inovação, a partir da lógica proposta no questionário da pesquisa referente aos problemas e obstáculos à inovação.

A dimensão privilegiada para o levantamento das informações da PINTEC/IBGE neste trabalho é a referente às faixas de pessoal ocupado. Para tanto, adota-se a classificação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). A primeira questão referente aos problemas e obstáculos à inovação na PINTEC/IBGE busca identificar se as empresas que desenvolveram algum projeto entre 2006 e 2008 e 2008 e 2011 encontraram dificuldades ou obstáculos que podem ter tornado mais lenta a implementação de determinados projetos ou que os tenha inviabilizado.

A segunda questão foi aplicada às empresas que não desenvolveram algum projeto entre 2006 e 2008 e 2008 e 2011. Esta questão teve por objetivo identificar os motivos pelos quais a empresa não desenvolveu atividades inovativas ou não obteve os resultados esperados. Se a empresa não inovou no período de referência da pesquisa, ela informou que não o fez devido a uma dessas três razões: i) Não necessitou, devido às inovações prévias; ii) Não necessitou, devido às condições de mercado ou, iii) Outros fatores impediram o desenvolvimento, implementação de inovação.

Para as empresas inovadoras que declararam ter encontrado obstáculos e para as empresas não-inovadoras - que informaram que outros fatores impediram o desenvolvimento da inovação na segunda questão - foi aplicada uma terceira questão.

Nesta, foi apresentada uma lista de fatores que podem ter prejudicado as atividades inovativas, e solicitou-se que estas empresas informassem a importância de cada um deles, atribuindo-lhes importância alta, média, baixa ou não relevância.

Na lista estão fatores de natureza econômica (custos, riscos e fontes de financiamento apropriadas), problemas internos à empresa (rigidez organizacional), deficiências técnicas (escassez de serviços técnicos externos adequados, falta de pessoal qualificado), problemas de informação (falta de informações sobre tecnologia e sobre os mercados), problemas com o Sistema Nacional de Inovação (escassas possibilidades de cooperação com outras empresas/instituições), problemas de regulação (dificuldade para se adequar a padrões, normas e regulamentações); fraca resposta dos consumidores quanto a novos produtos – refletindo um problema de insuficiência de demanda – e a centralização da atividade inovativa em outra empresa do grupo (IBGE, 2010).

4. Resultados e conclusões

Os resultados obtidos a partir dos dados da PINTEC 2011 indicam que as ‘condições de mercado’ foram apontadas como o principal obstáculo à inovação por um percentual maior de pequenas e médias empresas do que na PINTEC 2008. Entre as duas pesquisas, o percentual de pequenas empresas que afirmou ter sido esse o principal obstáculo à inovação cresceu de 55,6% para 64,7%. No caso das empresas de médio porte, esse percentual subiu de 58,9% para 59,2%. Esses dados corroboram a ideia de que existe uma hierarquia entre os tipos de obstáculos que bloqueiam o processo inovativo nas empresas brasileiras. Em primeiro lugar, estariam os problemas relacionados às ‘condições de mercado’, que constituem obstáculos de ordem estrutural. Em segundo lugar, estariam os ‘outros fatores impeditivos’, entendidos como de ordem micro e macroeconômica. Entre as duas pesquisas, o percentual de pequenas empresas que apontou como principal impedimento à inovação ‘outros fatores impeditivos’ foi reduzido de 28,9% para 20,8%. No caso das empresas de porte médio, esse percentual também caiu, de 21,2% para 20,5%. Em suma, infere-se que há uma tendência, principalmente no caso das empresas de pequeno porte, de interferência cada vez maior dos obstáculos de ordem estrutural em seus esforços inovativos.

Na realidade, todos os obstáculos estruturais à inovação, classificados pela PINTEC como problemas relacionados às ‘condições de mercado’ - definidos pela pesquisa do IBGE como uma deficiência de demanda (agregada e/ou setorial) ou uma estrutura de oferta (concorrencial ou capacidade instalada) que tenham desestimulado a inovação - podem ser traduzidos, pelo lado da demanda, por segregação social e relação desequilibrada entre capital e trabalho, que limitam a expansão do mercado interno, resultando em deficiência de demanda. Pelo lado da oferta, os desestímulos à inovação parecem resultar da estreiteza de mercado, da incerteza estrutural e da heterogeneidade estrutural, que geram obstáculos à concorrência e à concentração e centralização do capital, processos fundamentais para o esforço inovativo.

No que diz respeito aos ‘outros fatores impeditivos’ macro e microeconômicos, mais da metade das pequenas e médias empresas que atribuíram alta ou média importância a estes obstáculos conseguiram inovar, apesar de diagnosticarem a existência destes problemas. Em comparação com os resultados da PINTEC 2008, foi maior o percentual de pequenas empresas que conseguiram inovar, de acordo com a PINTEC 2011, apesar de atribuírem alta ou média importância a fatores como riscos econômicos excessivos, elevados custos da inovação e escassez de fontes de financiamento. Enquanto 51,5% das pequenas empresas que destacaram o problema da escassez de fontes apropriadas de

financiamento deixaram de inovar, de acordo com a PINTEC 2008; esse percentual caiu para 41,7% de acordo com a PINTEC 2011. Isto é, entre as duas pesquisas, reduziu-se o percentual de pequenas empresas que deixaram de inovar por causa dos obstáculos de origem microeconômica.

No que concerne aos obstáculos de origem microeconômica, para quase a totalidade desses fatores, a tendência foi a mesma que a dos obstáculos de ordem microeconômica. Em geral, foi maior o percentual de empresas de pequeno e médio porte que conseguiram inovar apesar de atribuírem alta ou média importância aos problemas microeconômicos apresentados. Na PINTEC 2008, 42,4% das pequenas empresas que atribuíram alta ou média importância ao problema da falta de pessoal qualificado, não conseguiram implementar inovações. Já na PINTEC 2011, esse percentual reduziu-se para 39,8%. Ou seja, um percentual maior de empresas de pequeno porte passou a inovar apesar de diagnosticarem o problema da escassez de força de trabalho qualificada.

5. Referências

BLANCHARD, P.; HUIBAN, J.-P.; MUSOLESI, A.; SEVESTRE, P. Where there is a will, there is a way? Assessing the impact of obstacles to innovation. *Industrial and Corporate Change*, Volume 22, Number 3, pp. 679–710, 2012.

BOTELHO, M.; MAIA, A.F. ; PIRES, L. A. Inovação e porte das empresas: evidências sobre a experiência internacional e brasileira. *Revista de Economia*, v. 38, n. 1 (ano 36), p. 189-210, jan./abr. 2012.

D'ESTE, P.; IAMMARINO, S.; SAVONA, M.; VON TUNZELMANN, N. What hampers innovation? Revealed barriers versus deterring barriers. *Research Policy*, 41, 2012, 482–488.

FREEL, M. Barriers to Product Innovation in Small Manufacturing Firms *International Small Business Journal* 2000; 18-60.

IBGE. Pesquisa de Inovação Tecnológica 2008. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.

LA ROVERE, R. Perspectivas das Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 5, n.Ed. Espec., p. 20-38, 2001.

MELO, L. M; RAPINI, M. *Financing innovation in Brazil: empirical evidence and implicit S&T*. Belo Horizonte :UFMG/CEDEPLAR, 2012. (Texto para discussão; 454)

NELSON, R. Why do firms differ and how does it matter. *Strategic Management Journal*, vol. 12,pp. 61-74, 1991.

MORAIS, J.M. Programas especiais de crédito para micro, pequenas e médias empresas: BNDES, PROGER e fundos constitucionais de financiamento. In: DE NEGRI, J.A.; KUBOTA, L. C. (Eds) Políticas de Incentivo à Inovação Tecnológica. Brasília: IPEA, 2008, p.389-433.

NOGUEIRA, M.; OLIVEIRA, J.M. Da baleia ao ornitorrinco: contribuições para a compreensão do universo das micro e pequenas empresas brasileiras. *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*. Brasília: IPEA, n. 1, abr. 2009, p. 7-18.

PELLEGRINO, G.; SAVONA, M. *Is money all? Financing versus knowledge and demand constraints to innovation*. UNU-MERIT Working Papers, 2013-029.

SAMPAIO JR., P. A. Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado. Petrópolis, Vozes, 1999.

SOUZA, M. C.; GORAYEB, D.; MIGLINO, M. A.; CARVALHO, F. Perspectivas para uma atuação competitiva das pequenas empresas. In: LASTRES, H.M.; CASSIOLATO, J.E.; MACIEL, M.L. (Orgs) *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará;IE/UFRJ, 2003, p. 225-242.

SOUZA, M. C.; MAZZALI, L.; SILVEIRA, R.; BACIC, M. J. Pequenas empresas industriais de longa permanência no mercado: uma análise a partir da literatura e de evidências empíricas. *Gestão & Produção.*, São Carlos, v. 21, n. 1, p. 157-170, 2014

ZUCOLOTO, G.; NOGUEIRA, M. Davi X Golias: uma análise do perfil inovador de empresas de pequeno porte. *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*. Brasília: IPEA, n. 1, abr. 2009, p. 45-54.

Determinants of regional innovation in Brazilian Regions

Veneziano de Castro Araujo; Renato Garcia

Key-words: Regional innovation; Patents; Brazil; Spatial Tobit

Firms in some regions present consistently an improved innovative performance. This local innovative advantage was studied by different forms, and a lot of studies try to assess how some factors influence positively or negatively in innovation. This paper analyses the spatial patterns of innovation, its regional interdependencies in space and the role of some local determinants of innovation in Brazilian micro-regions. Specifically, it evaluates how local firms' R&D, regional academic research, agglomeration level and local industrial specialization or diversification affect regional innovation and the presence of spatial dependence in regional innovation.

This purpose is achieved by means of a Spatial Data Analysis and the estimation of an econometric model using the number of patents per capita as a measure of local innovative outputs. Similar to studies for other countries, the Spatial Analysis shows that innovation is not homogeneously distributed in the Brazilian geography and it's especially concentrated in South and Southeast Regions, where the main industrial clusters are located.

The empirical model adopted is based on the Knowledge Production Function applied to regions and is estimated using a Tobit Spatial Autoregressive (SAR-Tobit) with Brazilian patent data as an innovation output proxy. The use of a Spatial Tobit model allows to deal more appropriately with a large number of regions without patents. Model results indicate that higher levels of regional industrial R&D imply greater innovation, local university research impacts positively on industrial innovation, and that denser and diverse cities tend to present a better innovative performance than smaller and specialized ones.

Literature Review

Despite the vast factors that impact the regional innovation level, local Research & Development (R&D) efforts – industrial and academic, private or public – have crucial importance. These factors, already present in the seminal work of Jaffe (1989), are used

due to an extremely straightforward reasoning that assumes that greater these efforts, the greater the innovation outputs.

In the case of academic R&D, the new knowledge generated by universities and research centers is utilized by companies for various mechanisms, intended or not, as the hiring of workers trained in Universities' research groups, the generation of a new spinoff company, or formal collaborative contracts.

However, a fundamental element for the geographical analysis of innovation is the role of the proximity of regions particularly innovative. Since Jaffe (1989), several studies indicated that innovative efforts of a locality can benefit the entire neighboring region and vice versa. Thus, physical proximity would bring a greater advantage for regions close to high innovative regions. Under this view, one important factor was the proximity to regions with higher levels of patents that spillover to its neighbors.

Since the advancement of econometric tools, this phenomenon has been measured by several tools. One of the most used are neighboring matrix to ponder each neighbors' variable for a 'metric' of geographical proximity as having common boundaries, the distance between regions, or others. Several studies showed that the proximity to regions with especially high levels of patents can benefit the local innovative level (Fischer & Varga, 2003; Gonçalves and Almeida, 2009, e.g.).

In addition, a series of studies on innovation has been evaluating the role of concentration and industrial structure for innovation (Carlino et al., 2007). For these studies, the spatial concentration presents clear advantages for innovation by allowing more interactions between the parts and economies of scale.

As for the industrial structure, there are various criteria which indicate various advantages with respect to the sectors in the region. Supported in studies by Marshall (1890), many authors advocate the best innovative performance of regions specialized in a given economic activity. Under this view, specialized regions would have a set of specialized suppliers, skilled workers and a greater flow of informal knowledge among employees. These factors collaborate for greater productivity and innovative performance among local enterprises. On the other hand, some studies argue - as proposed by Jacobs (1969) - that the most beneficial for regions is a wide diversification of industrial activities. The knowledge transfers from between different sectors would allow a greater number of radical innovations through which the author calls 'cross fertilization'.

The debate over whether specialized or diversified regions are the most important to innovative purposes presents empirical support for both hypothesis. On the one hand, different indicators were used to measure the relative areas of specialization or diversification. Some results points to benefits for specialized regions (Cabrer-Borrás and Serrano-Domingo, 2007, e.g.) and some for diversified regions (Frtisch and Slavtchev, 2007, e.g.). However, as shown Beaudry and Shiffareova (2009) most of these differences are associated with the choice of different indicators of specialization-diversification, sector composition or geographical level of analysis.

As can be seen, the panorama of the local innovation is extremely broad and diverse and yet demands many insights. Accordingly, this paper tries to make a deeper analysis of the role of various factors on local innovation and assess their spatial effects with a Brazilian regional dataset of patents.

Data and Method

This paper's model is based on the original specification of the production function of knowledge of Jaffe (1989) with spatial elements and some additional controls.

Generally, the specification of function is:

$$I_{it} = f(RD_{i,t-1}, E_{it}, Controls)$$

Where I_{it} is the innovation performance of region i in (number of patents filed in the region), $RD_{i,t-1}$, the R&D efforts from firms and universities in i region in the preceding period since it supposes a innovation requires some time to become a mature innovation in terms of formalization and can be patents and E_{it} characteristics of the local productive structure (level of agglomeration and specialization / diversification in industry), and controls. We chose to adopt the microregional level.

However, Brazilian microregions are highly heterogeneous, from 2001 to 2005 only 229 of the 558 Brazilian micro-regions there were no patents. To address this, we decided to use a Spatial Tobit Model that can deal with a high proportion of zero-patent regions. This option is in line with the solution adopted by Autant-Bernard and LeSage (2011) that treats patent statistics as a measure censored in zero in a Spatial Tobit.

The model is outlined below.

$$PatPC_{i,t} = WPatPC_{i,t} + R\&DInd_{i,t-1} + R\&DUniv_{i,t-1} + Dens + KI + ShrInd + Sec + Metro + N$$

Local Innovation (PatPC). As several other studies (Moreno et al, 2005, e.g.), we adopt patents per capita of each region as proxy of local innovation.

Spatially lagged Local Innovation (WPatPC). The autoregressive term was included in the model to evaluate the role of spatial spillovers of innovative results to neighbors. The spatial weight matrix use is a k-nearest matrix for 15 neighbors.

Expenditure on Industrial R&D (R&DInd). Due to lack of disaggregated data for firms' expenditure on R&D in Brazil, this paper uses as a proxy for the share of worker occupied in R&D functions in total local employment (data from RAIS).

Expenditure on University R&D (R&DUniv). It is also difficult to have a good proxy for the academic R&D. This study uses two proxies: the relative number of full-time university professors with master's or doctorate degree (INEP) and of students applying to master's, doctoral or postdoctoral degree in graduate programs (CAPES). To limit imperfections, the two variables were combined using principal component analysis that generated a new variable corresponding to the first component labeled R&DUniv.

Indicator of specialization and diversification – Kugman Index (KI). To assess when more specialized or diversified regions have better innovative performance, was used the Krugman index in a similar way as Crescenzi et al (2007). This heterogeneity index measures the industrial structure to a region that can be expressed by the value which varies from 0 to 2, more specialized regions indexes assumes values near 2 and vice-versa, using Manufacturing and Mining Industries divisions as reference.

Agglomeration (Dens). As presented by Carlino et al (2007), local innovative level is frequently related to agglomerative advantages. So denser regions tend to present higher

innovative performance. So, an additional variable with the population density using the population census (IBGE) was introduced in the model.

Controls. In addition to these variables, four controls were included. Similar to Carlino et al (2007) is an added control for the participation of manufacturing industry in total employment (*ShrInd*), presence of some sectors more prone to patent (*Sec*), dummies for the North, Northeast and Center-West regions (*N*) and dummies for Brazilian metropolitan regions (*Metro*).

1 – Variables description

Variable	Description
PatPC	Patents filed in 2004 or 2005 per 100,000 population in the regions. Source: INPI.
R&DInd	Industrial R&D of region. Percentage of employees in manufacturing and mining working acting in R&D activities per total employees. Source: RAIS 2003/2004.
R&DUniv	Academic R&D of region. Principal Component Analysis of professors with full dedication per 10.000 inhabitants (INEP, 2003/04) and students in graduate programs per 10.000 inhabitants (CAPES, 2003/04). Own elaboration.
KI	Krugman Index of specialization-diversification. RAIS, 2004/2005.
Dens	Population density of microregions. Source: IBGE
ShrInd	Participation of Manufacturing and Mining Industries in the total economically active population. Source: RAIS, 2004/2005.
Sec	Share of top 9 sector in local employment. Source: RAIS, 2004/2005
NNE	Dummy for the North, Northeast and Center-West. Own elaboration.
Metro	Dummy for metropolitan regions. Own elaboration.

Results

Table 2 - Results of a SAR-Tobit regression – Patents per capita (log)

	coefficient	t-stat
<i>WPatPC</i>	0,295***	[5,258]
<i>R&DInd</i>	0,144***	[3,991]
<i>R&DUniv</i>	0,477***	[6,298]
<i>Dens</i>	0,226**	[2,631]
<i>KI</i>	-3,082***	[-9,911]
<i>ShrInd</i>	9,531***	[9,265]
<i>Sec</i>	3,498***	[4,701]
<i>NNE</i>	2,551***	[4,547]
<i>Metro</i>	-1,152**	[-3,455]

*** p < 0.1%; ** p < 1%; * p < 5%; t-stat in brackets

From a special perspective, model results indicate spatial spillover effects. This indicates that, in Brazil, the spatial proximity to regions with high patent levels is associated

with high innovative performances. The positive and significant coefficient of spatial lagged dependent variable is similar to Fischer and Varga (2003) and Gonçalves and Almeida (2009) and is in line with the concentration of innovative activities in a few Southern Brazilian micro-regions.

Both Industrial R&D (R&DInd) and University R&D (R&DUniv) exhibit significant and positive coefficient. This result indicates that the greater the efforts of local companies' and universities' R&D, higher levels of patents per capita.

Regarding industrial structure, Krugman index (KI) coefficient is negative and significant. Krugman index takes higher values in regions specialized, so more diverse are the regions, the better their innovative performance. Additionally, population density is positively correlated with innovation indicating that denser cities are associated with more innovation. So, summing this two results, the model that jacobian externalities are more important for innovation than Marshallian ones.

All controls have the expected signal and are significant. Metropolitan regions, with higher share of industrial activities and specific sector with higher propensity to patent tend to be present higher levels of patents per inhabitant. Micro-regions not located in the South and Southeast presents lower levels of patents per capita.

Conclusions

This paper findings shows that local industry and university R&D efforts have a positive impact on innovation performance of regions. Furthermore, model results presents an impact of spatial spillovers from neighboring regions with higher patent levels and it appears that local companies can take advantage of these proximity. Finally, we noticed an important role in the agglomeration of innovation regions and localities of the most diversified industrial point of view have better innovative performance.

Bibliography

- AUTANT-BERNARD, C.; LESAGE, J.P. Quantifying Knowledge Spillovers Using Spatial Econometric Models. *Journal of Regional Science*, vol. 51, no. 3, 2011, pp. 471–496, 2011.
- BEAUDRY, C., SCHIFFAUEROVA, A. (2009) - Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate. *Research Policy* 38, p. 318–337.
- CABRER-BORRÁS, B., SERRANO-DOMINGO, G., Innovation and R&D spillover effects in Spanish regions: A spatial approach. *Research Policy*, v. 36, p. 1357-1371, jun 2007.
- CARLINO, G. A.; CHATTERJEE, S. & HUNT, R. M. (2007). Urban density and the rate of invention. *Journal of Urban Economics* 61, 389–419.
- CRESCENZI, R.; RODRÍGUEZ-POSE, A. & STORPER, M. (2007) – The territorial dynamics of innovation: a Europe-United States comparative analysis. *Journal of Economic Geography* 7, p. 673-709. Oxford University Press.

FRITSCH M, SLAVTCHEV V (2007) Universities and innovation in Space. *Ind Innov* 14:201–218.

FISCHER, M.M.; VARGA, A. (2003) Spatial knowledge spillovers and university research: Evidence from Austria. *Ann Reg Sci* (2003) 37:303–322.

GONÇALVES, E.; ALMEIDA, E. S. “Innovation and Spatial Knowledge Spillovers: Evidence from Brazilian Patent Data”. *Regional Studies*, v. 43, p. 513–528, mai. 2009.

JACOBS, J., 1969. *The Economies of Cities*. Random House, New York

JAFFE, A. B., (1989), Real effects of academic research, *American Economic Review* 79(5): 957-970.

MARSHALL, A. (1920). *Principles in Economics*, Macmillan, London.

MORENO, R.; PACI, R.; USAI, S. (2005) Spatial spillovers and innovation activity in European regions. *Environment and Planning A* 2005, volume 37, pages 1793 – 1812.

XIX Reunião Anual da Red Pymes Mercosur
Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, Brasil
24/09/2014 a 26/09/2014

Apresentação de Experiências

Análisis comparativo de microcréditos: Banca pública Argentina y el Banco Grameen

Belén Fernández Duval; Hernán Vigier; Anahí Briozzo; M.Belén Guercio; Lisana B. Martinez

I. Introducción

Los problemas de crecimiento y desarrollo de las microempresas es un tema particular en los países emergentes dados los diversos inconvenientes que enfrentan para acceder al financiamiento en el mercado financiero formal. Si se lograra sortear dicha barrera financiera, las microempresas en los países en vías de desarrollo podrían convertirse en importantes propulsores de crecimiento de las economías.

En este contexto surge en 1976, a partir de la experiencia del Banco Grameen de Bangladesh, el microcrédito como un instrumento propicio para responder a dicha demanda, para posteriormente desarrollar lo que se conoce como microfinanzas, un concepto más amplio dado que puede incluir, además, otros productos financieros.

El acceso a servicios financieros es un factor clave para impulsar el crecimiento y desarrollo económico de la sociedad. Permite a las familias y empresas aprovechar las oportunidades empresariales, responder ante shocks externos, utilizar eficazmente sus activos y transferir recursos de forma segura, lo que hace importante que el acceso a dichos servicios llegue a todos los segmentos de la población (Navajas y Tejerina, 2006).

No obstante, el desarrollo de estos mercados no siempre ha estado a la altura de los requerimientos de las economías, principalmente debido a la existencia de fallas de mercado las cuales generan ineficiencias en la asignación del crédito y otros servicios financieros a las empresas y familias.

Por un lado, se considerara al Banco Grameen no sólo por constituir la entidad pionera en el desarrollo de las microfinanzas, sino porque su filosofía y metodología han sido exportadas a países de todo el mundo; el cual constituye una suerte de punto de referencia de utilidad para poner en perspectiva la metodología y el desempeño de cualquier institución analizada. Por otro lado, en Argentina ya se aprecian instituciones creadas desde el ámbito de la banca pública, en la cual se instrumentan sistemas de microcrédito que poseen componentes del sistema original.

El objetivo del presente trabajo consiste en efectuar una comparación entre el mencionado

modelo de microfinanzas y las instituciones de microcrédito creadas desde el ámbito de la banca pública argentina (IMBPA).

II. Marco Teórico

Los problemas de selección adversa y riesgo moral afectan la rentabilidad esperada de las instituciones financieras, generando un costo privado que sólo podría resolverse de manera parcial con aumentos en la tasa de interés. Por lo tanto, las operaciones de préstamos se decidirán en función de indicadores como fortaleza patrimonial, disposición de garantías, flujo de caja en el corto plazo, entre otros; resultando claramente restrictivo para las pequeñas empresas o unidades familiares. Además, la selección adversa y el riesgo moral generan mayores costos de administración para las entidades crediticias, las que se verán obligadas a especializarse en la generación de su propia información, procesamiento y evaluación con la finalidad de seleccionar a los verdaderos sujetos de crédito.

En consecuencia de esta especialización, y considerando la reducida escala de operación en el caso del otorgamiento de pequeños préstamos, las entidades deberán enfrentar mayores costos por unidad de crédito, sumado a la existencia de externalidades en la generación de información ante la falta de incentivos a producirla de forma privada. Por lo tanto, existiría un claro desincentivo a ofrecer crédito a microempresas. En consecuencia, estos problemas, clasificados por la teoría como de información imperfecta, causarían un racionamiento del crédito (Morero, 2004).

Existen además, otras razones por las cuales la banca tradicional no ha atendido mayormente la demanda de servicios microfinancieros, entre las que se destaca la falta de percepción de la demanda, dado que muchas veces la demanda no se hace evidente ante la autoexclusión del empresario.

En este contexto surgen las microfinanzas, demostrando su éxito para sortear las barreras que impedían atender al sector microempresarial. El desafío de las microfinanzas, se encuentra en el desarrollo de productos y tecnologías crediticias para prestar servicios financieros a esta tipología de clientes sobre una base sostenible. El valor fundamental de las microfinanzas yace en su capacidad de estimular el espíritu de iniciativa y creatividad con vistas a generar la posibilidad de una vida mejor para todos aquellos individuos con gran espíritu de trabajo que no tienen acceso al sistema financiero formal (Berger et al., 2007).

Dentro de los enfoques teóricos respecto del microcrédito, existen dos puntos de vista principales: mientras algunos consideran que constituye una herramienta que tiene como objetivo reducir la pobreza (enfoque llamado préstamos para aliviar la pobreza), otros sostienen que es una modalidad adoptada por los bancos para la generación de ingresos (enfoque del sistema financiero) (Jodar, 2008; Berger, 2007). En el primer caso, el microcrédito sería una herramienta complementaria dentro de las políticas de desarrollo orientadas a romper con el círculo vicioso de bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión y, por lo tanto, bajos ingresos, concibiendo al microcrédito como un derecho personal. En el segundo caso, el microcrédito sería una herramienta válida para solucionar las mencionadas fallas de mercado.

III. Evolución de las microfinanzas y características de cada sector

El proyecto del Banco Grameen tuvo su origen en Bangladesh, siendo este país uno de los más vulnerables al cambio climático y a los desastres naturales (Flores Álvarez, et al. 2008). Entre 1974 y 1975 en Bangladesh tuvo lugar una gran inundación y una terrible hambruna²⁸ que fueron determinantes a la hora de iniciar el proyecto Grameen (Del Ninno et al., 2001) basado en prestar pequeñas sumas a los pobres.

A partir del año 2000 se implementó un modelo desarrollado por el Banco Grameen llamado Sistema Generalizado Grameen (SGG), contrastándolo brevemente con su predecesor, ante la crisis del sistema clásico, enmarcado en un otra catástrofe natural como fueron las inundaciones de 1998 en Bangladesh (Yunus, M., 2002). El SGG, en su nuevo formato, añade a su objetivo de lograr la disminución de la pobreza y el desarrollo económico, el de fomentar un incremento en el capital humano de todos sus clientes. Involucra además una dimensión política y social: el microcrédito favorece la emancipación política de los pobres al mismo tiempo que promueve indirectamente un importante cambio social a través del empoderamiento de las mujeres.

Por otro lado, el desarrollo de las microfinanzas en Argentina es relativamente joven. En la década de los '70 el desempleo estructural y la informalidad prácticamente no existían por lo que el microcrédito surgió en la década de los '80, principalmente mediante el trabajo de ONGs con pequeños productores rurales, brindándoles crédito, capacitación y asistencia. A fines de los '80 comenzaron a aparecer ONGs urbanas dedicadas al microcrédito. Los '90 trajeron aparejado un fuerte crecimiento del desempleo, pobreza e informalidad, realizándose durante esta época diferentes políticas sociales focalizadas. Surgieron una nueva generación de instituciones microcrediticias que contaban con el apoyo y financiamiento de organizaciones internacionales con amplia experiencia en microfinanzas. A fines de los '90 se iniciaron pequeñas iniciativas privadas, inspiradas en la experiencia de Bangladesh, siendo dirigidas a los sectores sociales marginales. A partir del año 2000, se estructuró institucionalmente el sector, sumándose nuevos actores con mayor conocimiento y posibilidad de transferencia de conocimiento (FONCAP, 2010 y Bercovich, 2004).

La IMBPA, surge en la provincia de Buenos Aires en 2008, en un momento de la Argentina donde el entorno socioeconómico se caracterizaba por niveles de pobreza y desempleo elevados, en plena crisis financiera internacional. La coyuntura de la crisis financiera internacional impactó sobre la disponibilidad de fondos en el mercado internacional, generándose una contracción de capitales públicos y privados, repercutiendo en el costo del dinero, el cual resultó exageradamente caro. La incertidumbre generada por la crisis podía repercutir en el estado emocional de los potenciales clientes de microcréditos, moderando sus expectativas o bien, por el contrario, orientándolos a las microfinanzas como actividad de refugio, frente a la factible pérdida de empleos. Por lo tanto, la misión de la IMBPA consiste en promover la igualdad de oportunidades brindando soluciones financieras integrales a los microempresarios de la provincia de Buenos Aires, favoreciendo la inclusión, el desarrollo y calidad de vida del segmento microempresarial.

²⁸Biblioteca Virtual en Salud y Desastres de Guatemala. Red Centroamericana de Información de Salud y Desastres del proyecto NLM/CRID.

IV Metodología

La metodología en la que se basa el presente trabajo comienza con un análisis descriptivo/comparativo de los diferentes sistemas de microcréditos. En primer lugar, se enfocara el estudio en detalle los principales aspectos de cada una de los sistemas, de forma tal de poder establecer comparaciones entre ambos y evaluar el impacto en los sectores aplicados considerando los contextos correspondientes.

Las principales variables consideradas para realizar un análisis exhaustivo son: las características territoriales donde se desarrollan los programas, contexto económico y social en el cual se introdujo la línea de microcrédito, los objetivos, visión y misión de cada uno de ellos.

Por otro lado, también se considera el diseño de cada sistema y la puesta en marcha del mismo en la población objetivo y cobertura. Luego, revisamos la estructura jurídica y la autosustentabilidad financiera, junto con la modalidad de operación y mecanismo de otorgamiento y productos ofrecidos y sus características (montos, cuotas y formas de pago, tasa de interés, plazos, garantías y gestión de riesgos).

V Resultados y Conclusiones

El Banco Grameen aplica una metodología propia para el otorgamiento de préstamos, seleccionando a sus clientes exclusivamente entre los más pobres, siendo prioritarias las mujeres. En el caso del microcrédito del IMBPA, el financiamiento se otorga a aquellos microempresarios²⁹ que desarrollan una actividad de forma independiente en la provincia de Bs. As., con al menos un año de antigüedad en el rubro, y que poseen buenos antecedentes comerciales. A diferencia del Banco Grameen, dicha categoría no implica necesariamente que se esté comprendiendo al sector más pobre o menos favorecido. Contrariamente a lo que se piensa, el sector de las microempresas no es un conjunto homogéneo de familias pobres sino que constituye un sector heterogéneo de empresas, desde las que se dedican a actividades de subsistencia hasta empresas muy avanzadas.

Si bien los distintos microcréditos presentan varios puntos de contacto respecto a sus características generales, al analizar cada uno de ellos de forma particular, se pueden destacar importantes diferencias en cuanto a las metodologías implementadas, público destinado, y características particulares de los productos seleccionados.

VI Bibliografía

Bercovich, N. (2004): “El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires” CEPAL - Red de Reestructuración y Competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Santiago de Chile.

²⁹Para el programa de microfinanzas en cuestión se consideran microempresarios a aquellos que facturan menos de \$240.000/año. Fuente: ABAPRA (2010). No existe, como en Grameen, sesgo respecto al género.

- Berger, M., Goldmark, L y Miller-Sanabria, T. (2007): “El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro”. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Del Ninno, C. Dorosh, P. Smith, L. y Roy, D. (2001). “The 1998 Floods in Bangladesh: Disaster Impacts, Household Coping Strategies, and Response”. Reporte de Investigación 122, Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias, Washington, D.C.
- Flores Álvarez, J. y otros (2008): “Microcréditos”. División de Posgrado e investigación. Universidad Internacional.
- FONCAP -Fondo de Capital Social- (2010) Microfinanzas en Argentina. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.
- Jodar Viale, J. (2008): “Microcrédito: fundamentos teóricos, aspectos regulatorios y contexto en Argentina”. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Larraín, C. (2007) “Banco Estado Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso”, CEPAL, Unidad de Estudios de Desarrollo, División de Desarrollo Económico.
- Marbán Flores, R. (2007) “Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollada por el Grameen Bank en Bangladesh” Revista de Economía Mundial, nro. 016 Universidad de Huelva. Huelva, España pp. 108-126.
- Morero, H. (2004): “Racionamiento, restricción de liquidez y microcrédito”. Universidad Nacional de Córdoba. Facultad de Ciencias Económicas.
- Navajas S. y Tejerina L. (2006): “Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?” Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible
- Yunus, M. (1998): “Hacia un mundo sin pobreza”. Barcelona-Buenos Aires. Editorial Andres Bello, Santiago de Chile.
- Yunus, M. (2002): “Banco Grameen II diseñado para abrir nuevas posibilidades” Publicado originalmente en Inglés, en Grameen Dialogue. Se utilizó una edición, revisada y actualizada, Quito, Ecuador.

Taller de sensibilización para Empresas de Familia de Resistencia

Mariana Valdés; Mónica Alejandra Canteros; Oestmann German

RESUMEN

El equipo de investigación “Empresas de Familia” inició sus actividades en el año 2005 con el Proyecto “*Empresas de Familia. Su cultura organizacional en las Provincias de Chaco y Corrientes*”, aprobado por Resolución N° 416/06 CS UNNE (PI N° 120/05 - Secretaría General de Ciencia y Técnica). Luego, continuó con el Proyecto “*Empresas de Familia de Corrientes. Rasgos sociológicos de su gestión*”, aprobado por Resolución N° 982/10 CS UNNE (PI 17/10 M004 - Secretaría General de Ciencia y Técnica). Como

objetivos generales ambos Proyectos buscaron identificar las particularidades de las Empresas de Familia de la región.

Teniendo en cuenta los diferentes antecedentes surgidos de los trabajos de investigación arriba mencionados, nació la iniciativa de implementar un nuevo Proyecto de Desarrollo Tecnológico y Social denominado “Empresa de Familia chaqueña. Diseño de un instrumento formal "Protocolo Familiar" para la consolidación del desarrollo organizacional”, aprobado pro Resolución N° 014/14 CS UNNE (PDTS M008/13 – Secretaría General de Ciencia y Técnica).

El objetivo de elaborar un instrumento guía de Protocolo Familiar para las Empresas de Familia chaqueñas y correntinas, que permita consolidar el desarrollo organizacional de las mismas y evitar su desaparición, fue propuesto en atención a las necesidades planteadas por empresarios individuales e instituciones que nuclean a las empresas chaqueñas y correntinas, como ser: Centro de Informes Comerciales de Resistencia (CICRE), Cámara de Comercio del Chaco, Inspección General de Personas Jurídicas y Registro Público de Comercio del Chaco, y Asociación de la Producción, Industria y Comercio de Corrientes (APICC) convirtiéndose estas últimas en instituciones adoptantes .

Para poder desarrollar el Protocolo guía resulta de suma importancia identificar aquellas cuestiones que hacen peligrar la supervivencia de las Empresas de Familia, motivo por el cual hemos decidido considerar las singularidades de su cultura organizacional y sus conflictos más representativos.

La experiencia surgió de la preocupación de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNNE de tener respuestas inmediatas a las diferentes problemáticas que afrontan las Empresas de Familia Chaqueñas y Correntinas, respecto a su continuidad generacional.

Lo mencionado anteriormente dió origen al uso de una estrategia de trabajo que nos permitió reunir a empresarios e instituciones y conocer sus realidades, características, culturas y conflictos, el “**Taller de sensibilización para Empresas de Familia de Resistencia**”. Estos abrieron las puertas a investigadores y empresarios generando espacios de diálogo y reflexión a partir de un fluido intercambio de experiencias empresariales dentro de un marco teórico-conceptual propuesto por el equipo, como también el uso de Instrumentos de obtención de datos.-

Entre sus objetivos, se encontraban los siguientes:

- Identificar y reflexionar sobre las características de cada empresa de familia participante.
- Descubrir fortalezas y debilidades de cada empresa de familia participante.
- Identificar y mejorar los modos de comunicación que son utilizados habitualmente dentro de cada empresa de familia..

- Identificar y reflexionar sobre los naturales conflictos propios de las empresa de familia.
- Caracterizar la cultura organizacional de las empresas de familia de Corrientes.
- Identificar cuestiones particulares de cada empresa de familia para redactar su Protocolo Familiar.

El taller se llevó a cabo en tres encuentros, con una distancia de 2 meses entre cada uno, para lo cual se abordaron las siguientes temáticas:

- Primer módulo: La Empresa de Familia. Sus aspectos generales.
- Segundo módulo. Cultura, Comunicación y Conflictos.
- Tercer módulo: Sucesión y Protocolo.

Las actividades se dividieron en cuatro etapas:

1. orientación teórico-conceptual a cargo de los miembros del equipo de investigación.
2. trabajo individual por empresa, a través de cuestionarios con el propósito de identificar coincidencias y desacuerdos entre los miembros de una misma Empresa de Familia, sobre las diferentes temáticas abordadas, con el fin de construir el perfil de sus empresas.
3. Retroalimentación y debate sobre los resultados obtenidos.
4. Presentación de ejes generales para el Protocolo.

Estos talleres continúan desarrollándose y colaborando con empresarios e investigadores en la elaboración de datos para la construcción del Instrumento Protocolo Familiar para Empresas Chaqueñas y Correntinas.

EIXO Nº 4: Gestão empresarial e organização do trabalho em PMES

Trabalhos Terminados

Caracterização do setor metal-mecânico da Meso região do Paraná e comparação com a região de São Carlos – SP, a partir das dimensões: Estrutura Organizacional e Dirigentes

Aislan Oliveira Pinto; Jair de Oliveira

Este trabalho faz uma comparação das estruturas organizacionais e perfis dos dirigentes entre o setor metal-mecânico da Meso região do Paraná com a região da cidade de São Carlos – SP, (OLIVEIRA, NANAME; 2009). A pesquisa foi realizada de maneira a extrair dados que seriam importantes para a análise do perfil da empresa nos campos do Marketing, Planejamento, Ciclo de vida, Produção, Estrutura, e Organização. As variáveis consideradas nesse artigo são a Estrutura Organizacional e o Trabalho do Dirigente.

2. Constructo Teórico

Características inerentes à Estrutura Organizacional e Perfil dos Dirigentes da Pequena Empresa

Para se caracterizar a pequena empresa do setor metal-mecânico, é importante também conhecer o perfil do seu dirigente, aspectos relacionados a sua idade, a sua orientação empreendedora, se ele é o fundador, se possuía experiência anterior, entre outras questões.

Os objetivos e as estratégias estabelecidos influenciam o delineamento do tipo de estrutura adequada para a empresa, ou seja, a estrutura organizacional é o resultado de um processo que visa alcançar as situações almejadas pela empresa, e é o instrumento básico para concretização do processo organizacional (HALL, 2004).

Foi delimitado neste artigo três tipos de estruturas estabelecidas dentro de um contínuo, que vai da estrutura menos formalizada para a mais formalizada. No primeiro tipo de estrutura se assemelha a citada por Mintzberg (2003) como estrutura simples, por possuir a centralização da tomada de decisões no dirigente, sendo ele na maioria das vezes o proprietário da empresa.

No segundo tipo existe um nível intermediário, que supervisiona os funcionários de produção, a realização do repasse de ordens e orientações da direção e onde ocorre o fluxo de informações em ambos os sentidos.

No terceiro tipo há uma clara separação entre os departamentos e o acréscimo de níveis intermediários verticais.

3. O setor Metal-Mecânico

Para este trabalho seguiremos a Classificação Nacional de Atividade Econômica – CNAE, instituída pela Comissão Nacional de Classificação – Concla e que segue padrões internacionais de classificação. A CNAE é uma classificação adotada pelo Sistema Estatístico Nacional do Brasil para classificar as unidades de produção de acordo com as atividades que desenvolvem (OLIVEIRA, NANAME; 2009).

4. Concepção e Métodos da Pesquisa

4.1 Caracterização da Pesquisa e do Trabalho de Campo

Esta pesquisa, sob o ponto de vista dos seus objetivos, foi considerada de natureza quantitativa, descritiva e comparativa. Devido a sua procedência esta metodologia de trabalho pode ser considerada uma pesquisa de levantamento de opinião, *survey*, com corte transversal. As pesquisas de levantamento de opinião são caracterizadas pela interrogação das pessoas, e o corte transversal ocorre quando os dados são coletados em um ponto no tempo, com base em uma amostra previamente selecionada (GIL, 1999; RICHARDSON et. al. 1999).

4.1.1 Procedimento da pesquisa.

A população de empresas foi definida a partir de um mapeamento realizado com consultas a diversos cadastros de empresas, como o Sindicato das empresas do setor metal-mecânico da região de Londrina (SINDMENTAL), associações de empresários das cidades do Norte do Paraná, bem como, verificação de lista de classificados de empresas, no total foram mapeadas 122 empresas, em 08 cidades.

Devido a limitações de orçamento, a pesquisa em todas as empresas foi impossibilitada, para tanto, organizou-se um sorteio com a finalidade de criar uma amostra de pesquisa contando com 69 empresas, sorteadas de maneira a manter as proporções originais da população inicial.

Elaborado um questionário para ser respondido durante uma entrevista com os representantes das empresas. O questionário foi criado de maneira a extrair dados que seriam importantes para a análise do perfil da empresa nos campos do Marketing, Planejamento, Ciclo de vida, Produção e Organização.

Como ultima etapa, contratou-se uma empresa privada, a qual ficou responsável por entrar em contato com as empresas, e realizar a entrevista juntamente com a aplicação do questionário.

5. Apresentação e Análise dos dados coletados

5.1 Descrição das empresas do setor Metal-Mecânico

A partir da análise dos dados coletados, as seguintes características gerais são consideradas:

70,5 % dos entrevistados são Homens;

A média de idade entre os indivíduos do sexo masculino é de 41,5 anos, com o entrevistado com mais idade possui 65 anos e o de menor idade com 23 anos. A média de idade entre as mulheres é de 28 anos, a entrevistada com mais idade possui 60 anos e a com menos 21 anos;

53% dos entrevistados possuíam experiência anterior no setor;

64,7% das entrevistas foram realizadas com os proprietários;

A classe predominante na divisão 25 foi a 25.42-0, Fabricação de artigos de serralheria, exceto esquadilhas, apresentando 29 empresas de toda a divisão, seguida das classes 25.11-0, Fabricação de estruturas metálicas, e 25.12-8, Fabricação de esquadrias de metal. Na

divisão 28 predominou a classe 28.29-1, Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral, com 7 empresas do total de empresas da divisão. Seguida da classe 29.69-1, Fabricação de máquinas e equipamentos para uso industrial específico, representando 5 empresas.

A partir da apresentação da idade das empresas, apurou-se que há uma grande concentração de empresas mais velhas (61,7% dessas empresas possuem mais de 10 anos), inferindo-se que o mercado é tradicional e de sucesso, ou seja, as empresas mais velhas detém os principais clientes, sendo com isso um mercado de certa maneira restrito para novos empreendimentos.

5.2 Perfil dos dirigentes

Com relação à escolaridade dos proprietários, 13,2% possuem o Ensino Fundamental, 38,2% possuem o Ensino Médio, 29,4% possuem Curso Superior e 5,8% possuem Pós-Graduação. Isso mostra que 38,2% dos proprietários possuem não uma formação superior ou maior, mostrando que há um baixo grau de escolaridade entre os dirigentes desse setor;

77,9% das empresas não passaram por alterações ou sucessões em relação à sociedade, uma vez que esses fundadores permanecem também como proprietários;

Apenas 1 empresa entrevistada, representada por 1,5%, possui 4 sócios, pois a maioria, representada por 42% % possuem 2 sócios, seguida por 29,5% % das empresas com 1 sócios, 10,3% com 3 sócios;

Apenas 5,8% das empresas da amostra fazem parte de algum grupo de empresas;

Comparando-se o número de funcionários entre os anos de 2011 e 2012 foi constatado que 45,6% % das empresas mantiveram o número de funcionários em seu quadro, enquanto que, 34% aumentaram o número de funcionários e 17,6% diminuíram o número de funcionários;

5.3 Estrutura organizacional

Ao se analisar a estrutura organizacional entre as empresas, constata-se que as estruturas simples, são as que melhor representam a maioria das empresas (97% dos entrevistados). Isso mostra que as empresas possuem a centralização das suas atividades na figura do dirigente, conforme apontado na revisão bibliográfica realizada.

Foi realizado também o levantamento do faturamento bruto das empresas no ano de 2012. A partir desse levantamento, foi constatado que 5,9% das empresas possuem um faturamento acima de R\$ 3,6 milhões, 28% possuem um faturamento acima de R\$ 360 mil até R\$ 3,6 milhões e 60,3% possuem um faturamento até R\$ 360 mil.

Pode-se constatar que apenas uma das empresas com estruturas complexas possui de 1 a 19 funcionários, representando com isso um alto grau de formalização com relação à sua estrutura. As demais empresas seguiram o comportamento esperado, sendo que 64% das empresas que possuem entre 1 a 19 e 20 a 99 funcionários se enquadram na estrutura simples e 31% das empresas que possuem entre 1 a 19 e 20 a 99 funcionários se enquadram na estrutura intermediária, que apresenta um maior grau de formalização perante a estrutura intermediária, e pode ser explicado também com relação ao bem que desenvolvem e produzem, necessitando, com isso, uma estrutura mais formalizada.

6. Comparação:

A partir da análise dos dados coletados presente no item **5. Apresentação e Análise dos dados coletados**, as mesmas características gerais são comparadas aos valores obtidos Na região de São Carlos – SP (OLIVEIRA, NANAME; 2009):

Na meso região do Paraná, a porcentagem dos entrevistados que pertencem ao sexo masculino é 12,1 % menor que na região de São Carlos;

Na meso região do Paraná a média de idade entre os indivíduos do sexo masculino é 0,5% menor, o entrevistado com mais idade possui 7 anos a menos que o mais velho de São Carlos e o com menos possui 3 anos a mais que o mais novo de São Carlos. A média de idade entre os indivíduos do sexo feminino é 16 anos inferior a média de São Carlos, e a entrevistada com mais idade possui 10 anos a mais que a mais velha de São Carlos e a com menos possui 5 anos a menos que a mais nova de São Carlos;

Na Meso Região do Paraná, a porcentagem dos entrevistados possuíam experiência anterior no ramo de atuação dentro do setor metal-mecânico é 2,7% menor que na Região de São Carlos;

Na Meso Região do Paraná, a porcentagem das entrevistas foram realizadas diretamente com os sócios-proprietários é 0,7% superior a de São Carlos;

A partir da apresentação da idade das empresas, constata-se que há uma grande concentração de empresas mais velhas em ambas as regiões, todavia, pode-se observar que a porcentagem de empresas mais velhas é superior na região de São Carlos, onde se tem 73% das empresas com mais de 10 anos contra 61,7% na meso região do Paraná.

6.2 Perfil dos dirigentes

Para se caracterizar o perfil dos dirigentes, foram levantadas as seguintes afirmações:

Com relação à escolaridade dos sócios-proprietários, a região da cidade de São Carlos apresentou um maior índice de dirigentes com níveis superiores de escolaridade. A meso região do Paraná apresentou 8% menos dirigentes que possuem o Ensino Fundamental, 5,5% mais dirigentes que possuem o Ensino Médio, 5,2% menos dirigentes que possuem Curso Superior e 5,7% menos dirigentes que possuem Pós-Graduação. Isso mostra que a meso região do Paraná possui 35,3% dos sócios-proprietários possuem uma formação superior ou maior, em contra partida a região de São Carlos apresenta 46,2% dos sócios-proprietários com formação superior ou maior;

Empresas não passaram por alterações ou sucessões em relação à sociedade, é 3,1% menor na meso região do Paraná;

A região do Paraná possui mais empresas que fazem parte de algum grupo de empresas;

Comparando-se o número de funcionários foi constatado que em ambas as regiões a porcentagem de empresas que mantiveram o número de funcionários, aumentaram o número de funcionários, ou diminuiram o número de funcionários, não teve variação maior que 3%;

6.3 Estrutura organizacional

Ao se comparar as estruturas organizacionais mais recorrente entre as duas regiões, constata-se que as estruturas simples, sem diretores, são 7% superiores na meso região do Paraná.

Foi realizado também a comparação entre o faturamento bruto das empresas. Podendo ser que as empresas presentes em São Carlos possuem um faturamento bruto superior as da meso região do Paraná, onde a grande maioria das empresas são de baixo faturamento.

Pode se observar que a meso região do Paraná há uma predominância das estruturas organizacionais mais simples, em comparação a região de São Carlos onde se evidencia uma melhor estruturação organizacional das empresas.

7. Considerações finais

Ao analisar as micro e pequenas empresas do setor metal-mecânico da Meso região do Paraná, visando uma definição de seu perfil por meio de variáveis como estrutura organizacional e perfil dos dirigentes, objetiva-se gerar um perfil do setor e seus encarregados na dada região. E ao se comparar duas regiões distintas, pode-se visualizar a influência demográfica entre outros fatores na caracterização de um setor do mercado.

Ao se levantar as variáveis propostas, pode-se inferir que a estrutura organizacional proporciona análises relevantes para a compreensão das pequenas empresas. As mais utilizadas na meso região do Paraná é a “estrutura simples”, isto aponta que a comunicação entre os funcionários e seus superiores é na maioria das vezes, informal. A administração da empresa está centrada na figura do dirigente ou proprietário e as atividades são distribuídas de forma direta pelo proprietário, sem a existência de departamentos.

Com relação ao proprietário ou dirigente, avaliou-se que ele realiza desde as tarefas administrativas até auxiliar os empregados nos trabalhos manuais, características essas de empreendedores que não tem conhecimento sobre otimização de tempo.

Ressalva-se que, ao se comparar a meso região do Paraná com a de São Carlos – SP, buscase avaliar os diferenciais de duas regiões distintas, tendo como parâmetro a região de São Carlos, que é vista como um pólo industria no setor metal-mecânico. Essa pesquisa de comparação poderá servir como parâmetros para a inicialização da caracterização de outros setores em outras localidades, uma vez que a forma de abordagem e os métodos de pesquisa utilizados para a realização das entrevistas cumpriu satisfatoriamente a caracterização do setor metal-mecânico tanto de São Carlos – SP quanto da Meso região do Paraná.

Sendo assim esta pesquisa pode ser continuada, analisando região por região de modo a terminar como uma avaliação comparativa do setor metal-mecânico das regiões mais importantes do Brasil.

Referências

- CONCLA - COMISSÃO NACIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. Classificação nacional de atividade econômica. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <<http://www.cnae.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 2 de abril de 2009.
- DAFT, R. L. Teoria e projeto das organizações. 6ª edição. Rio de Janeiro: LTC Livros Técnicos e Científicos Editora S. A., 1999.
- DIEESE - DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS. Diagnóstico do complexo metal-mecânico brasileiro. São Paulo: DIEESE/CNM/CUT, 1998.
- GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. São Paulo: Atlas, 1999.
- GIMENEZ, F. A. P. O Estrategista na pequena empresa. Maringá, 2000.
- HALEN, S. V. D. Terceirização no setor de RH: estudo de caso em empresas do setor metal mecânico. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2000.
- HALL, R. H. Organizações – estruturas, processos e resultados. 8.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.
- LEONE, N. M. C. P. G. As especificidades das pequenas e médias empresas. Revista de Administração, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 91-94, abr./jun. 1999.
- MINTZBERG, H. Criando organizações eficazes – estruturas em cinco configurações. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MINTZBERG, H. et. al. O Processo da estratégia. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MOIOLI, B. C. et. al. Planejamento estratégico e operacional na pequena empresa: um estudo sobre sua influência no desempenho dos empreendimentos do setor de tecnologia convencional (metal-mecânico) de São Carlos – SP. In: Reunião anual da rede PYMES Mercosul, 22/ Conferência de investigação em entrepreneurship na América Latina, 5, Anais, Campinas, 2007.

RICHARDSON, R. J. et. al. Pesquisa Social: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 1999. SEADE – FUNDAÇÃO SISTEMA NACIONAL DE ANÁLISE DE DADOS. Pesquisa da Atividade Econômica Paulista – Paep. São Paulo, 2001.

SBA – SMALL BUSINESS ADMINISTRATION. Table of Small Business Size Standards, 2008. Disponível em: <<http://www.sba.gov/size>>. Acesso em janeiro 2009.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos. Estudo realizado pelo SEBRAE-SP, 2005. Disponível em: <www.sebraesp.com.br/sites/default/files/mortalidade_empresas_paulistas_2004_2005.pdf>. Acesso em maio de 2009.

. Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil. Estudo realizado pelo SEBRAE-SP, 2006.

TAFNER, P. Estratificação de Empresas: Histórico e Proposta de Classificação. São Paulo: IPEA, 1995. (Texto para discussão no 386).

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. *NBR 14724*: Informação e Documentação - Trabalhos acadêmicos - Apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2001.

Factores explicativos de la formación de directivos en las empresas españolas

Antonio Aragón-Sánchez; Nuria Esteban-Lloret

Resumen

La formación de los empleados, y particularmente del personal directivo, es un proceso de recursos humanos ampliamente utilizada por las empresas, sin embargo, su efecto en el resultado de la organización continúa siendo un tema controvertido. La ambigüedad de los resultados obtenidos por la literatura al respecto plantea una cuestión: ¿Por qué continúan invirtiendo las empresas en la formación de sus empleados si no está claro que ello les reporte una mejora en el resultado organizacional? Este trabajo se fundamenta en los planteamientos de la teoría institucional para tratar de responder a dicha cuestión, buscando contribuir al debate existente sobre el efecto que la formación de los empleados y directivos en los resultados de la organización.

Los resultados obtenidos apuntan a que el comportamiento de las empresas españolas cuando forman a sus directivos no responde tanto a presiones competitivas, sino, más bien

a presiones de tipo mimético, lo que implicaría una mejora de su legitimidad en el entorno más que un mejora del resultado organizacional.

Palabras Clave

Formación de empleados, presiones institucionales, resultados organizacionales, legitimidad.

INTRODUCCIÓN

La formación es el proceso de gestión de recursos humanos que mayor interés ha suscitado en las últimas décadas (Boselie et al., 2005). Un gran número de trabajos científicos han señalado su protagonismo en la mejora de la cualificación, el desarrollo y la capacitación del personal, aspectos que se consideran críticos para el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles. A pesar de que son muchos los beneficios empresariales que se asocian a esta práctica empresarial, las investigaciones realizadas para determinar el efecto de la formación en el resultado organizacional de la empresa no obtienen una evidencia empírica concluyente al respecto.

Los resultados que se obtienen en los diferentes estudios son con frecuencia débiles y en ocasiones ambiguos, de tal modo que tras una revisión comparativa de los mismos, en la que se ha tratado de minimizar la heterogeneidad entre los estudios realizados, se puede sostener tanto que la formación de los empleados mejora el resultado organizacional como lo contrario.

Ante este hecho, cabe preguntarse: ¿por qué continúan las empresas invirtiendo en la formación de sus empleados? Es decir, si no se puede afirmar con carácter general que la formación siempre mejore el resultado organizacional de la empresa, ¿por qué las empresas y las administraciones siguen utilizando y apoyando esta práctica?

En este sentido, tradicionalmente se ha considerado que la finalidad última de la empresa era incrementar sus resultados. Este ha sido el supuesto de partida de la mayoría de la literatura empírica, cuya argumentación teórica se sustenta principalmente sobre los planteamientos de las teorías del capital humano y de los recursos y capacidades. Así, el estudio de la relación entre la formación y el resultado organizacional se ha abordado de forma predominante desde un enfoque económico-racional.

En este trabajo se plantea, por primera vez en el contexto español, el estudio de la formación de los directivos y su efecto en el resultado organizacional desde un enfoque diferente, la teoría institucional. Sobre la base de esta teoría, se puede argumentar que las empresas forman a sus empleados por motivos distintos a los económico-rationales, y que con ello, esperan obtener un beneficio no estrictamente económico, sino que también lo buscan en términos de una mayor legitimidad o reconocimiento en el entorno en el que operan. De

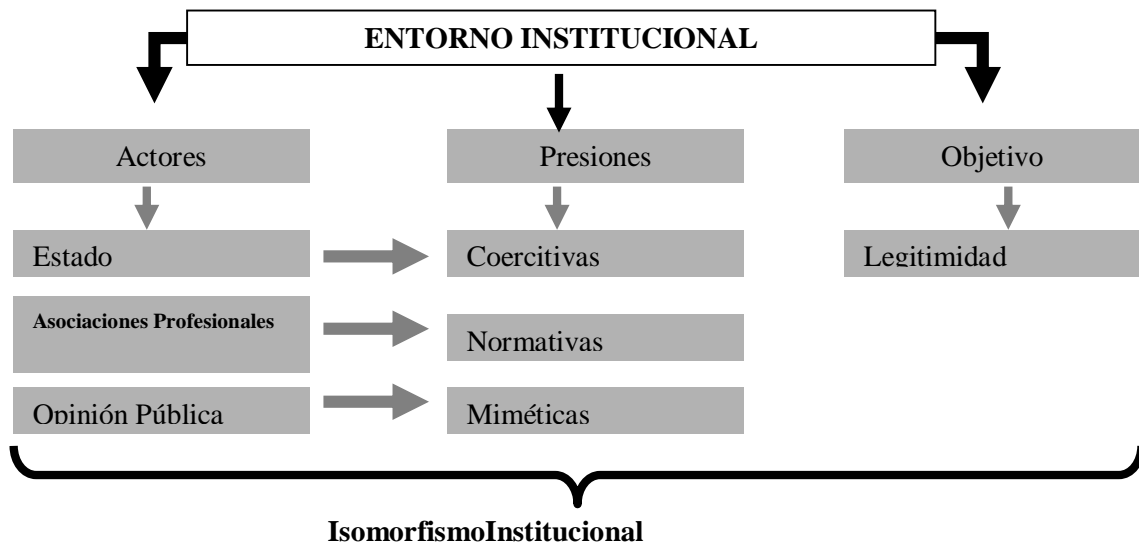
acuerdo con estas consideraciones, este trabajo trata de aportar evidencia empírica, a partir de una muestra de 374 empresas españolas con entre 100 y 250 empleados que permita explicar si hay razones, más allá de las puramente económicas, que lleven a las empresas a formar a sus empleados, y más concretamente a su personal directivo. Para ello, este trabajo se dividirá en cuatro apartados. En el primero, a la vista de las conclusiones que se extraen de la revisión comparativa de la literatura empírica sobre formación y resultado organizacional, y sobre la base de los principios de la teoría institucional, se propone comprobar en qué medida influye la presencia de presiones institucionales en la decisión de formar a los empleados.

En el segundo apartado se describirá la metodología de la investigación empírica. A continuación se presentarán y se discutirán los resultados obtenidos y, por último, se expondrán las conclusiones del trabajo.

SÍNTESIS MARCO TEÓRICO

La teoría institucional, aporta una visión más amplia del entorno exclusivamente técnico considerado hasta ahora, introduciendo un nuevo punto de vista social, en el que la consideración de otros actores institucionales y de nuevas presiones existentes en el entorno, ponen de manifiesto motivaciones del comportamiento organizacional distintas a las simplemente económicas (Figura 1).

FIGURA 1. ELEMENTOS DEL ENFOQUE INSTITUCIONAL



Los mecanismos por los cuales las presiones institucionales actúan influyendo la decisión de formar a los empleados están vinculados directamente con los pilares básicos que definen a las instituciones como estructuras y actividades reguladoras, normativas y cognitivas que proveen de estabilidad y significado al comportamiento social (Scott, 2001).

HIPÓTESIS:

Hipótesis 1: *Las empresas forman a sus empleados en respuesta a presiones de tipo competitivo.*

Hipótesis 2: *Las empresas forman a sus empleados en respuesta a presiones institucionales (coercitivas, normativas y miméticas).*

CONTRASTE DE HIPÓTESIS

Se miden las variables utilizadas en el análisis y se utiliza análisis de Regresión Lineal.

BIBLIOGRAFÍA

- Amhad, S.; Schroeder, G. (2003): "The impact of human resource management practices on operational performance: recognizing country and industry differences", *Journal of Operations Management*, 21:19-43.
- Aragón, A.; Barba, M.I.; Sanz, R. (2003): "Effects of training in business performance", *International Journal of Human Resource Management*, 14 (6):956-980.
- Bansal, P. (2005): "Evolving sustainably: a longitudinal study of corporate sustainable development", *Strategic Management Journal*, 26:197-218.
- Bartel, A.P. (1994) "Productivity Gains from the implementation of Employee Trainings Programs", *Industrial Relations*, 33(4):401-425.
- Berrone, P.; Gelabert, L.; Fosfuri, A. y Gomez-Mejía, L. (2007): "Can institutional forces create competitive advantage? Empirical examination on environmental innovation", WP nº 723, IESE Business school-University of Navarra.
- Boselie, P. (2009): "A balanced approach to understanding the shaping of human resource management in organisations", *Management revue*, 20:90-108.
- Boselie, P.; Dietz, G. y Boon, C. (2005): "Commonalities and contradictions in HRM and performance research", *Human resource management journal*, 15:67-94.

- Boselie, P.; Paauwe, J. y Richardson, R. (2003): "Human resource management, institutionalization and organizational performance: a comparison of hospitals, hotels and local government", *International Journal of Human Resource Management*, 14:1407-1429.
- Clemens, B.W. y Douglas, T.J. (2005): "Understanding strategic responses to institutional pressures", *Journal of Business Research*, 58:1205-1213.
- Comacchio, A. y Scapolan, A. (2004): "The adoption process of corporate e-learning in Italy", *Eduaction & Training*, 46:315-325.
- Combs, J.G.; Michael, S.C. y Castrogiovanni, G.J. (2009): "Institutional influences on the choice of organizational form: the case of franchising", *Journal of Management*, 20(10):1-23.
- Delery, J.E. y Doty, D.H. (1996): "Modes of theorizing in strategic human resource management: test of universalistic, contingency and configurational performance predictions", *Academy of Management Journal*, 39:802-835.
- Delmas, M. y Toffel, M.W. (2004): "Stakeholders and environmental management practices: an institutional framework", *Business Strategy and the Environment*, 13:209-222.
- DiMaggio, P. J., y Powell, W. W. (1983): "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, 48:147-160.
- DiMaggio, P. J., y Powell, W. W. (1991): Introduction. En W. W. Powell y P. J. DiMaggio (eds.), *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 1-38.
- Farndale, E.; Paauwe, J.: (2007) "Uncovering competitive and institutional drivers of HRM practices in multinational corporations", *Human Resources Management Journal*, 17:355-375.
- Jerez-Gómez, P.; Cespedes-Lorente, J. y Valle-Cabrera, R. (2004): "Training practices and organisational learning capability. Relationship and implications", *Journal of European Industrial Training*, 28:234-256.
- Kostova, T y Roth, K. (2002): "Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and relational effects", *Academy of Management Journal*, 45:215-233.
- Larraza-Kintana, M.; Urtasun-Alonso, A. y García-Olaverri, C. (2006): "High-performance work systems and firms' operational performance: the moderating role of technology", *International Journal of Human Resource Management*, 17:70-85.
- Oliver, C. (1997): "Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views", *Strategic Management Journal*, 18:697-713.
- Paauwe, J. (2004): *HRM and performance: Achieving long term viability*. Oxford: Oxford University Press.
- Paauwe, J. y Boselie, P. (2005): "HRM and performance: What's next?", *Human Resource Management Journal*, 15:68-83.
- Scott, W. R. (2001): *Institutions and organizations* (2ª Ed.). Thousand Oaks, CA. Sage.

Vlachos, I. (2008): “The effect of human resource practices on organizational performance: evidence omGreece”, *International Journal of Human Resource Management*, 19:74-97.

Impacto de la Mejora Continua en aspectos medioambientales. Estudio de caso

Ariel Hernán Silvera; Franco Chiodi

Marco teórico

En las últimas décadas, la Mejora Continua ha sido objeto de atención desde el punto de vista empresarial, como estrategia de mejora de procesos, performance, rentabilidad y sustentabilidad socio-ambiental, como desde el campo científico, donde su estudio abarca el desempeño de estos procesos, así como su nivel de desarrollo e impacto organizacional.

Según Formento y otros (2013) la Mejora Continua en Argentina encuentra sus primeras experiencias en la década del 80', aún cuando la comprensión de los sistemas de mejora era muy preliminar y limitada en ese entonces. En este contexto, Formento y otros (2007) describieron los procesos de mejora continua en empresas pymes argentinas, y en otra investigación, Formento y otros (2011) caracterizaron en forma global los distintos elementos que componen un Programa de Mejora Continua, en empresas medianas y grandes localizadas en Argentina.

Por otro lado, la problemática medioambiental se consolida como temática de interés, debido a su impacto social y ecológico, tanto en la investigación científica como en la gestión empresarial. La existencia de las normas ISO 14000 para el establecimiento de un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) efectivo señala la relevancia que ha cobrado la problemática ambiental en el mundo de las organizaciones a nivel global. En forma integral, los objetivos de esta norma internacional son reducir los impactos en el ambiente y cumplir con la legislación en materia ambiental.

Frente a la necesidad de reducir los costos y de adecuar los productos y procesos a las necesidades del mercado, las empresas son presionadas para modernizar sus sistemas de gestión para ofrecer productos de mayor calidad, apoyen y hagan posibles las innovaciones tecnológicas y contribuyan con el desarrollo sostenible, garantizando una mayor competitividad y por lo tanto la rentabilidad (Olivera y Piñeyro, 2010).

Según Baraza y Torres (2000) en su análisis de la norma ISO 14001, la Mejora Continua Ambiental es un proceso de intensificación del sistema de gestión del medio ambiente para la obtención de mejoras en el comportamiento medioambiental global, de acuerdo con la política medioambiental de la organización.

Ron (1998) define la “producción sustentable” como la actividad industrial resultando en productos que satisfacen las necesidades de la sociedad presente sin comprometer la habilidad de las generaciones futuras de satisfacer sus necesidades y deseos. Rizzo y

Batocchio (2011) afirman que la producción sustentable actúa en la fuente de generación de residuos de forma preventiva, identificando alternativas para evitar o minimizar la generación de los mismos durante las distintas etapas del proceso productivo. También, Glavi y Lukman (2007) afirmaron que esta producción abarca el mínimo uso de recursos y la mejora de la ecoeficiencia, con el fin de generar efectos positivos sobre el medio ambiente y de reducir los riesgos de los organismos vivos.

Tal como señalan Porter y van der Linde (1995), innovar para satisfacer regulaciones ambientales puede traer compensaciones: el mejor uso de insumos, la creación de mejores productos o la mejora de los rendimientos del producto. Estos autores sostienen que resistir la innovación conducirá a la pérdida de competitividad en la economía global de hoy en día. En este marco, Taríl y Molina-Azorín (2012) han relevado informes de especialistas relacionados a la implementación de la norma ISO 14001. A partir de ellos han definido una serie de beneficios logrados por las empresas tras la implementación de la norma, como por ejemplo mejoras relacionadas a: desempeño ambiental, satisfacción del cliente, eficiencia y rentabilidad, imagen y resultados individuales y colectivos del personal. El compromiso de los empleados es el combustible para que el proceso de mejora continua logre mejores resultados, ya que no tiene sentido si no se colocan los esfuerzos de planificación de personal en el plan de en práctica (Matoso y Escorsim, 2007).

Un posible camino para cumplimentar con los requerimientos de una producción sustentable es a través de la mejora continua de las actividades respecto a eficiencia en costos y tiempos, calidad de productos y procesos, efectividad, y uso de materiales vírgenes y energía (Ron, 1998).

Objetivos del trabajo

El objetivo del presente trabajo se centra en analizar la implementación de mejoras sobre aspectos medioambientales en una empresa, y el impacto organizacional que genera.

Para ello, la presente investigación se basará en el estudio de caso de una empresa que está vinculada directamente con el desarrollo sustentable, dada la relevancia de la misma en la contribución al cuidado del medio ambiente y su valor agregado a la economía y la sociedad en general. Puntualmente, el estudio se realizará en una empresa mediana del sector sanitario, ubicada en la región metropolitana de Buenos Aires.

Para ello, se plantean como objetivos específicos:

- i) Describir aspectos teóricos de la mejora continua y la problemática medioambiental;
- ii) Identificar y relevar aspectos empíricos de la relación entre ambos conceptos.
- iii) Analizar la vinculación entre ambos conceptos, a través de estudio de caso.

Metodología

El estudio de casos es una investigación empírica que se emplea para estudiar fenómenos actuales ubicados en su contexto, donde los límites entre el fenómeno y el contexto no son claramente visibles, utilizándose distintas fuentes de investigación (Yin, 1994).

Tal como señala Carrazo (2006), las investigaciones realizadas mediante el *estudio de caso* pueden ser:

- *Descriptivas*, si lo que se pretende es identificar y describir los distintos factores que ejercen influencia en el fenómeno estudiado,
- *Exploratorias*, si se pretende conseguir un acercamiento entre las teorías mencionadas en el marco teórico y la realidad del objeto de estudio.

El presente trabajo se llevará adelante mediante el método del estudio de caso en base a la investigación *exploratoria*, en donde se tendrán en cuenta una serie de pasos o etapas, definidas por Yin (1994), necesarias para llevar adelante el diseño de dicho estudio:

- Preguntas de investigación,
- Propositiones teóricas,
- Unidades de análisis,
- Vinculación lógica de los datos a las proposiciones,
- Criterios para la interpretación de los datos.

Las fuentes empleadas para la obtención de datos en el estudio de caso del presente trabajo pueden ser documentos y registros de archivos (fuentes secundarias), entrevistas directas, observación directa, observación de los participantes e instalaciones u objetos físicos (fuentes primarias) (Chetty, 1996). Este conjunto de fuentes brindará información cualitativa y cuantitativa.

Resultados y conclusiones

Los resultados esperados de esta investigación pretenden ser un aporte a los ámbitos científico-tecnológico y empresarial. Desde el punto de vista académico, el estudio complementa el amplio campo de la investigación científica en los temas de mejora continua y gestión medioambiental, generando análisis teórico y evidencia empírica sobre los proyectos de mejora continua con foco ambiental, en este caso en empresas industriales en Argentina. En el campo empresarial, esta investigación podría generar aportes que permita a las empresas optimizar sus sistemas de gestión ambiental.

Los resultados esperados consisten en reflejar, mediante un estudio de caso, la relación que existe entre la implantación de un sistema de gestión medioambiental y la mejora de procesos en la empresa seleccionada para el estudio.

Del trabajo se extraen conclusiones tanto relativas a los factores explicativos de la performance de negocios industriales y el impacto que los sistemas de gestión medioambiental poseen en el mejor desempeño relevado. También es importante la

contribución que este trabajo hace, de cara a la realización de nuevas investigaciones sobre este tema.

Los resultados del estudio, si bien se encuentran en proceso de elaboración, permiten anticipar que se confirman los supuestos recogidos del marco teórico. Estos resultados serán presentados en el informe, como así también se expondrán en oportunidad de la presentación del trabajo final

Bibliografía

- Chetty, S., *The case study method for research in small and médium sized firms*, International Small Business Journal vol. 5, 1996.
- Formento H., Chiodi F., Cusolito F., Altube L., Gatti S., *Metodología y Herramientas utilizadas por los equipos de mejora continua. Diseño de un instrumento para comparación y divulgación*, Universidad Nacional de General Sarmiento – Instituto de Industria, 2013.
- Formento H., Chiodi F., Cusolito F., Altube L., Gatti S., *Capacity building in complex organizational systems through continuous improvement. An exploratory study in large Argentinian companies*, Globelics 2011, The 9th International Conference. Buenos Aires, Argentina.
- Formento, H.; Braidot, N.; Pittaluga, J. (2007), *El proceso de mejora continua en PyMEs Argentinas. Investigaciones y modelos posibles*. UNGS, Argentina.
- J. Baraza, R. Torres, *Análisis detallado de la Norma ISO 14001*, Dpto. de Ingeniería Química y Metalurgia. Universidad de Barcelona (2000).
- J. de Ron, *Sustainable production: The ultimate result of a continuous improvement*, International Journal of Production Economics 56-57 (1998).
- Juan José Tarí1, José Francisco Molina-Azorín, *Benefits of the ISO 9001 and ISO 14001 standards: A literature review*, Journal of Industrial Engineering and Management, University of Alicante, Spain 2012.
- Marcos Jacy Matoso, Sérgio Escorsim, *Implantação do Sistema de Gestão Ambiental na produção, produtividade e melhoria de vida com consciência e eco eficiencia*, Congreso Internacional de Administración, Ponta Grossa, 2007.
- Michael E. Porter, Claas van der Linde, *Green and Competitive: Ending the Stalemate*, Harvard Bussiness Review, Septiembre-October 1995.
- G. V. Rizzo, A. Batocchiob, *Manufatura Sustentavel: Estudo e Análise da Adopção Articulada das Tecnicas de Produção Mais Limpa e Produção Enxuta*, International Workshop, Advances in Cleaner Production, San Pablo, 2011.

- O. J. de Oliveira, C. R. Muniz Serra Pinheiro, *Implantação de sistemas de gestão ambiental ISO 14001: uma contribuição da área de gestão de pessoa*, Gest. Prod., São Carlos, v. 17, n. 1, p. 51-61, 2010.
- Peter Glavi, Rebeka Lukman, *Review of sustainability terms and their definitions*, Department of Chemistry and Chemical Engineering, University of Maribor, Smetanova 17, SI-2000, 2007.
- Yin, R., *Case Study Research. Design and methods, Applied Social Research Methods Series*, Sage Publications, vol 5, 2º Ed., 1994

Especificidades de gestão da pequena empresa: identificação de temas relevantes no período 1960-2014 por meio de levantamento sistemático

Daniela Rosim, Lie Yamanhaka, Heloisa Lirani, Rodrigo Messias de Andrade, Luiz Philippsen Jr., Tiago Musseti, Edmundo Escrivão Filho

INTRODUÇÃO

A importância das pequenas empresas para o crescimento econômico e social é algo amplamente reconhecido nos diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo importantes engrenagens de crescimento (BOOCOK; SHARIF, 2005). Assim, as pequenas empresas são vistas como geradora de novos empregos (MOSCARINI; POSTEL-VINAY, 2012; CATENA; DELCEA, 2012; FULLER-LOVE, 2006) e de bem estar econômico (FRANCO; HAASE, 2010; BANHAM; COLLEGE, 2010; ALVES FILHO et al., 2011; GILL; BIGER, 2012), além de contribuir para o desenvolvimento estrutural dos locais onde se instalam por meio de incentivo ao empreendedorismo (MITRA; ABUBAKAR, 2010; FULLER-LOVE, 2006).

No Brasil, as pequenas empresas, carecem de grandes investimentos, no entanto, são responsáveis pelo desenvolvimento regional e alocação de mão de obra, proporcionando o aumento do nível de empregos formais, que representa atualmente mais de dois terços das ocupações do setor privado (SEBRAE-SP, 2012).

O fato de uma empresa não crescer desencadeia características organizacionais, gerenciais, financeiras e de crédito, entre outros, que a faz diferente em diversos aspectos quando comparadas as grandes empresas. O próprio tamanho da empresa desencadeia singularidades as quais são denominadas de especificidades (WELSH; WHITE, 1981; RATTNER, 1982; LEONE, 1999; HURST; PUGSLEY, 2011).

Ao constatar-se que as pequenas empresas são diferentes das organizações, possuindo especificidades que as caracterizam, surge a necessidade de se desenvolver uma teoria de gestão específica, capaz de explicar e compreender suas especificidades (D'AMBOISE; MULDOWNNEY, 1988).

Desta forma, o objetivo geral do presente artigo é analisar como vem sendo tratado o tema “especificidades de gestão da pequena empresa” no decorrer dos anos de publicação científica. Para isso será feito um levantamento sistemático da literatura, nas principais bases de periódicos.

REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

As pequenas empresas, até a década de 1970, foram consideradas como grandes empresas que ainda não cresceram, mas este entendimento foi modificado, visto que carregam em si peculiaridades próprias influenciadas especificamente pelo seu porte (WELSH, WHITE; 1981). Dandridge (1979) faz uma analogia no sentido de que, assim como crianças não são consideradas como "pequenos adultos" as pequenas empresas tampouco podem ser contempladas por meio do viés da "pequena grande empresa". Não se trata, portanto, de grandes empresas em miniatura e sim de um setor específico que necessita de uma teoria organizacional própria e adequada ao seu porte atual, ainda que no futuro possam se tornar uma empresa de proporções maiores.

Julien (1993) apoia essa proposição ao afirmar que pequenas empresas são acentuadamente distintas das grandes empresas e que, portanto, devem ser estudadas separadamente. Para o autor, um melhor entendimento dessas firmas como unidades produtivas dentro da economia possibilita um melhor entendimento de sua estrutura organizacional, assim como das características próprias de sua gestão.

Ainda que exista uma grande heterogeneidade entre as pequenas empresas, tais como quantidade de recursos disponíveis, metas dos seus dirigentes, oportunidades e estágio de desenvolvimento, tanto dentro quanto fora de um mesmo setor, para Cooper (1981), ainda há entre elas algumas características próprias que as diferem das organizações e justamente essas particularidades é que vão ser responsáveis pela criação de um ambiente organizacional totalmente distinto das grandes empresas.

Portanto, o que fará com que uma pequena empresa tenha uma maior consistência organizacional, será a adequação de suas particularidades gerenciais em relação à configuração específica de sua estrutura, de tal forma que a transposição de elementos de gestão próprios de outras formas de organização para a estrutura da pequena empresa, além de ser inadequado, ainda tornará a pequena firma desprovida de harmonização interna (MINTZBERG, 2003).

Nesse sentido, Mintzberg (2003) e Julien (1997) apontam algumas características organizacionais das pequenas empresas que as distinguem dos demais tipos de organização, dentre elas há: ausência de uma estratégia formalizada pelo dirigente-proprietário da pequena empresa; a estratégia fica concentrada na figura do dirigente; uso mínimo de planejamento e de treinamento de funcionários; baixa tecnologia incorporada na rotina de atividades da firma; devido ao porte dessas firmas, há por parte dos funcionários uma visão global de todo o processo produtivo; atividades e comunicação

entre dirigente e funcionários são realizadas de maneira informal; pouca qualificação técnica entre os funcionários; atividades pouco padronizadas, sendo essencialmente orgânica.

Tendo em vista a complexidade de caracterização de uma pequena empresa, um *framework* de categorização de especificidades foi elaborado e está sintetizado no Quadro 1.

O Quadro 1 contempla as diferentes nomenclaturas e formas de separação na alocação das especificidades da pequena empresa a partir da visão de diferentes autores. O critério de agrupamento utilizado é dado pela proximidade das especificidades quanto a sua natureza.

	1	2	3	4	5	6
Ambiente	Características do ambiente externo	Organizacionais	Ambiente	Ambientais	Proximidade de sistema de informação	Estrutura Comportamento Processos Procedimentos
Organização	Características específicas da estrutura organizacional do planejamento e da tecnologia empregada		Configuração organizacional	Estruturais Comportamentais (interno) Tecnológicas	Proximidade funcional	
Dirigente	Características personalizadas na figura do dirigente	Decisional Individuais	Características de gestão	Decisional Estratégica	Proximidade hierárquica Proximidade temporal	Pessoas Contato

1. Geope – Grupo de Estudos Organizacionais da Pequena Empresa
2. Leone (1999)
3. D’Amboise e Muldowney (1988)
4. Escrivão Filho, *et al.* (2005)
5. Torrès (2004)
6. Ghobadian e Gallear (1997)

Quadro 1 - Categorização didática das especificidades

Fonte: Síntese a partir de D’Amboise e Muldowney (1988), Ghobadian e Gallear (1997), Leone (1999), Torrès (2004) e Escrivão Filho *et al* (2005).

Apesar de o critério de alocação das especificidades da pequena empresa em categorias representar apenas uma didática de estudo, a sua categorização pode servir como um parâmetro norteador de como esse tema foi abordado pelos autores.

MÉTODOS

Dado o volume de informações disponíveis na literatura científica e visando

evitar vieses na pesquisa, alguns métodos podem ser utilizados para a revisão de temas específicos na literatura, como a revisão sistemática. Embora a revisão sistemática tenha origem e grande utilização na área de medicina, ela passa a ser utilizadas em outras áreas como na administração e engenharia (LAURENTE, VILLARES, ROZENFELD, 2012; KITCHENHAM, 2004). Para Cook *et al.* (1997) a revisão sistemática da literatura é uma investigação científica com métodos pré-planejados, ou seja, os passos a serem seguidos e os meios pelos quais os resultados serão alcançados deve estar previamente determinado. A Revisão Bibliográfica Sistemática é um procedimento técnico para se identificar, avaliar e interpretar todos os trabalhos de pesquisas relevantes para uma questão de pesquisa específica, ou um tópico de uma área, ou ainda um fenômeno de interesse (LAURENTE, VILLARES, ROZENFELD, 2012). O levantamento sistemático mantém as mesmas características da revisão sistemática, só não apresentando, portanto, uma comparação entre os temas pesquisados a fim de responder uma única questão de pesquisa.

O levantamento sistemático da literatura foi feito nas principais bases de periódicos, com *strings* de busca definidas a partir de palavras-chave indicadas tanto pelo pesquisador mais experiente no tema quanto por artigos clássicos. Uma vez definidas as *strings* e realizadas as buscas, surgirão as primeiras listas de artigos resultantes.

Os artigos que compõem essa lista serão observados por meio do resumo, introdução e seções, a fim de verificar se o tema “especificidades de gestão da pequena empresa em relação à grande empresa” é tratado no artigo. Se no artigo houver uma parte que contemple o tema, ele será incluído em uma segunda lista, denominada lista final. A lista final será organizada por período de tempo e então serão realizadas análises de conteúdo indutivas. Das análises de conteúdo irão emergir temas por meio dos quais serão tratadas as especificidades de gestão da pequena empresa

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados identificarão os temas surgidos da análise de conteúdo por período. Com esses temas serão feitas considerações sobre cada tema por período e então confrontados uns com os outros a fim de se obter como resultado final:

- a) os principais temas tratados como especificidades de gestão da pequena empresa;
- b) uma evolução histórica dos temas de especificidades de gestão da pequena empresa;
- c) uma explicação de como os temas foram abordados em determinado período;
- d) uma explicação por que os temas foram abordados em determinado período.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES FILHO, A. G. *et al.* Estratégia na Prática de Grandes e de Pequenas Empresas. In: Oliveira, V. F., Cavenaghi, V. e Másculo, F. S. (organizadores). Tópicos Emergentes e

Desafios Metodológicos em Engenharia de Produção: casos, experiências e proposições. RJ: Abepro, v. 4. 2010, 320 p.

BANHAM, H. C.; COLLEGE, O. For Small And Medium Enterprises (SMEs). *Journal of Business & Economics Research*, v. 8, n. 10, p. 19–26, 2010.

BOOCOCK, G.; SHARIFF, M. N. M. Measuring the Effectiveness of Credit Guarantee Schemes: Evidence from Malaysia. *International Small Business Journal*, 23(4), 427–454, 2005.

COOPER, A. C. Strategic management: new ventures and small firms. *Long Range Planning*, v. 14, n. 5, p. 39-45, 1981.

D'AMBOISE, G.; MULDOWNEY, M. Management Theory for Small Business: Attempts and Requirements. *Academy of Management Review*, v.13, n.2, p. 226-240, 1988.

DANDRIDGE, T. C. Children are not little grown-ups: small business needs its own organizational theory. *Journal of Small Business Management*. p.53-57, 1979.

ESCRIVÃO FILHO, E.; CARVALHO, K.C.; ALBUQUERQUE, A.F. Compreendendo a dinâmica das pequenas empresas: mapa organizacional como ferramenta de ação administrativa. *Revista de Ciências Humanas e Aplicadas (Matiz)*, Matão: Instituto Matonense Municipal de Ensino Superior – IMMES, n.1, p.20-40, 2005.

FRANCO, M.; HAASE, H. Failure factors in small and medium-sized enterprises: qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, v. 6, n. 4, p. 503–521, 2010.

FULLER-LOVE, N. Management development in small firms. *International Journal of Management Reviews*, v. 8, n. 3, p. 175-190, Set., 2006.

GHOBIADIAN, A.; GALLEAR, D. N. TQM and organization size. *International Journal of Operations & Production*. v. 17. p. 121-&, 1997

GILL, A.; BIGER, N. Barriers to small business growth in Canada. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, v. 19, n. 4, p. 656–668, 2012.

JULIEN, P. Small business as a research subject: some reflections on knowledge of small business and its effects on economic theory. *Small Business Economics*. p. 157-166, 1993.

HURST, R.; PUGSLEY, B.W. What do Small Business Do? *Brookings Papers on Economic Activity*, The Brookings Institution: Economic Studies Program, vol. 43 (2), p.73-142, 2011.

JULIEN, P.A. Small Business as a Research Subject: Some Reflections on Knowledge of Small Business and its Effects on Economic Theory. *Small Business Economics*, v.5, p. 157-166, 1993.

JULIEN, P.A. Les PME: bilan et perspectives. 2. ed. Quebec: Less Presses InteerUniversitaires, 1997.

KITCHENHAM, B. Procedures for performing systematic reviews, Technical Report TR/SE-0401, Keele University and NICTA, 2004.

LACORTE, E. A Microempresa e a Empresa de Pequeno Porte no Direito Brasileiro. Anais do II Congresso de Direito e Administração da UNESP. Franca, Sp. Agosto de 2006, 11 p. Disponível em: www.jhullyender.xpg.com.br/arquivos/meepp.pdf.

LAURENTI, R.; VILLARI, B.D.; ROZENFELD, H. Problemas e melhorias do método FMEA: uma revisão sistemática da literatura. Pesquisa & Desenvolvimento Engenharia de Produção, v. 10, n. 1, p. 59-70, 2012.

LEONE, N. M. C. P. G. As especificidades das pequenas e médias empresas. Revista de Administração. v.34, n.2, p.91-94, abril/junho, 1999.

MINTZBERG, H. Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações. São Paulo: Atlas, 2003

RATTNER, H. Nota introdutória. Rev. adm. empresas. v.22, n.4. São Paulo Out./Dec, 1982.

TORRES, O. The SME concept of Pierre-André Julien: An analysis in terms of proximity, Piccola Impresa (Small Business), n.2, 12p., 2004. Disponível em: "<http://www.oliviertorres.net/travaux/pdf/TORRESINGL.pdf>"<http://www.oliviertorres.net/travaux/pdf/TORRESINGL.pdf>.

WELSH, J. A.; WHITE, J. F. A Small Business Is Not a Little Big Business. Harvard Business Review, vol. 59 (4)p. 18-&, 1981.

Por que o dirigente da pequena empresa não se reconhece no desempenho de atividades interpessoais? Comparação de estudos com executivos de grandes empresas

Daniela Rosim, Lie Yamanhaka, Jair de Oliveira, Edmundo Escrivão Filho

INTRODUÇÃO

As pequenas empresas são importantes para o desenvolvimento econômico e social das nações (DAY, 2000), são responsáveis pela maioria da criação de novos empregos (MOSCARINI; POSTEL-VINAY, 2012; FULLER-LOVE, 2006), contribuem para o desenvolvimento estrutural dos locais onde se instalam e são vanguardas de incentivo do empreendedorismo (MITRA; ABUBAKAR, 2010; FULLER-LOVE, 2006). Hoje, já se sabe que as pequenas empresas apresentam especificidades de gestão quando comparadas às grandes empresas e são heterogêneas entre si (TORRES; JULIEN, 2005; CURRAN; BLACKBURN, 2001; BRUYAT, JULIEN, 2000).

Leone (1999) classificou essas especificidades de gestão em organizacionais (que se referem a estrutura organizacional administrativa), decisoriais (que se referem às características específicas do processo de tomada de decisão) e individuais (que tratam das características do próprio dirigente, sendo o único indivíduo predominante na organização).

A gestão da pequena empresa tem como especificidade, ou seja, peculiaridades de gestão, estar intimamente ligada às habilidades e características do dirigente (FULLER-LOVE, 2006). Devido a essas especificidades de gestão se conclui que a natureza do trabalho do dirigente da pequena empresa seja diferente e peculiar em relação à natureza do trabalho do executivo das grandes empresas.

As pesquisas existentes na literatura sobre a natureza do trabalho do dirigente das pequenas empresas ainda são insuficientes para respaldar essa afirmação e, de acordo com Florén e Tell (2003), ainda há a necessidade de se desenvolver melhor o que os dirigentes fazem nas pequenas empresas e entender melhor se a natureza do trabalho do dirigente é mais similar ou diferente da natureza do trabalho do executivo das corporações.

REVISÃO DA LITERATURA

Estudar o trabalho do administrador é de vital importância para o funcionamento da sociedade e dos sistemas de trabalho organizacional (WILLMOTT, 1984). Na literatura existem muitos estudos realizados desde que Fayol apresentou o trabalho do administrador como Planejar, Organizar, Comandar, Coordenar e Controlar (POC3). Essa forma de se definir e estudar o trabalho do administrador ficou conhecida como Abordagem Clássica ou do Processo. Em contraposição a essa abordagem, Mintzberg (1973) lança mão de outro método – observação estruturada – para estudar o trabalho do administrador e com as conclusões afirma que a descrição de Fayol não correspondia à realidade. Diferentemente de executar o POC3, Mintzberg (1973) afirmou que os administradores desempenhavam dez papéis gerenciais. Essa abordagem ficou conhecida como Abordagem dos papéis.

Trabalho do administrador: A abordagem dos papéis

Desde que Henry Mintzberg publicou o livro “A natureza do trabalho gerencial” em 1973, seu método vem sendo orientador de novas pesquisas sobre o tema (KURKE; ALDRICH, 1983; PAVETT; LAU, 1983; LUTHANS et al, 1985; TENGLAD, 2006).

O estudo de Mintzberg (1973) pode ser analisado de duas perspectivas, ambas baseadas no tempo despendido: uma se refere às atividades que os executivos realizam e quanto tempo é despendido em cada uma delas; a outra se refere aos propósitos dessas atividades, que é o que dá sentido aos dez papéis gerenciais (MINTZBERG, 1973).

Mintzberg (1973) parte conceitualmente de que a atividade do administrador é derivada de sua autoridade formal sobre determinada unidade. A sequência tem início com o desenvolvimento das relações interpessoais, que conduzem o administrador ao acesso de informação, que lhe dá a capacidade para tomar decisões.

Construção dos papéis: os propósitos e as incidências

Mintzberg (1973) propôs os dez papéis a partir dos propósitos de cada atividade registrada durante as observações. O propósito das atividades é um elemento chave do

estudo, pois ele descreve o conteúdo essencial da atividade gerencial. Cada atividade que o administrador realiza tem um motivo para ocorrer. O administrador faz reunião, faz visitas internas, está na mesa de trabalho ou negocia por alguma razão. Essa razão é o propósito da atividade.

Considera-se a delimitação desses papéis essencialmente um processo de categorização, ou seja, uma divisão um tanto arbitrária das atividades do executivo em grupos de afinidade.

Quanto às incidências, estas se referem à quantidade de tempo que o administrador aplicou em cada papel. Pode-se dizer que esta não foi uma preocupação de Mintzberg (1973), pois o que ele buscou foi verificar quais papéis o administrador realiza, sendo assim, no seu trabalho não foi realizada a análise de quanto tempo os administradores despenderam em cada papel.

MÉTODOS DA PESQUISA

Este estudo apresenta dados primários próprios e dados secundários produzidos por outros trabalhos; em todos os casos relatados, os dados foram produzidos por pesquisa empírica e envolveram coleta de dados pelo mesmo tipo de instrumento: a observação estruturada, com instrumentos de coleta pré-planejados, como em Mintzberg (1973) e Tengblad (2006).

Na coleta dos dados primários, as atividades realizadas pelos dirigentes, os tempos de duração e os propósitos foram registrados no instrumento pré-planejado de observação. Para manter a qualidade do trabalho e evitar surpresas, foi realizado um estudo piloto durante três dias. Pequenos ajustes foram feitos, principalmente no que se refere à forma de anotar os dados observados.

Quanto aos propósitos, que dão origem aos papéis, estes foram preservados em sua essência do trabalho original de Mintzberg (1973), no entanto, quando necessário eles foram adaptados à realidade da pequena empresa.

Dois dirigentes de pequenas empresas foram observados durante uma semana completa de trabalho, ou seja, cinco dias, no mês de agosto e setembro de 2012. Os dados foram coletados em uma semana típica de trabalho do dirigente (fato este que foi combinado anteriormente) e ao final de cada dia as informações foram organizadas, tabuladas e trabalhadas em uma planilha do Microsoft Excel.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados estão apresentados na tabela 1. Nessa tabela contém individualmente o percentual de tempo que foi gasto pelos dirigentes de cada estudo, desempenhando cada papel. Os estudos dos dirigentes Y e X referem-se a resultados de dirigentes de pequenas empresas; os de Tengblad (2006) e de Mintzberg (1973) a executivos de grandes corporações. Desta forma, percebe-se que o único papel que apresenta uma diferença considerável de valores entre dirigentes de pequena empresa e executivos das corporações é o papel interpessoal.

Papéis	Dirigente Y	Dirigente X	Tengblad (2006)	Mintzberg (1973)
--------	-------------	-------------	-----------------	------------------

Interpessoal	2%	1%	21%	20%
Informacional	54%	39%	61%	41%
Decisional	34%	18%	18%	39%
Outros	10%	42%	-	-
Total	100%	100%	100%	100%

Tabela 1: Incidência dos papéis no trabalho dos dirigentes e executivos

Fonte: Rosim (2013)

O papel interpessoal descreve o administrador como representante principal da empresa, como líder e como ligação com a rede de contatos internos e externos (MINTZBERG, 1973). Primeiro ponto a ser apresentado nessa discussão é o fator proximidade, ou não, da comunidade em que a empresa atua (ROBBINS, 2009). A pequena empresa, na maioria das vezes, atua na mesma comunidade que consome seus produtos, fornece as pessoas para o trabalho, revende sua produção. Sendo assim, o dirigente está também vivendo e convivendo nesse mesmo ambiente. Já na grande empresa essa proximidade muitas vezes não existe. Ainda que fisicamente possa existir uma lanchonete de uma rede famosa ao seu lado, dificilmente ao comer um lanche nesse estabelecimento você encontrará com o principal executivo. Geralmente, quando as pessoas querem saber mais sobre uma grande empresa o seu executivo é convidado a dar palestras, participar de debates e conferências. Já na pequena empresa, a comunidade geralmente conhece o trabalho desenvolvido pela pequena empresa e conversa com o dirigente pela rua, no posto de gasolina, no banco, etc. O dirigente da pequena empresa não realiza o papel interpessoal como um compromisso de trabalho, ele faz isso de maneira natural e implícita na sua rotina.

Outro aspecto do comportamento organizacional que não participa do dia a dia dos dirigentes da pequena empresa, da mesma maneira dos executivos, é a liderança. Isso se deve porque na pequena empresa o dirigente também lidera de maneira mais implícita e natural pelo fato dele já ser o detentor de uma legitimidade advinda da sua posição de proprietário. Na teoria transacional da liderança, o líder retira obstáculos à realização pessoal dos funcionários como se os administradores (não líderes) não fossem capazes de perceber esta necessidade. Na pequena empresa, o dirigente-proprietário se vê como onipresente (muitas vezes como o “pai”) capaz de resgatar os funcionários desse impedimento pelo contato constante, pessoal e informal de trabalho.

Outro fator é a estrutura organizacional enxuta, representada somente por dois níveis: dirigente e funcionários. O fato de não haver mais níveis hierárquicos gera uma proximidade, um paternalismo e, por consequência, uma convivência mais íntima, pessoal e fundida entre o profissionalismo e amizade, companheirismo. Além da redução dos níveis hierárquicos, o dirigente também realiza muitas atividades operacionais junto dos demais funcionários. Isso faz com que ele transite com muita facilidade e quase que de maneira imperceptível entre o papel de líder e o papel de liderado.

IMPLICAÇÕES PARA A TEORIA E PRÁTICA DO DIRIGENTE

O presente artigo buscou explicar a razão do dirigente da pequena empresa desempenhar menos tempo em papéis interpessoais do que o executivo das grandes empresas. A contribuição deste trabalho está em identificar e justificar um ponto divergente entre a natureza da atividade dos dirigentes e dos executivos da corporação, fazendo com

que o primeiro entenda: a) que seu trabalho não é tão diferente do trabalho dos executivos das corporações; b) no que, exatamente, o seu trabalho difere do trabalho do administrador das corporações; c) porque essa diferença ocorre. Essas conclusões auxiliarão o dirigente da pequena empresa a compreender melhor o seu trabalho e diminuir a sensação de que a forma como ele desempenha suas funções seja “errada” quando comparada a forma de trabalho dos diretores, CEOs e executivos das grandes empresas.

REFERÊNCIAS

- BRUYAT, C.; JULIEN, P.A. (2000) Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, n.16, 165–180.
- CURRAN, J.; BLACKBURN, R. A. (2001) *Researching the Small Enterprise*. London: Sage.
- DAY, J. (2000) The value and importance of the small firm to the world economy. **European Journal of Marketing**, Vol. 34 Iss: 9/10, pp.1033 – 1037
- FLORÉN, H.; TELL, J. What do owner-managers in small firms really do? Replicating Chorán, Mintzberg, and Kurke & Aldrich. In: ANNUAL CONFERENCE OF SMALL ENTERPRISE ASSOCIATION OF AUSTRALIA AND NEW ZEALAND, 16., Ballarat, 28 Sept-1 Oct, 2003. Proceedings... p.1-13, 2003.
- FULLER-LOVE, N. (2006) Management development in small firms. **International Journal of Management Reviews**, v. 8, n. 3, p. 175-190, set.
- KURKE, L.B.; ALDRICH, H.E. (1983) Mintzberg was right: a replication and extension of the nature of managerial work. **Management Science**, v.29, n.8, August.
- LEONE, N.M.C.P.G. (1999) As Especificidades das pequenas e médias empresas. **Revista de Administração: São Paulo**, v. 34, n.2, p. 91-94.
- LUTHANS, F.; ROSENKRANTZ, S.A.; HENESSEY, H.W. What do successful managers really do? An observation study of managerial activities. **The Journal of Applied Behavioral Science**, v.21, n.3, p.255-270.
- MINTZBERG, H. (1973) **The nature of managerial work**. Harper & Row: Nova Iorque.
- MITRA, J; ABUBAKAR, YA Entrepreneurship, growth and the high impact firms in regions. **Proceedings of academy of innovation and entrepreneurship**, 2010.
- MOSCARINI, G.; POSTEL-VINAY, F. (2012) The Contribution of Large and Small Employers to Job Creation in Times of High and Low Unemployment. **American Economic Review**, v. 102, n. 6, p. 2509-2539.
- PAVETT, C.M.; LAU, A.W. (1983) Managerial work: The influence of hierarchical level and functional speciality. **Academy of Management Journal**, n.26, p. 170.
- TENGBLAD, S. (2006) Is there a “new managerial work”? A comparison with Henry Mintzberg’s classic study 30 years later. **Journal of Management Studies**, v.43, n. 7.

TORRES, O.; JULIEN, P.A. (2005) Specify and denaturing of small business. **International Small Business Journal**, v.23, n.4, p.355-377.

WILLMOTT, H (1984) Images and ideals of managerial work: a critical examination of conceptual and empirical accounts. **Journal of Management Studies**, Oxford, v.21, n.3, p.348-368, July

Gobierno corporativo en PyMEs: el caso de las empresas emisoras en el Mercado de Valores de Buenos Aires

Diego Santoliquido; Anahí Briozzo ; Diana Albanese

Resumen

El gobierno corporativo (GC) describe cómo una empresa debe ser administrada, dirigida y controlada, lo cual involucra los roles de los accionistas y directores de la empresa, y la integridad de los reportes financieros. El objetivo de este trabajo es estudiar las características del GC de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) sujetas al régimen de oferta pública en el Mercado de Valores de Buenos Aires. En particular, se realiza un estudio descriptivo de tres aspectos del GC: concentración de la propiedad, composición del directorio, e independencia del auditor externo. Los resultados muestran una fuerte concentración de la propiedad, una tendencia general a cumplir solo con el mínimo requerido de integrantes del directorio, con baja participación femenina en el órgano de administración. La independencia del auditor externo, está regulada por la normativa vigente y código de ética, pero resulta difícil de evaluar a través de la información públicamente disponible.

Palabras clave: gobierno corporativo; PyMEs; directorio; independencia

1- Marco Teórico

El objetivo de este trabajo es estudiar el gobierno corporativo (GC) de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) sujetas al régimen de oferta pública en el Mercado de Valores de Buenos Aires, por su condición de emisoras de acciones y/u obligaciones negociables (ON). En particular, se realiza un estudio descriptivo de tres aspectos del GC: concentración de la propiedad, composición del directorio, e independencia del auditor externo.

El GC puede definirse como un conjunto de mecanismos a través de los cuales los inversores externos pueden protegerse contra la expropiación de rentas por parte de los agentes internos de la firma (LaPorta, López-de-Sinales, Shleifer&Vishny, 2000). La definición tradicional es la que relaciona al GC con la protección de los intereses de los accionistas (Tirole, 2001) y tiene su origen en los problemas surgidos como consecuencia de la separación entre la propiedad y el control (Berle&Means, 1932). La importancia del correcto funcionamiento de los sistemas de Gobierno Corporativo deriva principalmente de este aspecto fundamental que se puede observar en empresas que hacen oferta pública de su capital, debido a la imposibilidad de manejo por parte del gran número de accionistas propietarios, generando la necesidad de designar managers profesionales.

En este esquema, surge el planteamiento de la teoría de agencia clásica, Jensen & Meckling (1976) proponen que esta separación entre propiedad y control genera un conflicto de interés entre dueños (principales) y managers (agentes), entendido éste como la tendencia a la expropiación de rentas por parte de los segundos. La expropiación se da cuando los managers utilizan las ganancias de la firma para beneficio propio, en lugar de retornarlos a los accionistas. De la misma forma, los problemas de agencia también pueden surgir entre los insiders de la empresa y los tenedores de deuda.

En forma más general, Young, Peng, Ahlstrom, Bruton, & Jiang (2008) establecen que los conflictos de agencia se pueden presentar en diferentes formas, y que la forma clásica descrita anteriormente se suele presentar principalmente en mercados desarrollados, en los cuáles la propiedad está muy dispersa en un conjunto atomizado de accionistas. En mercados emergentes, como los latinoamericanos, el conflicto se da de manera diferente, ya que una característica común de éstos es la gran concentración de la propiedad en pocos individuos (o familias fundadoras) y grupos económicos. Así, queda planteado el conflicto Principal-Principal, que surge entre el manager representante de la familia controlante y los otros inversores no pertenecientes a este grupo.

La importancia de un buen GC es que mitiga los conflictos de interés entre los distintos participantes de una empresa, y reduce la opacidad informativa, lo cual se espera tendría un efecto positivo sobre el desempeño de las mismas y su valoración en el mercado (para mercados emergentes ver Klapper & Love (2004); Garay & González, (2008); Braga Alves & Shastri (2011), entre otros). En el caso particular del mercado argentino, Streb (2013) propone la implementación de un código de GC en el ámbito de las PyMEs autorizadas para ofertar públicamente, que serviría como un atractivo para los potenciales inversores, y también aminoraría el costo de financiamiento de las empresas en la medida que se requieran menores avales.

Abor & Adjasi (2007) señalan que el GC describe cómo una empresa debe ser administrada, dirigida y controlada, y que para una PyME, esto involucra los roles de los accionistas, directores y gerentes de la empresa. Por lo tanto, el GC implica establecer reglas y procedimientos sobre cómo se administra la empresa, así como controles para prevenir abusos de autoridad y asegurar la integridad de los resultados financieros y garantizar el derecho a información transparente y confiable para todos los miembros de la organización. Para ello es relevante que el auditor cumpla con la condición de independencia, además de sus aptitudes profesionales. Como resultado, el rol y la independencia del auditor se vuelven relevantes. Los principales temas de GC que según estos autores están en discusión actualmente son:

- La separación adecuada de los roles de la alta gerencia de la empresa y de su directorio, incluyendo la separación de las figuras de presidente del directorio y gerente general.
- Una composición del directorio integrada por un número suficiente de miembros independientes.
- La implementación de un Comité de Auditoría dentro del Directorio, que, entre otras funciones, asegure la independencia del auditor y la integridad de los reportes financieros

Con respecto a los antecedentes sobre estudios empíricos de GC en PyMEs, el enfoque mayoritario ha sido desde la óptica de las empresas familiares Heuvel, Gils, & Voordeckers (2006) indican que el directorio es uno de los mecanismos de gobernanza imperativos en las pequeñas y medianas empresas familiares, cumpliendo un doble rol de control y servicio, siendo este último el más valorado por el CEO de la compañía. Brunninge,

Nordqvist, & Wiklund (2007) investigan la relación entre los mecanismos de GC (características de la propiedad, directorio y alta gerencia) y la capacidad de introducir cambios estratégicos en las PyMEs de Suecia. Encuentran que las empresas con estructuras de propiedad más concentradas tienen menor tendencia al cambio estratégico que aquellas con estructuras de propiedad dispersas. Esta debilidad puede superarse mediante la incorporación de directores externos (que no forman parte de la administración de la empresa) o aumentando el número de miembros de la alta gerencia.

Para la Argentina, Carrera reporta, para una muestra de 59 PyMEs, que el 33% tiene un directorio operativo, el 32% no tiene directorio, y el 35% restante tiene un directorio, pero no es operativo. Encuentra que el rol de la gobernanza del directorio es el más desatendido por las PyMEs que tienen un Directorio operativo, e inexistente para quienes no lo tienen. El rol de gobernanza incluye tareas como evaluar al CEO y al equipo directivo, y atender y gestionar la sucesión del CEO y del equipo directivo.

Por último, Schlaps, Albanese, Briozzo, & Vigier (2013) analizan el principio de independencia del auditor financiero de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) argentinas. Encuentran que la independencia del auditor se ve frecuentemente afectada porque el contador público procesa la información y prepara los estados financieros que luego audita (amenaza de autorevisión), y existen vínculos de amistad con los directivos del ente (amenaza de familiaridad). También es significativa la remuneración mediante honorarios contingentes, violando el principio de independencia.

2- Descripción del trabajo y sus principales secciones:

El trabajo se encuentra estructurado en cinco secciones. En primer lugar se analizan los fundamentos conceptuales del GC y la normativa vigente en la Argentina aplicable a PyMEs sujetas al régimen de oferta pública. La segunda sección presenta un resumen de antecedentes empíricos sobre la problemática. A continuación, la sección de metodología describe los objetivos de la investigación, las fuentes de datos y la definición de las variables. Posteriormente, la sección de resultados presenta la estadística descriptiva de las empresas estudiadas, y se realiza la caracterización de los tres aspectos del GC estudiados: concentración de la propiedad, composición del directorio, e independencia del auditor. El trabajo finaliza con las Conclusiones, donde se esbozan recomendaciones respecto a los requisitos normativos de GC para PyMEs bajo el régimen de oferta pública.

3- Metodología:

El trabajo comprende en primer lugar la revisión de la normativa existente en la Argentina referida al GC, en particular en el contexto de las PyMEs bajo el régimen de oferta pública. En este sentido se analizan las Leyes N° 19.550 (Ley de Sociedades Comerciales), la N° 26.831 (Ley de Mercado de Capitales), y la N° 23.576 modificada por la N° 23.962 (Ley de Obligaciones Negociables), las Normas 2013 de la Comisión Nacional de Valores (CNV) y el Código de Ética de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE), entre otras. Se debe mencionar que las Res. Gral. 606/12 de la CNV, que presenta los contenidos del Código de Gobierno Societario, excluye de su aplicación a las emisoras PyME,

El tipo de estudio propuesto es exploratorio- descriptivo. El objetivo es describir los siguientes aspectos del GC de las empresas:

- Nivel de concentración de la propiedad: se analiza el número total de accionistas, distribución de la tenencia accionaria y si es una empresa familiar.

- Composición del directorio: número de integrantes, género, número de directores independientes, número de directores externos, existencia de comités, relación con la alta gerencia.
- Independencia del auditor externo, rotación y pertenencia a una de las grandes firmas de auditoría (Deloitte, PWC, Ernst & Young y KPMG).

El universo bajo estudio son las PyMEs emisoras de valores negociables desde enero 2013 en el Mercado de Valores de Buenos Aires, bajo la vigencia de la Ley 26.831. Se consideran solo aquellas empresas cuya forma legal es sociedad anónima. La definición de PyME corresponde a la Res. 50/13 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

La población totaliza 21PyMEs, de las cuales 19 empresas son solo emisoras de ON, y dos empresas son además emisoras de acciones. Los datos empleados surgen de la información disponible en forma pública: documentación presentada por las emisoras a la CNV, sitios web de cada empresa, entre otros.

4- Resultados y Conclusiones:

La composición de las empresas estudiadas muestra que la mayoría son del sector servicios (52%), seguido por el sector industria y minería (29%). El número de empleados promedio es de 94 personas, y varía entre 8 para la más pequeña y 416 para la de mayor tamaño. La antigüedad promedio es de 17 años, siendo la empresa más joven de siete años y la más antigua de 52.

Sólo el 39% son empresas familiares, considerando las condiciones de propiedad y control en manos de una misma familia. La participación en el capital del principal accionista tiene un promedio de 55%, con un valor mínimo de 22% y un máximo de 99%. En el 43% de las empresas, el principal accionista tiene 50% o más de la propiedad. En las empresas de capital cerrado, el número promedio de accionistas es de cuatro, y la tercera parte de las empresas tienen solo dos accionistas.

Con respecto a la composición del directorio, el 57% de las empresas poseen solo tres miembros titulares, que es el mínimo de integrantes requerido por la normativa (Ley 19550, Art. 255). El número máximo de integrantes es seis, presente en una única empresa, que es emisora de acciones. El 38% las empresas tiene al menos una mujer entre los integrantes titulares del directorio, y este porcentaje se eleva a 62% si se considera también a las firmas que tienen mujeres entre sus miembros suplentes. Sin embargo, la participación femenina es baja si se considera que el tamaño promedio del directorio es de 3,7 integrantes, y el promedio de mujeres que son miembros titulares es de 0,43. Ninguna de las empresas declara contar con comités dentro del directorio.

El principio de independencia es excluyente para que un contador público matriculado en los Consejos Profesionales respectivos, realice encargos de auditoría de estados financieros, según lo normado por la Resolución Técnica 37 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE) y el código de Ética Unificado del mismo organismo. Es obligatoria según la Ley 26.831 (Mercado de Capitales), y la definición de independencia correspondiente se encuentra reglamentada en las Normas 2013 de la CNV (Título II Capítulo II Sección VI, Artículo 21). Si bien los auditores externos deben presentar a la CNV una declaración jurada que contenga, entre otras cosas, el detalle de sus relaciones profesionales con la emisora, sus accionistas y sociedades relacionadas, la información disponible públicamente para PyMEs sólo identifica al auditor (nombre, DNI, CUIL/CUIT y domicilio).

Los resultados muestran una fuerte concentración de la propiedad, una tendencia general a cumplir solo con el mínimo requerido de integrantes del directorio, con baja participación femenina en el órgano de administración. La independencia del auditor externo es obligatoria según la normativa vigente, pero resulta difícil de evaluar a través de la información públicamente disponible.

5- Bibliografía

- Abor, J., & Adjasi, C. K. (2007). Corporate Governance and the Small and Medium Enterprises Sector: Theory and Implications. *Corporate Governance*, 7(2), 111-122.
- Berle, A., & Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. Transaction Publishers.
- Braga Alves, M., & Shastri, K. (2011). Corporate Governance, Valuation, and Performance: Evidence from a Voluntary Market Reform in Brazil. *Financial Management*(40), 139-157.
- Brunninge, O., Nordqvist, M., & Wiklund, J. (2007). Corporate Governance and Strategic Change in SMEs: The Effects of Ownership, Board Composition and Top Management Teams. *Small Business Economics*, 29, 295-308.
- Carrera, A. (s.f.). Recuperado el 26 de Noviembre de 2013, de IAE: <http://www.iae.edu.ar/pi/catedras/Directorio/Paginas/Articulos.aspx>
- Garay, U., & González, M. (2008). Corporate Governance and Firm Value: The Case of Venezuela. *Corporate Governance: An International Review*, 10, 194-209.
- Heuvel, J. V., Gils, A. V., & Voordeckers, W. (2006). Board Roles in Small and Medium-Sized Family Businesses: performance and importance. *Corporate Governance*, 14(5), 467-485.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*(3), 305-360.
- Klapper, F., & Love, I. (2004). Corporate Governance, Investor Protection, and Performance in Emerging Markets. *Journal of Corporate Finance*, 10, 703-728.
- Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate. *Journal of Financial Economics*(58), 3-27.
- Schlaps, K., Albanese, D., Briozzo, A., & Vigier, H. (2013). Principios de independencia en la auditoria de PyMEs: Análisis comparativo de normativa nacional e internacional y evidencia empírica para la Argentina. XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad. Uruguay.
- Streb, M. L. (2013). Buenas prácticas de gobierno societario para las. Serie Documentos de Trabajo, Universidad del CEMA(522).
- Tirole, J. (2001). Corporate Governance. *Econometrica*, 69, 1-35.
- Young, M. N., Peng, M. W., Ahlstrom, D., Bruton, G. D., & Jiang, Y. (2008). Corporate Governance in Emerging Economies: Journal of Management Studies(45), 196-220.

Avaliação da estrutura de governança do arranjo produtivo local (APL) de software da grande Florianópolis (SC) - brasil

Flavia F. M. dos Anjos; Silvio A. F. Cario; Gabriela G. S. Fiates

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é analisar a estrutura de governança do arranjo produtivo local (APL) de software da região da Grande Florianópolis, Estado de Santa Catarina, Brasil. Esta aglomeração e outras duas situadas em Joinville e Blumenau inserem-se como os principais espaços produtores de software de Santa Catarina. Na Grande Florianópolis encontra-se formada por um número significativo de empresa, sobretudo de micro e pequeno portes e de um número representativo de instituições de apoio. Este segmento vem crescendo de forma significativa e contribuindo para o Brasil constituir o 12º. lugar no mercado de software mundial (ABES, 2010).

Entender como se processa a gestão das relações entre empresas e instituições de apoio do segmento de software na região da Grande Florianópolis constitui seu objetivo principal. Nesta perspectiva, procura analisar as formas governança e o papel exercido pelas instituições responsáveis pela coordenação e desenvolvimento do setor.

2. MARCO TEÓRICO DE REFERÊNCIA

Na década de 30 o economista Coase, em 1937 publicou o artigo “*The Nature of the Firm*” que representou a gênese de uma discussão mais criteriosa a respeito do papel da firma na economia, tomando como referência as relações com que depara no mercado. Tal referência impulsionou o desenvolvimento do que hoje se conhece como a Nova Economia Institucional (NEI), tendo como principal representante Williamson (1985). Em seu tratamento sobre a Economia dos Custos de Transação (ECT) aponta a importância do ambiente institucional e as instituições de governança. No marco analítico em referência, existem três estruturas de governança, a saber: governança de mercado, híbrida e hierárquica.

Para Storper e Harrison (1994) a governança constitui um processo contínuo capaz de abranger distintos interesses e realizar ações cooperativas, podendo se dar através de relações formais, de hierarquia, poder e obediência, bem como por acordos informais, colaborativos em ações hierárquicas. Os autores tratam o grau de hierarquia, governança e

comando dentro das cadeias de produção e de distribuição. A interação das empresas dependerá da divisão do trabalho entre produtores e fornecedores especializados, podendo gerar ganhos competitivos.

De acordo com Humphrey e Schmitz (2000), governança refere-se à organização através de relações não comerciais ou extracomerciais. Nestes termos, a governança pode levar a objetivos como: acesso aos mercados, facilitação à rápida aquisição de potencialidade na produção, distribuição de ganhos e oferta de assistência técnica. Assim sendo, as organizações surgem porque os mercados necessitam de conhecimentos compartilhados dos preços, das características dos bens que estão sendo comercializados e das práticas de produção e produtos para tomarem decisões racionais de compra e venda a fim de manter um equilíbrio no mercado.

No entendimento de pesquisadores da Rede de Pesquisadores em Sistemas e Arranjos Produtivos Inovativos Locais (RedeSist), núcleo de pesquisa vinculado ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro – Brasil, a governança significa “o processo de coordenação de atores, de grupos sociais, de instituições ou de redes empresariais para alcançar objetivos discutidos e definidos coletivamente” direcionados a determinado Arranjo Produtivo Local (APL) (VILLELA e PINTO, 2009, p. 1068). Neste sentido, a governança deve sempre estar focada em alcançar os objetivos comuns do arranjo e beneficiar o maior número de empresas possível com suas iniciativas. O que define a estrutura de governança são as particularidades de cada aglomerado, podendo variar conforme o modo de produção, padrão de concorrência, aglomeração territorial, organização industrial e estrutura de conhecimento.

3. METODOLOGIA

O objetivo norteador desta pesquisa é a caracterização das empresas e instituições que compõem o APL de *Software* da Grande Florianópolis bem como a avaliação da sua estrutura de governança. Para tanto, foram utilizados dados da RAIS (2012) e selecionadas empresas inseridas na Divisão 62 do Código Nacional de Atividade Econômica 2.0 (CNAE), que corresponde às Atividades dos Serviços de Tecnologia da Informação. Especificamente, foram utilizadas as Classes 62.01-5, 62.02-3, 62.03-1, que correspondem, respectivamente, às classes de desenvolvimento de programas de computador sob encomenda, desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis e desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não-customizáveis.

O total de empresas estabelecidas na região da Grande Florianópolis, Florianópolis (SC) - Brasilé de 181 empresas de software. Foram contatadas 150 que receberam o questionário e responderam *online* foi 40. A amostra de 40 empresas (90% referem-se a Micro e Pequenas Empresas) corresponde a 22% do total de empresas das três classes selecionadas e 26,66% das empresas contatadas. Responderam os questionários os diretores das empresas de *software*, gestores de instituições e outros agentes envolvidos nas empresas do APL de *software*, sendo que, no caso das instituições, o questionário foi seguido de um *follow-up* presencial. As instituições respondentes foram: Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia (ACATE), Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia de Informação (ASSESPRO), Fundação Centro de Referência em Tecnologias Inovadoras (CERTI), Instituto Euvaldo Lodi (IEL/SC) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

4. RESULTADOS E CONCLUSÕES

O setor de *software* da Grande Florianópolis vem desempenhando um importante papel frente à economia da região. O APL se encontra em fase de expansão e pode tomar diferentes direções dependendo a forma como que é conduzido. Esta aglomeração foi favorecida, inicialmente, pela existência da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e de empresas estatais como, o Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina (CIASC). A UFSC era responsável pela mão de obra enquanto a CIASC criava a demanda. Através da Universidade e das demais instituições de ensino que se constituem ao longo do tempo, aumenta-se consideravelmente o número de profissionais voltados ao setor de Tecnologia de Informação (TI), na região em estudo.

Constata-se a existência de concorrência interna entre as instituições de apoio e uma falta de ação direta para aproximar as instituições envolvidas e as empresas do APL. Também, se verificam atitudes oportunistas dos agentes e a necessidade de cada um se sobressair frente às demais instituições. Nestes termos, observa-se a inexistência de uma estrutura de governança coesa, de fato se encontra uma governança desarticulada. Essa desarticulação ocorre, sobretudo, pelas ações individualistas dos agentes envolvidos no APL.

Em princípio o responsável pela governança do APL é o CETIC. Subordinados a Superintendência de Governança Eletrônica e Tecnologia da Informação e Comunicação (CETIC), entre outras instituições, estão a ACATE, ASSESPRO e Fundação CERTI.

Constata-se na prática que o CETIC tem pouca influencia nas ações de governança do APL e que as instituições submissas a ele não reconhecem sua importância, tão pouco, levam suas reivindicações a esta instituição.

Mesmo o CETIC não cumprindo o papel que lhe cabe, a governança não fica totalmente ausente no APL. Percebe-se que as instituições exercendo governanças menores, pontuais, não atingindo o APL como um todo. A ACATE e o Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas (CELTA) desempenham a governança nos incubadores de empresas a elas designadas. A ACATE realiza a gestão do Midi-Tecnológico, já o CELTA atende as necessidades das incubadoras CELTA dos municípios de Palhoça e Florianópolis. Mesmo havendo uma estrutura hierárquica no APL não há consonância em ações coletivas.

Entre as instituições que realizam ações isoladas estão o SEBRAE e o IEL/SC. O SEBRAE, em certa medida, realiza a governança das MPEs do APL, com objetivo de atender as empresas classificadas como MPEs a instituição busca apoiar as empresas de forma direcionada. Já o IEL/SC realiza suas ações junto às instituições e atua fortemente na execução de projetos voltados ao desenvolvimento do APL. Mesmo articulando as ações que possibilitam a criação e desenvolvimento de projetos voltados ao setor, se constata que após o fim dos projetos, há grande dificuldade de se aplicar ou trabalhar com os resultados alcançados. Outra característica das duas instituições citadas é a ausência de vínculos com as empresas, que inclusive, dificultam cada vez mais a realização de ações conjuntas.

Neste sentido observa-se a existência de uma distância razoável entre o que as instituições se propõem a fazer e o resultado destas ações junto às empresas. Observou-se também a aspiração de uma via de mão única por parte dos empresários, eles anseiam os benefícios disponibilizados pelas instituições, contudo não estão dispostos a abrirem suas empresas e trabalharem de forma cooperativa com as instituições e demais empresas do setor. Fato explicado, em certo modo, pela falta de credibilidade das empresas frente às ações coletivas e ao cooperativismo. As instituições têm atitudes utópicas em relação às empresas, pois muito dos projetos apresentados estão longe da realidade das MPEs, além de não ter projetos voltados à interação e sinergia do APL.

Não há sinergia entre a maioria das instituições, todas afirmam estarem interligadas, na prática se observa que cada uma está, em certa medida, buscando defender os seus interesses próprios, que não necessariamente é o interesse do setor como um todo. Não se

constata a presença de uma estrutura de governança padrão no APL. O que ocorre de fato, são governanças pontuais em algumas ações articuladas principalmente entre clientes e fornecedores, sem o envolvimento de qualquer instituição. O CETIC determinado, oficialmente, como responsável por essa governança tem pouca ou nenhuma atuação junto às empresas ou instituições. Apesar da ACATE ser apontada como executora desta governança, grande parte das empresas não pensam da mesma forma. Muitas dessas empresas, inclusive, são afiliadas à associação, fato que corroboram ainda mais esta posição.

O número de empresas tem crescido na região, juntamente com o número de parques tecnológicos, incubadoras, instituição de apoio, contudo ha necessidade de um órgão imparcial apolítica e que auxilie o APL como um todo e busque ações direcionadas às MPEs. O cenário atual apresenta uma luta invisível das instituições ao invés de uma sinergia. É cabível afirmar que as instituições de apoio contribuem para o desenvolvimento do APL, entretanto, não são capazes de extrair todo o potencial local.

A junção dos resultados obtidos aponta para um desenvolvimento do APL de *software* inferior ao de sua capacidade. É visível a presença de instituições capazes de atuarem nas diferentes necessidades do APL, porém, é visível também a necessidade de uma política capaz de coordenar e convergir ações isoladas, para um foco único e direcionado. A ineficiência do CETIC fica saliente, dessa forma, se espera, dada a importância do APL de software em estudo, a criação de uma estrutura de governança que seja capaz de abranger os agentes públicos, privados e as empresas em prol do desenvolvimento do setor.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DESOFTWARE.

<http://www.abes.org.br/default.aspx>. Acessado em 12/01/2012.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. IDS. University of Sussex, Discussion Paper no.120, 2000.

STORPER, M.; HARRISON, B. Flexibilidade, hierarquia e desenvolvimento. In: BENKO, G.; LIPIETZ, G. (org.) As regiões ganhadoras: distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica. Oeiras, Portugal: Celta, 1994.

VILLELA, L. E.; PINTO, M. C. S. Governança e gestão social em redes empresariais: análise de três arranjos produtivos locais (APLs) de confecções no Estado do Rio de Janeiro. Revista RAP, RJ, set/out, 2009, p. 1067-1089.

WILLIAMSON, O.E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985.

Estudio comparativo sobre el éxito o fracaso de las pequeñas y medianas empresas en Puerto Rico, Estados Unidos, Croacia y Chile, el modelo reducido

Gisela I Carrero Morales

Este estudio investigó el éxito y fracaso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Puerto Rico (PR) por medio del modelo de Lussier desarrollado en Estados Unidos (EEUU) en 1995. El modelo considera quince factores previamente estudiados como factores claves en el éxito o fracaso de las PYMES. Se utilizó un cuestionario para recoger los datos de 141 empresarios. El éxito se midió al comparar el desempeño de la empresa en los pasados tres años con el promedio de la industria. Los resultados de la regresión logística demostraron que el modelo es capaz de clasificar las empresas el 71.6% de las veces. Al igual que en los otros países donde se ha utilizado (EEUU, Croacia y Chile), el modelo ha demostrado su capacidad para predecir éxito o fracaso en las PYMES, 69.16%, 72.32% y 63.2%, respectivamente. En el modelo reducido de Lussier los factores significativos fueron: recursos humanos, educación, planificación y asesores profesionales. En los cuatro países usando el modelo reducido de cuatro factores de EEUU, el factor que resultó significativo fue recursos humanos. A su vez el factor educación fue significativo para Croacia y Chile.

Palabras claves: éxito/fracaso de PYMES, Puerto Rico, Modelo Lussier

Descripción del marco teórico

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) producen más empleos que las empresas grandes y son el motor de crecimiento e innovación, (Teng, Bhatia & Anwar, 2011). En Estados Unidos (EEUU), Europa y Japón, más del 98% de los negocios son pequeños y medianos, emplean más del 50% de la fuerza laboral, producen cerca del 50% del producto bruto y crean más de 2/3 de los empleos nuevos, (Cullen & Parboteeah, 2005). Aunque su aportación es evidente no existe un consenso sobre los factores que llevan a una empresa a ser exitosa o evitar el fracaso. El presente estudio pretende estudiar el éxito o fracaso de las PYMES en Puerto Rico utilizando el modelo de Lussier que fue desarrollado en EEUU en el 1995 y comparar los resultados con los países que utilizaron el modelo previamente. El modelo considera 15 factores previamente estudiados como factores claves en el éxito o fracaso de las PYMES, (Lussier, 1995). El éxito se mide al comparar el desempeño de la empresa en los pasados tres años con el promedio de la industria, (Lussier & Pfeifer, 2001).

El modelo se ha probado en cuatro países, EEUU, Singapur, Chile y Croacia, y ha demostrado su capacidad para predecir éxito o fracaso en las PYMES, (Lussier, 1995; Teng et al., 2011; Lussier y Halabi, 2010; Lussier y Pfeifer, 2001), los investigadores han requerido que se aplique en otras partes del mundo para generar un consenso en la literatura académica sobre los factores predictores de éxito/fracaso de las PYMES en el entorno internacional, (Lussier & Pfeifer, 2000, 2001; Lussier & Halabi, 2008, 2010). Este estudio

contribuye a obtener información de las PYMEs de Puerto Rico y comparar los resultados con la literatura académica.

Existen estudios previos sobre éxito en otros países, por ejemplo, Jordania (Al-Mahrouq, 2010), Colombia (Franco-Ángel & Urbano-Pulido, 2010), Pakistán (Coy et al., 2007; Hussain et al., 2010), Siria (Alasadi&Abdelreahim, 2008), Indonesia (Indarti&Langenberg, 2004), Malasia (Munikrishnan&Veerakumaran, 2012; Rose et al., 2006), Bangladesh (Philip, 2011; Islam et al., 2011), Tailandia (Chittithaworn et al., 2011), Australia (Walker & Brown, 2004); o sobre el fracaso en los siguientes países, México (Navarrete & Sansores, 2011), Portugal (Franco & Haase, 2010), EEUU (Carter & Van Auken, 2006), España (Justo, 2007); o sobre el modelo predictor de éxito/fracaso de Lussier en Chile (Lussier & Halabi, 2010, 2008; Halabi & Lussier, 2010), Singapur (Teng et al., 2011) y Croacia (Lussier & Pfeifer, 2001, 2000), entre otros.

La importancia de las PYMEs en la economía ha llevado a muchos académicos a estudiar el desempeño de esas empresas para determinar los factores que pueden llevarlas al éxito o al fracaso. A pesar de que no existe un criterio universal para medir éxito, las medidas más comunes han sido la participación en el mercado, el volumen de ventas y el prestigio o imagen de la empresa (Foley & Green, citado en Chittithaworn et al., 2011). Luk (1996), por el contrario, indica que esas medidas son apropiadas para las grandes empresas, pero no para las PYMEs. No obstante, algo que no es típicamente incluido como base de éxito, según Luk, es la satisfacción del dueño con el desempeño de la empresa. Luk (1996) define éxito como un nivel de desempeño igual o superior a la expectativa del dueño, y este se mide en término de ganancia o crecimiento, número de empleados, y/o volumen de ventas anuales.

En Puerto Rico el sector de las PYMEs se compone de 45,549 establecimientos registrados, según los datos de la Administración de Pequeños Negocios 2011(SBA³⁰, por sus siglas en inglés). La importancia que tienen las PYMEs en el contexto de Puerto Rico incita a que se investiguen los factores que conducen al éxito o al fracaso, dado que permite ofrecer orientación en temas concretos a los que implantan la política pública (Lussier & Pfeifer, 2001; Lussier & Halabi, 2010) y porque amplía las aplicaciones mundiales del modelo de Lussier, según sugerido por los investigadores de este tema. Sin embargo, no se han investigado los factores que podrían predecir éxito o fracaso en las PYMEs de Puerto Rico. Esto motivó a que la investigadora identificara aquellas variables que definen el éxito o fracaso de las PYMEs a través de este estudio que aplica el modelo de Lussier.

Los objetivos de la investigación son los siguientes: determinar los factores relacionados con el éxito o fracaso de las PYMEs, usando las variables del modelo de Lussier de manera que se pueda estimar dicho modelo con los datos de Puerto Rico; identificar la(s) variables que más impactan el éxito o el fracaso empresarial entre los dueños de negocios PYMEs, y determinar el poder predictivo del modelo; y comparar los resultados de clasificación del modelo con los de los otros países. De acuerdo con los objetivos planteados, la investigadora espera llenar un vacío en la literatura del área de las PYMEs en Puerto Rico. Además, intenta ubicar a Puerto Rico dentro de los países que han utilizado el modelo de Lussier para evaluar el desempeño de las PYMEs en la literatura académica internacional.

³⁰La *Small Business Administration* es una entidad del gobierno de los Estados Unidos cuyo propósito es apoyar a empresarios interesados en el fomento de las pequeñas y medianas empresas. Dicha entidad opera en el Estado Libre Asociado de Puerto Rico dado el hecho de la que isla es territorio de los Estados Unidos.

Con base en los propósitos y objetivos previamente mencionados, se plantean tres preguntas de investigación. Primera, ¿cuál es el estimado del modelo Lussier con los datos de Puerto Rico? Segunda, ¿es el modelo predictor de Lussier capaz de predecir éxito o fracaso en las PYMEs de Puerto Rico? Y tercera, ¿cuál es clasificación del modelo reducido en comparación con los otros países?

Metodología

Se utilizó el modelo de Lussier que ha sido estudiado en EEUU, Croacia, Chile y Singapur. Las variables independientes se agruparon en tres categorías, siguiendo las investigaciones sobre éxito o fracaso (Indarti&Langenberg, 2004; Justo, 2007; Munikrishnan&Veerakumaran, 2012): (1) las características del dueño, (2) las características de la PYME y (3) el ciclo económico en el éxito o fracaso de la empresa. La variable dependiente sobre el desempeño de la PYME fue medido mediante la percepción del dueño sobre el nivel de ganancia neta del sector industrial al que pertenece la firma del encuestado.

El instrumento utilizado fue desarrollado a partir de la integración y adaptación de los cuestionarios utilizados en los estudios de Lussier y Pfeifer (2001), Halabi y Lussier (2010) y Teng et al. (2011). El instrumento fue traducido y adaptado al español. El cuestionario consta de 31 preguntas. La tabla 1 resume las variables independientes del modelo.

Para analizar los datos se utilizó un modelo de regresión logística para estimar el modelo Lussier usando el programa estadístico *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS, por sus siglas en inglés). Primero, para contestar la pregunta inicial de la investigación, sobre cuál es el estimado del modelo Lussier con los datos de Puerto Rico, se usó un modelo de regresión logística. Segundo, para contestar la pregunta dos de la investigación, sobre la capacidad del modelo de Lussier para predecir éxito o fracaso, se procedió a entrar los valores obtenidos de las PYMEs participantes en la ecuación para corroborar cuán bien clasifica el modelo en éxito o fracaso. Y tercero, se compararon los resultados de clasificación del modelo reducido con los otros países.

La muestra está compuesta de PYMEs con operaciones en Puerto Rico, empresas con 500 empleados o menos. Se utilizó una muestra no probabilística por conveniencia que cumpliera con las características de la investigación, (Hernández Sampieri et al., 2010). Su desventaja es que no se pueden generalizar los resultados a la población. Participaron en el estudio empresarios del *Book of List del Caribbean Business*, la Cámara de Comercio de Puerto Rico (CCPR), la Cámara de Comercio del Sur (CCSPR) y el Puerto Rico *Small Business and Technology Development Center* (PRSBTDC). De los 635 cuestionarios enviados a través del correo electrónico, un total de 28 cuestionarios fueron recibidos a través de la plataforma de *classapp*. De las visitas a los seminarios ofrecidos por la CCPR, el PR-SBTDC y la CCSPR cuya asistencia fue 300 en total, se recibieron 169 cuestionarios. En total, participaron del estudio 197 empresas para un por ciento de respuesta de 21%. De las 197 se descartaron 17 porque no completaron todo el cuestionario, quedando 180 cuestionarios útiles.

Para agrupar los datos de acuerdo con la variable dependiente, ganancia, se utilizó la respuesta a la pregunta 21. La respuesta se midió con una escala Likert de 5 puntos, las que respondieron 3 fueron eliminadas de la muestra ya que no representan ni éxito ni fracaso, (Lussier & Halabi, 2010; Lussier & Pfeifer, 2001). Se eliminaron 39 empresas que respondieron 3 en esa pregunta. La muestra final fue de 141 empresas, 61 clasificadas como exitosas y 80 como fracaso.

Resultados

El modelo fue probado en la región del Caribe que no había sido previamente incluida en los países que habían utilizado el modelo. Este estudio añade el quinto país que utiliza el modelo Lussier para predecir éxito o fracaso en otra región del mundo probando su capacidad de predecir y clasificar las empresas en los respectivos grupos de éxito o fracaso. En el modelo de Puerto Rico la variable relacionada con el tipo de producto fue separada en dos preguntas para medir el efecto de cada etapa del ciclo de vida del producto asociada con el tipo de producto. Los resultados de la regresión logística demostraron que la variable relacionada con el tipo de producto viejo o bien conocido es significativa en el momento de empezar un negocio mientras que un producto innovador no resultó significativa. La ecuación del modelo para Puerto Rico (P1) es la siguiente: $Y = -1.358 - 0.273 \beta_1 + 0.092 \beta_2 - 0.264 \beta_3 + 1.652 \beta_4 - 0.017 \beta_5 - 0.006 \beta_6 + 0.088 \beta_7 - 0.148 \beta_8 - 0.205 \beta_9 - 0.223 \beta_{10} + 0.246 \beta_{11} + 0.420 \beta_{12} + 0.055 \beta_{13} + 0.448 \beta_{14} + 1.512 \beta_{16} + 0.156 \beta_{17}$. Los resultados del modelo de regresión logística aparecen en la tabla 2 en el apéndice A. Si las empresas locales toman en consideración las variables del modelo previamente planteadas en la tabla 1 en el momento de comenzar un negocio aumentan las probabilidades de ser una empresa exitosa que él no tomarlos en cuenta.

Para responder a la pregunta 2 (P2) sobre la capacidad del modelo para predecir éxito o fracaso los resultados demostraron que el modelo puede predecir que una empresa sea clasificada correctamente el 71.6%. Las variables más significativas del modelo fueron origen étnico (minoría), edad, socio y tipo de producto (viejo o muy conocido).

Para responder la pregunta tres (P3) de la investigación sobre la comparación de la capacidad predictiva del modelo en los otros países donde se ha utilizado (EEUU, Croacia y Chile), el modelo ha demostrado su capacidad para predecir éxito o fracaso en las PYMEs, 69.16%, 72.32% y 63.2%, respectivamente, tabla 3 apéndice B. Es decir el modelo de Puerto Rico fue capaz de clasificar el 71.6% de las empresa lo que quiere decir que resultó ser mejor que el de EEUU y Chile, y muy similar al de Croacia. En el modelo reducido de Lussier los factores significativos fueron: recursos humanos, educación, planificación y asesores profesionales. En los cuatro países usando el modelo reducido de cuatro factores de EEUU, el factor que resultó significativo fue recursos humanos. A su vez el factor educación fue significativo para Croacia y Chile.

Implicaciones y Conclusiones

En la disciplina de los negocios internacionales este estudio contribuyó a obtener información de las PYMEs de Puerto Rico. El sector público y privado tendrá un marco de referencia de aquellos elementos que pueden influenciar el éxito o fracaso de un negocio en Puerto Rico en una economía abierta.

A la academia, se aportan al currículo de enseñanza datos empíricos cuantitativos sobre aquellos determinantes que influyen en el éxito o fracaso de las PYMES. Para la clase empresarial les provee información sobre los factores que influyen en el proceso de operar exitosamente el negocio y contrapesar el fracaso. En términos de política pública brinda información validada sobre algunas variables que debe considerar en el momento de realizar cambios que beneficien a los empresarios del país.

Los hallazgos del estudio contribuyen y permiten futuras líneas de investigación a los investigadores y expertos del tema. En términos de las PYMEs a nivel global a pesar de las diferencias culturales en los países donde se ha probado el modelo, al parecer, el

mundo se mueve hacia una similitud entre los factores que son importantes y le sirven para predecir el éxito o fracaso de las empresas.

REFERENCIAS

- Alasadi, R., & Abdelrahim, A. (2008). Analysis of small business performance in Syria. *Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern*, 1(1), 50-62.
- Al-Mahrouq, M. (2010). Success factors of small and medium enterprises: The case of Jordan. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 13(2), 89-106.
- Carter, R., & Van Auken, H. (2006). Small firm bankruptcy. *Journal of Small Business Management*, 44, 493-512.
- Chittithaworn, C., Islam, M. A., Keawchana, T., & Yusuf, D.H. (2011). Factors affecting business success of small & medium enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian Social Science*, 7(5), 180-190.
- Coy, S.P., Shipley, M.F., Omer, K. & Khan, R.N. (2007). Factors contributory to success: A study of Pakistan's small business owners. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(2), 181-198.
- Cullen, J. B. & Parboteeah, K. P. (2005). *Multinational management: A strategic approach* (3ra. ed.). Mason, OH: Thomson South-Western.
- Franco, M., & Haase, K. (2010). Failure factors in small and medium-sized enterprises: Qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship Management Journal*, 6(4), 503-521. doi:10.1007/s11365-009-0124-5
- Franco-Ángel, M., & Urbano-Pulido, D. (2010). El éxito de las Pymes en Colombia: un estudio de casos en el sector de la salud. *Estudios Gerenciales*, 26(114), 77-97.
- Halabí, C., & Lussier, R. N. (2010). *A model for predicting small firm performance: Increasing the probability of entrepreneurial success*. Documentos de Trabajo 03, Universidad Diego Portales, Chile. Recuperado de <http://www.udp.cl>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hussain, I., Si, S., Xie, X. M., & Wang, L. (2010). Comparative study on impact on internal and external CFFs on SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 23(4), 637-648.
- Indarti, N., & Langenberg, M. (2004). *Factors affecting business success among SMEs: Empirical evidences from Indonesia*. Trabajo presentado en la The second bi-annual European Summer University 2004, University of Twente, Enschede, The Netherlands, September, 19-21(pp. 1-15). University of Twente: Enschede, The Netherlands.
- Islam, M., Kahn, M., Obaidullah, A., & Alam, M. (2011). Effect of entrepreneur and firm Characteristics on the Business Success of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Bangladesh. *International Journal of Business Management*, 6(3), 289-299.
- Justo, R. (2007). La influencia del género en el fracaso empresarial: Una aplicación al caso de España. *Revista de Empresa*, (20), 52-64.
- Luk, S. (1996). Success in Hong Kong: Factors self-reported by successful small business owners. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 68-74.
- Lussier, R. N. (1995). A nonfinancial business success versus failure prediction model for young firms. *Journal of Small Business Management*, 33(1), 8-20.

- Lussier, R.N., & Halabi, C.E. (2008). An analysis of small business in Chile: a correlational study. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(3), 490-503.
- Lussier, R.N., & Halabi, C.E. (2010). A three-country comparison of the business success versus failure prediction model. *Journal of Small Business Management*, 48(3), 360-377.
- Lussier, R.N., & Pfeifer, S. (2000). A comparison of business success versus failure variables between U.S. and Central Eastern Croatian entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(4), 59-67.
- Lussier, R.N., & Pfeifer, S. (2001). A crossnational prediction model for business success. *Journal of Small Business Management*, 39(3), 228-239.
- Munikrishnan, U.T., & Veerakumaran, B. (2012). A survey on business success factors influencing budget hotels in Klang Valley. *Journal of Global Entrepreneurship*, 2(1), 31-35.
- Navarrete, E., & Sansores, E. (2011). El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quintana Roo, México: Un análisis multivariante. *Revista Internacional Administracion y Finanzas*, 4(3), 21-36.
- Philip, M. (2011). Factors affecting business success of small & medium enterprises. *Asian Pacific Journal of Research in Business Management*, 1(2), 118-136.
- Rose, R., Kumar, N., & Yen, L. (2006). Entrepreneurs success factors and escalation of small and medium-sized enterprises in Malaysia. *Journal of Social Sciences*, 2(3), 74-80. doi: 10.3844/jssp.2006.74.80.
- Teng, H. S. S., Bhatia, G. S., & Anwar, S. (2011). A success versus failure prediction model for small business in Singapore. *American Journal of Business*, 26(1), 50-61.
- U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. (2012, enero). U.S. territories. *Small business profile*. Recuperado de <http://www.sba.gov>
- Walker, E., & Brown, A. (2004). What success factors are important to small business owners. *International Small Business Journal*, 22(6), 577-594. doi: 10.1177/0266242604047411

Gestión del conocimiento y productividad en las Pymes del sector industria marroquinera de la Ciudad de Bogotá D. C.

José Zacarías Mayorga Sánchez

El presente documento hace referencia a los resultados de la investigación sobre medición de la productividad y Gestión del conocimiento a las empresas Pymes del sector industria marroquinera de la Ciudad de Bogotá. El desarrollo de la presente investigación se inicio con la selección de las empresas objeto de estudio, proceso en el cual se tuvo en cuenta la importancia que el sector manufacturero representa para el País, y para Bogotá por su aporte a la generación de empleo, la producción de bienes y servicios y en términos generales por su aporte significativo a la calidad de vida de la población. La información se materializó en Variables e indicadores y se sometió a análisis estadístico (análisis de correlación, dispersión, varianza, riesgos etc.). Como parte central del proyecto se midió la productividad de las empresas de familia utilizando el método de medición de la productividad del valor agregado. (MPVA) y la Gestión del Conocimiento por el “Modelo

de dirección estratégica por competencias: Bueno (1998) profundiza en el concepto de Capital Intelectual, mediante la creación del modelo de dirección estratégica por competencias.

En el estudio se analizó la información del entorno (Información interna y externa), por el grado de importancia que tienen las variables del entorno en la productividad de las empresas, que se materializa en variables de influencia en el funcionamiento en las diferentes áreas de las empresas, el entorno empresarial colombiano y en particular de la industria, los factores de competitividad del País y finalmente se determinó mediante la aplicación de los modelos de medición tanto de productividad como de Gestión del conocimiento, el nivel de productividad y de Gestión del conocimiento de la industria en Pymes del sector marroquinería de la Ciudad de Bogotá. Finalmente consolidó el análisis que se consigna en el informe final.

Palabras claves: Gestión del conocimiento, productividad, valor agregado, pymes, industria marroquinera.

1. JUSTIFICACIÓN

Las empresas colombianas, enfrentan el reto de adoptar nuevos conceptos de estrategias tanto internacionales como globales, todo con el fin de sobrevivir la batalla del mercado que se registra en todo el mundo. La medición de la productividad a nivel de las empresas individualmente consideradas, así como de las cadenas productivas, resulta ser una condición necesaria para la evaluación de su desempeño, la definición de estrategias empresariales, especialmente para las actividades exportadoras y la concertación de políticas públicas para su mejoramiento.

La productividad revela la calidad y eficiencia en la utilización de los recursos y en los mecanismos utilizados dentro de los procesos de producción de bienes y servicios. Por esta razón, el incremento sostenido de la productividad, es fundamental para mejorar el nivel de vida de una sociedad. Además, es el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante. La productividad de los recursos humanos determina los salarios y la productividad proveniente del capital determina los beneficios que obtiene para los propietarios del mismo”.

Se hace necesario investigar cuál es la situación que las empresas del sector de empresas mipyme del sector calzado cuero y marroquinería BPO en Bogotá en cuanto a su desempeño en los principales indicadores de medición de la gestión del conocimiento, productividad, composición del valor agregado, y la forma como éste se está distribuyendo entre sus agentes (dueños, trabajadores, gobierno, entidades bancarias) lo que permita potencializar a dichas empresas frente al mercado.

Con el desarrollo del proyecto se espera hacer un aporte, en especial, a las empresas mipyme del sector en mención, en procura de elevar los niveles de eficiencia productiva y desarrollar las capacidades y competencias estratégicas donde el tema de la medición de la productividad se convierte en un factor determinante.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General:

Medir la gestión del conocimiento de empresas mipymes del sector marroquinería en la Ciudad de Bogotá, y su productividad a través del método de la “medición de la productividad del valor agregado”.

2.2 Objetivos Específicos:

- Evaluar los factores que inciden en la productividad de las empresas mipymes del sector calzado y marroquinería, de la ciudad de Bogotá
- Evaluar los indicadores de productividad laboral, nivel salarial, participación del trabajo, utilidad operativa y valor agregado, intensidad del capital, activos fijos tangibles por empleado, rotación de los activos fijos tangibles, razón del valor agregado, productividad del capital, utilización del capital, excedente bruto de explotación por trabajador y costo laboral unitario, de las empresas mipymes del sector calzado y marroquinería de la ciudad de Bogotá y proponer medidas a implementar en busca de un mayor nivel de productividad y competitividad.
- Aplicar el modelo de medición de la productividad del valor agregado (MPVA) a las empresas mipymes del sector calzado y marroquinería de la ciudad de Bogotá.
- Aplicar un modelo de medición de gestión del conocimiento y capital humano en empresas mipymes del sector calzado y marroquinería de la ciudad de Bogotá

3. REFERENTES TEORICOS

3.1 La Gestión del Conocimiento

El conocimiento constituye el activo más valioso de cualquier organización en la Sociedad de la Información, lo cual permite la conjunción de la Sociedad del Conocimiento y de la Economía del Conocimiento. La competitividad de las organizaciones, y por lo tanto su supervivencia, depende de que este conocimiento pueda preservarse y utilizarse de forma eficiente. Los avances en herramientas básicas para la expansión del conocimiento son como un cohete en la etapa de combustión, listos para el lanzamiento de la creación de la riqueza desde el conocimiento

Según el diccionario de la real academia, el conocimiento es la acción o el efecto de conocer. El conocimiento es un conjunto organizado de datos e información destinados a resolver determinado problema en un contexto específico (Davenport & Prusak, 1998). Por lo tanto, para que exista conocimiento se requieren seres humanos que interpretan la información y le dan sentido en un contexto particular (Citado por Monroy Varela, 2010).

Según el Webster's Dictionary, el conocimiento es el hecho o condición de conocer algo con familiaridad ganadas a través de experiencia o asociación. También puede describirse el conocimiento como un juego de modelos que describen varias propiedades y conductas dentro de un dominio. Puede registrarse en un cerebro individual o puede guardarse en procesos orgánicos, productos, medios, sistemas y documentos (Citado por del Valle Garrido, 2.002).

Para Valhondo (2003), el conocimiento es una mezcla fluida de experiencias, valores, información contextual y apreciaciones expertas que proporcionan un marco para su evaluación e incorporación de nuevas experiencias e información. Se origina y aplica en las mentes de los conocedores. En las organizaciones está, a menudo, embebido no sólo en los documentos y bases de datos, sino también en las rutinas organizacionales, en los procesos, prácticas y normas”.

Desde el punto de vista Occidental, se establece que el conocimiento son las creencias justificadas por la verdad, concepto introducido por Platón. Bajo esta idea se entiende que conocimiento son las creencias, aunque erradas, que son respaldadas por la verdad aparente. Un ejemplo de aquellas verdades erradas son las teorías y leyes físicas, las que han tenido que evolucionar constantemente sobre la base de las observaciones que las contradicen.

Sin embargo, el filósofo Joan Hessen (1926) establece que el conocimiento es la imagen percibida por el sujeto conforme al objeto observado, dado que es imposible conocer la totalidad del objeto.

Stewart (1999), desde el punto de vista de las organizaciones, define el conocimiento, como la información que posee valor para ella, es decir aquella información que permite generar acciones asociadas a satisfacer las demandas del mercado y apoyar las nuevas oportunidades a través de la explotación de las competencias centrales de la organización.

Para Domingo Valhondo (2.003), Varios teóricos de la gestión empresarial han contribuido a la evolución de la gestión del conocimiento entre ellos Peter Druker, Paul Strausmann y Peter Senge. Druker y Strausmann enfatizaron en la importancia creciente de la información y el conocimiento explícito como recursos organizativos y Senge puso el énfasis en la dimensión cultural de la gestión del conocimiento, desarrollando su modelo en lo que el denominó “Learning Organization”

Hacia finales de 1970 los trabajos de Everett, Rogers y Stamford sobre difusión de innovación y de Thomas Allen sobre la información y transferencia de tecnología, tratan de explicar la creación, difusión y uso del conocimiento como un recurso competitivo

estaba claro, aunque la teoría económica clásica siguiera ignorando y la mayoría de las organizaciones les faltaran todavía las estrategias y métodos para gestionarlo.

El reconocimiento de la importancia creciente del conocimiento vino acompañado por la preocupación de cómo gestionar los aumentos exponenciales de la cantidad de conocimiento disponible y el aumento de complejidad de productos y procesos.

Domingo Valhondo (2003) en su libro “Gestión del conocimiento; del mito a la realidad”, hace mención a los principales teóricos contemporáneos de la gestión del conocimiento y cita entre ellos a:

Michael Polanyi (1891-1976), para quien el concepto de conocimiento se basaba en tres tesis claves. La primera un descubrimiento auténtico no es explicable por un conjunto de reglas articuladas o de algoritmos. Segunda, el conocimiento es público, pero también en gran medida es personal (es decir al estar construido por seres humanos contiene un aspecto emocional, pasión). Tercera, bajo el conocimiento explícito se encuentra el más fundamental, el tácito. Todo conocimiento es tácito o está enraizado en el tácito. La teoría de Polanyi trata de cómo el ser humano adquiere y usa el conocimiento.

Peter F. Drucker (1909), introdujo el concepto de “Knowledge Workers” y da gran importancia a las personas dentro de la organización. Según Drucker, los Knowledge Workers son individuos que dan más valor a los productos y servicios de una compañía aplicando su conocimiento. En su libro *The Effective Executive* 1966, dice que “Cada Knowledge Workers en una organización es un ejecutivo si, en virtud de su posición o conocimiento, es responsable de una contribución que afecte a la capacidad de la organización para realizar y obtener los resultados”.

Drucker plantea, que los Knowledge Workers son indispensables, ya que cuando se van, se llevan el conocimiento que sólo ellos poseen. En *The New Realities* (1989) da énfasis especial a este aspecto: “Cuanto más se basa una institución en el conocimiento, tanto más depende de la voluntad de los individuos de responsabilizarse de su contribución al conjunto, de entender los objetivos, valores y el papel de los demás, y por hacerse entender por otros profesionales de la organización”. Por esta razón, deben ser considerados como un activo fijo de la empresa y como tal debe cuidarse en lugar de controlarse y crear un ambiente de trabajo donde puedan desarrollar su creatividad, por tanto, a los trabajadores se les debe juzgar solo por la calidad de su trabajo.

En su libro *Management For the Future* (1992) expresa que “La productividad de estos nuevos empleados será el mayor y más duro cambio al que se enfrenten los empresarios desde hace décadas”

Más adelante P. Drucker en su libro *Post-Capitalist Society* expone la importancia de aprender a aprender. Sostiene que el conocimiento, por definición se convierte en obsoleto, pero las habilidades permanecen”, pero en la economía del conocimiento, si no se ha aprendido a aprender, si no se tiene esta habilidad, tendrá dificultades. Saber cómo aprender

es en parte una curiosidad, pero también es una disciplina. El conocimiento está reemplazando al capital como recurso básico en la sociedad y la economía de mercado organiza la actividad económica alrededor de la información, plantea que “en 40 años el trabajo manual paso de ser la actividad de la mayoría de la población a sólo un quinto de la mano de obra en 1990 y en el 2010 sería de un decimo, concluye “De hoy en adelante lo importante será la productividad de los Knowledge Workers y eso implicará aplicar el conocimiento al conocimiento”.

Se puede concluir según Drucker que los Knowledge Workers,

Son trabajadores que se gestionan a sí mismos. Necesitan tener autonomía

- La innovación continua debe ser parte de su trabajo
- Necesitan formación y aprendizaje continuo
- Su productividad no se basa tanto en la cantidad como en la calidad
- Han de tratarse como un “Activo” en lugar de un costo.

Peter Senge, su aportación más importante a la Gestión del conocimiento es el concepto de “learning Organization, descrito en su libro “The Fifth Discipline: the Art & Practice of the learning Organization” (1990)

Senge define las Learning Organizations como organizaciones en las que los empleados desarrollan su capacidad de crear los resultados que realmente desean y en la que se propician nuevas formas de pensar, entendiendo la empresa como un proyecto común y los empleados están continuamente aprendiendo a aprender”.

Por otra parte Senge afirma que una empresa inteligente es aquella que está organizada de forma consistente con la naturaleza humana, y que desarrolla cinco tipos de disciplinas: Pensamiento Integral, Modelos Mentales, Perfeccionamiento Personal, Visión Compartida y Aprendizaje en Equipo.

Ikujiro Nonaka y Hirotaka Takeuchi: sus escritos más citados son el artículo de 1991 en Harvard Business review “The Knowledge Creating Company” y su libro The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of innovation (1995). En ellos abordan los conceptos de conocimiento tácito y explícito y el proceso de creación de conocimiento a través de un modelo de generación de basado en la espiral del conocimiento. El proceso de creación de conocimiento se basa en la interacción del conocimiento tácito y explícito dentro de un marco organizacional y temporal. Según ellos, “crear nuevo conocimiento no es una actividad especializada del departamento de I+D, marketing o planificación estratégica. Es una manera de comportarse, una forma de ser en la que todo somos Knowledge Workers”.

Sveiby, la Gestión del conocimiento es el arte de crear valor a partir de os activos intangibles. Destaca las virtudes de los Knowledge Organizations describiéndolas como “Aquellas organizaciones totalmente adaptadas a sus clientes”.

Thomas Davenport, considerado uno de los autores más influyentes en la práctica de la Gestión del Conocimiento, apporto la obra escrita con Laurence Prusak “Working Knowledge” centrada en presentar una visión práctica de la Gestión del Conocimiento. Dedicó especial atención a la distinción entre datos, información y conocimiento. Explica cómo se da el tránsito de datos a información y de información a conocimiento, mediante un mecanismo de adición de valor, que los hace evolucionar (Valhondo 2003).

El conocimiento que se desarrolla en una organización es un proceso en que se selecciona cuidadosamente la información más importante, se asimila, se aplica a las acciones cotidianas cuando se toman decisiones y luego se difunde para sistematizarla y convertirla en un conocimiento organizacional que todos puedan aprender en conjunto con miras a ser más competitivos e innovadores. Para que esto se lleve a cabo y pueda funcionar al interior de la organización es necesario que cada individuo comprenda su papel y contribuya con su percepción, razonamiento e intuición. Esto puede convertirse en una ventaja competitiva si los miembros de la organización pueden analizar, clasificar, sintetizar y utilizar la información con eficacia para convertirla en conocimiento que puedan compartir en toda la organización.

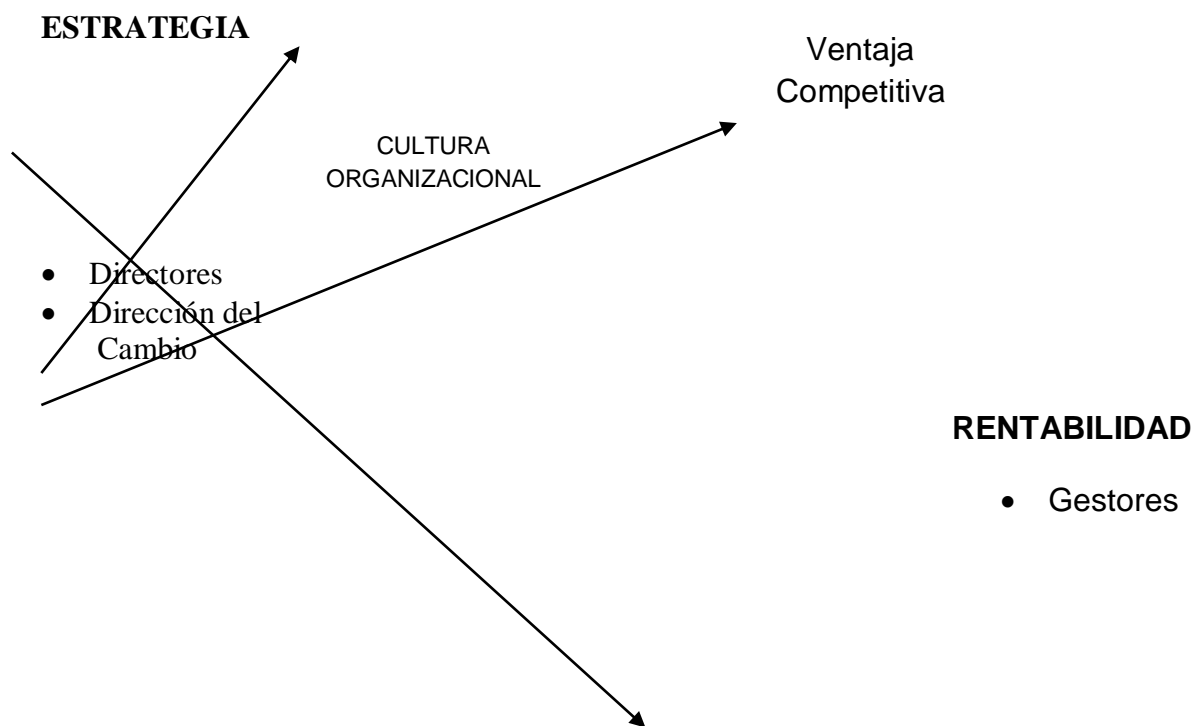
Como se ha visto la clave de las ventajas competitivas sostenibles hoy; es decir, las que les permite diferenciarse de sus competidores de forma duradera, se entran en aprovechar la experiencia y el conocimiento de las personas como lo explica Ernesto Gore: “Las organizaciones hoy en día tienden a ser organizaciones del conocimiento. Cada puesto es ocupado por alguien que conoce su tarea, que no actúa tanto por delegación como por pericia”. Comprender esta realidad lleva a las organizaciones a enfocarse en evaluar el ambiente organizacional para proporcionar las condiciones adecuadas para el buen uso de la información y el desarrollo del conocimiento, identificar las barreras que le impidan lograrlo y estar preparada para alcanzar un crecimiento sostenido inteligente, satisfacer a un cliente cada vez más exigente, y lograr la máxima productividad, (www.Gestióndelconocimiento.com; citado por Monroy Varela 2010).

3.2 Productividad y Estrategia Empresarial

Acogiendo los planteamientos de Michael Porter, las organizaciones trabajan en función de su desarrollo, sobre dos vectores fundamentales: la estrategia y la eficiencia operativa (productividad), de los cuales deriva la cultura organizacional que soporta a su vez, la ventaja competitiva. El siguiente gráfico ilustra esta afirmación.

Gráfica No.2³¹, La relación de Productividad y Estrategia según Michael Porter

³¹ Porter, Michael. “En qué consiste la Estrategia”. HBR. 1996



Fuente: En qué consiste la Estrategia – Michael Porter HBR de 1996

En la medida que las empresas logran reducir la brecha existente entre “la frontera de la productividad”³² y la posición en que se encuentran inicialmente, se hace posible configurar estrategias competitivas sostenibles, de espectro internacional.

Sin embargo, no basta que las empresas consigan altos niveles de eficiencia operacional y se sitúen en la frontera de la productividad, para que sean verdaderamente competitivas a nivel internacional.

Hay que diferenciar productividad y estrategia.

En efecto, una empresa puede ser altamente productiva y no competitiva; o puede ser competitiva sin tener altos niveles de productividad.

Tanto la efectividad operacional como la estrategia son esenciales para obtener un mejor desempeño que, en últimas es la meta principal de cualquier organización. Pero las dos funcionan de distinta manera y con diferentes agendas.

La eficiencia operacional o productividad, significa desempeñar actividades similares a la competencia, pero de mejor forma. Se refiere a las actividades que permiten, por ejemplo,

³² La “Frontera de la Productividad”, la constituye el conjunto de las mejores prácticas existentes para todas las actividades de una organización. Se desplaza constantemente a medida que se desarrollan nuevos insumos, nuevas tecnologías, habilidades y técnicas de gestión. Determina el máximo valor que una empresa puede ofrecer.

reducir desperdicios o fabricar en menor tiempo la misma producción. En general, la productividad se construye hacia adentro de la organización.

En contraste, la estrategia significa básicamente desarrollar actividades diferentes a las de la competencia y en esencia revela la manera como la organización se relaciona e inserta en el medio.

Hoy se reconoce que la competencia es necesaria y que las empresas deben administrar la diferencia, lo cual sugiere, crear las ventajas que garanticen la sobrevivencia y el crecimiento permanentes, sobre la base de una mayor capacidad de aprendizaje y de pensamiento estratégico.

Así las cosas, las empresas y países competitivos disponen de gente de categoría mundial, conocen la “lógica global”; tienen la firme determinación de ser “alguien” en el mundo y ejecutan estrategias siguiendo un viejo principio del arte de la estrategia, según el cual, en el juego de la competitividad solo hay dos posiciones: “La de quien establece las reglas y de los que obedecen”³³ Al respecto, es muy conocido el caso de IBM que al crear un sistema operacional que mejoró sustancialmente el desempeño de los computadores, obligó a los demás competidores a producir equipos “compatibles con IBM”³⁴.

3.2.1. Valor Agregado:

Se puede definir como la “riqueza” creada en términos de productos y/o servicios generados por una organización.

Valor Agregado = Ventas Netas – Valor de las compras hechos a terceros + Cambio de inventario

De las tres formas anteriores, el Valor Agregado es la mejor forma de medir la producción.

De ésta manera es que en la Medición de la Productividad del Valor Agregado (MPVA), el Valor Agregado como medida de producción, se incluye en los cálculos referentes a la Medición de valor agregado en la empresa.

Medición de los Insumos

El siguiente paso para medir la productividad es cuantificar los insumos. Estos se refieren a los recursos necesarios para producir bienes o servicios. Se clasifican de la siguiente manera: a) Mano de Obra, Medida en número de empleados, Costos de personal y Horas trabajadas b) Capital c) Bienes Intermedios

El valor agregado es importante, ya que es la fuente de los ingresos de una organización de la cual se derivan todos los costos necesarios para sobrevivir, el crecimiento y los

³³ Hamel, Gary y C.K. Prahalad. “Competing for the Future”. EEUU. 1994

³⁴ *Ibid.*, pág. 18

dividendos para los accionistas, por lo tanto, es esencial que las empresas tengan actualizados los indicadores de Valor Agregado.

4. BIBLIOGRAFIA

BAIN David, PRODUCTIVIDAD, La solución a los problemas de la empresa, Mc Graw Hill, 1982.

BEJARANO JIMENEZ, Pedro, ZERDA SARMIENTO Álvaro, CORTES AMADOR, Carlos, editores; INNOVACION desafío para el desarrollo en el siglo XXI, Universidad Nacional de Colombia, cátedra José Celestino Mutis, Bogotá 2010

BONILLA, Guillermo, Julio Miguel Silva y Jesús Villamil (1996). “Análisis Metodológico y Empírico de la Medición de Productividad en Colombia” p. 319-343 en El Crecimiento de la Productividad en Colombia: Resultados del Estudio Nacional sobre Determinantes del Crecimiento de la Productividad, publicación coordinada por Ricardo Chica. Departamento Nacional de Planeación, Colciencias y Fonade.

BONILLA, Guillermo, Julio Silva y Jesús Villamil (1995). “Análisis Metodológico y Empírico de la Medición de Productividad en Colombia”. Departamento Nacional de Planeación –DNP. Bogotá

CARDENAS, Mauricio, Andrés Escobar y Catalina Gutiérrez (1995). “Productividad y Competitividad en Colombia: 1950-1994”. Informe de Investigación preparado por Fedesarrollo para la Cámara de Comercio de Bogotá

DEL MORAL Anselmo, PAZOS Juan, RODRIGUEZ Esteban, RODRIGUEZ-PATON Alfonso, SUAREZ Sonia. Gestión del Conocimiento. España: Thompson Editores, 2007.

Doing Business; Una publicación conjunta del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional Colombia, 2008, 2009 y 2010.

DRUCKER, Peter. Llega una nueva organización a la empresa. En: Gestión del Conocimiento. España: Harvard Business Review, Deusto, 2000. p.2.

PORTER, Michael. “En qué consiste la Estrategia”. HBR. 1996

PORTER, Michael. “La Ventaja Competitiva de las Nacionales.” Harvard Business Review. Dic. 1991

QUIROGA P, Diario, VÁSQUEZ Fredy E; MONTAÑO M Hernán Espinosa Darío y Otros; La Gestión del Conocimiento y las tendencias de la información y la comunicación en las Organizaciones; Universidad Autónoma de Colombia 2010

SHIMIZU, Masayasi y otros. “Medición de la Productividad del Valor Agregado y sus aplicaciones prácticas”. Japan Productivity Center for Socio – Economic Development (JPC). Traducido por José Alfredo Roa, Santiago de Cali, junio de 2001

UNESCO 2005; Hacia las sociedades del conocimiento — ISBN 92-3-304000-3

VALHONDO, Domingo; gestión del Conocimiento “del mito a la realidad”, Ediciones Díaz de Santos S. A, Madrid 2003.

World Economic Forum (2009): The Global Competitiveness Report 2009-2010, Chapter 1.1. The Global Competitiveness Index 2009–2010: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis, Geneva, Switzerland.
<http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>

www.gestiondelconocimiento.com

Compreendendo as Práticas Estratégicas do Dirigente da Pequena Empresa no Olhar da Etnometodologia: uma visão interpretativista

Kristiane Cêra Carvalho; Edmundo Escrivão Filho

O objetivo deste artigo é discutir uma proposta para compreensão das práticas estratégicas do dirigente da pequena empresa no olhar da etnometodologia.

Para se compreender estas práticas, propõem-se adotar uma postura epistemológica subjetivista, que pode ser considerada interpretativista (BURRELL; MORGAN, 1979; BURRELL, 1998; SCHWANDT, 2006; TRIVIÑOS, 2008).

Burrell e Morgan (1979) incluem no paradigma interpretativo quatro correntes, de acordo com o grau de “subjetividade”. São elas: hermenêutica, solipsismo, fenomenologia e sociologia fenomenológica. A etnometodologia e o interacionismo simbólico são correntes dentro da sociologia fenomenológica.

Epistemologicamente, a etnometodologia representa uma ruptura radical com o pensamento sociológico tradicional, se esforçando mais em compreender do que explicar, sendo fundamental a abordagem qualitativa ao social. A pesquisa etnometodológica é organizada em torno da ideia de que todos nós somos “sociólogos práticos”, como disse Schütz. O real já é descrito pelas pessoas: a linguagem ordinária diz a realidade social, descreve-a e ao mesmo tempo a constitui (COULON, 1995).

Harold Garfinkel é o fundador da abordagem e quem cunhou o termo “etnometodologia”. Os etnometodologistas se interessam por identificar as suposições tomadas como certas que caracterizam toda situação social e as maneiras em que os membros, com uso de práticas diárias, fazem suas atividades “racionalmente responsáveis”. De acordo com os etnometodologistas, cada homem é seu próprio sociólogo, comprometido com a compreensão de sua vida cotidiana (BURRELL; MORGAN, 1979).

Segundo Garfinkel, seus estudos “buscam tratar atividades práticas, as circunstâncias práticas e o raciocínio sociológico prático como tópicos de estudo empírico, e prestando atenção a atividades corriqueiras da vida cotidiana dada geralmente a eventos extraordinários, buscando aprender sobre eles como fenômenos em seus direitos próprios” (GARFINKEL, 1967, p.1).

As pesquisas de Garfinkel se concentraram no caráter inevitavelmente contextual das compreensões corriqueiras, e desse enfoque adveio uma avaliação das maneiras extraordinariamente complexas e pormenorizadas pelas quais os contextos dos eventos fornecem recursos para a sua interpretação (HERITAGE, 1999).

Segundo a etnometodologia, é possível desenvolver uma acurada descrição do que fazemos para organizar nossa existência social, mediante a análise das práticas ordinárias situadas sempre localmente “aqui e agora” da interação. Qualquer grupo social pode se compreender, se comentar e se analisar. Esta abordagem é, portanto, diferente da definição durkhemiana de Sociologia fundamentada na ruptura com o senso comum (COULON, 1995).

Coulon (1995, p.2) apresenta a seguinte definição:

O projeto científico da etnometodologia é analisar os métodos, ou os procedimentos, que as pessoas usam para conduzir diferentes questões que realizam em suas vidas diárias. Etnometodologia é a análise dos métodos ordinários que as pessoas usam para realizar suas ações ordinárias.

Etnometodologia pode, então, ser considerada como a ciência dos etnométodos, isto é, dos procedimentos que constituem o que Garfinkel chamou de “raciocínio sociológico prático” (COULON, 1995).

Garfinkel se interessa pelas atividades práticas e, em particular, o raciocínio prático, quer seja profissional ou não. A etnometodologia é o estudo empírico dos métodos que os indivíduos utilizam para dar sentido e ao mesmo tempo realizar as suas ações diárias: se comunicar, tomar decisões e raciocinar (COULON, 1995).

Os conceitos de indicialidade e reflexibilidade são importantes nesta construção: o primeiro indica que o significado de uma palavra ou enunciado é dependente de seu contexto de utilização; o segundo diz que os enunciados não são apenas sobre algo, mas

também fazem algo (BURRELL; MORGAN, 1979; COULON, 1995; HERITAGE, 1999; SCHWANDT, 2006; HAGUETTE, 2007).

Os etnometodólogos querem estar mais próximos das realidades comuns da vida social, da experiência dos atores, que os outros sociólogos; isto exige que eles modifiquem métodos e técnicas de coleta de dados assim como a construção teórica. Eles assumem que os fenômenos cotidianos são deformados quando examinados através da “grade da descrição científica” (COULON, 1995, p.16).

Em sua revisão de campo, Escrivão Filho (2006) apresenta como a Teoria sobre Estratégia surgiu na Teoria das Organizações e a teorização sobre estratégia em negócios (quando surgem as escolas prescritivas nas décadas de 50 e 60, a partir dos fundamentos da Teoria Estruturalista-Sistêmica), os ataques de correntes não funcionalistas e do próprio funcionalismo (inclusive críticas de dentro das próprias trincheiras do modelo prescritivo em estratégia) e o surgimento do modelo descritivo como crítica ao modelo deliberado e racional, que propõe a compreensão dos processos emergentes na criação da estratégia.

A partir do debate entre modelo prescritivo e modelo descritivo em estratégia, pode-se entender que a criação de estratégias é em parte um processo deliberado, planejado e formal e, em parte, emergente, de aprendizado e informal (MINTZBERG; AHLSTRAND; LAMPEL, 2000).

Escrivão Filho (2006) faz uma interpretação das dez escolas de pensamento estratégico apresentadas por Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000), agrupando-as em três níveis de análise: liderança, com as escolas que têm uma abordagem individual e interna à organização (Design, Empreendedora, Cognitiva e Aprendizado); organização, com escolas cuja abordagem é coletiva e interna à organização (Planejamento, Cultural, Aprendizado e Poder micro); e ambiente, com as escolas de abordagem externa à organização (Posicionamento, Ambiental e Poder macro).

As escolas do Design, Planejamento e Posicionamento são claramente prescritivas; as escolas Cognitiva, Aprendizado, Ambiental e Poder são claramente descritivas; as escolas Empreendedora e Cultural ficam em um meio termo.

O autor propõe que os três conceitos juntos - liderança, organização e ambiente - formam um sistema de administração estratégica, assumindo a visão sistêmica, onde os elementos interagem entre si produzindo um resultado, sendo que qualquer alteração em um dos elementos causará mudança nos outros.

O mapa tem como objetivo ajudar a “ler” os fatores centrais de uma administração estratégica. “O estrategista, pela argumentação aqui em desenvolvimento, precisa conceber a criação de estratégia como um sistema formado pela orientação do líder, pelas relações da organização e pelas forças do ambiente” (ESCRIVÃO FILHO, 2006; p.152).

Para se compreender as práticas estratégicas da pequena empresa, é fundamental reconhecê-la como um objeto de estudo diferente da corporação, pois ela não é uma grande que ainda não cresceu: tem características próprias que as distinguem das grandes empresas (DANDRIDGE, 1979; WELSH; WHITE, 1981; GRAY; MABEY, 2005; FULLER-LOVE, 2006).

O objeto de estudo da Administração é a organização (esquema formal e impessoal). Assim, a Teoria Administrativa pode não ser útil para a pequena empresa (DANDRIDGE,

1979); a não ser que se faça um esforço para reconhecer, dentro dela, as diferentes manifestações de sua gestão.

Para teorizar a gestão da pequena empresa, é fundamental reconhecer especificidades organizacionais e administrativas. A partir de reflexão sobre o conceito de organização e da discussão de características qualitativas relacionadas à estrutura organizacional e à forma de inserção, conclui-se a importância de considerar três dimensões: dirigente, organização e contexto (CARVALHO; ESCRIVÃO FILHO, 2012). Esta classificação é coerente com as discussões de Gartner (1985), D'Amboise, Muldowney (1988), Julien (1997) e Leone (1999).

Dessa maneira, três questões são fundamentais para compreender algumas especificidades da pequena empresa (CARVALHO; ESCRIVÃO FILHO, 2012): 1) Predomina nas ações e decisões administrativas a racionalidade instrumental ou a racionalidade substantiva? (MANNHEIM, 1962; GUERREIRO RAMOS, 1983; WEBER, 1999); 2) Qual é o grau de complexidade de sua estrutura administrativa? (DRUCKER, 1981; CHURCHILL; LEWIS, 1983; GREINER, 1998; ESCRIVÃO FILHO, 2006); e 3) Como ela está inserida na estrutura de mercado? (SOUZA, 1995; SOUZA; MAZZALI, 2008).

Coerente com a postura epistemológica subjetivista, interpretativista (BURRELL; MORGAN, 1979; SCHWANDT, 2006), a pesquisa para compreensão das práticas estratégicas do dirigente da pequena empresa deve ter natureza qualitativa.

Pesquisas empíricas de cunho subjetivista contemplam a visão de mundo dos sujeitos. Partem de questões ou focos de interesses amplos, que vão se definindo na medida em que o estudo se desenvolve. São definidas amostras intencionais, selecionadas por tipicidade ou por acessibilidade. Os dados são obtidos mediante técnicas pouco estruturadas e são tratados por meio de análise de cunho interpretativo. Estas pesquisas não buscam a generalização dos resultados. O pesquisador é o principal “instrumento” de pesquisa (GODOY, 1995; TURATO, 2005; VERGARA; CALDAS, 2005; HAGUETTE, 2007; TRIVIÑOS, 2008).

Sugere-se que o material de pesquisa para compreensão das práticas estratégicas do dirigente da pequena empresa seja coletado através de entrevistas e observação participante (GASKELL, 2002; HAGUETTE, 2007; TRIVIÑOS, 2008).

A escolha da “técnica” para análise do material coletado em campo deve ser coerente com quadro teórico de análise da pesquisa: a etnometodologia. Propõem-se a análise da conversação (PRETI, 2001; MYERS, 2002; SPINK; FREZZA, 2004, KERBRAT-ORECCHIONI, 2006; MARCUSCHI, 2007). As análises neste campo focam os métodos ou procedimentos pelos quais os participantes sociais ordinários conduzem os seus negócios interacionais (HERITAGE, 1999). Ela pode ser empregada para explorar os

tipos de categorias pressupostas pelos participantes, e não aquelas do pesquisador (MYERS, 2002).

O objetivo central da análise da conversação é desvendar as competências sociais que subjazem à interação, ou seja, os procedimentos e as expectativas pelos quais a interação é produzida e compreendida (HERITAGE, 1999).

O artigo conclui a importância de assumir uma postura subjetivista/interpretativa para conseguir compreensão das práticas estratégicas do dirigente da pequena empresa. A proposta é considerar a etnometodologia como quadro teórico de análise.

A pesquisa etnometodológica tem a pretensão de analisar os métodos ou procedimentos - os chamados “etnométodos” - que as pessoas usam em suas práticas cotidianas. Para isso, é preciso desenvolver uma pesquisa de natureza qualitativa bastante envolvente. O pesquisador deve ser um “observador participante” do dia-a-dia da empresa, deve compreender o contexto das práticas para compreender o que elas significam. A observação do cotidiano de trabalho e das relações entre as pessoas será fundamental para compreender a fala dos dirigentes e, portanto, os seus etnométodos.

Etnometodologia pode ser um caminho fundamental para que os pesquisadores da pequena empresa deixem o referencial teórico “de lado” para que possam compreender as práticas dos dirigentes, o “raciocínio prático”. Os dirigentes das pequenas empresas teorizam suas práticas. E é através da linguagem cotidiana que nós, pesquisadores, conseguimos compreender essa teorização.

Referências

BURRELL, G.; MORGAN, G. *Sociological Paradigms and Organisational Analysis*. London: Heinemann, 1979.

BURRELL, G. Ciência normal, paradigmas, metáforas discursos e genealogia da análise In: CLEGG, S. R. et al. *Handbook de Estudos Organizacionais*. São Paulo: Atlas, 1998.

CARVALHO, K. C. ESCRIVÃO FILHO, E. *Reconhecendo especificidades organizacionais e administrativas da pequena empresa: três questões fundamentais*. In: XVII Reunión Anual de La Red Pymes Mercosur, 2012, São Paulo – SP. XVII Reunión Anual de La Red Pymes Mercosur, 2012.

CHURCHILL, Neil C.; LEWIS, Virginia L. The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, v.61, n.3, may-jun, 1983, p.30-50.

COULON, Alain. *Ethnomethodology*. California: Sage Publication, 1995.

D'AMBOISE, G.; MULDOWNY, M. Management theory for small business: attempts and requirements. *Academy of Management Review*, 1988, v.13, n.2, 226-240.

DANDRIDGE, T. C. Children are not “little grow-ups”: small business needs its own organizational theory. *Journal of Small Business Management*, Apr. 1979, v.17, n.2, p.53-57.

DRUCKER, P. F. *Práticas de administração de empresas*. São Paulo, Pioneira, 1981.

ESCRIVÃO FILHO, E. Pequena empresa e administração estratégica: reconhecendo especificidades, restrições e facilitadores com o mapa organizacional. *Tese de Livre Docência*. Universidade de São Paulo, 2006.

FULLER-LOVE, N. Management development in small firms. *International Journal of Management Reviews*, v.8, n.3, p.175-190, 2006.

GARFINKEL, H. *Studies in ethnomethodology*. Cambridge: Prentice-Hall, 1967.

GARTNER, W.B. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 1985, vol.10, n.4, 696-706.

GASKELL, G. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, M. W.; GASKELL, G. (org). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Petrópolis: Vozes, 2002.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Revista de Administração de Empresa*, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, mar./abr. 1995.

GRAY, C.; MABEY, C. Management Development: key differences between small and large businesses in Europe. *International Small Business Journal*, v.23, n.5, p.467-485, 2005.

GREINER, L. E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, v.76, n.7, may-jun, 1998, p.55-67.

GUERREIRO RAMOS, A. *Administração e contexto brasileiro: esboço de uma teoria geral da administração*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1983.

HAGUETTE, T. M. F. *Metodologias qualitativas na sociologia*. Petrópolis: Vozes, 2007.

HERITAGE, J. C. Etnometodologia. In: GIDDENS, A.; TURNER, J. *Teoria social hoje*. São Paulo: Editora UNESP, 1999.

JULIEN, P. A. *Les PME: bilan et perspective*. Quebec, Les Presses InteerUniversitaires, 1997.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. *Análise da conversação: princípios e métodos*. São Paulo: Parábola Editorial, 2006.

LEONE, N.M.C.P.G. As especificidades das pequenas e médias empresas. *Revista de Administração*, São Paulo, v.34, nº2, p.91-94, abril/junho, 1999.

MANNHEIM, K. *O homem e a sociedade*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1962.

MARCUSCHI, L. A. *Análise da conversação*. 6ed. São Paulo: Ática, 2007.

MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. *Safári de estratégia*. Porto Alegre: Bookman, 2000.

MYERS, G. Análise da conversação e da fala. In: BAUER, M. W.; GASKELL, G. (org). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Petrópolis: Vozes, 2002.

PRETI, D. (org.) *Análise de textos orais*. 5ed. São Paulo: Humanitas FFLCH/USP (Projetos Paralelos: V.1), 2001.

SCHWANDT, T. A. Três posturas epistemológicas para a investigação qualitativa: interpretacionismo, hermenêutica e construtivismo social. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. Porto Alegre: Artmed, 2006.

SOUZA, M. C. A. F. *Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial*. Brasília: Editora SEBRAE, 1995.

SOUZA, M. C. A. F.; MAZZALI, L. Conceito e espaço da pequena empresa na estrutura industrial: heterogeneidade e formas de inserção. *Gest. Prod.*, São Carlos, v.15, n.3, p.591-603, set-dez. 2008.

SPINK, M. J. P.; FREZZA, R. M. Práticas discursivas e produção de sentidos: a perspectiva da Psicologia Social. In: SPINK, M. J. (org.) *Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano: aproximações teóricas e metodológicas*. 3 ed. São Paulo: Cortez, 2004.

TRIVIÑOS, A. N. S. *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo: Atlas, 2008.

TURATO, E. R. Métodos qualitativos e quantitativos na área da saúde: definições, diferenças e seus objetos de pesquisa. *Rev. Administração Pública*, 39 (3): 507-14, 2005.

VERGARA, S. C.; CALDAS, M. P. Paradigma interpretacionista: a busca da superação do objetivismo funcionalista nos anos 1980 e 1990. *Revista de Administração de Empresa*, São Paulo, v. 45, n. 4, p. 66-72, out./dez. 2005.

WEBER, M. *Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1999.

WELSH, J. A.; WHITE, J. F. A small business is not a little big business. *Havard Business Review*. July-August Vol 59, n 4, p18-32, 1981.

Banca privada vs. banca pública en el financiamiento de las PyMEs. Un análisis del lado de la demanda

Luciana Villar; Anahí Briozzo; Gabriela Pesce; Hernán Vigier

Resumen

El objetivo del presente estudio consiste en determinar las características diferenciales de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas argentinas en relación a sus decisiones en la toma de créditos a través de la banca privada y pública, a fines de contribuir a la literatura sobre este tema, abordada habitualmente desde el lado de la oferta. Los resultados muestran que las empresas que emplean en mayor medida financiamiento en la banca pública son más pequeñas, tiene como clientes otras PyMEs o consumidores finales, y no discriminan en la decisión de financiamiento si el tipo de activo a financiar es activo fijo o capital de trabajo.

Palabras clave: banca privada, banca pública, PyMEs, financiamiento

1. Marco teórico de referencia

De acuerdo a la Fundación Observatorio PyME (2013), una importante proporción de las PyMEs de todos los sectores de la economía argentina declara tener proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento, con evidente impacto negativo sobre la inversión.

Un ejemplo que ilustra este problema ocurre en el sector industrial. Más del 60% de las PyMEs industriales autofinancian sus proyectos de inversión sin acudir al crédito bancario. Por otra parte, los bancos consideran de “alto riesgo” a este segmento empresarial, rechazando en promedio entre el 15 y 20% de las solicitudes de crédito (Fundación Observatorio PyME, 2013).

Se podría argumentar que existen problemas del lado de la oferta y del lado de la demanda de crédito. Las empresas que se autofinancian solicitan a los bancos mejores tasas, plazos y un mayor esfuerzo de éstos en el análisis del riesgo crediticio, disminuyendo el rol de las garantías. Los bancos por su parte aducen fuertes asimetrías informativas y grandes deseconomías de escala en el análisis del riesgo crediticio (Fundación Observatorio PyME, 2013).

Visto del lado de la demanda de crédito, según Briozzo y Vigier (2007) se puede notar que parte de las PyMEs se comportan según el enfoque de la jerarquía financiera, el cual sostiene que existe un orden de preferencias objetivo en la elección de fuentes de financiamiento por parte de las empresas (Myers, 1984). Esta jerarquización de las preferencias se basa en criterios como la flexibilidad, el costo financiero y de transacción, para establecer como primera fuente los fondos propios. En segundo lugar se encuentran las opciones vinculadas al financiamiento externo mediante deuda en la banca pública o privada, y por último la ampliación del capital propio a través de la emisión de acciones u otras formas de ampliación de capital. Según el enfoque de la jerarquía financiera, una empresa tendría mejor acceso al financiamiento externo mediante deuda, cuanto mayores niveles de crecimiento y mayor tamaño alcance.

En el marco de la banca relacional (*relationship lending*), los prestatarios recolectan información sobre los prestamistas a través de su información financiera, y otros datos que reúnen sobre las empresas a lo largo de su contacto con éstas, como su historial de crédito en el mismo banco. También reúnen información proveniente de proveedores, clientes, y de su historia en la comunidad local (Berger y Udell 1995, entre otros). La evidencia señala que los bancos comerciales tienen ventajas en esta recolección de información, ya que proveen distintos servicios, como depósitos, pago de nómina y administración de inversiones a las pequeñas empresas, y éstas generalmente operan con el mismo banco durante muchos años. Berger, Klapper y Udell (2001) utilizan datos de la Central de Deudores del Banco Central de la República Argentina y encuentran que las firmas más

pequeñas tienden a recibir menos crédito de los bancos de gran tamaño y de capital extranjero, y que este efecto es mayor para aquellas empresas con retrasos en su historial de pagos. Asimismo, estas empresas tienden a concentrar sus relaciones de crédito con un único banco. Bebczuk (2004) encuentra para una muestra de PyMEs argentinas que el empleo de giro en descubierto aumenta la probabilidad de obtener un crédito bancario, lo cual puede considerarse como evidencia a favor de la banca relacional.

Según señalan Beck, Kunt y MartínezPería (2011) en los últimos años ha surgido un debate respecto al financiamiento bancario en las PyMEs. Tradicionalmente se consideraba que los bancos pequeños de capital privado estarían mejor preparados para financiar a las PyMEs, ya que por sus estructuras acotadas les resultaría más fácil aprovechar las ventajas de la banca relacional. En cambio, esto sería más difícil para los bancos de mayor tamaño, con estructuras centralizadas. Sin embargo, estudios recientes (Berger y Udell, 2006; Berger *et al.*, 2007; y de la Torre *et al.*, 2010³⁵) cuestionan esta idea, y argumentando que los bancos de gran tamaño pueden también ser eficientes brindando créditos a las PyMEs, gracias al empleo de tecnologías crediticias como el factoring, leasing o creditscoring.

Mian (2003) indica que los bancos de capital público tienden a ser menos rigurosos en el procedimiento de selección y monitoreo de los prestatarios, lo que queda evidenciado por la mayor tasa de créditos morosos³⁶.

Con un acceso tan limitado al financiamiento bancario, los propietarios de las PyMEs tienen grandes dificultades para realizar las inversiones necesarias para aumentar la productividad, desarrollar nuevos mercados y contratar más personal (Fundación Observatorio PyME, 2013).

El problema de la rentabilidad del proceso de bancarización depende fundamentalmente de la falta de escala del sistema financiero local. Para la Argentina, el insuficiente tamaño del sistema financiero representa un importante límite estructural al crecimiento económico. Dadas las características de subdesarrollo del sistema financiero argentino, las PyMEs de nuestro país compiten en desventajas con sus pares del resto del mundo. En el caso de las PyMEs industriales argentinas, podemos constatar que estas empresas acceden a menores volúmenes de préstamos para financiar la inversión, con mayores costos y con plazos de devolución más breves (Fundación Observatorio PyME, 2013).

³⁵De la Torre A, MartínezPería M, Schmukler S (2010). "Bank involvement with SMEs: beyond relationship lending", *Journal of Banking and Finance*, 34, 2280-2293. Citado por Beck, Kunt y Martínez Pería (2011).

³⁶Mian A (2003) Foreign, private domestic, and government banks: new evidence from emerging markets. University of Chicago, mimeo. Citado por Beck, Kunt y Martínez Pería (2011).

Para finalizar, cabe destacar que los análisis de la relación entre el origen de los capitales de los bancos y el financiamiento a PyMEs desarrollados hasta el momento se han abordado principalmente desde la perspectiva de la oferta, mientras que esta propuesta se desarrolla desde el lado de la demanda.

2. Descripción del trabajo y secciones

2.1. Objetivo

El objetivo del presente estudio consiste en determinar las características diferenciales de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas argentinas en relación a sus decisiones en la toma de créditos a través de la banca privada y pública, a fines de contribuir a la literatura sobre este tema, abordada habitualmente desde el lado de la oferta.

2.2. Preguntas

La pregunta de investigación radican en identificar cuáles características diferencian a las PyMEs en función de su nivel de financiamiento en la banca pública.

2.3. Hipótesis

Este trabajo es de tipo exploratorio-descriptivo, por lo que no se delinear hipótesis a priori.

3. Metodología

3.1. Fuentes de información

En primer lugar se utilizan fuentes de información secundarias, a través de la revisión del material bibliográfico disponible que aborda el rol de la banca pública y privada en el financiamiento de las PyMEs. De esta forma, se identifican las variables relevantes en la elección de las fuentes de financiamiento, en particular en relación al sistema bancario, desde una óptica de la demanda. Asimismo, se realiza un relevamiento descriptivo de la composición del sistema bancario argentino en relación al origen del capital, empleando datos del Banco Central.

Posteriormente, en el análisis empírico a nivel empresa se emplean datos primarios de un estudio de campo realizado en la ciudad de Bahía Blanca durante el año 2010 en el marco del proyecto de investigación “Análisis de los incentivos tributarios, económicos y financieros relacionados con la forma de organización jurídica que adoptan las PyMEs argentinas”, dirigido por los Dres. Hernán Vigier y Anahí Briozzo. Esta base cuenta con las respuestas de 159 PyMEs, definidas según las Disp. 147/2006 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

3.2. Métodos de procesamiento y análisis de datos

La metodología de análisis de los datos consta de dos etapas. Primero se realiza un análisis bivariado de las características generales de las PyMEs y de las variables de financiamiento, a fines de constatar si existen diferencias significativas entre las PyMEs en función del origen del financiamiento bancario que toman. En segundo lugar, se realiza un análisis multivariado para identificar qué variables influyen en el porcentaje de financiamiento en la banca pública en relación a la financiación total. Para este último análisis se utilizan modelos de regresión simple por mínimos cuadrados ordinarios. Para evaluar la significatividad de los resultados en ambos análisis se determina un nivel de confianza del 90% como aceptable.

4. Resultados y conclusiones

Se han realizado 3 definiciones de la variable dependiente “uso de la banca pública por parte de las PyMEs”; dos categóricas y una de intervalo. En primer lugar, se define la variable en tres niveles, teniendo en cuenta si el porcentaje de financiación con la banca pública es menor, igual o mayor al 50%. La otra variable categórica fue definida de manera binaria de la siguiente manera: si el porcentaje de financiación con la banca pública es menor o igual al 30% o mayor o igual al 70%. La última definición ha sido realizada mediante un intervalo cuantitativo: porcentaje de financiación con la banca pública por parte de las PyMEs.

Las variables analizadas fueron de tipo cuantitativas (antigüedad de la empresa, edad del administrador-propietario más antiguo y porcentaje de reinversión de utilidades) y de tipo categóricas (forma legal; sector; tipo de clientes, educación del propietario, entre otras).

En el análisis bivariado, los resultados para la definición de intervalo cuantitativo de la variable dependiente fueron no significativos. En este caso la conclusión a la que se ha arribado es que las variables estudiadas son independientes y no existe relación entre ellas.

En cuanto al análisis bivariado para las definiciones categóricas de la variable, los se observaron resultados significativos para las siguientes variables: tamaño de la empresa, cambios importantes en la estructura de financiamiento en los últimos tres años y discriminación del financiamiento en función del destino (capital de trabajo o activos fijos). En particular, los resultados indican que:

- En el caso de las micro y las pequeñas empresas es mayor el uso de financiamiento con la banca pública que en el caso de las medianas empresas.
- Aproximadamente el 58% de las PyMEs cuya estructura de financiamiento no ha tenido cambios importantes en los últimos 3 años (teniendo en cuenta que la encuesta se ha realizado en el año 2010), se financia en más del 50% con deuda pública.

- Alrededor del 82% de las PyMEs que no discriminan sus decisiones de financiamiento, en cuanto a si es para invertir en capital de trabajo o para activos fijos, se financian a través de la banca pública en más de un 70%.

En cuanto al análisis multivariado, realizado sobre la definición cuantitativa de la variable dependiente, se observa que:

- A medida que la organización va creciendo en tamaño, teniendo en cuenta el número de empleados, es menor el porcentaje de financiamiento que utiliza de la banca pública.
- Es menor el porcentaje de financiamiento proveniente de la banca pública en el caso de que los clientes principales (más del 50% de las ventas) de la PyME sean el Estado o empresas grandes.
- Las empresas que no discriminan sus decisiones de financiamiento en función del tipo de activo a financiar (capital de trabajo o activo fijo) se financian en mayor medida en la banca pública.

Referencias bibliográficas

- Bebczuk, R (2004). "What Determines the Access to Credit by SMEs in Argentina?", Documento de trabajo n° 48. Consultado el 21-02-2005, disponible en: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar>
- Beck, T., Kunt, A. y Martínez Pería, M. (2011). "Bank Financing for SMEs: Evidence Across Countries and Bank Ownership Types", *Journal of Financial Services Research*, 39, 35-54.
- Berger, A. N. y Udell, G. F. (1995). "Relationship lending and lines of credit in small firm finance". *Journal of Business*, 68, 351- 382.
- Berger A, y Udell G (2006). "A more complete conceptual framework for SME finance", *Journal of Banking and Finance*, 30, 2945–2966.
- Berger, A. N., Klapper, L.F y Udell, G. F. (2001). "The ability of banks to lend to informationally opaque small business", *Journal of Banking and Finance*, 25, 2127 – 2167.
- Berger A, Rosen R, Udell G (2007). "Does market size structure affect competition? The case of small business lending", *Journal of Banking and Finance*, 31, 11–33.
- Briozzo, A. y Vigier, H. (2007). Rethinking SME's financing decisions: a demand-side approach. Presentado en: XLII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP) - UNS - Bahía Blanca, 14 a 16 de noviembre de 2007.
- Fundación Observatorio PyME. (2013). Informe Especial: Acceso al crédito y crecimiento económico.

Myers, S. (1984), "The Capital Structure Puzzle", *The Journal of Finance*, 39 (3), 575-592.

La Gestión de la Cadena de Suministro y su Impacto en el Rendimiento de la Pyme Manufacturera

Luis Aguilera Enriquez, Octavio Hernandez Castorena, Monica Colin Salgado

Resumen

Los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, confirman que actualmente para la Pyme manufacturera por la naturaleza de sus actividades operativas, el manejo de la Gestión de la Cadena de Suministro (GCS), incide de manera significativa en el Rendimiento de este tipo de organizaciones. Para ello, se analizaron las respuestas que los empresarios con apoyo de una encuesta a través de un trabajo de campo han generado, encontrándose que para ellos, es esencial que la GCS considerando su complejidad y su impacto en el suministro de los recursos materiales, incide de manera significativa para que la Pyme manufacturera tenga un mayor rendimiento. La presente investigación, de carácter empírico, y con apoyo del paquete estadístico EQS donde se ha utilizado la técnica de ecuaciones estructurales, permite concluir que la GCS es un elemento clave para el Rendimiento de la Pyme manufacturera. Para esta investigación se ha utilizado una muestra estratificada de 288 empresas del estado de Aguascalientes obtenida entre agosto y diciembre del 2013, las cuales contienen entre 11 a 250 trabajadores.

Palabras clave: Gestión de la Cadena de Suministro, Rendimiento, Pyme Manufacturera

1 Introducción

Hoy en día, las empresas como la Pequeña y mediana empresa (Pyme), manufacturera crean alianzas y redes apoyándose en la Gestión de la Cadena de Suministro (GCS), en donde el manejo y suministro de los recursos materiales en este tipo de organizaciones es una actividad importante a controlar (Dyer, Sung y Chu, 1998). Para ello, la GCS por su importancia, relación y conexión que tenga con la fuente de suministro, pretende con su gestión ser elemento clave para mejorar el rendimiento en las empresas manufactureras (Dyer *et al.*, 1998).

Considerando que hoy en día, para la Pyme manufacturera, el control del suministro es vital para el desarrollo de las empresas, el presente trabajo de investigación tiene cómo objetivo el analizar el impacto que tiene la GCS en el Rendimiento en este tipo de organizaciones,

y en este sentido, es conveniente profundizar en la siguiente pregunta: ¿la actividad que desarrolla la GCS en la Pyme manufacturera, permite que estas, tengan un mayor rendimiento? El presente estudio, esta formado en una primera parte por la introducción y materiales; en una segunda parte, el metodo y los análisis estadísticos y finalmente, por los resultados, conclusion y limitaciones del presente estudio.

2 Materiales y Métodos

2.1 Gestión de la Cadena de Suministro

En la actualidad, la GCS como actividad operativa necesaria para la Pyme manufacturera, se ha convertido en elemento importante para las organizaciones y en este sentido, y tal como lo señala Beamon, (1998), es un proceso estructurado donde los recursos materiales se transforman en productos terminados, para luego ser entregados al cliente final en tiempo y en las cantidades requeridas. Asi mismo, Trkman, Stemberger y Jaklic, (2005), definen la GCS como “una cadena a partir de materias primas y terminando con la venta del producto terminado”. Por otro lado, Pienaar (2009) define la GCS como "una descripción general de la integración de procesos de participación organizaciones para transformar materias primas en productos terminados y para transportarlos a los usuarios finales".

2.2 Rendimiento

En la actualidad, para las organizaciones en general, el Rendimiento es un concepto que contiene de manera natural en su significado el análisis y control de los recursos desde un punto de vista de inversión (Harold y Darlene, 2004; Kaplan y Norton, 1993); sin embargo, es importante resaltar que dentro del concepto y aplicaciones del rendimiento no esta exento el integrar aspectos como lo es la productividad y los resultados que deben cotejarse con el planteamiento de objetivos y con las metas propuestas de manera sustancial en las organizaciones cuyo fin es tener mejor desempeño en las organizaciones (Aguilera y González, 2012). Y para ello, es importante que las empresas tengan presente que debe integrarse en sus estrategias de mejora y rendimiento trabajar fuertemente con aspectos de capacitación, habilidades directivas y mejores actitudes en la gestión del rendimiento (Richard, 2002).

2.3 Gestión de la Cadena de Suministro y el Rendimiento de la Pyme Manufacturera

Hoy en día, para la Pyme manufacturera, es necesario que los empresarios se enfoquen en mejorar los sistemas de suministro con la finalidad de eficientar las entregas así como el manejo de los materiales para áreas como los procesos de producción, tengan los materiales a tiempo y sin problemas de calidad lo que conlleva a que la gestión con la proveeduría sea eficaz y de mucha coordinación en el aspecto del suministro (Cachon y Netessine, 2004), y en este sentido, la GCS integra para la mejora de estas gestiones el manejo de la información, el control de inventarios, contar con un buen control del almacén, mejor gestión con el transporte y un flujo de los recursos materiales eficiente (Cruz, 2008; Stadler, 2005), lo que permitiría que este tipo de organizaciones tengan un mayor rendimiento.

Por lo tanto y como se ha ya descrito, para la Pyme manufacturera es importante que la eficiencia de la Gestión de la Cadena de Suministro a través de mejores controles y manejo de estrategias en toda la ruta del manejo y suministro de los recursos materiales permite que las empresas tengan mejores beneficios y un mayor rendimiento (Chun, Choon, Laosirihongthong y Keong, 2011; Wisner, 2003; Shin; Collier y Wilson, 2000), por lo que en base a la anterior descripción se puede plantear la siguiente hipótesis:

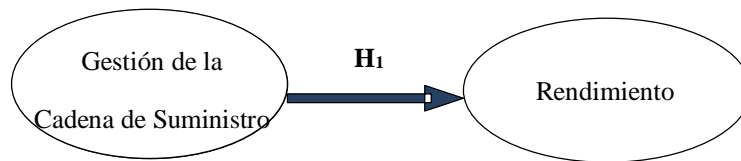
H₁: La Gestión de la Cadena de Suministro permite en la Pyme Manufacturera un mayor Rendimiento

2.4 Metodos

En el presente trabajo de investigación, se analiza si la GCS es un elemento clave para el Rendimiento de la Pyme Manufacturera y para ello, se tomó como referencia los datos de Inegi (2009) donde se muestra que en el estado de Aguascalientes, se tiene el registro de 442 empresas Pyme del sector manufacturero las cuales tienen entre 11 y 250 trabajadores. El trabajo es de carácter empírico, exploratorio y correlacional en el cual se tomaron como muestra los datos de 288 Pymes del sector de manufactura a quienes se les aplicó un instrumento de medición tipo encuesta personalizada para los gerentes o dueños de este tipo de organizaciones en el periodo comprendido entre agosto y diciembre del 2013 de manera transversal y con un enfoque cuantitativo.

Para la elaboración del instrumento de medición aplicado a la Pyme Manufacturera de Aguascalientes se diseñaron 2 Bloques los cuales se mencionan a continuación: Para el bloque I identificado como Gestión de la Cadena de Suministro se utilizaron 20 ítems (codificados como CS01 a CS20), los cuales están medidos con escala Likert 1-5 los cuales refieren desde poca hasta alta importancia (Wisner, 2003). Y para el bloque II, en la medición de la escala de Rendimiento se utilizaron 12 ítems (codificados como RE01 a RE12), medidos también con la escala de Likert 1-5, de Quinn y Rohrbaugh (1983), que va muy desfavorable hasta muy favorable. En la figura No.1 se muestra el modelo teorico diseñado para el presente trabajo de investigación.

Figura No.1 Modelo teorico del trabajo de investigación.



Fuente: Adaptación de Wisner (2003) junto con Quinn y Rohrbaugh (1983).

4 Conclusiones

Los resultados obtenidos en la presente investigación muestran que la Pyme manufacturera en el estado de Aguascalientes, considera que la Gestión de la Cadena de Suministro (GCS), por compleja que esta sea, es un elemento esencial en la dinámica relacionada con el suministro de los recursos materiales. En este sentido, es importante que los empresarios responsables de la operaciones de este tipo de empresas, tengan presente que la relación que requieran tener con las organizaciones fuentes del suministro debe ser de estrecha colaboración y de establecer acuerdos con la finalidad de evitar al máximo las demoras en las entregas de los suministros y con ello, evitar problemas al interior de los proceso que tengan las organizaciones. Como futuras lineas de investigación, es importante analizar la

incidencia de otros factores y sectores a estudiar para con ello determinar si aún la GCS sigue siendo elemento clave para el mayor rendimiento de la Pyme manufacturera en Aguascalientes.

Referencias

- Aguilera, E.L., Hernández, C.O. y López, T.C.G. (2012). La gestión de las cadenas de suministro y los procesos de producción. *Mercados y Negocios*. 13(2), 43-66.
- Aguilera, E.L. y González, A.M. (2012). Estrategias y Rendimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Familiares (Aguascalientes, México), *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 1(7), 877-883.
- Beamon, B.M. (1998). Supply chain design and analysis: Models and methods, *International Journal of Production Economics*, 55(3), 281-294.
- Cachon, G.P. y Netessine, S. (2004). Game theory in supply chain analysis, in: *Handbook of Quantitative Supply Chain Analysis: Modeling in the e-Business Era*, Kluwer.
- Chun, H.Ch; Choon, T.K.; Laosirihongthong, T. y Keong, L.G. (2011). Entrepreneurial SCM competence and performance of manufacturing SMEs. *International Journal of Production Research*, 49(22), 6629-6649
- Cruz, J.M. (2008). Dynamics of supply chain networks with corporate social responsibility through integrated environmental decision-making, *European Journal of Operational Research*, 184: 1005-1031.
- Dyer, J.H., Sung, C. y Chu, W. (1998). Strategic supplier Segmentation: The next "best practice" in Supply chain management, *California Management Review*, 40(2), 57-77.
- Harold D. F. y Darlene, B.S. (2004). Managing for Value: Developing a Performance Measurement System Integrating Economic Value Added and the Balanced Scorecard in Strategic Planning, *Journal of Business Strategies*, 21(1), 1-17.
- Kaplan, R.S. y Norton, D.P. (1993). Putting balanced scorecard to work, *Harvard Business Review*, 71(5), 134-142.
- Pienaar, W. (2009). *Introduction to Business Logistics*. Southern Africa: Oxford University.
- Quinn, R. y Rohrbaugh, J. (1983). A Spatial model of Effectiveness Criteria: Towards a Competing Values Approach to Organizational Analysis, *Management Science*, 29(3), 363-377.
- Richard, C. (2002). Experiments with New Teaching Models and Methods. *International Public Management Review*. Rose et. al (2008).
- Shin, H.; Collier, D.A. y Wilson, D.D. (2000). Supply management orientation and supplier/buyer performance. *Journal of Operations Management*. 18(3), 317-333.

Stadler, H. (2005). Supply chain management and advanced planning – basics, overview and challenges. *European Journal of Operational Research*. 163, 575-588.

Trkman, P., Stemberger, M. y Jaklic, J. (2005). Information transfer in Supply Chain (SC) management. [Online] Available: <http://2005papers.iisit.org/I46f91Trkm.pdf>. (July 21, 2011).

Wisner, J.D. (2003). A Structural Equation Model of Supply Chain management Strategies and Firm Performance. *Journal of Business Logistics*. 24(1), 1-26.

Enfoque innovador para jerarquizar los stakeholders de una Pyme

Luisa Lazzari; Patricia Moulia³⁷

Resumen

1. Introducción

La Pequeña y Mediana Empresa (PyME) es reconocida internacionalmente como uno de los sectores de mayor impacto en la generación de empleos, de inversiones y de bienestar social, que representa un elemento dinamizador de las economías nacionales al propiciar un desarrollo equilibrado y sostenible, absorbiendo las presiones generadas por las variaciones de la oferta y la demanda. La PyME representa un eslabón determinante en la integración efectiva de la cadena de valor, permitiendo el desarrollo de esquemas asociativos y redes de cooperación con la gran empresa, sus proveedores y clientes, aprovechando al máximo las ventajas del concepto de economías de escala.

Dentro de este contexto, surge la necesidad de adoptar una nueva visión estratégica de negocios para la PyME, basada en la *Responsabilidad Social Empresarial* (RSE) y el desarrollo sostenible, convirtiéndola en un motor de desarrollo económico, pero de una manera ética y socialmente responsable.

La adecuación de las PyMEs a los nuevos esquemas globales en materia de RSE no puede ni debe ser considerada como una moda pasajera de gestión empresarial, o una técnica de mercadeo con causa para la obtención de beneficios de imagen, sino como un elemento estratégico del cual dependerá en buena medida su permanencia dentro de los mercados, su rentabilidad y crecimiento a mediano y largo plazo, al tiempo que facilita el proceso de integración con el entorno, convirtiéndose en el más importante de sus activos empresariales. Este proceso de adecuación debe sustentarse, fundamentalmente, en los

³⁷ Este trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto UBACyT01/W025 de la Programación Científica 2011-2014 de la Universidad de Buenos Aires, Argentina.

siguientes aspectos: aprendizaje y desarrollo de nuevas habilidades y competencias; ética y buen gobierno corporativo; cambio organizacional; competitividad; identidad y sostenibilidad; y relaciones con sus grupos de interés o *stakeholders*.

El objetivo de este trabajo es contribuir a efectuar una operacionalización adecuada del último aspecto mencionado, es decir, las relaciones con los grupos de interés.

Los *stakeholders* son personas, grupos, organizaciones, la comunidad y sociedad que tienen interés en la existencia y desarrollo de las empresas. Son interesados directos y/o indirectos con poder real o potencial para influir en sus decisiones así como las empresas pueden influir en ellos: empleados, clientes, proveedores, accionistas/inversionistas, entes públicos, asociaciones profesionales, grupos religiosos, la comunidad, organizaciones de la sociedad civil, ONGs, el público en general (Volpentesta, 2012).

Es importante analizar la relación con los grupos de interés como un proceso de mejora continua y en constante cambio. Las exigencias de cada grupo cambian con el tiempo, así como también la importancia estratégica de cada uno de los grupos de interés. Por otra parte, es importante resaltar la necesidad de la empresa en involucrar la participación de los grupos de interés en este diálogo.

Debido a la complejidad que presentan las relaciones con los grupos de interés, las empresas y sus gestores pueden necesitar herramientas flexibles que los auxilien en la toma de decisiones y los ayuden a mejorar la gestión y el diálogo con los mismos (Gil Lafuente y Barcellos Paula, 2011).

La existencia de variables cualitativas, inherentes al comportamiento humano, o de elementos del ambiente externo de difícil cuantificación objetiva, hace que los directivos de las empresas tengan dificultad en representar con un valor numérico exacto la valoración de los diferentes aspectos que desean evaluar. Bajo tales circunstancias, resulta más adecuado expresar sus apreciaciones por medio de valores lingüísticos en lugar de valores numéricos exactos.

Esta forma de abordar un problema de toma de decisión se basa en la teoría de los conjuntos borrosos y recibe el nombre de enfoque lingüístico. Se aplica cuando las variables involucradas son de carácter cualitativo (Zadeh, 1975; Lazzari, 2010).

En función del nuevo paradigma del desarrollo sostenible y de una de sus impulsoras, la RSE, la empresa que quiera permanecer y crecer en los exigentes y competitivos mercados actuales y futuros no deberá desconocer o ignorar a sus *stakeholders*, tanto internos como externos, razón por la cual deberá ajustar sus estrategias, visión, misión, políticas y objetivos para reflejar las preocupaciones de todos ellos (Rodríguez Fernández, 2003). Por esto es necesario establecer una jerarquía entre los grupos de interés de acuerdo con el nivel de su influencia en las decisiones de la organización.

En este trabajo se presenta un modelo lingüístico *fuzzy* para la identificación y priorización de *stakeholders* y se lo aplica al caso de una PyME de la provincia de Salta.

Para el desarrollo del mismo se consideran los siguientes aspectos y subaspectos o componentes:

- *Obtención de ingresos*: pueden ser ordinarios, aquellos que se obtienen en forma habitual, o extraordinarios, los que provienen de acontecimientos especiales.
- *Operación del negocio*: abarca la forma de organización legal, las operaciones físicas de negocios, regulaciones y directivas, operaciones financieras y gestión de operaciones diarias.
- *Estrategia empresarial*: se consideran tres tipos de estrategias: corporativa, analiza y decide en qué negocios quiere estar; competitiva, decide la forma de competir y funcional, define las políticas de empresa de carácter funcional.
- *Reputación corporativa*: se tienen en cuenta los siguientes subaspectos: financiero, sociolaboral, medioambiental, política/cultural, calidad y compromiso.

2. Metodología

2.1. Enfoque lingüístico

El enfoque lingüístico *fuzzy* es una técnica apropiada para tratar con aspectos cualitativos de diferentes problemas (Zadeh, 1975).

Una variable lingüística se diferencia de una numérica en que sus valores no son números, sino palabras u oraciones del lenguaje natural, o de un lenguaje artificial (Zadeh, 1975).

Cuando se emplea un enfoque lingüístico se asume la existencia de un conjunto apropiado de términos o etiquetas, de acuerdo con el dominio del problema, sobre la base del cual los individuos expresan sus opiniones y surge la necesidad de operar con palabras (*computing with words*). En el modelo presentado se utilizan operadores de agregación de información lingüística que operan con palabras directamente y permiten agregar información lingüística ponderada lingüísticamente (Lazzari y Moulia, 2013).

Sea $S = \{s_i / i=0, \dots, t\}$ (Xu, 2005) un conjunto finito, discreto y totalmente ordenado de términos lingüísticos, con cardinal impar, t es un entero positivo. Cada término s_i representa un posible valor de la variable lingüística y tiene las siguientes características:

- i) El conjunto es ordenado $s_i > s_j$ si y solo si $i > j$;
- ii) Existe un operador de negación: $\text{neg}(s_i) = s_j$ tal que $j = t - i$.

Para preservar toda la información, Xu (2005) extiende el conjunto discreto de etiquetas S a un conjunto de términos lingüísticos continuo $\bar{S} = \{s_\alpha / \alpha \in [-q, q]\}$, donde q ($q > t$) es un entero positivo suficientemente grande.

Si $s_\alpha \in S$, entonces s_α se denomina etiqueta lingüística original, en otro caso, s_α es una etiqueta lingüística virtual. En general el individuo emplea los términos lingüísticos originales para expresar su opinión sobre determinado tema, y los términos virtuales pueden aparecer en los cálculos (Xu, 2005).

Dados dos términos lingüísticos cualesquiera $s_\alpha, s_\beta \in \bar{S}$, y $\lambda \in [0, 1]$, Xu (2005) introduce leyes operacionales de variables lingüísticas como las dadas en (1) y (2).

$$s_\alpha \oplus s_\beta = s_{\alpha+\beta} \quad (1)$$

$$\lambda \cdot s_{\alpha} = s_{\lambda \alpha} \quad (2)$$

Xu (2005) define varios operadores de agregación de información lingüística basados en (1) y (2), como funciones del tipo $\bar{S}^n \rightarrow \bar{S}$, que computan con palabras directamente. Entre otros, la *media aritmética ponderada extendida (EWAA)*.

Definición 1 (Xu, 2005): Sea EWAA: $\bar{S}^n \rightarrow \bar{S}$.

$$\text{Si } EWAA(s_{\alpha_1}, s_{\alpha_2}, \dots, s_{\alpha_n}) = w_1 s_{\alpha_1} \oplus w_2 s_{\alpha_2} \oplus \dots \oplus w_n s_{\alpha_n} = s_{\bar{\beta}} \quad (3)$$

donde $\bar{\beta} = \sum_{j=1}^n w_j \cdot \alpha_j$, $w = (w_1, w_2, \dots, w_n)$ es el vector de ponderación de las etiquetas

lingüísticas s_{α_j} , $j=1, \dots, n$, $w_j \in [0,1]$ y $\sum_{j=1}^n w_j = 1$, luego EWAA se denomina operador

media aritmética ponderada extendida.

Para expresar el resultado de una agregación de información lingüística mediante un término del conjunto s , se aproxima el subíndice de la etiqueta virtual a un valor entero, mediante la operación de redondeo habitual ($round(\bar{\beta})$) y se obtiene una etiqueta lingüística original.

2.2. Modelo lingüístico de identificación y priorización de stakeholders

El modelo que se presenta emplea operadores de agregación de información lingüística que operan con palabras directamente (Lazzari *et al.*, 2012), lo cual permite a los expertos expresar sus apreciaciones en forma lingüística y permite operacionalizar la identificación y jerarquización de los *stakeholders* de acuerdo con su influencia sobre determinados aspectos de la empresa. Los pasos del modelo son los siguientes:

Paso 1. Determinación mediante la técnica de *focus group*, integrado por diferentes individuos representativos de la empresa y de su entorno del conjunto formado por los posibles *stakeholders* de la organización (S).

Paso 2. Definición del conjunto de los aspectos y subaspectos a considerar (A).

Paso 3. Definición de los conjuntos de etiquetas apropiados para la evaluación de los subaspectos considerados para cada aspecto del conjunto A (L) y para la ponderación de ambos (L').

Paso 4. Confección por parte de los expertos de las matrices de incidencia para cada aspecto y la importancia asignada a cada uno de los subaspectos, empleando los términos lingüísticos de los conjuntos definidos en el paso 3.

Paso 5. Obtención del grado de jerarquía de cada *stakeholders* del conjunto S para cada aspecto del conjunto A mediante el empleo del EWAA.

Paso 6. Determinación del orden de prioridad de cada *stakeholder* para cada aspecto.

Paso 7. Obtención del grado de jerarquía global de cada *stakeholder* mediante el empleo del EWAA.

Paso 8. Determinación de un orden de prioridad global de los *stakeholders*.

Paso 9. Clasificación de los grupos de interés en esenciales, importantes y básicos.

Paso 10. Confección del mapa *fuzzy* de *stakeholders*.

3. Aplicación del modelo

Se aplicó el modelo propuesto para analizar los *stakeholders* de una bodega de la provincia de Salta.

Stakeholders señalados en el *focus group*:

$S = \{S_1 = \text{socios}, S_2 = \text{distribuidores}, S_3 = \text{proveedores}, S_4 = \text{empleados permanentes}, S_5 = \text{empleados temporarios}, S_6 = \text{miembros del club de Barricas}, S_7 = \text{competidores}, S_8 = \text{clientes}, S_9 = \text{pobladores}, S_{10} = \text{ONG}, S_{11} = \text{medios de comunicaci3n}, S_{12} = \text{entidades gubernamentales}\}$.

Conjunto de etiquetas para determinar la incidencia de cada *stakeholder* en los subaspectos correspondientes a cada aspecto considerado y la importancia asignada a aspectos y subaspectos:

$L = \{l_6 = \text{absolutamente alta}; l_5 = \text{muy alta}; l_4 = \text{alta}; l_3 = \text{media}; l_2 = \text{baja}; l_1 = \text{muy baja}; l_0 = \text{nula}\}$

La aplicaci3n de los distintos pasos del modelo dio como resultado el siguiente mapa *fuzzy* de *stakeholders*:

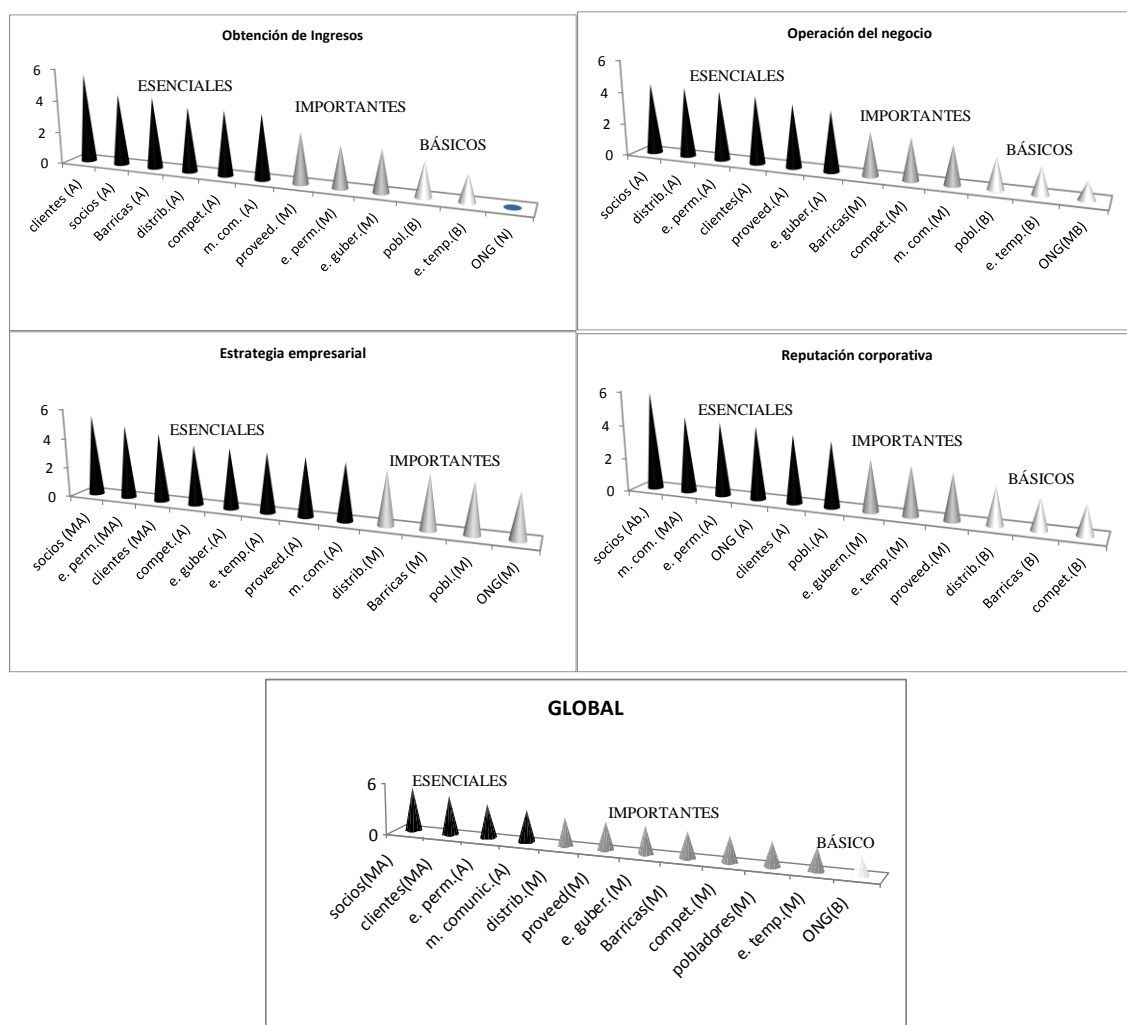


Figura 1. Mapa *fuzzy* de *stakeholders*

4. Conclusiones

Los modelos lingüísticos *fuzzy* responden adecuadamente a las necesidades planteadas en la teorí de *stakeholders* porque permiten captar la subjetividad que debe tenerse en cuenta en este tipo de procesos. Los mismos resultan una contribuci3n significativa al permitir

ordenar y clasificar todos los datos obtenidos en un proceso de agregación sin pérdida de información y además agregar, de manera sencilla, información ponderada lingüísticamente.

La identificación y priorización de *stakeholders* es un proceso dinámico que debe someterse a una actualización permanente considerando los cambios que se produzcan dentro de la empresa y en su contexto complejo.

La propuesta presentada debe ser complementada con otras técnicas que permitan la verificación de los resultados obtenidos y con encuestas a los grupos de interés con el fin de detectar sus demandas y necesidades.

Hoy más que nunca, las PyMEs están conscientes de que la inversión en RSE les genera un alto valor agregado, por lo que requieren orientar sus esfuerzos hacia la adopción de metas empresariales compatibles con los tres vértices del desarrollo sostenible: valor social, valor económico y valor medioambiental, preservando recursos ambientales y culturales para las nuevas generaciones, respetando la diversidad y promoviendo la reducción de las desigualdades sociales.

Bibliografía

Castaño Quinteros, C. A.; Díaz Cáceres, N.; Lozano Correa, J. (2012). *Manual para la gestión de los grupos de interés*. Universidad EAN, Bogotá.

Gil Lafuente, A.; Barcellos Paula, L. (2011). “La gestión de los grupos de interés: una reflexión sobre los desafíos a los que se enfrentan las empresas en la búsqueda de la sostenibilidad empresarial”. *Revista de Métodos cuantitativos para la economía y la empresa* 11, 71-90.

Herrera, J. C.; Abreu, J. L. (2008). “Cómo gestionar la responsabilidad social en las pymes Colombianas”. *Daena: International Journal of Good Conscience*. 3(1), 395-425.

Lazzari, L.L. (2010). *El comportamiento del consumidor desde una perspectiva fuzzy. Una aplicación a turismo*. EDICON, Buenos Aires.

Lazzari, L.; Moulia, P. (2013). “Evaluación de la calidad del servicio brindado por una PyME”. *Actas XVIII Reunión Anual Red PyMEs Mercosur*. 25 al 27 de septiembre, Facultad de Ingeniería - Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Nordeste. Resistencia, Chaco.

Lazzari, L.; Moulia, P; Parma, A. (2012).”Evaluation of the quality of a tourist service. Applied to the case of student tourism”. *Proceedings of the XVII SIGEF Congress. Methods for decision making in an uncertain environment*. World Scientific, 256-269.

Rodriguez Fernández, J. (2003). *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*. Akal, Madrid.

Volpentesta, J. (2012). “Las Acciones Sociales en Empresas con Responsabilidad Social”, *Visión de futuro* Vol 16, Nro. 2.

Xu, Z. (2005). “An approach to group decision making based on incomplete linguistic preference relations”. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, vol. 4, 153-160.

Zadeh, L. A. (1975). “The concept of a linguistic variable and its applications to approximate reasoning”. Part I, *Information Sciences*, vol. 8, pp.199-249. Part II, *Information Sciences*, vol. 8, pp.301-357. Part III, *Information Sciences*, vol. 9, 43-80.

Zadeh L.A.; Kacprzyk, J. (1999). *Computing with words in information/intelligent systems*. Part I: Foundations; Part 2: Applications. Physica-Verlag, Heidelberg, Vol. I.

Qual a importância do planejamento estratégico na visão do dirigente da pequena empresa? Uma explicação por meio das especificidades de gestão

Marcelo Bussab Fonseca; Rodrigo Messias de Andrade; Daniela Rosim; Edmundo
Escrivão Filho

INTRODUÇÃO

Para Cooper (1981) mesmo havendo uma grande heterogeneidade entre as pequenas empresas, tanto de vários setores como até mesmo dentro de um mesmo segmento, é possível identificar alguns elementos em comum que fazem com que essas empresas sejam distintas das grandes organizações. Justamente esses elementos – os quais podem ser chamados de especificidades – é que vão ser responsáveis pela criação de ameaças e oportunidades diferentes das enfrentadas pelas grandes empresas.

A visão de que a estrutura interna e administrativa está relacionada com o porte da organização também é evidenciada por Drucker (1981) o qual aponta que cada empresa, conforme o seu tamanho, irá exigir dos seus dirigentes comportamentos e atitudes compatíveis com o estágio de desenvolvimento da mesma, sendo assim parte importante da análise do tamanho de uma empresa é a análise da composição de suas atividades e seu gerenciamento estratégico, visto que de acordo com Cordeiro (2009) esses últimos não podem ser dissociados da estrutura organizacional, sendo específicos para cada estágio evolutivo.

Nesse sentido analisar o processo de formação estratégica na pequena empresa de forma separada da grande empresa é um aspecto fundamental, uma vez que de acordo com Hambrick (1983) a questão estratégica pode ser considerada um fator fundamental e de importantes implicações no gerenciamento das pequenas empresas.

Sendo uma especificidade das pequenas empresas terem suas decisões estratégicas centralizadas na figura do dirigente proprietário (BROUETHERS ET AL, 1998) e estando o

conceito de estratégia refletido no nível de negócios da companhia, através da alocação eficiente dos recursos da empresa (VENKATRAMAN, 1989), o objetivo geral do presente artigo é verificar qual a importância do planejamento estratégico na visão do dirigente da pequena empresa.

REFERENCIAL TEÓRICO

Especificidades de gestão da Pequena Empresa

Qualquer tentativa de estudar as pequenas empresas deve estar ancorada no reconhecimento de suas especificidades de gestão em relação as grandes empresas.

Para Leone (1999) as características próprias que diferem as pequenas empresas das grandes empresas – as especificidades -, podem ser divididas em três grandes grupos:

1- Organizacionais:

- ✓ Empresas centralizadas com estrutura organizacional simples;
- ✓ Nível de maturidade organizacional baixo, com pouco planejamento;
- ✓ Estratégia intuitiva e pouco formalizada;
- ✓ Reagem e se adaptam ao ambiente;
- ✓ Personalização da gestão na forma do proprietário.

2- Desicionais:

- ✓ Tomada de decisão baseada na intuição do proprietário;
- ✓ Os valores do proprietário marcam as decisões tomadas na empresa;
- ✓ Curtos circuitos de decisão.

3- Individuais

- ✓ Enorme identificação entre empresa e empresário;
- ✓ Empresa afetada pela vida pessoal do dirigente;
- ✓ O sucesso da empresa está mais ligado à motivação do proprietário;
- ✓ O proprietário tem mais conhecimento da vida individual particular de seus colaboradores.

Planejamento Estratégico

Para Chiavenato e Sapiro(2003), o planejamento estratégico pode ser compreendido como um planejamento realizado principalmente pela alta gerência da empresa, de tal forma que o mesmo deve conter ações estratégicas necessárias para alcançar o objetivo geral da organização.

Em relação a sua finalidade, Kotler (1992) destaca que o planejamento estratégico deve ser uma ferramenta que permita direcionar as ações da empresa com vistas na obtenção de lucros e resultados considerados como satisfatórias pela organização.

Sendo assim o planejamento estratégico assume um papel relativamente importante dentro da gestão das empresas, proposição confirmada por Terence (2002), quando coloca que para qualquer organização poder aproveitar as oportunidades fornecidas, se prevenir de ameaças e procurar obter sucesso em um dinâmico mundo globalizado, torna-se impreterível a realização de um planejamento estratégico, o qual deve ser sério, ativo,

contínuo e criativo. Se o planejamento não for nesses moldes, a organização estará apenas reagindo às mudanças do ambiente.

Autores como Bhide (1994) apontam que ao contrário das grandes organizações, onde é necessária a elaboração de planos formais que orientem as decisões e ações da companhia, nas pequenas empresas ocorre o oposto, sendo a estratégia pouco formalizada, estando ela na maioria das vezes apenas refletida nas decisões do dirigente.

MÉTODO

Como já visto, devido às suas características peculiares relacionadas ao tamanho, estrutura, cultura, limitações de recursos e dirigente, as pequenas empresas apresentam obstáculos ao planejamento e formulação de estratégias (NAKAMURA; ESCRIVÃO FILHO, 1998). Desta forma, o presente trabalho se propôs a conduzir um levantamento para aplicação de questionários estruturados com respostas elencadas na escala de Likert, nos meses Junho e Julho de 2013, por meio de contato telefônico com 98 pequenas empresas do setor metal-mecânico de São Carlos - SP e Araraquara. Os questionários foram enviados por e-mail, usando da ferramenta Google Docs. No total foram obtidas 15 respostas.

As quinze respostas para cada questão foram analisadas qualitativamente, de acordo com auxílio de estatística descritiva.

RESULTADOS

Como resultado, apresenta-se abaixo as questões sobre o planejamento estratégico na pequena empresa e suas respectivas respostas em percentual.

Tabela 1: Respostas das pequenas empresas às questões sobre planejamento estratégico

Questão	% CT	% CP	% I	% DP	% DT
O planejamento estratégico auxiliou a empresa a ter um melhor desempenho que os concorrentes	40	27	20	0	13
O planejamento estratégico auxiliou no alinhamento do rumo da organização com o ambiente externo	26,5	40	26,5	0	7
O planejamento estratégico auxiliou no processo decisório	60	13	13	7	7
O planejamento estratégico motivou os funcionários por meio de uma comunicação clara dos objetivos da empresa	27	27	20	13	13
O planejamento estratégico facilitou na identificação das necessidades dos clientes	26,5	33	26,5	7	7
O planejamento estratégico auxiliou no processo de sobrevivência da empresa diante de crises e outras ameaças	33,5	33,5	13	7	13

O planejamento estratégico promoveu novas iniciativas com pesquisas e inovações	33	7	33	20	7
---	----	---	----	----	---

Legenda da tabela: CT: Concordo Totalmente; CP: Concordo Parcialmente; I: Indiferente; DP: Discordo Parcialmente; DT: Discordo Totalmente.

DISCUSSÃO

Na primeira questão os dirigentes afirmaram concordar que o planejamento estratégico ajudou a superar os concorrentes. Isso aconteceu pois como as empresas possuem baixo nível de maturidade, estratégia intuitiva e pouco planejamento (LEONE, 1999), a prática deste planejamento é um diferencial, uma vez que fazem com que essas organizações evoluam no nível de maturidade e formalizem a estratégia.

Com relação à segunda questão, pode-se afirmar que os respondentes concordam que o planejamento estratégico alinha sua empresa com o ambiente externo. De acordo com a especificidade organizacional, colocada por Leone (1999), as organizações reagem e se adaptam ao ambiente no qual operam. Isso significa que o planejamento estratégico se mostra importante para os dirigentes entrevistados na medida em que ajuda a prever o ambiente e auxilia na adaptação, fazendo com que a sobrevivência no ambiente turbulento seja mais harmoniosa.

Na questão seguinte, a grande maioria afirmou que o planejamento estratégico ajuda no processo decisório. Nas pequenas empresas, a tomada de decisão é baseada principalmente na intuição do dirigente, que pensa normalmente no curto prazo (LEONE, 1999). O planejamento estratégico sendo uma ferramenta que o auxilia a tomar decisões voltadas para o longo prazo, auxilia e embasa o processo decisório da pequena empresa. Ele nutre o dirigente com informações e dados que fazem com que a tomada de decisão seja mais específica e customizada para a situação.

Na quarta questão, percebeu-se que o planejamento estratégico motiva os funcionários por conta de sua comunicação clara de objetivos. Isso está ligado às especificidades organizacionais, uma vez que a estrutura simples possibilita a comunicação direta entre os funcionários, e o planejamento estratégico possibilita que objetivos sejam estabelecidos. Também os poucos níveis hierárquicos fazem com que a estratégia seja plenamente difundida e compartilhada por todos, fazendo com que os funcionários e membros da organização se motivem como parte do processo estratégico.

Com relação à quinta questão, o planejamento estratégico certamente auxilia na identificação das necessidades dos clientes uma vez que as pequenas empresas possuem condições de se adaptar as demandas dos mesmos. O planejamento age como uma forma de antever as necessidades e anseios dos consumidores.

Na questão seguinte, os dirigentes concordaram que o planejamento estratégico auxilia as empresas a sobreviverem a crises e ameaças. Como o ambiente das pequenas empresas é muito dinâmico a tentativa de se antever a possíveis fatores externos como crises e ameaças, faz com que elas saiam na frente das demais pequenas empresas que não possuem esse auxílio. Se preparando e prevenindo as possíveis ameaças, a pequena empresa torna-se mais forte para enfrentar o ambiente instável.

Na última questão, os dirigentes disseram que o planejamento estratégico promoveu mais pesquisas e inovações. Isso pode ser ocasionado pois as pequenas empresas possuem, normalmente, uma tecnologia obsoleta e informalidade nas relações. O planejamento estratégico age no sentido de procurar trazer mais formalidade, identificação e superação

dos pontos fracos da empresa. Como a tendência é que as pequenas empresas tenham tecnologia obsoleta, o planejamento irá auxiliar na superação dessa barreira buscando novas tecnologias.

CONCLUSÃO

O presente artigo apresentou algumas contribuições ao tema planejamento estratégico em pequenas empresas aliado às especificidades destas organizações. Além disso, atenta-se para o fato de o planejamento estratégico estar relacionado com os três tipos de especificidades propostos por Leone (1999), com destaque para as especificidades organizacionais.

Outra contribuição diz respeito à importância desta prática para o sucesso das pequenas empresas. O planejamento estratégico dá às pequenas organizações a capacidade de ter ciclos de longo prazo, além de também conseguir prever crises e incertezas. Além disso, também auxilia as empresas no processo adaptativo, muito importante, dada a natureza normalmente adaptativa dos pequenos negócios.

Além disso, o estudo mostrou que o planejamento estratégico é importante na divulgação da estratégia para todos os níveis hierárquicos pois, uma vez que a comunicação na pequena empresa é facilitada, o planejamento estratégico permite que todos estejam alinhados.

O trabalho apresentou algumas limitações, onde merece destaque a dificuldade no contato com o dirigente da pequena empresa. Foram realizadas até quatro ligações para uma mesma empresa, na tentativa de falar com o dirigente, sem sucesso. Essa é uma limitação recorrente em pesquisas com pequenas empresas, e uma solução normalmente encontrada é ir pessoalmente até a empresa.

Outras limitações foram: falta de tempo para poder realizar um trabalho de campo mais extenso, carência de aparelhos telefônicos para realizar ligações da universidade, e impossibilidade de realizar chamadas telefônicas para celular dos telefones da universidade.

Existem algumas sugestões de pesquisas futuras. O presente artigo foca no planejamento estratégico nas pequenas empresas, mas nada foi feito sobre o planejamento tático ou o operacional. Outras potenciais pesquisas podem ser feitas no sentido de levantar as dificuldades para a realização do planejamento estratégico na pequena empresa.

REFERÊNCIAS

BAIRD, I. S.; LYLES, M. A.; ORRIS, J. B. Choice of international strategies for small businesses. *Journal of Small Business Management*, v.32, n.1, p. 48-59, 1994

BHIDE, A. How entrepreneurs craft strategies that work. *Harvard Business Review*, p. 150-161, mar./april, 1994.

BRACKER, J. S.; KEATS, B. W.; PEARSON, J. N. Planning and financial performance among small firms in a growth industry. *Strategic Management Journal*, v.9 n.6 p.591-603, 1998.

BROUTHERS, K.D.; BROUTHERS, L.E.; NAKOS, G. Entering central and eastern Europe: risks and cultural barriers. *ThunderbirdInternational Business Review*, v. 40, n. 5, p.485-504, 1998.

- CHIAVENATO, I.; SAPIRO, A. Planejamento Estratégico. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
- CORDEIRO, J. Componentes da gestão estratégica nas empresas do sector automóvel. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, vol.8, n.3, p.55-65, 2009.
- DRUCKER, P. F. A prática de administração de empresas. São Paulo: Pioneira, 1981.
- HAMBRICK, D. C. Some tests of the effectiveness and functional attributes of Miles and Snow's strategic types. *Academy of Management Journal*, v. 26, n. 1, p. 05-26, 1983.
- KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1992
- LEONE, N. M. De C. P. G. A dimensão física das pequenas e médias empresas (P.M.E.'s): à procura de um critério homogeneizador. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v.31 (2), p. 53-59, abril/junho, 1991.
- LEONE, N. M. C. P. G. As especificidades das pequenas e médias empresas. *Revista de Administração*, v.34, n.2, p.91-94, abril/junho, 1999.
- NAKAMURA, M.M; ESCRIVÃO FILHO, E. Estratégia empresarial e as pequenas e médias empresas: um estudo de caso. *Anais do XVIII Congresso Nacional de Engenharia de Produção*, 1998.
- TERENCE, A. C. F. Planejamento Estratégico como ferramenta de competitividade na pequena empresa: desenvolvimento e avaliação de um roteiro prático para o processo de elaboração do planejamento. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção, Escolha de Engenharia de São Carlos – EESC – USP, 2002.
- VENKATRAMAN, N. Strategic orientation of business enterprises: The construct, dimensionality, and measurement. *Management Science*, v. 35 n.8, p. 942-962, 1989

Especificidades sectoriales en la calidad del empleo: los casos de las industrias alimenticia y automotriz en Argentina

Martín Rodríguez Miglio; Analía Erbes; Sonia Roitter y Andrea Pujol

Resumen

Descripción del marco teórico de referencia.

El período de superación de la crisis que se inicia en 2002 evidencia logros derivados de la implementación combinada de políticas económicas y sociales y de un contexto internacional favorable para la región. A partir de este momento, se dio un interesante proceso de generación de empleo y de recuperación paulatina de los ingresos laborales que se vio favorecido por un fortalecimiento de las instituciones del mercado de trabajo y por la aplicación de políticas de ingresos más efectivas.

En ese marco, se introduce dentro de los objetivos de la política local la cuestión de la calidad del empleo, problemática que constituye en la actualidad una discusión vigente en Argentina y en el resto de los países latinoamericanos.

La calidad de trabajo ha sido un tema relevante desde los orígenes de la industrialización, aunque adquirió centralidad a partir de los conflictos sociales y laborales que se suscitaron con la crisis del régimen taylorista-fordista en los países capitalistas industrializados. A partir de ese momento, el estudio de esta temática ha sido acompañado por una sucesión de definiciones que surgen a partir de las dimensiones que buscan priorizarse, esto es, los factores asociados al sistema de relaciones laborales o los aspectos referidos a las condiciones que ofrece la organización en materia de crecimiento y desarrollo profesional (Bisang et al, 2005; Pujol, 2007; Amorin y Erbes, 2007; Barros y Mendonca, 1999; Infante y Vega-Centeno, 1999).

En Argentina, los avances sobre el tema se articularon, en distinta medida, con los cambios que se sucedieron a nivel internacional. Como consecuencia, el tratamiento de la calidad del trabajo fue incorporando nuevas dimensiones que, en ciertas ocasiones, luego también se modificaron o abandonaron. De esta manera, el estudio sobre esta temática transitó por conceptos tales como **“Higiene y Seguridad laboral”**, **“Condiciones y medioambiente de trabajo (CyMAT)”**, **“Trabajo precario”** y **“Trabajo decente”**.

En la actualidad, el interés académico y político se centra en el concepto de Calidad del Empleo (CE) y, a partir de distintas iniciativas, se busca profundizar su estudio y avanzar en metodologías para su análisis. La noción de CE comenzó a ser ampliamente usada por la Unión Europea a principios del 2000 por ser considerada una categoría que, a diferencia de las ideas sobre trabajo precario y trabajo decente, contempla dimensiones heterogéneas asociadas con la perspectiva de los empleadores, la de los trabajadores y la del Estado, al mismo tiempo que retoma dimensiones incluidas en conceptos precedentes relacionados con esta temática.

En términos generales, los estudios sobre calidad del empleo se estructuran en base a tres ejes analíticos principales que consideran: i) la perspectiva de los agentes; ii) el nivel de agregación del análisis, centrado en el puesto de trabajo o en el empleo como variable agregada, y iii) las dimensiones utilizadas para explorar el comportamiento del fenómeno, clasificadas generalmente en objetivas y/o subjetivas.

En relación con este último eje, se observa que diversos estudios empíricos sobre la calidad del empleo (Farné, 2003; Lanari, 2005) exponen múltiples dimensiones e indicadores de análisis que incluyen el ingreso y las horas de trabajo, el contrato de trabajo y la afiliación a la seguridad social, entre otros.

También se reconoce que la noción de calidad de empleo alude no sólo al trabajo registrado, con protección social (durante y luego de la finalización de la vida laboral) y una remuneración adecuada, sino también a una organización del trabajo que valore y contribuya al desarrollo de las competencias del trabajador y que provea de mecanismos de mejora permanente de dichas competencias a través de procesos de capacitación sistémicos (Bisang et al, 2005). Esto último implica entonces, tener en cuenta en la definición de calidad del empleo las condiciones que ofrece la organización en materia de posibilidades

de formación y aprendizaje, oportunidades de desarrollo laboral y movilidad en la estructura ocupacional.

De esta manera, es posible sostener que un empleo de calidad implica salarios adecuados y crecientes, estabilidad laboral, horarios de tiempo completo, seguridad social y posibilidades de formación, entre otras cuestiones, aunque también es necesario considerar ciertas características que determinan la capacidad del empleo de satisfacer necesidades asociadas al bienestar económico, social, psíquico y de salud física de los trabajadores (Slaughter, 1998; Infante y Vega Centeno, 1999; Valenzuela y Reinecke, 2000; Van Bastelaer y Hussmann, 2000).

Teniendo en cuenta estas cuestiones, así como también algunos hallazgos empíricos derivados de trabajos previos (Pujol, et al; 2012), es posible identificar un conjunto de factores que, considerados de manera conjunta, permiten elaborar un marco analítico para el análisis de la calidad del empleo.

Estos factores pueden agruparse en torno a tres dimensiones. La primera refiere a lo “institucional” y recoge a aquellos factores cuyas características suelen ser definidas por la legislación, por ejemplo a partir del cumplimiento de la Ley de Contrato de Trabajo. Incluye a factores tales como contrato laboral, la remuneración, la duración, intensidad y ritmo de la jornada de trabajo y el medioambiente de trabajo. La segunda dimensión es la de la “organización productiva y gestión del trabajo”, la cual se analiza a través de factores tales como los procesos de adquisición de capacidades, las formas de realizar la tarea, la autonomía del empleado para el desarrollo de su actividad, la forma de participación de los trabajadores y el sistema de evaluación de desempeño que se implementa. La tercera dimensión es el de la “representación sindical” y da cuenta de la relación que tiene el trabajador con el sindicato a partir de la existencia de delegados sindicales en la empresa y a la forma de participación de los trabajadores en la acción colectiva.

Descripción del trabajo y de sus principales secciones (preguntas, objetivos, marco teórico e hipótesis)

A partir del marco analítico elaborado, el objetivo general de este trabajo es analizar las especificidades que adquiere la calidad del empleo en los sectores automotriz y de alimentos, considerando también las diferencias existentes en términos del tamaño de las empresas. Para ello se retoma la visión de los trabajadores y se combinan las dimensiones institucional, de organización productiva y gestión del trabajo y de representación sindical. Todas estas dimensiones son evaluadas tanto desde una perspectiva que considera los aspectos prescriptivos o normativos asociados a las condiciones materiales concretas en que se inscribe la actividad laboral, como desde una perspectiva subjetiva que remite a la percepción de los trabajadores sobre su inserción laboral y considera las experiencias de trabajo vivenciadas subjetivamente. Así, además de los indicadores de carácter objetivo o material, en este caso se incorporan otros asociados a la percepción de la calidad de empleo

Las principales preguntas que se pretende responder a partir de esta ponencia son: ¿Qué factores permiten caracterizar a la calidad del empleo tanto desde la perspectiva objetiva como desde la percepción? ¿Qué relaciones pueden identificarse entre dichos factores evaluados a partir de cada una de estas perspectivas? ¿Qué diferencias pueden establecerse en términos de la calidad del empleo en los sectores automotriz y de la alimentación? ¿Cuáles son los factores más relevantes para explicar estas diferencias? ¿Existen especificidades de tamaño que complementen a las particularidades sectoriales? En caso positiva, ¿con qué factores se asocian preponderantemente?

La ponencia se organiza de la siguiente manera. En la primera sección se presentan los principales antecedentes conceptuales y los principales ejes del debate en torno a la conceptualización de la calidad del empleo. Luego, se desarrolla el marco analítico que considera las dimensiones, los aspectos y los factores –tanto desde una perspectiva objetiva como desde una asociada a la percepción- que son necesarios para dar cuenta de la calidad del empleo en los sectores seleccionados. En la tercera sección se desarrolla la metodología utilizada para el análisis propuesto y se describen las dimensiones que pudieron ser exploradas empíricamente. En la siguiente sección se analizan los datos derivados de las encuestas realizadas a trabajadores de los sectores automotriz y de la alimentación, a partir de lo cual se obtienen grupos que se caracterizan por niveles diferenciales de calidad del empleo. Finalmente, se reseñan las principales conclusiones.

Metodología (fuentes de información, métodos de procesamiento y análisis de datos)

El estudio se centra en la visión de los trabajadores operativos, sindicalizados y no sindicalizados, de los sectores de la industria automotriz y de alimentos. Teniendo en cuenta el marco analítico desarrollado, s

e evaluó la calidad del empleo de estos grupos de trabajadores.

A fin de captar las dimensiones mencionadas, se construyeron distintos indicadores considerando la información disponible en una encuesta realizada a 146 trabajadores de firmas de los sectores mencionados en las provincias de Córdoba y Buenos Aires, en marzo de 2011 y junio de 2013, respectivamente. El trabajo de campo se enmarcó dentro de una serie de actividades de investigación orientadas al estudio de la Calidad del Empleo, con financiamiento de la UNGS, la UNC y la ANPCyT.

Para dar cuenta de las distintas características que puede asumir la calidad del empleo en estos sectores se realizó un Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples (AFCM). Esta técnica permitió estudiar las asociaciones existentes entre las diferentes categorías que constituyen las dimensiones asumidas por la calidad del empleo y realizar una clasificación de los individuos. A partir de dicho análisis se obtuvo un conjunto de clases compuestas por trabajadores que presentan una alta homogeneidad intragrupo y una elevada heterogeneidad extragrupo. Este método opera mediante la reducción de la

dimensionalidad del fenómeno estudiado, conformando ejes factoriales cuya determinación permite concentrar el análisis en las variables y modalidades que más aportan a la explicación de la problemática (Roitter, 1991 y Crivisqui, 1993).

Las variables activas que se consideraron para la realización del AFCM -que luego permiten la constitución de los grupos de trabajadores- retoman a cada uno de los factores considerados analizados desde las perspectivas prescriptiva y subjetiva. Solamente uno de los factores identificados teóricamente fue marginado del análisis -naturaleza del contrato de trabajo-, dado que la gran mayoría de los trabajadores relevados cuenta con contratos por tiempo indeterminado y, por lo tanto, no es posible establecer diferencias a partir de este rasgo.

En este marco, relacionado con la dimensión institucional se evaluó i) la duración, intensidad y ritmo de la jornada laboral -cada uno de estos factores individualmente-; ii) los niveles de remuneración y iii) el medioambiente de trabajo. Dentro de la dimensión referida a la organización productiva y a la gestión del trabajo se consideró, iv) la dinámica de adquisición de capacidades, v) la forma de realizar la tarea, individualmente o en equipo, vi) el grado de autonomía que se otorga a los trabajadores operativos para la resolución de problemas, vii) la forma de participación de los trabajadores y viii) los rasgos de la forma en que se evalúa el desempeño laboral. Finalmente, en lo referente a la representación sindical se tomaron, ix) las características de la relación de los trabajadores con el sindicato. De esta manera, para cada uno de estos factores se construyó un indicador que refleja los aspectos normativos y la percepción sobre los mismos, el cual puede asumir tres valores en orden ascendente de complejidad.

Resultados y conclusiones

En torno a la calidad del empleo se pudieron establecer tres dimensiones de análisis: la institucional, la de organización productiva y gestión del trabajo, y la de representación sindical. A partir de un conjunto de indicadores se caracterizó a cada una de ellas y su consideración conjunta permitió definir dos “tipos ideales” de calidad del empleo en términos teóricos. El primero de ellos se asocia al carácter positivo de los indicadores y alude a una alta calidad del empleo, mientras que el segundo incluye preponderantemente los valores negativos y, como resultado, da cuenta de la ausencia de calidad. Estos “tipos ideales” se tomaron como referencia para el análisis empírico en los dos sectores considerados.

En este marco, y por medio del AFCM, se pudieron establecer cuatro grupos de trabajadores cuyas condiciones de empleo se asemejan, en mayor o menor medida, a los tipos ideales planteados. De esta forma, el grupo de menor calidad relativa se acerca a la posición de carencia caracterizada por los niveles más bajos en la mayor parte de los indicadores. Por su parte, el grupo de mayor calidad relativa comparte en gran medida los rasgos definidos en el “tipo ideal” de empleo de calidad.

Entre ambos extremos quedan definidos dos grupos intermedios. La descripción del primero de ellos puede realizarse preponderantemente teniendo en cuenta los factores englobados en la dimensión de organización productiva y gestión del trabajo, mientras que en la del segundo sobresalen principalmente los rasgos asociados con la dimensión institucional. En ambos grupos, la representación sindical aparece como un factor relevante. A su vez, mientras que el primero de estos grupos se asemeja por sus características especialmente al tipo de menor calidad, el segundo lo hace a los empleos de mayor calidad relativa.

En cada uno de los cluster pudo verificarse la fuerte relación existente entre las perspectivas prescriptiva y subjetiva que caracterizan a los factores y dimensiones que dan cuenta de la calidad del empleo. En este sentido, este trabajo realiza un importante aporte al sostener que cada uno de los factores considerados no constituyen per se aspectos que dan cuenta de alguna de estas dos perspectivas, sino que pueden entenderse y analizarse desde ambas.

Finalmente, en términos sectoriales, se observa que los trabajadores del sector alimenticio tienen una mayor participación relativa entre los que cuentan con menores niveles de calidad del empleo, mientras que el sector automotriz sólo tiene un peso levemente superior al promedio en uno de los grupos medios y en el de mayor calidad relativa.

Bibliografía

Amorín, D. y Erbes, A. (2007). *Los aspectos microeconómicos de la calidad del empleo y su importancia para la estabilidad del empleo frente al ciclo económico*. 8º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). Buenos Aires.

Barros, R. P. y Mendonça, R. S. (1999). *Una evaluación de la calidad del empleo en Brasil. 1982-1996*. en Infante (Ed.). *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*. OIT-Lima.

Barreto Ghione, H. (2003) “*Concepto y dimensiones del trabajo decente: entre la protección social básica y la participación de los trabajadores en la empresa*”, Boletín N° 151, Cinterfor, Montevideo.

Bisang, R., Novick, M., Sztulwark, S. y Yoguel, G. (2005). En Casalet, M., Címoli, M. y Yoguel, G. (comps.). *Redes, jerarquías y dinámicas productivas*. Miño y Dávila. Flacso. OIT. Buenos Aires.

Crivisqui, Eduardo (1993), *Análisis Factorial de Correspondencias*, Ed. del Laboratorio de Informática de la Universidad Católica de Asunción, Paraguay.

Farné, S. (2003). *Estudio sobre la calidad del empleo en Colombia*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. OIT. Lima.

Infante, R. y Vega Centeno, M. (1999). *La calidad del empleo: lecciones y tareas*. En Infante, R. (1999) (Ed.). *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados*

Lanari, M. E. (2005). *Trabajo decente: significados y alcances del concepto. Indicadores propuestos para su medición*. Argentina. Ministerio de Trabajo. Empleo y Seguridad Social. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.

Pujol, A. (2007). *Salud mental y trabajo: nuevos escenarios. Nuevos problemas y nuevas perspectivas. Curso Anual de Actualización en Problemáticas de Salud Mental*. Dirección de Salud Mental. Gobierno de la Provincia de Córdoba. Ed. Corintios. Córdoba.

Pujol, A., Roitter, S., Delfini, M., Erbes, A. y Agüero, S. (2012). *Trabajar en la industria alimentaria y automotriz: una aproximación a la calidad del empleo desde la perspectiva de los trabajadores*. 17° Reunión Anual de la Red PyMEs del MERCOSUR.. Universidad de San Pablo, Brasil. Octubre.

Roitter, S. (1991), *Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples*, mimeo, Universidad Nacional de Córdoba.

Slaughter, J. (1998). *La producción depurada y los buenos empleos*. En Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas. OIT.

Valenzuela, M.E. y Reinecke, G. (Eds.) (2000). *Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia de los países del Mercosur y Chile*. OIT-Chile.

Van Bastelaer, A. y Hussmann, R. (2000). *Measurement of the quality of employment: introduction and overview*. Documento presentado al Joint ECE-Eurostat-Ilo Seminar on Measurement of the Quality of Employment. Geneva.

Exploración empírica de la conformación del órgano de gobierno de la empresa familiar La Sociedad de la Esperanza, S.A. de C.V.: Una simulación escenográfica de las implicaciones de los familiares que trabajan en la empresa para evaluar el control de la propiedad y las decisiones

Arnoldo Javier Rodríguez-García; Preciado Juan Flores

1.- Introducción

En México y en el mundo el debate de la empresa familiar sigue siendo la integración del órgano de gobierno, los derechos patrimoniales, directivos, sucesorios y testamentarios. Durante varias décadas los roles del fundador, la búsqueda de poder y el reconocimiento de los descendientes familiares en la empresa, buscan un espacio accionario o laboral que los ocupe como parte de los beneficios de la familia-empresa. Los resultados empíricos como científicos de investigaciones abordan también las etapas evolutivas, profesionales, generacionales, testamentarias, sucesorias, herramientas legales patrimoniales, la jubilación como proceso hereditario (González, Guzmán, Pombo, & Trujillo, 2010).

Por lo expuesto, **la problemática** del estudio permite analizar las decisiones que son tomadas por los familiares que trabajan en la firma quienes protegen los derechos de la propiedad como parte de una figura denominada órgano de gobierno³⁸.

En este contexto, la **delimitación del problema** es para el identificar la integración del órgano de gobierno a partir de la exploración del control de la propiedad, los familiares que trabajan en la empresa, los acuerdos y las decisiones que toman los descendientes del fundador.

Una aproximación a la **limitación del problema** es para verificar la composición del órgano de gobierno como parte de las dimensiones de la empresa familiar. Demostrar la integración de la estructura corporativa como también las funciones que realizan los familiares, verificar los acuerdos del Consejo de familia. Verificar que los descendientes del fundador sean trabajadores de la empresa, tomen los acuerdos y las decisiones. Por último analizar la estructura del órgano de gobierno con base en un modelo empírico.

Evidentemente las **limitaciones exploratorias** se enfocan en analizar el control del patrimonio, los acuerdos y decisiones, quienes pueden dirigir la empresa, aportan capital, bajo qué circunstancias los estatutos pueden ser reformados, verificar los registros de las actas de los libros del órgano de gobierno, analizar la existencia del reglamento corporativo familiar, quiénes son los accionistas familiares, por estas razones resulta desafiante evaluar

³⁸ El órgano de gobierno es la estructura que reglamenta las acciones de la empresa familiar, define las directrices del directorio, planifican los intereses económicos, reciben dividendos de las inversiones que poseen y encausan las estrategias para la simulación de las plusvalías. Para fines prácticos de este trabajo el término *gobierno corporativo* se utiliza como sinónimo.

y proponer un tipo o clase de institución³⁹ para mantener unidos a los familiares dentro de la empresa familiar.

Los **objetivos específicos** se traducen en: a) Analizar un modelo empírico que regule los tipos de órgano de gobierno; b) Analizar la integración del órgano de gobierno de la empresa-familia con base en la regulación legal de la propiedad y las decisiones que se toman; c) Analizar la estructura patrimonial de los miembros familiares que trabajan en la empresa; d) Evaluar las funciones de los familiares que trabajan en la firma con base en las decisiones que se toman en el órgano de gobierno; e) Verificar el control patrimonial de los socios para analizar la existencia de títulos accionario acciones nominales de la empresa familiar.

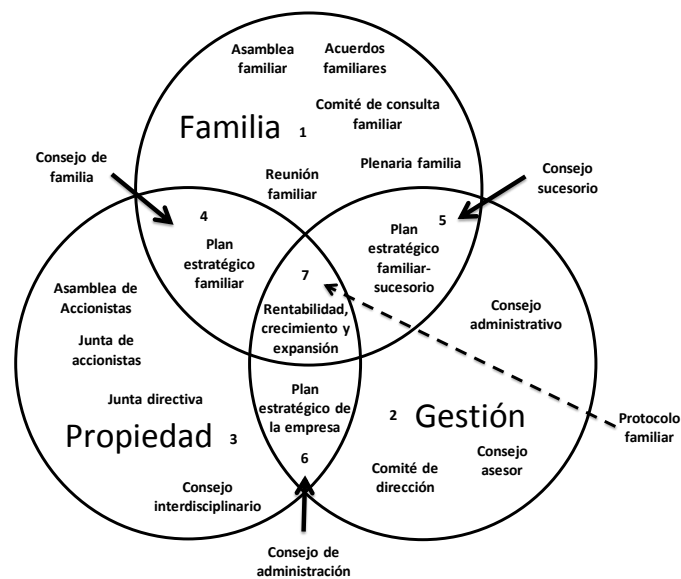
2.- Desarrollo

Para analizar los objetivos del planteamiento de problema se toma como referencia el modelo de los tres sub sistemas Rodríguez-García, (2013) sistema que evoluciona en tres sub sistemas: familia empresaria, gestión y continuidad familiar, de estas interacciones se incluyen otros elementos que son: la cultura-valores, profesionalización, prevención de conflictos, sucesión y jubilación para también es necesario formular las reglas del juego con base en el protocolo familiar (Echaiz, 2009).

Derivado de Rodríguez-García (2014) se exponen tres clases de órganos de gobierno: Familia, Propiedad y Gestión, cada uno de ellos determinan los alcances y las limitaciones de los acuerdos en “*planes*” para dirigir los destinos de la firma en una estructura directiva que puede estar integrada por las clases. Los tres tipos de clases se resumen en: 1.- el “*Consejo de familia*”; 2.- el “*Consejo de administración*” y, 3.- el “*Consejo sucesorio*”, en consecuencia se planifique la rentabilidad, crecimiento y expansión con base en el protocolo familiar y las estructuras corporativas de gestión. Ver figura 1.

Figura 1 Modelo de integración corporativa atendiendo la rentabilidad, crecimiento y expansión a través del protocolo familiar

³⁹ Para efectos de este trabajo el término *institución* se representa como sinónimo del órgano de gobierno, constituye el control de los estatutos, privilegia los acuerdos, persigue la trazabilidad de las estrategias, define los integrantes de la Junta directiva o directorio -implementan los objetivos y evalúan los resultados de la empresa familiar-.



Fuente: Rodríguez-García, (2014)

3.- Metodología

Con base en lo expuesto, la problemática del estudio de la empresa “*La Sociedad de la Esperanza, S.A. de C.V.*” (*LSDLE*) nombre comercial que ha sido alterado para salvaguardar la confidencialidad de la empresa familiar así como de los nombres que proporcionaron la información –director, socios, familiares–.

Para la selección del estudio de caso se revisó la base de datos de la Cámara Nacional de Comercio del Estado de Colima-México, de donde se revisaron aquellas empresas que cumplieran con los criterios siguientes: 1.- Respondiera a la definición de ser firma familiar atendiendo las dimensiones: ser o contar con afinidad familiar de los socios, la dirección, el control de la propiedad y los integrantes del órgano de gobierno fueran familiares, estar en proceso o haber ejercido el relevo generacional; 2) Que la empresa perteneciera al sector de comercio, estuviera en constante crecimiento y expansión; 3) Que hubiera indicios de “*nepotismo*”; 4) Que la empresa fuera líder en el mercado de vinos, licores, cerveza, cigarrillos, desechables y renta de muebles para fiestas; 5) Que no cotizara en la Bolsa de valores, en cuyo caso hayan experimentado los socios la posibilidad de adquirir acciones de otras empresas para comprar y vender títulos accionarios; 6) Que la empresa tuviera ingresos anuales superiores a los 100 000 Dls.; 7) Que la empresa estuviera gestionada en la ciudad de Colima –Matriz del corporativo–; 8) Con dichos criterios se categorizó esta investigación.

En la empresa *LSGLE* los instrumentos utilizados fueron la entrevista y el cuestionario, cada uno de los trabajadores familiares recibieron las indicaciones durante la recogida de la información.

Los instrumentos se clasificaron en categorías de acuerdo al Cuadro 1.

Cuadro 1 Registro de tiempos de la aplicación de los instrumentos

Fuente: Elaboración propia

(*) **Relación de puestos.** A: Secretaria. B: Asistente de dirección. C: Auxiliar administrativo. D: Encargada de tienda. E: Apoderada legal. F: Director general. G: Accionista 1 (48 años de edad). H: Accionista 2 (47 años de edad). I: Accionista 3 (47 años de edad). J: Familiar 1 (44 años de edad). K: Familiar 2 (42 años de edad). L: Familiar 3 (38 años de edad). M: Familiar (34 años de edad).

Sumas de los patrones de control: TR= Total de registros emitidos por patrón:

Puesto (*)	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	Sumas	
Control	Mujeres					Varones (**)								TR	MA
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
Cuestionario	45	50	55	57	65	70	68	67	66	52	59	60	68	782	60.1
Encuesta	33	48	40	42	53	85	62	71	80	63	71	72	59	779	59.9
Minutos acumulados por persona	78	98	95	99	118	155	130	138	146	115	130	132	127	1561	120
Tiempo acumulado (horas)	1.3	1.6	1.5	1.6	1.9	2.5	2.1	2.3	2.4	1.9	2.1	2.2	2.1	26.0	2.0

cuestionario; encuesta; minutos y horas. MA= Media aritmética de los patrones.

(**) Las edades de las mujeres se omiten porque así lo manifestaron en los cuestionarios.

Los criterios para organizar las entrevistas de los varones familiares fueron: el puesto, afinidad-relación y edad.

4.- Resultados

4.2.- Resultados de los objetivos

Los resultados de los objetivos se diseñaron en cuatro categorías que responden al planteamiento del problema. Ver el cuadro 2.

Cuadro 2 Resultados empíricos de las categorías que integran el objeto de estudio con respecto a las limitaciones exploratorias

Categorías	Evidencia de campo	Fuente
1.- Control del patrimonio	El director señala: <i>“todos en la empresa somos socios, hemos trabajado juntos y cada quien se gana sus derechos, ...”</i>	La decisión del director es repartir los derechos de la empresa considerando que todos son socios.
2.- Decisiones en la jerarquía organizacional	El apoderado legal señala que <i>“la estructura organizacional está compuesta por la familia, todos tenemos funciones específicas que cumplir y en esa medida nos apoyamos todos, ... todos le reportamos a mi hermano (director)”</i> .	Asume el apoderado legal que es familiar y desempeña funciones en la empresa, lo que les permite saber que todos tienen funciones específicas y por tanto de la misma manera le reporta al director.
3.- Trabajadores familiares	Familiar varón (1): (clasificado por edad). <i>“en la empresa hay cabida para toda la familia, no por eso dejamos de contratar personal para otras funciones”</i> .	Siempre está presente que la familia es está primero, de cualquier manera, buscan prioridad en contratar personal con perfil al puesto.
4.- Inversionistas familiares	Familiar varón (2): (clasificado por edad). <i>“la empresa no cuenta con inversionistas familiares ni externos, las utilidades se reinvierten y cuando se ocupa más capital lo conseguimos en créditos bancarios, ...”</i>	Es nula la existencia de inversionistas familiares, tampoco lo hay externos, las inversiones surgen de las ganancias y cuando se requieren mayores cantidades de dinero se buscan en créditos bancarios.
5.- Control normativo del órgano de gobierno	Familiar varón (3): (clasificado por edad). <i>“la empresa está dirigida por todos, nos reunimos cada semana y discutimos los avances de los negocios, ...el país está lleno de muchas reglas y esto nos castiga como empresarios”</i> .	El control normativo está saturado por parte de las autoridades gubernamentales, no por eso se reúnen cada semana a discutir los asuntos de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

5.- Conclusiones

En este trabajo, el órgano de gobierno lo integran exclusivamente los miembros de la familia empresaria, a pesar de lo señalado, la institución está gobernada por un tipo de institución: la reunión familiar, en ella se toman los acuerdos sin que existan actas por escrito (acuerdos).

Se concluye que la empresa familiar requiere reformar los estatutos para que los acuerdos verbales queden por escrito de esa manera consolidar el Consejo de familia, el protocolo familiar y el reglamento familiar-empresa en una reestructura que proteja el crecimiento y el proceso generacional de la empresa familiar. Quienes toman las decisiones son los varones familiares que trabajan en la empresa tomando acuerdos que se cumplen.

Determinación de capacidades estratégicas en el sector metalmeccánico de Olavarría

Saavedra Sueldo Carolina; Ottogalli Daiana; Urrutia Silvia; Rohvein Claudia;
Paravié Diana; Roark Geraldina; Corres Guillermo

Introducción

Las pymes a nivel mundial son uno de los actores productivos más importantes en el desempeño de cualquier economía en su papel de generadoras de valor agregado y de empleo, favoreciendo una distribución más equitativa del ingreso. (Fundación Observatorio PyME, 2014)

En Argentina, las pequeñas y medianas empresas tienen un rol preponderante dentro del modelo de crecimiento económico, y han acompañado el proceso de expansión industrial más importante de la historia, tanto en duración como en incremento de la producción. (Ministerio de Industria de la Nación, 2014)

Sin embargo, el informe especial “Productividad, Devaluación, Inflación y Desempleo en las Pymes 2014”, realizado por la Fundación Observatorio Pyme resume como problemáticas actuales de estas empresas la baja productividad, asociada al aumento continuo de los costos laborales, a lo que se le suma el problema de la escasez de trabajadores con adecuados niveles de calificación y competencias técnicas.

Asimismo, las pymes de la ciudad de Olavarría no son ajenas a estos problemas. Las dificultades a las que se enfrentan es un punto relevante de atender ya que las mismas son las empresas que más contribuyen en la región al producto bruto interno (PBI) según el informe del Observatorio Pyme Regional 2008.

Ante esta realidad, es interesante profundizar el estudio sobre la disponibilidad de recursos y su vinculación al desarrollo de las actividades en las pymes, con el fin de aportar a su competitividad.

Para ello, se considera la aplicación de la teoría basada en los recursos en pos de identificar y desarrollar aquellos recursos y capacidades que aseguren una ventaja competitiva a través del análisis interno de la organización.

Adame Sánchez, C. et. al., 2012, presenta los antecedentes y bases teóricas de la teoría basada en los recursos y los principales enfoques relacionados con la misma. Esta teoría remonta su origen en los trabajos de Penrose 1959, quien fue uno de los primeros en

considerar a la empresa como un “manejo” de recursos y de Selznick 1957, quien introduce el concepto de competencia distintiva. Estos trabajos han sido retomados por un conjunto de artículos publicados a partir de la década de los años ochenta y noventa.

Para Foss (1997), el enfoque basado en recursos tiene un mayor impacto y difusión a partir de la publicación de los trabajos de Wernefelt (1984) y de Rumelt (1984), quienes desarrollaron los postulados básicos del enfoque donde cada empresa es heterogénea y esto puede mantenerse en el tiempo.

Esta teoría concibe a la empresa como un conjunto único de recursos tangibles e intangibles. Los recursos son la fuente de las capacidades, de este modo estas surgen con el transcurso del tiempo debido a la interacción de los recursos de la firma. Algunas capacidades son desempeñadas especialmente bien en comparación con sus competidores y le permite a la empresa sumar un valor singular a sus bienes o servicios a lo largo del tiempo. Éstas son capacidades estratégicas y representan la fuente de la ventaja competitiva de la empresa ante sus rivales. (Hitt, M. et al, 2007).

De este modo, es importante precisar que no todos los recursos y capacidades son susceptibles de generar ventajas competitivas sostenibles, sino solo aquellos que poseen una serie de atributos (Barney y Clark, 2007).

El método VRIO desarrollado por Jay Barney, constituye uno de los instrumentos para identificar y desarrollar las capacidades. El mismo consta de cuatro criterios específicos para medir la ventaja competitiva sostenible: las capacidades deben ser valiosas, raras, caras de imitar e insustituibles para ser capacidades estratégicas.

A continuación, se evalúa la elección del sector de estudio a partir de Roark et. al., 2013, quién muestra la relevancia de los diferentes sectores industriales. Consecuentemente, se selecciona el sector metalmeccánico por su importancia a nivel local, regional y nacional respecto a su considerable representación en cantidad de locales y su notable aporte al nivel de empleo y al PBI.

En este contexto, el presente trabajo muestra los resultados de las capacidades que alcanzan las pymes del sector metalmeccánico de Olavarría y su consecuencia competitiva.

Objetivo

Valorar y analizar las capacidades con las que cuentan las pymes del sector metalmeccánico de Olavarría para determinar el logro de ventajas competitivas.

Metodología

La investigación se basa en estudios anteriores realizados por los autores en las empresas de Olavarría pertenecientes al sector metalmeccánico. En tales investigaciones se obtuvo la información a través del uso de un cuestionario con preguntas cerradas y abiertas, llamado “Análisis de la cadena de valor de las pymes metalmeccánicas de Olavarría”, que indaga sobre las características relacionadas con las actividades primarias y de apoyo de la cadena de valor, el uso de recursos en cada una de ellas y su gestión. (Paravié, D. et. al., 2012).

La encuesta se aplicó en los rubros industriales más relevantes del sector metalmeccánico, dividiendo al mismo en cinco subsectores: Fabricación de aberturas de aluminio; Fabricación de carrocerías; Construcción de estructuras metálicas, Prestación de Servicios y Montaje Industrial; Mecanizado; y Fabricación de Maquinarias y Complementos.

Se desarrolla una metodología para analizar las capacidades de las pymes en estudio con base en el enfoque de los recursos y las capacidades.

Para ello se especifican cuatro capacidades principales: directiva, innovación, comercialización e integración; las mismas a su vez se encuentran subdivididas en varias sub-capacidades.

La capacidad Directiva es aquella que posee la dirección para evaluar el entorno y hacer uso de sus recursos para el logro de los objetivos. Esta capacidad se divide en dos sub-capacidades: visión estratégica y administración de recursos humanos.

La capacidad de Innovación es el conjunto de tecnologías utilizadas para potenciar la competitividad. Dicha capacidad está formada por cuatro sub-capacidades: desarrollo de producto, desarrollo de proceso productivo, desarrollo de gestión de procesos y aplicación de sistemas de información y comunicación.

La capacidad de Comercialización incluye herramientas para servir las necesidades del cliente. La misma se divide en dos sub-capacidades: Orientación al mercado y gestión de canales de distribución.

La capacidad de Integración es la coordinación de la cadena interna de la empresa con las cadenas de proveedores y clientes. Esta está compuesta por tres sub-capacidades: relación con proveedores, relación con clientes y relación interna.

Con la información recolectada a través de la aplicación del cuestionario, se analiza las respuestas de cada empresa y se obtiene el porcentaje de cumplimiento de cada sub-capacidad.

Se considera que la empresa posee la sub-capacidad si el porcentaje de cumplimiento de la misma es mayor o igual a un 65%.

Finalmente, la empresa cuenta con la capacidad principal, si alcanza todas las sub-capacidades que la componen.

Todas las empresas que cuentan con capacidades principales se comparan con las pertenecientes al mismo sub-sector a través del test VRIO, para identificar si poseen ventajas competitivas y definir el tipo de sustentabilidad de las mismas.

Resultados

A partir de la aplicación de la metodología antes descrita se obtuvieron los resultados para cada subsector componentes del sector metalmeccánico.

En el caso del subsector *Fabricación de Aberturas de Aluminio*, el 25% de las empresas cuentan con la *capacidad directiva*, la *capacidad de comercialización* y la *capacidad de integración*. A través del análisis del test VRIO se comprueba que estas empresas logran una *ventaja competitiva temporal*.

En este subsector, ninguna de las empresas cuenta con la capacidad de Innovación.

Dentro del subsector *Fabricación de carrocerías* el 33% de las empresas cuenta con la *capacidad directiva* lo que le otorga una *ventaja competitiva temporal* frente a sus competidores.

El resto de las capacidades no son alcanzadas por las empresas de este subsector.

En el subsector *Construcción de estructuras metálicas, Prestación de Servicios y Montaje Industrial* el 56% de las empresas posee la *capacidad directiva*, la cual les otorga una posición de *igualdad competitiva*. A su vez, el 11% cuenta con la *capacidad de integración* alcanzando una *ventaja competitiva temporal*.

Respecto al subsector *Mecanizado*, solo la *capacidad de integración* fue alcanzada por un 33% de las empresas otorgándole una *ventaja competitiva temporal*.

En el subsector *Fabricación de maquinarias y equipos* el 100% de las empresas alcanza la *capacidad directiva*. Debido a que las firmas que componen este subsector realizan productos diferentes no pueden ser comparadas mediante el test VRIO. Sin embargo, individualmente por ser únicas en el subsector alcanzan una *ventaja competitiva temporal*, ya que no tienen actualmente competidores directos.

Conclusiones

De la valoración y análisis realizado sobre las capacidades con las que cuentan las pymes del sector metalmeccánico de Olavarría, se observa que la capacidad directiva es la de mayor

presencia en el sector. Luego continúa la capacidad de integración seguida por la capacidad de comercialización.

El subsector Fabricación de aberturas de aluminio es el mejor posicionado, ya que dentro del mismo existen empresas que alcanzan tres de las cuatro capacidades principales.

Algunas de las empresas que cuentan con capacidades principales logran solo una posición de ventaja competitiva temporal y unas pocas presentan una igualdad competitiva.

Estos resultados reflejan que las empresas pertenecientes a este sector no utilizan sus recursos para lograr ventajas competitivas sostenibles, sino para desarrollar sus actividades de forma que les permitan mantenerse en el sector, sin profundizar en la diferenciación.

Referencias

- Adame Sánchez, C.; Mohedano Suanes, A.; Benavides Espinosa, M.M.; 2012. Tendencias Actuales desde la perspectiva basada en los recursos. Revista ICE Nuevas tendencias de pensamiento económico. Ministerio de Economía y Competitividad. Madrid – España, N° 865, Marzo-Abril 2012. ISSN: 0019-977X. Pp 119-130.
- Barney, J. y Clark, D. 2007. Resource based theory creating and sustaining competitive advantage. Nueva York, Oxford university press.
- Foss, N. 1997. Resources and Strategy: A Reader, Oxford University Press.
- Fundación Observatorio PYME, 2014. Informe especial: Productividad, devaluación, Inflación y Desempleo en las PyME 2014. Argentina.
- Fundación Observatorio PyME Regional Centro de la Provincia de Buenos Aires. 2008. Industria Manufacturera”. Argentina. Ultimo acceso: abril de 2014. www.observatoriopyme.org.ar/download/regionales/inf_publicacion_tandil_2008.pdf
- Hitt, M.; Ireland, R.; Hoskisson, R. 2007. Administración estratégica. Competitividad y conceptos de globalización. Thomson. Séptima edición.
- Ministerio de Industria de la Nación, 2014. Sección PyMEs. Argentina. Ultimo acceso: Abril 2014. Disponible en: <http://www.industria.gob.ar/pymes/>
- Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología de la Provincia de Buenos Aires. 2012. Plan Estratégico Productivo Buenos Aires 2020. Argentina. Disponible en: http://www.mp.gba.gov.ar/jefaturadegabinete/pepba/download/DTP_PEPBA2020.pdf.
- Penrose, E. T. The Theory of the Growth of the Firm, John Wiley, New York. 1959.
- Prahalad, C. K. y Hamel, G. The Core Competence of the Corporation. Harvard Business Review, Vol. 68, N° 3, pág. 79-91. 1990.
- Paravié D., Rohvein C., Urrutia S., Roark G., Ottogalli D. 2012. Diseño de un instrumento para evaluar el desempeño de las actividades que integran la cadena de valor de pymes metalmecánicas de Olavarría, INGE CUC, Colombia. Vol. 8 N° 1. ISSN 01226517.
- Roark G., Urrutia S., Jaureguiberry M., Paravié D., Ottogalli D., 2013, Actividades predominantes a nivel Nacional, Regional y Local de las PyMEs Industriales Argentinas, Revista electrónica Ciencias Administrativas, FCE Universidad Nacional de La Plata –

Argentina, Vol.1, Nº1, Enero/Junio 2013. ISSN 2314-3738. Pp.1 a 16. 2013.
<http://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/608/547>

- Rumelt, R. P. Towards a Strategic Theory of the Firm, en FOSS, N. J. Resources, Firms and Strategies. A Reader in the Resource-Based Perspective, Oxford University Press, New York, pág. 131-145. 1984.
 - Selznick, P. Leadership in Administration: A Sociological Perspective, en Foss, N. J. Resources, Firms and Strategies. A Reader in the Resource-Based Perspective, Oxford University Press, New York, pág. 21-26. (1957).
 - Wernerfelt, B. A Resource-Based View of the firm. Strategic Management Journal, Vol. 5, Nº 2, pág. 171-180. 1984.
-

Comunicación como elemento articulador para el desarrollo y fortalecimiento de las Pymes en América Latina y el Caribe

Articulator communication as a development and strengthening of SMEs in Latin America and the Caribbean

Yanyn Rincón Quintero (Investigadora Principal), Jairo Contreras y otros

RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad proponer estrategias de comunicación para la articulación, desarrollo y fortalecimiento de las Pymes en América Latina y el Caribe. En tal sentido, se analiza de manera crítica la realidad de las pymes desde la visión de diversas instituciones y organizaciones, a objeto de determinar los factores clave a considerar para su desarrollo y fortalecimiento, y donde comunicación constituye un elemento fundamental para la articulación de este sector empresarial al servir de plataforma para el impulso, desarrollo y fortalecimiento de la gestión de las Pymes en América Latina y el Caribe. La investigación combina el enfoque hermenéutico comprensivo de la realidad con el enfoque crítico interpretativo de esta, en ánimo de proveer un marco de acciones para optimizar la realidad existente; es una investigación de tipo descriptivo-propositivo bajo un diseño documental; para lo cual se emplea la observación comprensiva y analítica de documentos seleccionados por su pertinencia en el ámbito de las pymes y su contextualización en los primeros tres quinquenios del siglo XXI. Derivado de lo anterior se aporta una propuesta. En conclusión, se visiona las Pymes en un momento de alta importancia en virtud de las dinámicas y cambios que afronta América Latina y el Caribe, estableciendo un escenario conducente a retos y oportunidades en este contexto, dado los recursos y potencialidades del sector Pymes para atender y responder a las necesidades comerciales globales, que demandan articulación, cooperación y asociatividad de organizaciones y estados.

Palabras clave: Comunicación, Articulación, Gestión de PYMES en ALyC, Negociación y Acuerdos Comerciales.

ABSTRAC

This research aims to propose communication strategies for the joint development and strengthening of SMEs in Latin America and the Caribbean. In this regard, it critically analyzes the reality of SMEs from the perspective of different institutions and organizations, in order to determine the key factors to consider for development and strengthening, and where communication is an essential element for the articulation of this business sector to provide a platform for the promotion, development and strengthening of the management of SMEs in Latin America and the Caribbean. The research combines a comprehensive hermeneutical approach to reality with a critical interpretive approach in mind to provide a framework of actions to optimize the existing reality; research is a descriptive type-purposing a documentary on design; for which comprehensive and analytical observation is chosen for its relevance in the field of SMEs documents and their contextualization in the first three five-year periods of the XXI century is used. Due to the above proposal is provided. In conclusion, SMEs are viewed at a time of high importance under the dynamics and changes facing Latin America and the Caribbean, establishing a scenario leading to challenges and opportunities in this context, given the resources and potential of the SME sector to meet and respond to global commercial needs, demanding joint cooperation and partnership of organizations and states. Keywords: Communication, Coordination, Management of SMEs in Latin America, International Negotiation and Agreements.

PRESENTACIÓN

La comunicación es un factor importante para organizaciones y empresas, dado que integra diversidad de aspectos que posibilitan la proyección de imagen y promueven la reputación organizacional corporativa, con la finalidad de propiciar un escenario de relaciones articuladoras en los niveles internos y externos de la organización, impactando favorablemente la opinión de los públicos que se vinculan a ésta directa e indirectamente.

En tal sentido, las organizaciones sin menoscabo de su naturaleza, magnitud, ubicación y dispersión geográfica, hacen serios esfuerzos para optimizar las comunicaciones internas y externas, a objeto de generar a nivel interno una visión de destino compartido e influir el sentido de pertenencia de sus públicos internos, garantizando a nivel externo, el reconocimiento, visibilidad, posicionamiento que le permitan una proyección armónica de su imagen y reputación con base en la promoción, difusión y transferencia de los aspectos fundamentales de su filosofía de gestión y beneficios que otorga a los públicos externos, entre ellos consumidores, usuarios, clientes y públicos clave.

Es por ello, que toda organización está llamada al generar estrategias que le permitan destacar en un mercado cada día más profuso y competitivo, que navega en el mar de la información con riesgos de verse afectados por el exceso de información (infoxicación) y naufragar en el desconocimiento ante la mirada ausente y abstracta de una opinión pública carente de una gestión coordinada de signos que faciliten y posibiliten la gestión comunicacional; y por ende, el conocimiento y reconocimiento de su realidad que soporte la articulación relacional interna y externa de estas.

Lo anterior permite reflexionar ante la necesidad de articular los públicos claves organizacionales para el impulso y desarrollo de las empresas u organizaciones; para la

necesaria armonización de cultura y clima organizacionales; considerando las contingencias propias que traen los cambios e imprevistos influenciados por las tendencias globales y locales.

Cabe destacar, cómo dichas tendencias, se han centrado en el desarrollo de los estados-naciones por regiones, donde América Latina y el Caribe se erige como una zona preponderante en función de los diversos capitales que en ella confluyen revalorizando la cultura y la diversidad.

Se considera entonces, como necesario, mantenerse a la vanguardia ante los cambios, a objeto de no sucumbir en medio una realidad cada vez más exigente y diversa, para lo cual se debe destacar dada la profusión de empresas que quieren ubicarse rápidamente en el podio de competidores con base en las nuevas tecnologías de la comunicación.

Una empresa que dé la espalda a las nuevas tendencias de gestión y a la necesidad de comunicaciones y relaciones asertivas mediadas para la visibilidad, promoción y fidelización probablemente está destinada al fracaso.

Lo antes expuesto justifica la necesidad de proponer estrategias de comunicación para la articulación, desarrollo y fortalecimiento de las Pymes en América Latina y el Caribe; para lo cual se plantea como objetivos específicos: a) Analizar de manera crítica la realidad de las pymes en América Latina y el Caribe en los primeros tres quinquenios del siglo XXI; b) Determinar los factores clave a considerar para el desarrollo y fortalecimiento de las Pymes en América Latina y el Caribe; y c) formular lineamientos estratégicos de comunicación para el impulso, desarrollo y fortalecimiento de la gestión de las Pymes en América Latina y el Caribe.

ESTRUCTURA MARCO CONCEPTUAL

El documento se ha estructurado considerando los siguientes aspectos lógicos secuenciales: a) América Latina y el Caribe como espacio para la negociación y los acuerdos comerciales; b) Las Pymes: una respuesta a las necesidades comerciales de América Latina y el Caribe, c) Comunicación como función articuladora para la gestión de las Pymes en América Latina y el Caribe y d) Comunicación para la articulación de acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe

El marco conceptual está delimitado por documentos e investigaciones de instituciones y organizaciones dedicadas al estudio, análisis y comprensión de las Pymes en América Latina y el Caribe en los primeros tres quinquenios del nuevo milenio, entre ellos: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)*, Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Fundes Internacional, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Corporación Interamericana de Inversiones, Banco de Desarrollo de América Latina, Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional, y la Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe.

Esto no descarta la revisión y consulta de documentos elaborados por empresas y grupos particulares y/o privados o estudios que estén fuera del rango espacio temporal de la propuesta investigativa; dado que como se indica obedece a la fase inicial de una propuesta

investigativa marco tales como la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)

METODOLOGÍA

La presente investigación se enmarca en la fase inicial del proyecto de investigación Comunicación Organizacional como factor clave para el Desarrollo Organizacional Sustentable de las Pymes en América Latina, radicado en la línea de investigación Administración y Organizaciones del Programa Doctorado en Administración de la Universidad Simón Bolívar, que persigue entre otros objetivos determinar el impacto que la estructura comunicacional de las Pymes tiene en el ciclo de vida y desarrollo organizacional sustentable de estas para garantizar su permanencia en el mercado.

La investigación parte del supuesto implícito que presupone que el Sector de las Pymes en América Latina y el Caribe adolece de políticas y estrategias de comunicación organizacional que posibiliten su articulación de manera efectiva con sus públicos claves, entre ellos el estado.

La investigación combina el enfoque hermenéutico comprensivo de la realidad con el enfoque crítico interpretativo de esta, en ánimo de proveer un marco de acciones para optimizar la realidad existente; es una investigación de tipo descriptivo-propositivo preliminar, bajo un diseño documental; para lo cual se emplea la observación comprensiva y analítica de documentos seleccionados por su pertinencia en el ámbito de las pymes y su contextualización para América Latina y el Caribe en los primeros tres quinquenios del siglo XXI. Derivado de lo anterior, se aporta una propuesta.

En conclusión, se visiona las Pymes en un momento de alta importancia en virtud de las dinámicas y cambios que afronta América Latina y el Caribe, estableciendo un escenario conducente a retos y oportunidades en este contexto, dado los recursos y potencialidades del sector Pymes para atender y responder a las necesidades comerciales globales, que demandan articulación, cooperación y asociatividad de organizaciones y estados.

BIBLIOGRAFIA PRELIMINAR

- Adler, Ronald y Elmhurst; Jeanne (2005) **Comunicación Organizacional. Principios y Prácticas para Negocios Profesionales.** Editorial Mc Graw Hill. México
- Barquero, José Daniel. (2005) **.Comunicación Estratégica. Relaciones Públicas, Publicidad y Marketing.** México: Editorial McGraw–Hill.
- Bateman, T y Smell, S. (2001). **Administración una ventaja competitiva.** Editorial Mc Graw- Hill. Mexico.
- Belch y Belch (2005) **Publicidad y Promoción. Perspectiva de la Comunicación de Marketing Integral.** Mc Graw Hill. Sexta Edición. México.
- Bruno Moro (2011)**Buenas Prácticas De Transparencia En La Gestión Contractual Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Representante Residente, PNUD Colombia.**
- Ferraro, Carlo y Stumpo Giovanni (2010) **Políticas de Apoyo a las PYMES en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales.** CEPAL. Naciones Unidas. Gobierno de Italia. Santiago de Chile. Chile.

- Mendelson, Haim y Zielgler, Johannes (2004) **Los 4 Principios de la Empresa inteligente**. Editorial Desuto. Bilbao. España.
- Moreno-Peris-González (2001) **Gestión De La Calidad Y Diseño De Organizaciones**. Prentice Hall. Primera impresión: diciembre 2011
- Perilla, Rogelio (2014) **Acuerdos Comerciales de Colombia con Estados Unidos y la Unión Europea. Ponencia realizada en el Marco del I Foro Empresarial: Impacto de las TLC con Europa y Estados Unidos**. Organizado por el banco de Occidente. Barranquilla. Colombia.
- Pizzolante, Italo. (2009) **De la Responsabilidad Social Empresarial a la Empresa Socialmente Responsable**. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid España.
- Rincón-Quintero, Yanyn. (2013) **Comunicación Organizacional. Construcción de una gestión eficiente**. Revista DIRCOM. Nº 98 Especial gestión de la comunicación. Marzo 2013. ISSN: 1851-3181. Grupo DIRCOM. Buenos Aires, Argentina.
- Robbins, Stephen. (2003) **Comportamiento Organizacional**. Octava Edición. Editorial Prentice Hall. México.
- Robbins, Stephen. (2005). **Administración**. México: Editorial Prentice Hall.
- Rodríguez, Astrid Genoveva (2003) **La Realidad de la PYME Colombiana**. Desafío para el Desarrollo. Edición FUNDES. Bogotá. Colombia.
- Tellis y Redondo (2002) **Estrategias de Publicidad y Promoción**. Editorial Prentice Hall.
- West, Richard y Turner; Lynn. (2006) **Teoría de la Comunicación. Análisis y Aplicación**. Editorial Mc Graw Hill. Madrid. España.
- Zuleta, Luis Alberto (2011) **Políticas e Instituciones de Apoyo a las PYMES en Colombia. Capítulo 3 del Libro Apoyando a las PYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe**. Compilador Carlos Ferraro. CEPAL. Naciones Unidas. Santiago de Chile. Chile.
-

Apresentação de Experiências

La estructura de financiamiento de las Pymes del sector de Software y Servicios Informáticos en Argentina. Un estudio comparado

M. Belén Guercio; Hernán Vigier; Anahí Briozzo; Lisana B. Martínez; Antonio Terceño

Introducción

El acceso al financiamiento externo es uno de los principales problemas que presentan las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). Varios enfoques se han desarrollado para explicar dichas limitaciones. Entre ellas se encuentran: el enfoque de la jerarquía financiera (Myers, 1984; Myers y Majluf, 1984) y el enfoque del ciclo de crecimiento financiero (Berger y Udell; 1998). Sin embargo, son escasos los enfoques teóricos que tienen en cuenta las peculiaridades de las economías emergentes, con sistemas financieros poco desarrollados y mercados de capitales muy reducidos.

El objetivo de este trabajo es analizar la estructura de financiamiento de las PyMEs del subsector Software y Servicios Informáticos (SSI) en Argentina dado la importancia de estas empresas en la promoción de conocimiento e innovación, la generación de empleo, y el efecto derrame que el crecimiento de dicho subsector genera hacia la economía en su conjunto.

La estructura del trabajo es la siguiente. En primer lugar, se presenta el marco teórico de la investigación. Luego, se explica la metodología y se detallan los datos correspondientes al trabajo empírico. Por último, se exponen los resultados y las conclusiones de la investigación.

Marco Teórico

El enfoque de la jerarquía financiera afirma que los costes asociados a la información asimétrica entre los inversores y los empresarios PyMEs, tienen una relación significativa con las decisiones de financiamiento, y que estas empresas siguen un orden jerárquico en el momento de financiarse. Myers (1984) argumenta que para evitar los problemas de selección adversa, las empresas prefieren financiarse con la reinversión de beneficios. Cuando estos fondos se agotan, la empresa se financiaría con deuda bancaria, y por último con emisión de acciones en el mercado de valores.

Este orden de instrumentos financieros se debe a que, a medida que la empresa transita por su ciclo de negocios, las asimetrías de información disminuyen, y por lo tanto, deberían ser capaces de acceder al financiamiento externo con mejores condiciones, tanto de costes como de plazos.

Por su parte, el enfoque del ciclo de crecimiento financiero afirma que la estructura financiera de la empresa se va modificando con su dimensión y con su edad (Berger y Udell; 1998). En este sentido, las empresas jóvenes y/o pequeñas son menos transparentes en cuanto a la información financiera, lo cual las lleva a financiarse internamente (familia, amigos, etc.), con créditos comerciales o a través de *business angels*. A medida que la empresa crece, tiene disponible fondos provenientes, primero de las instituciones de capital de riesgo, y luego, del mercado de deuda y/o de la emisión de acciones.

Estas teorías se enmarcan en economías industrializadas, con mercados financieros desarrollados y fuertes entornos institucionales. Sin embargo, las economías emergentes presentan características distintivas que limitan aún más el acceso al financiamiento de las PyMEs de base tecnológica (Beck, et al, 2004; 2006). En primer lugar, los mercados capitales están poco desarrollados, lo cual disminuye las posibilidades de que las PyMEs puedan financiarse a través de la emisión de deuda y/o de acciones. Si bien se ha prestado poca atención en la literatura, la estructura del sistema financiero de un país puede afectar la elección de la estructura financiera de todas las PyMEs (Revest y Sapio, 2010; Terceño y Guercio; 2011). En segundo lugar, el financiamiento bancario, a pesar de ser la principal fuente de financiamiento externo de las PYMES en general, es insuficiente (Beck, 2007; Briozzo y Vigier, 2007; 2009), y no siempre es el adecuado para determinados sectores PyMEs que emplean tecnologías de información.

El interés por analizar el comportamiento del sector TIC, específicamente el subsector de Software y Servicios Informáticos (SSI) y su estructura de financiamiento se debe principalmente a la importancia que tienen estas empresas en el crecimiento

económico de un país. Varios autores argumentan que las PyMEs del sector TIC juegan un rol muy importante en la transformación económica e industrial en una economía, ya que fomentan la innovación, aportan gran parte del conocimiento necesario que incentiva el crecimiento económico y permiten retener profesionales altamente calificados (European Commission, 2002, Dahlman y Aubert 2001; Carpenter y Petersen, 2002; Xiao, 2011). Por otro lado, algunos autores como Acs y Audretsch, (1990) y Gompers et al. (2005) argumentan que no solo en los laboratorios de las grandes empresas se encuentra el origen de la innovación, sino que las PyMEs presentan ciertas ventajas con respecto a las grandes empresas que las convierten en la nueva fuente de innovación. Asimismo, se pudo comprobar que en estas empresas la cantidad de innovación por volumen de financiamiento concedido es mucho mayor que en las grandes (Kortum y Lerner, 2000).

Específicamente, el subsector de SSI genera ventajas competitivas al aportar conocimiento e innovación a la economía en su conjunto. Según un informe del Boletín Estadístico Tecnológico TIC (2009) del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de Argentina, la mayoría de las empresas en el subsector SSI en este país son PyMEs. Además, dicho informe refleja el crecimiento en facturación, exportaciones, empleo de mano de obra, entre otros indicadores en este subsector, lo cual reafirma la importancia de su estudio.

Datos y Metodología

La información utilizada surge de la base de datos del World Bank Enterprise Survey (WBES). Dicha institución realiza un relevamiento a través de encuestas en empresas de diferentes sectores. Su objetivo es capturar las percepciones por parte de los encuestados, acerca de las principales limitaciones al crecimiento, al aumento del empleo y a la productividad que deben enfrentar las empresas en los diferentes países. Para Argentina, dicho relevamiento se encuentra disponible para dos años: 2006 y 2010.

La metodología utilizada para este trabajo se centra en un análisis bivariado que nos permite evaluar, por un lado, la existencia de diferencias entre la estructura de financiamiento de las SSI y las empresas de los restantes subsectores del sector servicios, y por el otro, si esta estructura se ha modificado con el tiempo, dado que se disponen de dos relevamientos de la WBES, como se mencionó anteriormente.

Para ello se utilizan diferentes test de comparación de medias, dependiendo del tipo de variables que se estén evaluando. Para el caso de dos variables cualitativas, el test empleado será el empleando test Pearson Chi². Para el caso de una variable cualitativa y una cuantitativa, empleamos el test t de student, el ANOVA, y los test no paramétricos.

Resultados y conclusiones

Los resultados del análisis empírico muestran que las Pymes del subsector SSI son más jóvenes, más grandes en términos de número de empleados y volumen de ventas y exportan más que las Pymes de los restantes subsectores del sector servicios.

En relación a la estructura de financiamiento, se observan diferencias significativas para el año 2006, pero dichas diferencias no se repiten para los datos referentes al año 2010.

Bibliografía

- Bebczuk, R. Acceso al financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de situación y propuestas de política. 2010, CEDLAS, Working Papers 0104, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata.
- Beck, T. ; Demirgüç-Kunt, A. Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint. *Journal of Banking and Finance*. 2006. Vol. 30, p. 2931–2943.
- Beck, T. ; Demirgüç-Kunt, A.; Maksimovic, V. Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?. *Journal of Finance*. 2005. Vol. 60, p. 137-177.
- Benavente, J.M.; Crespi, G.; Maffioli, A. (2007). Public support to firm-level innovation: an evaluation of the FONTEC program. Working Paper: Office of Evaluation and Oversight, Inter-American Development Bank. OVE/WP-05/07.
- Berger, A.N.; Udell, G.F. The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking and Finance*. 1998. Nro 22, p. 613-673.
- Binellia, C; Maffioli, A. (2007). A Micro-econometric Analysis of Public Support to Private R&D in Argentina. *International Review of Applied Economics*. Volume 21, Issue 3.
- Boletín Estadístico y Tecnológico N°2 enero/marzo 2009 - ISSN 1852-3110 - Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva – Argentina.
- Briozzo, A.; Vigier, H. A Demand-side Approach to SME's Capital Structure. Evidence from Argentina. *Journal of Business and Entrepreneurship*. 2009. Vol. 21, 30-56.
- Cameron, A.C.; Trivedi, P.K. *Microeconometrics: methods and applications*. New York: Cambridge University Press, 2009. p. 445. ISBN: 1978-1-59718-048-1.
- Cassar, G. “The financing of business start-ups”. *Journal of Business Venturing*, 19, 261–283, 2004.
- Chudnovsky, D.; López, A. (1996). Política tecnológica en la Argentina: ¿hay algo más que laissez faire? *Redes*, vol. 3, núm. 6, mayo, pp. 33-75,
- Fama, Eugene F.; Michael C. Jensen “Residual Claims and Investment Decisions.” *Journal of Financial Economics* 14 (1985).
- Fundación Sadosky (2013). *Tecnologías de la Información y la Comunicación en Argentina*. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva – Argentina.
- Myers, S.; Majluf, N. Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have. *Journal of Financial Economics*. 1984. Nro. 13, p. 187-221, 1984.
- Myers. The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*. 1984. Nro. 39, Vol. 3, p. 575-592.
- Papadaki, E.; Chami, C. *Growth Determinants of Micro-Business in Canada*. Ottawa: Industry Canada Small Business Policy Branch, 2002.
- Stiglitz, J E (1969), “A Re-examination of the Modigliani-Miller Theorem”, *American Economic Review*, 59, 784-793.
-

EIXO N° 5: Políticas públicas e iniciativas de apoio às PMEs e aos empreendedores.

Trabalhos Terminados

Análisis de las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios de ingeniería en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora a partir de la encuesta guesss

Carlos Aggio; Gustavo Baruj; Andrés Cappa; Miguel Guagliano; Fernando Massaro; Juan Pavlicevic

RESUMEN

1. Introducción y objetivo

Numerosos estudios realizados a nivel internacional coinciden en que la creación y el desarrollo de nuevas empresas es el resultado de la interacción de un conjunto de variables económicas, sociales e institucionales que configuran un ambiente emprendedor o un sistema de desarrollo emprendedor (Kantis y otros 2004). La creación de empresas es un proceso que abarca desde el surgimiento de vocaciones y capacidades para emprender hasta la concreción y desarrollo de la empresa.

De este modo, crear y desarrollar un ambiente favorable a la creación de empresas es una tarea de años de trabajo coordinado entre las diversas áreas que alimentan este proceso. Bajo este enfoque, se plantea que las personas que emprenden no nacen con un conjunto de capacidades y atributos psicológicos que los distinguen de quienes no emprenden, sino que son las condiciones del contexto en el que se desarrollan las personas las que permiten adquirir y desarrollar habilidades, capacidades, motivaciones y aprendizajes que habiliten la alternativa emprendedora como una elección de vida. En definitiva, la evidencia muestra que los emprendedores pueden formarse, estimularse y apuntalarse en distintas etapas del proceso de formación de una empresa y a través de diversos canales.

Considerando lo antedicho, el presente estudio se propone analizar las intenciones emprendedoras de los estudiantes de grado de la Facultad de Ingeniería de la UNLZ (FI-UNLZ), a partir de sus respuestas a la encuesta desarrollada por el proyecto internacional Global University Entrepreneurial Spirit Students Survey (GUESSS), con un doble propósito. En primer lugar, se busca conocer la propensión emprendedora del alumnado y los factores de contexto familiar y universitario que la pueden estar influenciando a fin de informar y mejorar la política de apoyo emprendedor de la Facultad. En segundo lugar, se propone revisar y discutir acerca de la real adaptación de una encuesta global como la GUESSS a la realidad local, sea porque el marco teórico subyacente no es el adecuado o porque el contexto local es diferente y requiere un abordaje más específico.

Las preguntas de investigación que orientan el estudio son: i) ¿Cuáles son las principales intenciones de carrera de los estudiantes de la FI-UNLZ al finalizar sus estudios?; ii) ¿Cuáles son las principales intenciones de carrera profesional de los estudiantes de la FI-UNLZ 5 años luego de la finalización de sus estudios?; iii) ¿Con que fuerza han intentado emprender en la práctica? ¿Con que seriedad han pensado en fundar su propia empresa?; iv) ¿Qué proporción de los estudiantes son fundadores activos?; v) ¿Cuáles son las principales barreras que han enfrentado al momento de intentar fundar una empresa?

Para responder a las mismas se realizó un procesamiento cuantitativo sobre las respuestas a la encuesta GUESSS proporcionadas por los alumnos que participaron del relevamiento (143 encuestados en total, representando poco más del 15% de los estudiantes activos de la FI-UNLZ). Es importante destacar que en este proceso, también se intentó trabajar sobre la totalidad de los datos nacionales con la finalidad de efectuar comparaciones, pero posteriormente se decidió descartar las mismas por incompatibilidad entre las muestras (la población entrevistada es muy diferente según su rango etario y carrera de estudio, por ejemplo).

El estudio comienza con una sección introductoria y luego se divide en tres secciones. La segunda sección presenta al proyecto GUESSS y al marco conceptual subyacente. La tercera sección desarrolla el análisis cuantitativo de las intenciones emprendedoras y aquellos factores de contexto familiar y universitario que pueden moldear y/o influenciar dichas intenciones y en una cuarta sección, se busca discutir en qué medida una encuesta global como la GUESSS se ajusta a la realidad local. En la quinta y última sección se resumen las principales conclusiones y se dejan planteados interrogantes de investigación para el futuro.

2. El "Global University Entrepreneurial Spirit Students Survey". Marco Teórico y discusión conceptual

El proyecto de investigación internacional GUESSS comenzó en Suiza en el año 2003 a cargo de la Universidad de St. Gallen (HSG-KMU) para obtener datos sobre las opciones de carrera de los estudiantes de pre-grado, grado y post-grado enfocados hacia tres objetivos principales: a) recolección sistemática de datos sobre las intenciones emprendedoras y actividades de los estudiantes sobre la base de series de larga duración y gran cantidad de países; b) proveer a las universidades y países participantes una visión sobre el espíritu emprendedor de sus estudiantes y la identificación de los factores individuales y sociales que ayudan a ese espíritu; y c) observar el desempeño de los *start-ups* (nuevas empresas) creadas por estudiantes, incluyendo el grado de innovación en las mismas (Stavroula Laspita et al, 2012). Desde sus comienzos se realiza año por año, siendo el del año 2011 el quinto ciclo que se realiza a nivel mundial.

El GUESSS toma como fundamento teórico la “Teoría del Comportamiento Planificado” (Ajzen, 2002; Fishbein y Ajzen, 1975). Según esa teoría, la intención de exhibir un tipo específico de comportamiento está influenciada por un número de factores, tales como actitud hacia dicho comportamiento, normas subjetivas y el control conductual percibido (ver figura adjunta).



Fuente: Elaboración propia a partir del modelo Ajzen, 2005.

En el marco del GUESSS, se investigan las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios de ingeniería de la UNLZ; por ejemplo, la intención de fundar una empresa, de hacerse cargo de una ya existente o de unirse a la empresa familiar. Un condicionante clave del entorno es el contexto universitario, el cual es estudiado específicamente. GUESSS, además, indaga acerca de los antecedentes personales, las motivaciones y el entorno familiar. La educación empresarial a nivel universitario y las intenciones empresariales de los estudiantes son factores claves que se incluyen en el estudio.

En la FI-UNLZ el proceso de adquisición de datos estuvo a cargo del Programa INCUBAT de apoyo al emprendedorismo. El equipo de trabajo, compuesto por cuatro docentes y tutores del programa, tomó como marco muestral a la totalidad del alumnado de grado, facilitando el centro de cómputos de la Facultad de Ingeniería para que los estudiantes pudiesen completar los formularios on-line de GUESSS.

Para asegurar que la muestra fuese representativa, tanto en la composición etaria como del grado de avance de la carrera, se acordó con diversas cátedras del ciclo inicial, medio y final la participación de los alumnos durante los horarios de cursada, invitándolos por tandas de a 20 al centro de cómputos; de esta forma, se aseguró un número mínimo de participantes distribuidos en forma homogénea respecto a la cantidad de alumnos que hay en cada carrera/especialización de ingeniería y su nivel de avance en la carrera. Sobre una matrícula aproximada de 1.400 alumnos, con aproximadamente 900 alumnos activos, participaron 143 encuestados en total, representando un 16 % de la población estudiantil activa de la FI-UNLZ.

3. Principales resultados y conclusiones

Sobre la base de 143 encuestas GUESSS realizadas a estudiantes de ingeniería en la UNLZ durante el año 2011, se analizaron las intenciones emprendedoras y aquellos factores de contexto familiar y universitario que pueden moldear y/o influenciar dichas intenciones en el caso concreto de sus estudiantes. Para ello, se organizó el análisis y sus resultados en cuatro grandes ejes.

En el primero, se analizaron los motivos que llevan a la elección de la carrera y que en el contexto de la encuesta GUESSS podría traducirse en la cuestión del porqué los estudiantes eligen la carrera de ingeniería y si esa elección tiene alguna vinculación con factores propios del emprendedorismo y/o la innovación. Los resultados muestran que los motivos de elección de carrera tienen relación con ciertas pautas del comportamiento emprendedor, aunque también surgen factores adicionales vinculados al espíritu innovador, como ser el

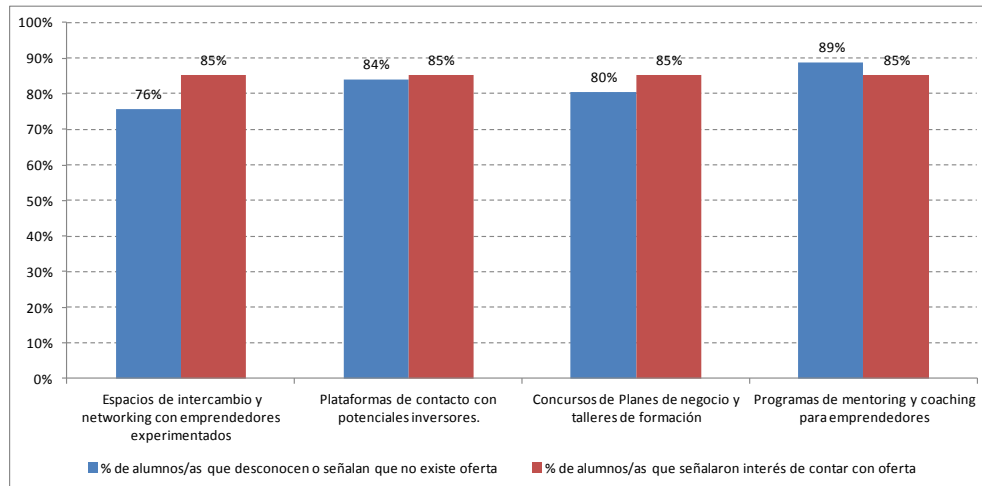
“logro sobre nuevas ideas o productos”, “ser innovador” o “estar a la vanguardia de la tecnología”.

En el segundo eje, se analizan las intenciones emprendedoras al momento inmediatamente posterior al de su graduación, y a los 5 años posteriores a ese momento. Los resultados muestran que, al momento de graduarse, al menos el 66% de los estudiantes se ven a sí mismos como empleados (con el 36 % trabajando en grandes empresas) contra sólo un 17% que se visualiza trabajando como fundador o sucesor en una empresa propia. Sin embargo, cinco años después, los mismos estudiantes cambian notoriamente sus intenciones, visualizándose como empleados apenas el 26% (con el 16 % trabajando en una gran empresa) y más de la mitad (55%) trabajando en una empresa propia. A priori, los resultados para 5 años después de graduarse, cambian y parecen ser coherentes con los motivos por los cuales eligen la carrera de ingeniería al ingreso (desafiarse a sí mismos, ser su propio jefe, independencia, mejores ingresos, perseguir un sueño, etc).

A partir de esta variación en las intenciones reveladas, desde el ingreso hasta la graduación y cinco años después de graduado, se profundiza en un tercer eje orientado a identificar por un lado las fuerzas o motivaciones que estarían impulsando a los estudiantes a concretar acciones, y por el otro las barreras que parecen estar desincentivando a los estudiantes a iniciar esfuerzos en pos de poner en marcha sus emprendimientos. Los resultados muestran que al menos el 75% de los estudiantes piensan en mayor o menor medida en emprender, aunque sólo el 11% lo ha decidido en la práctica y apenas el 2% lo ha concretado. Al consultar sobre las barreras que enfrentan para la fundación de la empresa, los estudiantes destacan los aspectos financieros, económicos y comerciales relacionados con el riesgo de la actividad empresarial, por sobre los aspectos técnicos y empresariales relacionados con la experiencia y la capacidad de gestión, aunque estos también son altamente señalados.

El cuarto eje consiste en el análisis del contexto familiar y universitario. En cuanto al contexto familiar, los resultados de la encuesta muestran que casi dos terceras partes de los estudiantes tienen antecedentes familiares vinculados al emprendedorismo, un valor alto que sin embargo parece no ayudar a vencer las barreras encontradas en los aspectos de riesgos económico-financieros de la actividad empresarial y la experiencia y/o capacidad de gestión. Asimismo, plantea el interrogante acerca de lo que los encuestados entienden por antecedentes emprendedores aspecto que podría ser más precisado en un futuro para evaluar con más precisión este aspecto.

Grado de conocimiento y demanda de la espacios para desarrollo de redes de contacto y *coaching* en la FI-UNLZ (en porcentaje de alumnos/as)



Fuente: Elaboración propia en base a GUESS

Por su parte, el análisis del contexto universitario señala que la mitad de los encuestados conocen la existencia de oferta de cursos y seminarios sobre emprendimientos tecnológicos, innovación y generación de nuevas ideas y de fomento del espíritu emprendedor en general. Por el contrario, hay un elevado desconocimiento de los esfuerzos que se hacen desde la Facultad para generar espacios de desarrollo de redes de contacto y coaching. Más del 80% de los encuestados no conocen los concursos de planes de negocio y talleres de formación ni los programas de mentoring y coaching para emprendedores que se ofrecen desde el INCUBAT. Esto representa un desafío de cara al futuro por la relevancia de éstos en el proceso emprendedor y por la demanda latente existente que se refleja los altos porcentajes de encuestados a los que les gustaría contar con espacios de ese tipo. Así es que mayores esfuerzos en esa dirección deberían ser parte de la agenda de la Facultad.

De este modo, pudo observarse que existe una variación en cuanto a intenciones emprendedoras entre los estudiantes, según la etapa en que se encuentre su desarrollo profesional (etapa de estudios, de recién graduado ó 5 años después de graduarse). Siendo las intenciones emprendedoras bajas en las etapas formativas y los primeros pasos profesionales y más considerados a futuro, con un breve desarrollo profesional ya realizado.

Para el diseño de políticas activas de apoyo, se observó que si bien ese repliegue de intenciones se da en las etapas de estudiante y recién graduado, no necesariamente se debería al ambiente universitario, ni al contexto familiar, sino que aparecen barreras principalmente ligadas al riesgo económico-financiero de la actividad empresarial y a la experiencia y capacidad de gestión necesarias para fundar una empresa en el contexto de la ingeniería y la tecnología. Ello, sin embargo, deja abierto el reclamo acerca de la necesidad por vincular más a los estudiantes con la actividad productiva real y acercarlos tanto al conocimiento de las herramientas de financiamiento disponibles desde la política pública de apoyo a emprendedores como a distintas alternativas de capital semilla y/o de riesgo.

De este modo, el diseño de distintas alternativas e instrumentos de apoyo en la FI-UNLZ deberían concentrarse en una estrategia que ayude a reducir las barreras detectadas.

Bibliografía

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179-211. [http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behaviour*. New York: Open University Press.
- Kantis H. (Ed), Angelelli P. y Moori Koenig V. (2004). *Desarrollo Emprendedor. América Latina y la Experiencia Internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo y Fundes Internacional
- Küttim Merle et al (2014). Entrepreneurship education at university level and students' entrepreneurial intentions. *Elsevier Procedia - Social and Behavioral Sciences* 110 (2014) 658 – 668.
- Kwakkel Jan H. et al (2014). Visualizing geo-spatial data in science, technology and innovation. *Technological Forecasting & Social Change* 81 (2014) 67–81.
- Laspita Stavroula et al (2012). Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Elsevier Journal of Business Venturing* 27 (2012) 414–435.
- Massaro Fernando (2013). *Relaciones causa-efecto de la productividad, un modelo para armar el desarrollo territorial*. Tomo 1 y 2. ISBN 978-987-9455-96-8 Editorial UNLZ Buenos Aires, Argentina.
- Sieger, P., Fueglistaller, U., Zellweger, T. (2011). *Entrepreneurial Intentions and Activities of Students Across the World*. International Report of the GUESSS Project 2011. St. Gallen. http://www.guesssurvey.org/PDF/2011/GUESSS_INT_2011_FINAL.pdf.
- Urve Venesaar, Marianne Kallaste, Merle Küttim (2014). Factors influencing students' venture creation process. *Elsevier Procedia - Social and Behavioral Sciences* 110 (2014) 678 – 688.
- Urve Venesaar, Marianne Kallaste, Merle Küttim (2014). Factors influencing students' venture creation process. *Elsevier Procedia - Social and Behavioral Sciences* 110 (2014) 678 – 688.
- Xavier, S.R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>.
-

Restricciones al financiamiento de las empresas argentinas según su tamaño y perfil.



Eugenia Meiners; Héctor R. Gertel

La presencia de restricciones financieras distorsiona las decisiones productivas de las empresas, con implicancias macroeconómicas sustanciales en términos de inversión y crecimiento. Dentro de las distintas alternativas de financiamiento, los préstamos bancarios y los recursos propios constituyen las fuentes más importantes, quedando muy por debajo el aporte de los programas públicos (Lapelle, 2007; Observatorio PyMe, 2012). Numerosos autores han señalado que el acceso a los préstamos bancarios aparece asociado con el tamaño de la empresa (Ferraro, 2011). El presente estudio intenta identificar factores asociados al acceso al crédito para empresas de diferentes tamaños.

Pese a que la baja participación de las firmas pequeñas como clientes del sector financiero privado constituye un problema que viene afectando desde hace varios años a todas las economías modernas y que ha sido desarrollado en numerosos estudios (Allamis y Cibils, 2011; Ferraro, 2011), aun es escaso el conocimiento que se tiene acerca de los factores que subyacen a este fenómeno. En este estudio se presta particular atención a los factores institucionales y al perfil del empresario y su incidencia en el acceso al crédito según el tamaño de las empresas.

Para alcanzar el objetivo, este estudio analiza las distintas formas que asume el financiamiento de las empresas argentinas en base a información proporcionada por la encuesta *Enterprise Survey 2010* que elabora el Banco Mundial (ES-BM). Específicamente, esta encuesta permite definir variables referidas a las características propias de la empresa y a características socio-demográficas de las personas vinculadas a las mismas, que son nuestras variables de interés. Se intentará dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Hasta qué punto estos factores observables afectan el acceso a líneas de crédito o préstamos de instituciones financieras según sea el tamaño de la empresa?

El trabajo se organiza como sigue: luego de la revisión de la literatura existente sobre el tema, se describe la metodología utilizada indicando las fuentes de información de las que se obtuvieron los datos. Posteriormente se presentan los resultados y se ofrece una primera interpretación de los mismos. Por último, se incluye una sección que resume las principales conclusiones a las que se ha arribado con el trabajo y el mensaje que transmiten.

Para poder identificar el efecto de los factores observables que dificultan el acceso de las empresas argentinas a líneas de crédito o préstamos otorgados por alguna institución financiera se definió el acceso como una variable dicotómica en base a la pregunta k8 del

◆ Para ser presentado en la XIX Reunión Anual de la Red Pymes, 24 al 26 de septiembre de 2014. Campinas, Brasil.

Este trabajo fue financiado mediante proyecto Secyt-UNC, periodo 2014-2015.

formulario de la encuesta *Enterprise Survey*, mientras que las co-variables determinantes del riesgo de no acceder se definieron de la manera que se detalla más abajo. Se trabajó con la totalidad de las empresas encuestadas (1054), definiendo cuatro categorías según el nivel de empleo: micro, hasta 5 empleados; pequeña, entre 5 y 19 empleados; mediana, entre 20 y 99 empleados; y grande, más de 100 empleados.

El tratamiento de la información se llevó a cabo mediante la utilización de un modelo de regresión logística sencillo, controlando por la variable categórica tamaño, siendo ésta la principal variable de interés en el estudio. La bibliografía sugiere que las empresas de menor tamaño relativo están más expuestas al riesgo de no acceder a facilidades crediticias respecto de las de mayor tamaño (Bebczuk, R., 2010; Solari, 2013). Esta hipótesis será considerada bajo diferentes condiciones. Primeramente, se corre un modelo donde el riesgo está asociado únicamente con el tamaño. En segundo lugar, se agregan variables de control relacionadas con distintos aspectos institucionales propios de las empresas y un tercer modelo incluye adicionalmente variables de control del perfil del empresario.

Se trata, en suma, de un modelo que permite analizar la relación entre la variable dependiente binaria “dificultad de acceso al financiamiento”, el tamaño, y un conjunto de variables independientes referidas a las características propias de la empresa y a características socio-demográficas de las personas vinculadas a las mismas de la manera que se describe a continuación. Dentro de las variables de control que caracterizan a las empresas, sugeridas en la bibliografía, se contó con información acerca de: *estatus legal, antigüedad, formalidad, certificación de calidad, propiedad de la tierra ocupada por parte de la firma, pertenece a una firma más grande, estados financieros certificados, inversiones en activos fijos, expectativas de exportación, expectativas de exportación futura, servicio de sobregiro y duración de la relación crediticia*. Mientras que como variables de control relativas a las características socio-demográficas de los propietarios y gerentes se incluyeron: *propietarias mujeres, falta de mejores oportunidades de empleo, trabajadores familiares, años de experiencia en el sector, top manager mujer*.

La sección de resultados analiza en primer lugar las características del financiamiento de las empresas a partir de un conjunto de descriptores tales como el plazo y destino de los mismos. Mientras que en una segunda sección se introduce el modelo de riesgo sugerido para discutir los determinantes de las dificultades en el acceso al crédito por parte de las empresas más pequeñas.

¿Cómo se financian las empresas argentinas?

En base al análisis de los descriptores se encontró que:

- Respecto al financiamiento de corto plazo, el 80% de las empresas utiliza servicios de sobregiro, porcentaje altamente superior al indicado por otros autores (Bebczuk, 2010).
- En cuanto al financiamiento por parte de los proveedores y hacia los clientes, los resultados muestran que un poco más de la mitad de las empresas encuestadas (53,4%) pagan entre el 80% y el 100% de las compras de insumos después de que estos fueron entregados, lo cual estaría indicando la importancia de los proveedores en el financiamiento de las empresas. Si se realiza el análisis por tamaño de empresa, se refleja claramente que este tipo de financiamiento resulta accesible para

las empresas medianas y grandes, siendo menor la proporción de pequeñas empresas y quedando prácticamente excluidas las microempresas. Esto estaría indicando la baja participación de los proveedores en el financiamiento de insumos de las microempresas. Por otro lado, al analizar si las si las empresas financian sus ventas y en qué porcentaje, los resultados muestran que el 30% de las empresas cobran el 100% de sus ventas totales anuales después de la entrega, es decir, brindan la opción de operar en con cuenta corriente. Si se analiza el financiamiento de las ventas totales anuales de los productos o servicios ofrecidos según el tamaño de las empresas, también se evidencia el escaso financiamiento brindado por las microempresas en sus ventas totales anuales.

- Respecto al financiamiento de largo plazo los resultados muestran que cerca del 58% de los establecimientos tienen una línea de crédito o un préstamo de largo plazo de alguna institución financiera. Como es de esperarse, se trata principalmente de empresas medianas y grandes.
- En cuanto al tipo de institución financiera que otorgó dichos préstamos, se destaca la importancia de la banca privada en el financiamiento de las empresas ya que el 78% de los créditos otorgados pertenecen a dichas instituciones, ubicándose en segundo lugar los bancos públicos o agencias del gobierno con apenas el 19%, mientras que las instituciones financieras no bancarias no alcanzaron el 1%.
- El porcentaje de empresas que declararon haber aplicado en 2010 a un préstamo o línea de crédito disminuyó en un 10% respecto a la cantidad de empresas que ya contaban con alguna línea de crédito, ya que 503 establecimientos respondieron que sí (48%) mientras que 545 empresas respondieron que no (52%). En cuanto a los que no han solicitado algún préstamo, la mayoría de las empresas respondieron que era porque no lo necesitaban ya que la empresa tenía capital suficiente (41%), porcentaje muy similar al indicado en otros trabajos (Bebczuk, 2010), y en segundo lugar argumentaron que las tasas de interés no eran favorables (31%).
- La estructura de financiamiento de las inversiones para el mismo período confirma la preferencia por los fondos propios. En cuanto a las inversiones en activos fijos por parte de las empresas durante el año 2010, tales como maquinarias, equipos, vehículos, tierras y edificios, el 70% de las empresas respondió haber realizado alguna inversión. Si se consideran las fuentes de financiamiento de dichas inversiones cerca del 44% de las empresas financió dichas inversiones con fondos propios, mientras que entre las fuentes menos elegidas se encuentran las instituciones financieras no bancarias, otras fuentes como ser amigos, parientes, prestamistas y las contribuciones de propietarios o emisión de nuevas acciones. En cuanto a las inversiones en capital de trabajo también se observa una preferencia por los fondos propios ya que cerca del 30% de las empresas financian entre un 91% y un 100% de su capital de trabajo con fondos propios.

¿Qué factores restringen el acceso al financiamiento?

- Al considerar únicamente el tamaño de la empresa, los resultados reflejan que las empresas pequeñas tienen las mismas chances que las microempresas para acceder al financiamiento, mientras que las empresas medianas tienen más del doble de chances de acceder al financiamiento. En cuanto a las empresas grandes, la diferencia se torna muy grande, contando con casi cinco veces más chances de acceder a alguna línea de crédito.
- Al incluir las variables de control que reflejan las características institucionales de las empresas, resultó estadísticamente significativa la propiedad del inmueble y el hecho de tener estados financieros certificados por un auditor externo, mientras que pierde significatividad el tamaño. Este es un hallazgo interesante y novedoso ya que ambas variables involucran a los principales instrumentos que se utilizan como colateral y contribuye a explicar la mayor debilidad institucional de las empresas pequeñas en el acceso al crédito.
- Al incorporar las variables socio-demográficas en el tercer modelo los resultados indican que estas variables no influyen significativamente como condicionante para acceder al crédito en ninguna de las categorías de tamaño analizadas, mientras que permanece estable el valor explicativo de las variables institucionales.

BIBLIOGRAFÍA

Allami, C. y Cibils, A. (2011) “El financiamiento bancario de las PYMES en Argentina (2002 - 2009)”. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 42, núm. 165, abril-junio, pp. 61-86.

Bebczuk, Ricardo N. (2010) “Acceso al financiamiento de las pymes en la Argentina: estado de situación y propuestas de política”. *Serie financiamiento del desarrollo, CEPAL*. Santiago de Chile.

Lapelle, H. (2007) “Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs”. *Observatorio Pyme Regional*. Abril.

Ferraro, Carlo (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Naciones Unidas. CEPAL. Noviembre de 2011. Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Observatorio Pyme (2012) “Inversión y Financiamiento de las PyME industriales”. *Serie Informes Especiales*. Abril.

Solari, E. (2013) “SMEs in Argentina. How the characteristics of SMEs affect their access to bank financing”. *Advanced Research in Scientific Areas*.

El acceso de las Pymes a las compras públicas en América Latina. Situación actual y perspectivas

Gabriel Bezchinsky

1. Presentación

La importancia de las compras públicas no es solo una consecuencia de la magnitud de los recursos involucrados, sino que se relaciona con la incidencia que las mismas tienen en 1) la eficiencia con que el Estado desarrolla sus actividades y presta los servicios públicos y 2) las relaciones que el Estado establece con diferentes actores sociales –empresas proveedoras, trabajadores públicos y privados y la ciudadanía en general.

Pero además, las compras públicas y la forma en que se llevan a cabo pueden tener múltiples implicancias económicas, sociales y ambientales. En efecto, las adquisiciones gubernamentales pueden ser utilizadas como herramienta de política para promover diversos objetivos en materia económica (estimulando determinados tipos de empresas y sectores considerados estratégicos, así como el desarrollo de economías regionales y locales), ambiental (facilitando procesos productivos consistentes con la sostenibilidad ambiental) y social (desincentivando el trabajo informal o facilitando la inserción laboral de grupos desfavorecidos).

Hasta no hace mucho tiempo, sin embargo, las compras públicas eran consideradas apenas como una herramienta necesaria para asegurar el funcionamiento de las distintas agencias gubernamentales, y la atención se focalizaba meramente en que los procedimientos se adecuaran a las normas legales vigentes y el gasto no superara las asignaciones presupuestarias dispuestas.

No obstante, teniendo en cuenta el amplio espectro de sus repercusiones, está claro que el diseño e implementación de un sistema adecuado de compras gubernamentales no puede considerarse simplemente una cuestión técnica: su mejor o peor funcionamiento afectará directamente la calidad de vida de la población.

Es por ello que, en el último tiempo, el análisis y la evaluación de los sistemas de compras públicas comienzan a enfocarse desde una perspectiva sistémica, que encadena el proceso de compras, el gerenciamiento de existencias y la logística dentro de un marco integrado y vinculado simultáneamente al cumplimiento de los objetivos específicos de cada jurisdicción y a los objetivos económicos, sociales y ambientales más generales establecidos por el Estado a nivel nacional.

Adicionalmente, en los “países en desarrollo”, como los de América Latina y el Caribe (ALC), el Estado es un actor indispensable para la promoción de la innovación y el espíritu empresarial. Sus decisiones sobre qué, cuánto y a quiénes comprar los bienes y servicios que requiere para cumplir sus funciones constituyen un elemento vital para el fomento y desarrollo de las empresas.

En relación con las compras públicas, una de las problemáticas más importantes es la baja participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Dada la significación numérica de las pymes en el entramado empresarial y su importancia en la generación de empleo, las barreras de acceso a un mercado de la dimensión del de las compras públicas tenderá a afectar la dinámica económica agregada, contribuyendo a reforzar la

heterogeneidad de la estructura productiva, limitando la difusión del proceso de innovación tecnológica y empeorando la distribución del ingreso.

Es así que los gobiernos de gran parte de los países del mundo, desarrollado y menos desarrollado, se preocupan por este segmento de empresas y su participación en las compras públicas. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos o en los países de la Unión Europea, existe una importante experiencia acumulada en la implementación de políticas de apoyo a las pymes en la participación de las compras del Estado.

En América Latina también se ha procurado llevar a la práctica este tipo de políticas, sin embargo, de acuerdo con el relevamiento que hemos realizado en varios países de la región, su efectividad ha sido hasta el momento muy acotada. Es así que, en términos generales, la participación de las pymes en este mercado resulta muy inferior a su contribución a la generación del PIB.

2. Objetivo y contenido del trabajo

El trabajo tiene por objetivo presentar los principales resultados de una línea de investigación que se ha venido desarrollando en el Centro de Investigaciones sobre Desarrollo Económico de América del Sur (Centro de IDEAS) de la UNSAM desde hace 5 años sobre los sistemas de compras públicas en América Latina y el Caribe. En el marco de esta línea de investigación se ha realizado una serie de estudios de caso sobre distintos países de la región. Esto permite realizar un estudio comparativo y encontrar los aspectos comunes de la problemática del acceso de las PyMEs a estos mercados, así como los principales enfoques y herramientas de política que se están aplicando en distintos países de América Latina.

En la primera sección se analizan los principales obstáculos que presentan las pequeñas y medianas empresas de la región para acceder a los mercados de compras gubernamentales, incluyendo aspectos vinculados con la escala, con el tipo de bienes o servicios requeridos por el Estado, con la informalidad, con las asimetrías de información y con una serie de costos de transacción específicos de este tipo de mercados que, como ocurre en general, afectan más seriamente a las empresas pequeñas y medianas que a las grandes. También se analizan con detalle los aspectos financieros involucrados en la operatoria de las PyMEs en estos mercados.

La segunda sección presenta el análisis de las principales políticas implementadas en los países de la región para promover el acceso de estas empresas a las compras del Estado. Se abordan tanto las políticas horizontales, que apuntan fundamentalmente a la eliminación de barreras, como las políticas de preferencia, que generan una discriminación positiva a favor de estas empresas en los procesos de contrataciones estatales. Se hace también un estudio de los instrumentos financieros que se pusieron en práctica en distintos países en los últimos años, con la finalidad de financiar a las pequeñas o medianas empresas que buscan hacer negocios con el Estado, o a reducir los costos financieros explícitos o implícitos en esas transacciones.

Otro de los aspectos que se estudian con detalle es la forma en la que la incorporación de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs) ayudó a disminuir y en algunos casos a eliminar barreras significativas.

Finalmente, se presentan las conclusiones.

3. Principales conclusiones

En primer lugar, se analizan los dos enfoques “extremos” de política para promover el acceso de las PyMEs a las compras públicas. Por un lado, las políticas que se orientan a “nivelar el campo de juego” a través de la reducción o eliminación de barreras, ya sean burocráticas, informativas o de otro tipo. Por otro, aquellas que ponen el acento en el otorgamiento de preferencias a las PyMEs respecto de las grandes empresas.

Una primera conclusión es que no existe en la región ningún país que aplique uno de esos enfoques en forma “pura”, tal vez con la única excepción de Chile, que implementa exclusivamente políticas horizontales, en consonancia con el enfoque general de sus políticas públicas. En el resto de los casos, si bien existen algunos rasgos idiosincrásicos vinculados con el estilo, las orientaciones ideológicas o las tradiciones históricas prevalentes en cada país, las políticas son mucho más complejas y combinan herramientas de preferencia con políticas horizontales.

La segunda conclusión es que en general las políticas que implementan los países tienen una escasa (y en algunos casos nula) integración con la política PyME en general. El caso de Brasil es un ejemplo de cómo esa integración potencia el impacto en términos de un mayor acceso de las PyMEs a las compras gubernamentales.

Otro aspecto relevante para el éxito de las políticas es el grado de coordinación intergubernamental. Esto es cierto en cualquier área de las políticas públicas, y también se verifica en el área de compras públicas. Dado que las agencias compradoras se encuentran diseminadas por todo el aparato estatal, la coordinación entre las distintas áreas del Estado es fundamental para que las políticas tengan impacto real, como lo muestra el caso de México.

La importancia de las TICs como facilitadoras del acceso de las PyMEs a las compras públicas se verifica en casi todos los países de la región, pero casos como los de Ecuador, que tiene una política muy orientada a incluir a las microempresas en el mercado de compras públicas a través de distintos instrumentos, dan cuenta de que esa relevancia es mayor cuanto menor es el tamaño de la empresa.

Finalmente, se destaca la importancia de la capacitación, tanto de los funcionarios públicos a cargo de la implementación de las políticas orientadas a promover el acceso de las PyMEs como de las propias empresas beneficiarias. Dado que las agencias rectoras de las compras públicas generalmente no cuentan con la capacidad de desarrollar por sí mismas una capacitación como la que requiere una población de la amplitud, diversidad y dispersión geográfica como es la de las PyMEs. Para esto son importantes las alianzas estratégicas que se implementen con otros actores públicos o privados que puedan implementar planes de capacitación masivos pero a la vez especializados. Chile es un ejemplo de cómo pueden funcionar estos mecanismos.

Bibliografía

Adlung, R. y Soprana, M. (2012), “SMEs in Services trade – A GATS Perspective”, WTO Working paper 2012-09.

Arozamena, Leandro y Federico Weinschelbaum (2010), "Compras Públicas: aspectos conceptuales y buenas prácticas", Buenos Aires, Universidad Nacional de San Martín, IDRC/CRDI, Programa ICT4GP, Documento de Trabajo N° 1.

Berlinski, J., Ferreira-Coimbra, N., Labraga, J., Vaillant, M. (2011), "Compras públicas en Sudamérica: ¿hay espacio para la convergencia de los acuerdos?" Publicado en G. Rozenwurcel y G. Bezchinsky (Editores), *Compras públicas: costos y beneficios de los procesos de integración regional en el marco de los tratados de libre comercio*, IDRC y UNSAM.

Berlinski, J., Ferreira-Coimbra, N., Labraga, J., Vaillant, M. (2013), "Bienes y Servicios provistos por las Pymes a Nivel Nacional y Subnacional: Federalismo Fiscal y las Políticas Domésticas de Fomento", Buenos Aires, Universidad Nacional de San Martín, IDRC/CRDI, Programa ICT4GP, Documento de Trabajo N° 23.

Bleger, L. (2011), "Instrumentos financieros para facilitar el acceso de las pymes a las compras públicas", Universidad Nacional de San Martín, IDRC, Programa ICT4GP, Documento de Trabajo N° 3.

Contreras, María José, Rivera, Marien (en prensa), "Claroscuros de la política de compras públicas a MIPyMEs en México", en "El acceso de las PyMEs a las compras públicas en América Latina. Evidencias de estudios de caso", Guillermo Rozenwurcel y Gabriel Bezchinsky (compiladores). UNSAM – IDRC

Ferraro, C. y G. Stumpo (comps.) (2010), *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Santiago de Chile, Libros de la CEPAL, Número 107.

Fundación Observatorio PYME de Argentina (2007) *Ubicación de Programas Públicos entre las PYMES industriales* “.

García, Renato, Diegues, Antonio Carlos y Costa, Ariana (en prensa), "A política de compras públicas no Brasil e as pequenas empresas", en "El acceso de las PyMEs a las compras públicas en América Latina. Evidencias de estudios de caso", Guillermo Rozenwurcel y Gabriel Bezchinsky (compiladores). UNSAM – IDRC

GHK y Technopolis (2011), "Evaluation of SMEs access to public procurement markets in the EU". Working paper,

Gomez, J.A. (2008), "Competitive business practices in developing economies: The case of small and medium size (SMEs) companies in Mexico", Capítulo 5 de Haar, J. y Mayer, -Stamer, J. (Editores), *Small firms, global markets, competitive challenges in the new economy*, Palgrave Macmillan.

Gutierrez, Irma (en prensa), "Compras públicas y MIPyMEs en Chile", en "El acceso de las PyMEs a las compras públicas en América Latina. Evidencias de estudios de caso", Guillermo Rozenwurcel y Gabriel Bezchinsky (compiladores). UNSAM – IDRC

Observatorio de Competitividad de las Cadenas de Valor en México, ficha informativa. "Participación de pymes en Compras de Gobierno", México.

Red Mercosur (2011) "Ahorros derivados de la introducción de TICs en las compras gubernamentales: metodología y estudio de los casos de Paraguay y Uruguay", Programa ICT4GP IDRC-UNSAM.

Reig Lorenzi, N. y S. Torres Ledezma (2009), “Las compras estatales como instrumento de política industrial en Uruguay”, Montevideo, Cuaderno de Economía, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Católica del Uruguay.

República Federativa de Brasil (Decreto 6204/2007).

Saavedra, J. (2011), “Mejora en el acceso de las mipymes a las compras gubernamentales a través de reforma en los mecanismos de compra del sector público”, Universidad Nacional de San Martín, IDRC, Programa ICT4GP, Documento de Trabajo N° 2.

Salazar Córdoba, Roberto (en prensa), “Ecuador: MIPyMEs y compras públicas. Breve revisión de la competitividad y equidad en el mercado de compras públicas ecuatoriano”, en “El acceso de las PyMEs a las compras públicas en América Latina. Evidencias de estudios de caso”, Guillermo Rozenwurcel y Gabriel Bezchinsky (compiladores). UNSAM – IDRC

SEBRAE (2004), “Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil: Relatório de Pesquisa”, Brasília.

SEBRAE (2007), “Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil: 2003-2005”, Brasília.

Stiglitz, J. E. (1993), The Role of the state in financial Markets, Annual Bank Conference on Development Economics.

Stumpo, G. (2005), Políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en América Latina, Cepal.

Stumpo, G. (2011), Las pymes en América Latina: ¿de actores secundarios a protagonistas del desarrollo?, Cepal.

El factor empresas en la competitividad de las provincias del Norte Grande argentino

Germán E. Camprubí; Nelson David Vera

Resumen

En el marco conceptual de la competitividad sistémica que considera a la empresa como punto de partida de la competitividad regional, este trabajo pretende obtener lineamientos inspiradores de políticas orientadas a las PyMEs para mejorar la posición del bloque regional Norte Grande Argentino en el contexto nacional.

Se presenta un análisis comparativo de los valores del Factor *Empresas* correspondientes a las diez provincias que integran ese bloque regional para los períodos 2010 y 2012. El Factor *Empresas* forma parte de un índice de competitividad a escala subnacional que integra además los valores de otros seis factores.

Salvo para las mejoras en los valores del Factor *Empresas* que se presentan para los casos puntuales de las provincias de Salta, Formosa y Catamarca en las otras siete provincias del bloque regional se produjeron retracciones respecto del año 2010.

En ese panorama de deterioro general entre los períodos comparados también se observa que el peso que tiene el Factor *Empresas* en el índice de competitividad provincial es menor en el caso del conjunto de las provincias del Norte Grande que en el grupo formado por el resto de los distritos subnacionales argentinos.

Finalmente, se analizan las diferencias significativas en los valores de todos los factores del índice de competitividad para los dos bloques regionales y se detectan asimetrías no sólo en cuanto a *Empresas* sino también en otros cinco factores.

Considerando que una empresa no compite en forma aislada o descontextualizada sino que lo hace en el marco de interdependencias económicas e institucionales, las asimetrías detectadas son tales y de tal magnitud que sugieren que la mejora de competitividad de las empresas en el Norte Grande debiera abordarse de manera integral. Es decir que no sólo serán necesarias políticas verticales dirigidas selectivamente a ese sector sino fundamentalmente políticas horizontales que incorporen la relevancia de las economías externas y de elementos mesoeconómicos para que el territorio y sus organizaciones adquieran una nueva dimensión.

El bloque regional Norte Grande

Argentina tiene una vasta región norte que comprende un conjunto de provincias en las que se combinan una potencialidad limitada, problemas semejantes y una necesidad de innovación en políticas que tiendan hacia un panorama más equilibrado entre las diferencias interregionales. Si bien no es una región homogénea, presenta una serie de características comunes que la diferencia del resto del país e incluye las siguientes provincias: Catamarca, Chaco, Corrientes, Formosa, Jujuy, Misiones, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. Las mencionadas provincias integran desde 1998 la **Región del Norte Grande Argentino** (NGA). Si bien La Rioja integraba inicialmente la Región de Nuevo Cuyo, se integró a la Región del Norte Grande desde 2012 tomando en cuenta similitudes culturales que la asemejaban más al Norte que a Cuyo. Así, el bloque regional del Norte Grande está integrado por diez provincias argentinas que abarcan el 27% del territorio nacional y concentran el 20,6% de la población (Censo Nacional 2010), pero apenas alcanza un 9,8% de participación en el Producto Nacional Bruto (2005).

Marco Teórico

El término competitividad suele usarse sin una profunda reflexión sobre su significado y este hecho puede ser atribuido a la falta de una definición concisa y a la difusión de los diversos enfoques que introdujeron los trabajos académicos que aún no han constituido una teoría sólida de la competitividad (Krugman, 1994).

Las diversas definiciones impulsaron el debate sobre la competitividad de las empresas, la competitividad de un país y aún la competitividad desagregada a distritos subnacionales. Pero, más allá que existan diferentes maneras de definir la competitividad, no pueden negarse su carácter sistémico y que su medición está íntimamente relacionada con el concepto de competitividad que se adopte.

El concepto de competitividad ha evolucionado desde una definición sencilla basada en un mero desarrollo de la actividad de exportación, impulsada mediante salarios bajos para obtener menores costos de producción, hasta la inclusión de una diversidad de aspectos, compatibles con el bienestar general de la población y el mejoramiento de la calidad de vida. Así, por ejemplo, actualmente es posible que un país sea competitivo manteniendo elevados los salarios de sus trabajadores. Más aún, hoy, competitividad implica desarrollo tecnológico, educación, instituciones sólidas, calidad en la producción y otros valores propios que permitan y sostengan una distinción en los mercados. En virtud de ello, el fomento de la competitividad requiere desplegar un abanico de acciones en diferentes planos y niveles. En otras palabras, la competitividad no sólo debe alimentarse a nivel empresa sino desde todas sus fuentes, tanto a nivel nacional y subnacional (Otero y Carbajal, 2006).

Determinantes de la competitividad

La competitividad puede analizarse en sus distintos niveles aún teniendo en cuenta que existen interacciones entre ellos. Esos niveles van desde la escala micro de la empresa pasando por la perspectiva de la región hasta la escala nacional en el contexto de la organización jurídica, política y económica y en la capacidad de integración de los actores sociales. Así, los determinantes de la competitividad pueden identificarse en los niveles micro, meso, macro y metaeconómico y es el nivel micro el punto de partida del paradigma de la competitividad sistémica.

Metodología

Matriz de datos

Se analizará la matriz de datos elaborada por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba (IIE). Sus datos están estandarizados como valores de ranking y para cada uno de los veinticuatro distritos subnacionales argentinos se cuantifican siete factores o variables de competitividad: Personas; Empresas; Gobierno; Recursos Naturales y Medio Ambiente; Infraestructura; Innovación, Ciencia y Tecnología y Resultados Económicos. Esos resultados se integran en un único índice global de competitividad para cada distrito.

Los datos de los índices de competitividad globales y del referido específicamente a la variable *Empresas* se tomaron de los dos últimos reportes publicados por el IIE y que corresponden a los años 2010 y 2012.

Comparaciones NGA y distritos del resto del país (Rp)

Se aplicarán gráficos radiales para comparar tanto los valores estandarizados correspondientes las variables *Empresas* y también los índices de competitividad globales.

Para estimar la importancia de la variable *Empresas* en el índice global de competitividad se computará su peso porcentual en los veinticuatro distritos subnacionales.

Detección de diferencias significativas

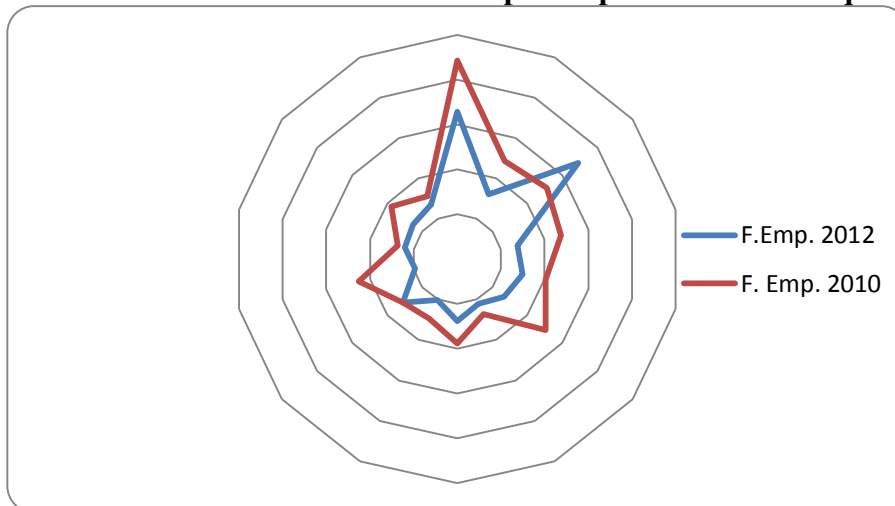
Para detectar diferencias significativas entre los valores de competitividad de los distritos subnacionales se propone el estadístico de Wilcoxon (equivalente a la prueba U de Mann Whitney para muestras independientes). Esta técnica no paramétrica está basada en los rangos de las observaciones originales.

Una de las muestras que se analizará corresponde a las diez provincias del NGA y la otra muestra está integrada por el resto de los distritos subnacionales argentinos que no integran ese bloque regional (Rp). La hipótesis nula que se prueba es que las funciones de distribución subyacentes tienen el mismo parámetro de posición. La prueba está basada en el estadístico W que se obtiene de la suma de los rangos en la muestra de menor tamaño.

Discusión de resultados

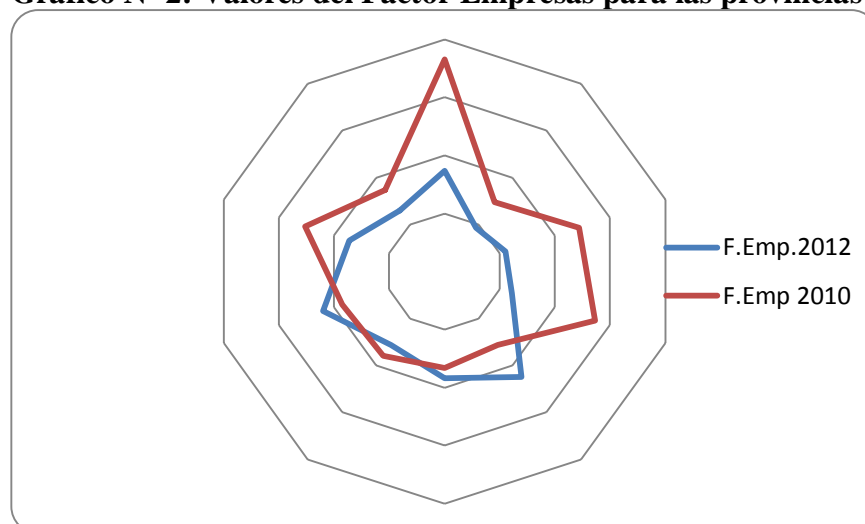
Las comparaciones entre los valores estandarizados del Factor *Empresas* de los períodos 2010 y 2012 se presentan en los Gráficos N°1 y N°2.

Gráfico N° 1: Valores del Factor Empresas para los distritos que no integran el NGA



Fuente: Matriz de datos del IIE

Gráfico N° 2: Valores del Factor Empresas para las provincias que integran el NGA



Fuente: Matriz de datos del IIE

Salvo en los casos de Salta, Catamarca y Formosa, en el año 2012 se registran disminuciones en los valores medidos del Factor *Empresas* en las otras siete provincias que integran el bloque regional NGA.

La estimación de peso del valor del Factor Empresas en el índice global de competitividad se estimó en forma porcentual verificándose que existe una marcada diferencia entre las provincias del Norte Grande (NGA) y los distritos subnacionales del resto del país (Rp).

Tabla N°1: Participación porcentual del Factor Empresas en el índice global 2012 en distritos Rp

Promedio	10,18%
Max	17,98%
Min	7,00%

Fuente: elaboración propia en base a la matriz de datos del IIE

Tabla N°2: Participación porcentual del Factor Empresas en el índice global 2012 en distritos NGA

Promedio	8,06%
Max	11,01%
Min	4,46%

Fuente: elaboración propia en base a la matriz de datos del IIE

Verificados los mayores pesos porcentuales del Factor *Empresas* en el índice global de competitividad para los distritos del resto del país, se aplicó el estadístico de Wilcoxon a dos subconjuntos. Se analizaron así, los valores de rango de las siete variables del índice

global de competitividad correspondientes a las diez provincias del NGA versus los valores de rango de los catorce distritos subnacionales argentinos del resto del país (Rp). En los resultados pueden observarse los valores de media aritmética y desviación estándar para los dos subconjuntos analizados.

Variable	Grupo1	Grupo2	n1	n2	Media1	Media2	DS1	DS2	W	p
Personas	NGA	Rp	10	14	0,26	0,51	0,10	0,11	60,00	0,0001
Empresas	NGA	Rp	10	14	0,16	0,32	0,04	0,15	60,50	0,0001
Gobierno	NGA	Rp	10	14	0,54	0,58	0,10	0,11	115,00	0,2791
Infra	NGA	Rp	10	14	0,25	0,45	0,05	0,12	61,00	0,0001
InnCyT	NGA	Rp	10	14	0,16	0,36	0,05	0,19	64,00	0,0002
ResEcon	NGA	Rp	10	14	0,31	0,43	0,05	0,13	74,00	0,0014
RNatyMAmb	NGA	Rp	10	14	0,30	0,38	0,07	0,08	84,50	0,0088

Fuente: elaboración propia en base a la matriz de datos del IIE

Se rechaza la hipótesis de que los dos bloques regionales no difieren en sus competitividades. Los resultados exhiben una situación de asimetría en detrimento del Norte Grande respecto de los demás distritos subnacionales ya que los valores de seis de las siete variables de competitividad son significativamente menores (valores de $p < 0,05$). Sólo en el caso de la variable *Gobierno* no se registran diferencias significativas entre los territorios del NGA y del Rp.

Conclusiones

El modelo matemático propuesto establece que existen diferencias significativas entre las provincias del Norte Grande y los distritos subnacionales del resto de Argentina no sólo en cuanto a *Empresas* sino también en las variables *Personas*; *Infraestructura*, *Innovación*, *Ciencia y Tecnología*; *Recursos Económicos* y *Recursos Naturales y Medio Ambiente*. Ante esta situación de desventajosa asimetría del Norte Grande, habría que admitir la existencia de ciertas condiciones de competencia imperfecta, las ventajas generadas a partir de los recursos naturales o de un determinado beneficio político y la movilidad de los factores en busca de mejores condiciones para comprender que las dinámicas de concentración benefician más a unas regiones que otras.

Considerando que una empresa no compite en forma aislada o descontextualizada sino que lo hace en el marco de interdependencias económicas e institucionales, las asimetrías detectadas son tales y de tal magnitud que sugieren que la mejora de competitividad de las empresas en el Norte Grande debiera abordarse de manera integral. Es decir que serían insuficientes políticas verticales dirigidas selectivamente a ese sector sino que es imprescindible diseñar políticas horizontales que incorporen la relevancia de las economías externas y de elementos mesoeconómicos para que el territorio y sus organizaciones adquieran una nueva dimensión.

Política industrial e evolução das exportações das empresas de pequeno porte brasileiras nos anos 2000

Graciele de Fátima Sousa; Marisa dos Reis A. Botelho

1 INTRODUÇÃO

No cenário econômico atual, mundial e brasileiro, a competitividade das micro e pequenas empresas (MPEs) tem sido considerada importante objetivo de políticas públicas, em especial as direcionadas ao setor industrial. A significativa participação na geração de empregos, renda, exportações e inovações em diversos países tem motivado os governos a implementar medidas de apoio que auxiliem estas empresas a superar, ao menos em parte, suas debilidades estruturais. Atualmente no Brasil, cerca de 86,1% de todas as empresas existentes (com vínculos formais) são MPEs e 10,9% são micro empreendedores individuais (RAIS, 2013). Embora a participação das MPEs seja expressiva na geração de empregos, 42% dos empregos formais gerados no Brasil em 2012 (RAIS, 2013), a sua contribuição para o produto do país é bastante limitada. De acordo com SEBRAE (2005, p.5), a participação das MPEs situa-se em torno de 20% no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Assim como é baixa a participação das MPEs no PIB, também a sua participação nas exportações brasileiras é bastante reduzida, em torno de 0,74% no ano de 2012. Torna-se relevante, portanto, estudar o perfil das exportações das MPEs no contexto das recentes medidas de política industrial voltadas à exportação.

O presente trabalho tem como problema de pesquisa o seguinte questionamento: qual é a evolução das exportações de MPEs, em um momento em que se verifica na economia brasileira a elaboração e execução de políticas industriais, que dentre os seus objetivos está o de ampliar as exportações de MPEs?

A hipótese que norteia o trabalho é que a trajetória de evolução das MPEs na pauta de exportações do Brasil não foi alterada significativamente com o desenvolvimento de medidas de apoio contidas nas políticas industriais implementadas, a partir do ano de 2003, a saber, a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) e o Plano Brasil Maior (PBM).

Portanto, no contexto das políticas industriais e da meta de internacionalização de MPEs brasileiras pela ótica das exportações, o objetivo central do trabalho é o de traçar um perfil setorial e regional das exportações de MPEs do Brasil e sua evolução no período de 2002 a 2012, a fim de verificar se houve alterações significativas com o desenvolvimento de medidas de apoio contidas nas políticas industriais implementadas a partir do ano de 2003.

Para atender ao objetivo central, o estudo foi estruturado em três seções, além de uma Introdução e das Considerações Finais.

A primeira seção apresenta uma revisão da literatura acerca do conceito de política industrial, com base na vertente neoschumpeteriana (BAPTISTA, 1997; CIMOLI *et al.*, 2007; JOHNSON, 1984). Esta revisão é apresentada a partir da perspectiva de que a política industrial pode atuar de modo a superar as dificuldades estruturais que as pequenas empresas apresentam, tal como desenvolvido pelos trabalhos clássicos de Penrose (1962) e Steindl (1977).

A segunda seção apresenta as políticas industriais executadas no Brasil nos anos 2000 e as principais medidas de apoio às MPEs nelas contidas. A análise é desenvolvida tendo como referência o enfoque teórico neoschumpeteriano, que enfatiza a importância de políticas públicas direcionadoras do desenvolvimento industrial e econômico.

A seção 3 contém o núcleo principal do trabalho e inicia-se com a apresentação da metodologia utilizada. Na sequência, é desenvolvido um estudo do perfil setorial e regional das exportações das MPEs brasileiras, verificando (i) os setores/atividades produtivos que são mais relevantes na pauta exportadora dessas empresas, (ii) a localização estadual e municipal das empresas, e (iii) o principal mercado de destino das vendas externas das MPEs.

2 METODOLOGIA E BASES DE DADOS

A metodologia utilizada neste trabalho foi desenvolvida de modo a permitir apreender o perfil regional e setorial das exportações de MPEs do Brasil. Foram elaboradas estatísticas descritivas de dados secundários referentes às exportações de MPEs brasileiras, a partir de dados do site oficial da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério de Ciência e Tecnologia (SECEX/MDIC), disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1206&refr=608>.

Os dados de exportações da SECEX/MDIC (2013), que estão classificados por mercadoria segundo a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), foram reclassificados para Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.0), a dois dígitos, com base no tradutor disponibilizado pela Comissão Nacional de Classificação (CONCLA) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Após esta reclassificação, foi possível fazer uma (re) reclassificação dessas atividades por intensidade tecnológica com base na classificação apresentada pela *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), que agrupa as atividades/setores em quatro grupos de indústria, a saber: alta, média-alta, média-baixa, baixa intensidade tecnológica. Deve-se esclarecer que nem todos os produtos exportados pelas MPEs puderam ser classificados

nos grupos de intensidade tecnológica, pois a SECEX/MDIC só disponibiliza os valores *Free on Board* (FOB) dos principais produtos exportados. Essa parcela de produtos que não foi classificada é disponibilizada pela SECEX/MDIC em um grupo denominado “Demais produtos”.

Com os dados sistematizados, iniciou-se o cálculo da participação de cada setor (atividade) nas exportações totais (valor FOB) de MPEs, a fim de verificar qual setor era mais significativo na pauta exportadora e qual a tendência das exportações de MPEs. Como complemento foi calculado o Índice de Concentração das Exportações (ICX), que indica o quanto a pauta exportadora é concentrada. O ICX varia entre 0 e 1 e, quanto mais próximo de 1, mais concentradas foram as exportações das MPEs em poucos produtos/setores, e quanto mais próximo de 0, mais diversificada foi a pauta de exportação das MPEs.

Esse índice é dado pela seguinte fórmula, adaptada de Melo (2007):

$$ICX = \sqrt{\sum_i (X_{ij}/X_j)^2} \quad (1)$$

sendo que: X_{ij} representa as exportações do setor i pelas MPEs j ; X_j representa as exportações totais das MPEs j .

Ressalta-se que as exportações totais das MPEs foram dadas pelo somatório das exportações das atividades dos setores primário e secundário, desconsiderando as exportações das atividades de serviços e do grupo “Demais produtos”, que não puderam ser classificados. Esses valores desconsiderados poderiam comprometer a análise, já que não estavam no mesmo nível de desagregação das atividades dos setores primário e secundário.

Ademais, para analisar a localidade das MPEs exportadoras e o principal destino das exportações de MPEs, foram realizados cálculos de participações, do valor exportado (FOB) de MPEs originário de cada estado nas vendas externas totais de MPEs e das vendas externas que cada país recebeu no total das exportações de MPEs, respectivamente.

Ressalta-se que a classificação das empresas brasileiras por porte utilizada no trabalho foi a classificação que o SECEX/MDIC adota (Quadro 1).

Quadro 1 – Classificação de empresas por porte, segundo SECEX/MDIC

	MPEs		Médias empresas	Grandes empresas
	Microempresas	Pequenas empresas		
Indústria				
Pessoas ocupadas	Até 10 empregados.	De 11 a 40 empregados.	De 41 a 200 empregados.	Mais de 200 empregados.
Valor exportado	Até US\$ 400 mil.	Até US\$ 3,5 milhões	Até US\$ 20 milhões	Acima de US\$ 20 milhões
Comércio e serviços				
Pessoas ocupadas	Até 05 empregados.	De 06 a 30 empregados. Até US\$ 1,5 milhão	De 31 a 80 empregados.	Mais de 80 empregados.
Valor exportado	Até US\$ 200 mil.		Até US\$ 7 milhões	Acima de US\$ 7 milhões.

Fonte: Adaptado de SECEX/MDIC (2013).

3 RESULTADOS E CONCLUSÕES

O conjunto de dados analisados no trabalho permitiu traçar o perfil setorial e regional da pauta exportadora das empresas de micro e pequeno porte no período de 2002 a 2012, sendo identificadas quatro principais características.

A primeira característica diz respeito à composição da pauta exportadora das MPEs que praticamente permaneceu centrada na indústria de baixa intensidade tecnológica, com destaque para o setor “Fabricação de produtos de madeira” e “Fabricação de produtos alimentícios”. Observou-se que, nos últimos anos analisados, as exportações de MPEs se

tornaram mais diversificadas, mediante a presença de atividades que não estavam presentes nos primeiros anos. Esse indício de alteração dá margem para mostrar que há possibilidade de se ter uma desconcentração setorial da pauta exportadora, com o crescimento da presença de atividades mais intensivas em tecnologia. Este foi o único aspecto que permite inferir que as medidas de política industrial estão surtindo algum efeito, mesmo que pequeno.

Como segunda característica, verificou-se que a maioria das exportações das empresas de micro e pequeno porte se originaram das regiões Sul e Sudeste, com destaque para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais. Assim, concluiu-se que há uma concentração geográfica no número de MPEs exportadoras na região Centro-Sul do país, com uma tendência de intensificação dessa concentração. Em termos municipais, como era de se esperar a partir dos resultados estaduais, a maioria das exportações de MPEs originaram-se de municípios localizados nas regiões Sul e Sudeste e, de modo geral, não houve tendência de alteração deste cenário.

Também verificou-se uma tendência de concentração dos mercados de destino das exportações de MPEs, que se centraram nos países da América, com destaque para os EUA, Argentina e Paraguai. Esta terceira característica do perfil exportador das MPEs mostrou que a proximidade geográfica e os acordos comerciais (como o MERCOSUL e a Associação Latino-Americana de Integração – ALADI) são importantes na definição do destino das exportações dos empreendimentos de pequeno porte. Além do mais, as vendas externas de MPEs se destinaram a países menos exigentes (países com uma renda *per capita* média ou baixa), visto que os países da América Latina que se tornaram os principais destinos das exportações de MPEs – Argentina, Paraguai, Venezuela, Peru, Chile, Colômbia, Bolívia e Uruguai – não são os países com as maiores rendas *per capita*. No ano de 2012, todos estes países ficaram abaixo da 40ª posição do *ranking* dos países com maior renda *per capita*, à exceção dos EUA, que está entre os 10 principais países desse *ranking*.

Como última característica, destaca-se a expressividade numérica da quantidade de MPEs exportadoras no Brasil (porém, a base exportadora permaneceu relativamente estável entre 2002 e 2012) e o baixo volume exportado pelas MPEs frente às grandes empresas, de tal modo que a participação das MPEs nas vendas externas do Brasil foi insignificante e não apresentou qualquer tendência de aumento, pelo contrário, houve uma trajetória de decréscimo da participação das exportações das MPEs nas exportações brasileiras.

Portanto, de 2002 a 2012 não houve alterações significativas nas exportações de MPEs, visto que os principais países de destino continuaram centrados na América, a origem dessas exportações foi basicamente a mesma, bem como a composição setorial da pauta exportadora. A participação das exportações das MPEs foi pequena e, ademais, apresentou tendência de decréscimo, mesmo com a execução de medidas focadas no comércio exterior visando ampliar as exportações brasileiras, dentre as quais, as exportações das MPEs. A meta explícita da PDP era de ampliação em 10% do número de

MPMEs no período de 2008 a 2010.

Considera-se que o não alcance das metas das políticas industriais de promoção às exportações de MPEs pode ser justificado, primeiramente, pelo fato de que a retomada de políticas industriais no Brasil necessitou de uma reestruturação do aparato de apoio governamental, tarefa que demanda longo tempo de execução. Em segundo lugar, a retomada de execução de políticas industriais aconteceu em um ambiente macroeconômico caracterizado por políticas restritivas e sustentado em um tripé baseado na geração de superávit fiscal primário, no regime de metas de inflação e no câmbio flutuante. Assim, mostrou-se evidente a contradição entre a manutenção das políticas macroeconômicas restritivas e, ao mesmo tempo, o aumento das exportações de MPEs, pois estas foram constrangidas pelos efeitos de uma política monetária baseada na alta de juros que implicou em apreciação cambial, inibindo as exportações e erodindo a rentabilidade das mesmas.

Deste modo, é preciso ter um sistema institucional que consiga atender às necessidades da dinâmica do crescimento econômico, bem como capacitações e coordenação das ações de política industrial, para que esta consiga concretizar as metas planejadas. As falhas nestes pontos no desenvolvimento das políticas industriais no Brasil implicaram em dificuldades de articulação entre os instrumentos da política industrial, bem como dessa política com as políticas macroeconômicas (SUZIGAN; FURTADO, 2010).

Ademais, considera-se que muitas das metas traçadas nas políticas industriais brasileiras foram irrealistas e subestimaram o período de execução para se ter o sucesso desejado. As MPEs apresentam-se em uma situação de baixa competitividade, uma vez que os seus níveis de produtividade, de inovação tecnológica e de qualificação do pessoal ocupado são, em geral, mais baixos do que os das grandes empresas. Portanto, essas empresas requerem medidas de política industrial de mais longo prazo, que melhorem a sua inserção competitiva, refletindo em aumento das suas exportações.

BIBLIOGRAFIA

BAPTISTA, M.A.C. *A abordagem neo-schumpeteriana: desdobramentos normativos e implicações para política industrial*. 1997. 145p. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1997.

CIMOLI, M.; DOSI, G.; NELSON, R.; STIGLITZ, J. Instituições e políticas moldando o desenvolvimento industrial: uma nota introdutória. *Revista Brasileira de Inovação*, 6 (1), janeiro-junho, 2007.

COMISSÃO NACIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. 2013. Disponível em: <<http://concla.ibge.gov.br/classificacoes/correspondencias/atividades-economicas>>. Acesso em: nov. 2012.

JOHNSON, C. Introduction: the idea of industrial policy. In: JOHNSON, C. *The industrial*

policy debate. San Francisco: ICS Press, 1984. p. 3-26.

OECD. *Directorate for Science, Technology and Industry*, STAN Indicators. 2005. Disponível em: <http://www.oecd.org/industry/industryandglobalisation/4023075_4.pdf>. Acesso em: nov. 2012

PENROSE, E. H. *A teoria do crescimento da firma*. Tradução de Tamás Szmrecsányi. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006, 400 p.

RAIS. Acesso on line às bases estatísticas. 2013. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/rais/estatisticas.htm>>. Acesso em: dez. 2013.

SEBRAE. *Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas Proposta da Frente Empresarial*. 2005. Disponível em: <[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/76C0B54E18B2D6BA03256FF2006E0D6F/\\$File/NT000A707A.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/76C0B54E18B2D6BA03256FF2006E0D6F/$File/NT000A707A.pdf)>. Acesso em: dez. 2012.

SECEX/MDIC. 2013. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1206&refr=608>>. Acesso em: jan.2013 a nov.2013.

STEINDL, J. *O Pequeno e Grande Capital: Problemas econômicos do tamanho das empresas*. Tradução de Tamás Szmrecsányi. São Paulo: Editora Hucitec, 1990, 142p.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Instituições e Políticas Industriais e Tecnológicas: Reflexões a Partir da Experiência Brasileira. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 40, n. 1, p.7-41, jan.-mar. 2010.

Instituciones de educación superior, emprendimiento y desarrollo empresarial en el marco de la union de naciones del Mercosur

Jairo Contreras Capella, Katherine Rosa Contreras Polo

RESUMEN

La investigación presenta reflexiones a partir de las cuales propone estrategias acerca del rol de las Instituciones de Educación Superior (IES) en el proceso de armonización del movimiento emprendedor y de desarrollo empresarial en el marco de la unión de países que conforman el Mercado Común del Sur (Mercosur). Se considera que la participación de las Instituciones de Educación Superior centrada en Ciencia, tecnología e innovación ha de contribuir al fortalecimiento de un ideario de integración regional, por lo cual es posible potenciar el rol de las IES en el proceso de construcción y consolidación de las instituciones económicas, políticas y sociales de la Región. Lo anterior constituye un reto por las potencialidades inherentes, al trascender las fronteras de Mercosur y propiciar la articulación de los sistemas de educación de cada país hacia la convergencia de IES con características regionales, capaz de contribuir con los esfuerzos del sector público y privado, en el desarrollo de una agenda regional ampliada, tributaria, hacia la unión de

naciones del sur (Unasur); pero además, a concretar una hoja de ruta que conduzca a estructurar instituciones que impulsen, promuevan, acompañen y ayuden a la sostenibilidad de la micro, pequeña y mediana empresa (mipyme), en un escenario complejo de apertura a los mercados internacionales y la conformación de bloques económicos, con lo cual se permite el posicionamiento del conocimiento como bien público puesto al servicio del desarrollo¹.

Palabras Clave: Educación Superior, Emprendimiento, Desarrollo Empresarial, Mercosur, Mipyme.

ABSTRACT

The research presents reflections from which proposes strategies on the role of Higher Education Institutions (HEIs) in the process of harmonization of entrepreneurship movement and business development in the context of joining countries of the Southern Common Market (Mercosur). It is considered that the involvement of higher education institutions focused on science, technology and innovation should contribute to the strengthening of an ideology of regional integration, making it possible to enhance the role of HEIs in the process of building and consolidating the economic, political and social institutions of the region. This is a challenge for the potential inherent to transcend the boundaries of Mercosur and promote coordination of the education systems of each country towards the convergence of IES with regional characteristics, able to contribute to the efforts of the public and private sector, development of an expanded, tax, towards uniting southern nations (UNASUR) regional agenda; but also to realize a roadmap leading to structure institutions that encourage, promote, accompany and support the sustainability of micro, small and medium enterprises (MSMEs) in a complex scenario of openness to international markets and shaping economic blocs, thereby positioning knowledge as a public good in the service of development allowed.

Keywords: Higher Education, Entrepreneurship, Management, Mercosur, Mipyme.

INTRODUCCIÓN

La situación de América latina y el Caribe, donde se producen importantes cambios sociales y se transita por nuevos caminos de integración y complementariedad socioeconómica abre nuevos retos que nos obligan al análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la región; estamos ante un cambio de época, lo que amerita sin dudas un abordaje desde la óptica interdisciplinaria, la cual no puede estar al margen de la tendencia socioeconómica que se afianza en nuestro entorno geográfico más inmediato, como lo son los procesos crecientes de integración regional; en tal sentido, reflexionar acerca de instituciones de educación superior, emprendimiento y desarrollo empresarial en el marco de la unión de naciones del mercosur, constituye uno de los retos para la comunidad académica de referencia.

Ello implica revisar factores de las pequeñas y mediana empresa, asociados a hábitos, costumbres, talante e idiosincrasia de los agentes económicos, sociales, culturales y académicos, en sociedades políticamente organizadas. Surgen así escenarios novedosos en

¹Informe sobre el desarrollo mundial. El conocimiento al servicio del desarrollo. Banco Mundial, 1998-1999, pág.3.

que han sido definidos acuerdos subregionales de naturaleza económica, social y política; en donde existen antecedentes que hoy se presenta configurado en la unión de naciones del sur, y donde se requiere crear las condiciones para alcanzar un nivel colaborativo entre los esfuerzos de los sistemas y aparatos económicos involucrados, pero también en los sistemas educativos correspondientes.

Por lo anterior resulta de interés reflexionar y diseñar propuestas relacionadas con las instituciones de educación superior, emprendimiento y desarrollo empresarial en el marco de la unión de naciones del Mercosur, especialmente dar respuesta a interrogantes tales como ¿cuál es el rol de las IES en la promoción, fortalecimiento y sustentabilidad del emprendimiento en las Mipymes domiciliadas en el contexto geográfico de Mercosur?, ¿y cuál el impacto en la red de Mipymes de América Latina y el Caribe?

HIPOTESIS DE TRABAJO

En la medida que las instituciones de educación superior del mercado común del sur (mercosur), se empeñen en asumir una **filosofía integracionista** congruente con el espíritu que se reconoce en la Carta Política de sus respectivos países, se favorece el desarrollo económico-social, el emprendimiento, la integración empresarial y la movilidad de profesionales e inversionistas, creando así las condiciones objetivas y subjetivas de escenarios que fomenten la “creación de empresas en un mundo “plano”².

• MARCO CONCEPTUAL

Si bien se reconoce a nivel internacional que los nuevos tiempos precisan profesionales capaces de aportar a las organizaciones los avances de la ciencia, la técnica, la tecnología e innovación, de tal manera que con ello se contribuya a transformar la realidad económica, social y empresarial de nuestras comunidades, se facilite la gestión y promueva la conservación, incremento, distribución e integración de la riqueza social, no siempre está claro cómo llevar a cabo dicha gesta profesional, desde las instituciones de educación superior.

En oportunidades se cree que bastan las buenas intenciones de universidades, organismos, instituciones y agremiaciones de naturaleza pública o privada, asociadas a las preocupaciones por el desarrollo empresarial para garantizar que la capacidad y vocación científica que se pretende cultivar en los centros de educación superior, son suficientes para promover el desarrollo de nuestras comunidades, como resultado de una adecuada descripción, comprensión y análisis de los escenarios económicos reales en el que transcurre nuestra vida en sociedad.

Entonces nos percatamos, que si bien son importantes las organizaciones, entes, organismos, universidades y diferentes instancias asociadas a la cualificación de nuestro reservorio de talentos humanos, no debemos dejar de lado el hecho de que la dinámica de

² FUNG, Victor y William; WIND, Yoram. Competir en un mundo plano. Crear empresas para un mundo sin fronteras. http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-04/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad-5/lecturas/Competir_en_un_mundo_plano.pdf

integración económico-social³ de los países aporta elementos para el logro de diversos niveles de integración y de aportes respecto a

un mundo sin límites físicos, donde las comunicaciones traspasan fácilmente las fronteras físicas, los materiales fluyen con gran facilidad logística, los capitales cual golondrinas circulan por todo el mundo, los sitios de trabajo se descentralizan, las tecnologías se difunden rápidamente, los consumidores se adecuan a nuevos estándares y en fin todo el andamiaje empresarial se ve enfrentado a esas nuevas circunstancias en que las ventajas competitivas basadas en innovación son el eje central de todo proceso empresarial⁴

Por lo anterior se considera, que si bien se requiere continuar impulsando iniciativas ensayadas en nuestro medio, se cree llegado el momento de promover desde las Instituciones de Educación Superior (IES) nuevas soluciones para antiguos problemas; esto, sin perder de vista que en un mundo donde se consolidan bloques económicos, hay que identificar las condiciones, las etapas, las fases y los procesos, para continuar impulsando el hecho de que “los países de América Latina muestran un gran auge en su actividad de creación de nuevas empresas (en el estudio GEM, todos los 8 países latinoamericanos participantes estuvieron en el selecto grupo de los 10 países con mayor índice de actividad empresarial (TEA))...”⁵

Para los propósitos propuestos la investigación acude a referentes pertinentes como los estudios de Global Entrepreneurship Monitor (estudios GEM), el acuerdo fundacional de mercosur y documentos históricos que muestran su desarrollo, avance y articulación como bloque económico; las normas y lineamientos internacionales de las Pymes. Así mismo se tienen han sido consultados documentos pertinentes con el objeto de investigación de entidades como la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA); la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); el Banco Mundial (BM); el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo; Fundes Internacional; Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Corporación Interamericana de Inversiones, Banco e Desarrollo de América Latina; Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional; Oficina Regional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para América Latina y el Caribe; Ministerios de Educación Nacional o sus equivalentes en los estados que integran mercosur; instancias de naturaleza pública o privadal u ONGs, asociadas al objeto de estudio.

OBJETIVO DE LA PONENCIA

³Los presidentes de doce países firmaron el tratado constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), un nuevo mecanismo de integración que nace con la meta de fusionar al Mercosur y a la Comunidad Andina (CAN).

⁴GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. 2011 2012. Consultado vía Web, en Junio de 2014.
file:///C:/Users/user/Desktop/2014%20-%20A%20C3%91%20O%20DOS%20MIL%20CATORCE%20-%202014/2014.%20CONVOCATORIA%20-%20Eventos%20-%20Tareas/XIX%20REUNION%20ANUAL%20DE%20RED%20PYMES%20MERCOSUR/GEM-Colombia-2011.pdf

⁵ Íbidem.

Compartir un conjunto de reflexiones/propuestas relacionadas con el fomento del espíritu empresarial, el emprendimiento y el desarrollo empresarial por parte de las instituciones de educación superior, en el marco del mercado del sur (mercosur).

METODOLOGIA

En las circunstancias descritas, se ha asumido una metodología de carácter cualitativo, con énfasis en el paradigma histórico-hermenéutico, donde su desarrollo se considere como un proceso en construcción de referentes teóricos preestablecidos, en un proceso continuo de indagación con carácter de espiral, de registros, análisis permanente de sentido del corpus cualitativo, resultado de la información recogida a partir de actores, agentes, personas naturales y jurídicas, universidades de naturaleza pública y/o privada, fuentes y archivos documentales en un intento por precisar, definir y construir las categorías de análisis, las conceptualizaciones teóricas y el propio problema en la dinámica del proceso investigativo.

El análisis objeto de estudio referenciado en éste escrito, sigue el paradigma histórico hermenéutico, como estrategia interpretativa por excelencia de los acontecimientos históricos y de producción de sentido en la acción humana.

Este esquema ha de permitir, develar los trasfondos de la práctica investigativa en coherencia con los polos epistemológico, teórico, morfológico y metodológico.

CONCLUSIÓN

Al cierre de la reflexión se evidencia la necesidad de formular un plan general para la coordinación de los esfuerzos de las Instituciones de Educación Superior en impulso del desarrollo sostenible de las Mipymes en el contexto Mercosur, a partir de iniciativas de emprendimiento empresarial lideradas por las IES en articulación con el componente estatal, que resulte estratégico en la potenciación de las externalidades positivas del Bloque de integración regional objeto de estudio.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI. Informe del Secretario General sobre el proceso de integración regional en 2004. Montevideo 2005.

BANCO MUNDIAL. Informe sobre el desarrollo mundial. El conocimiento al servicio del desarrollo. Banco Mundial, 1998-1999

BARRON, C. La educación basada en competencias en el marco de los procesos de globalización. En: Valle, M. Formación en competencias y certificación profesional. México UMAM. 2000.

BORRERO, C. Administración Universitaria. Conferencia XXI. Simposio Permanente sobre la Universidad, (mimeo). Bogotá: Universidad Javeriana. 1998.

BRIONES, Guillermo. Métodos y técnicas de investigación aplicadas a la educación y las ciencias; módulo epistemología y metodología de la investigación social. 2 Ed. Santafè de Bogotá: ICBFS, PHE, 1998.

CEPAL. El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Santiago de Chile: CEPAL. 1994.

- CIFUENTES, J.**(s.f).Tensiones en el diseño y la implementación de currículos flexibles. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Constituciones Políticas** de las Repúblicas de Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile.
- FERRARI, C.** Crecimiento, inversión, ocupación y divisas en América del Sur. En: Fairlie, A(Ed) Países andinos frente al TLC y la Comunidad Suramericana de Naciones. Lima: Red latinoamericana de Política Comercial. 2004.
- FUNG, Victor y William; WIND, Yoram.** Competir en un mundo plano. Crear empresas para un mundo sin fronteras. http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-04/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad-5/lecturas/Competir_en_un_mundo_plano.pdf
- GARCIA, A.** La estructura del atraso en América Latina; hacia una teoría latinoamericana del desarrollo. Bogotá. Convenio Andrés Bello.2006.
- JARAMILLO, Luis Javier.** Ciencia tecnología y desarrollo. Bogotá: ICFES, ICESI Serie Aprender a investigar. Módulo I, 1995, 1.3.2 La investigación básica 1.3.3. La investigación aplicada.
- Resolución 2768 del 13 de Diciembre de 2003, “Por la cual se definen las características específicas de calidad para los programas de formación profesional de pregrado en Derecho” (Colombia).
- RODRIGUEZ, Rafael.** Enfoques Curriculares para el Siglo XXI. Revista Educación y Cultura No.30.CEID-Fecode, Julio 1993.Ley 115 de Febrero 1994.
- ZAPATA OCHOA, Yolanda Inés.** La necesidad de un nuevo enfoque para la contabilidad. Revista Facultad de Ciencias Económicas. Departamento de Ciencias Contables. Programa de Derecho Universidad de Antioquia. Revista No.44, página 135. ISSN 0120-4203.
-

Trabajo decente: propuesta para la utilización de modelos lingüísticos para su medición

María José Fernandez

Resumen

Se considera que una persona es un trabajador si tiene una ocupación remunerada que le permite acceder a bienes y servicios, lo ayuda a subsistir, contribuye al bienestar familiar, lo integra con quienes comparte las tareas y le ayuda a construir su propia identidad (Lanari, 2005).

Históricamente la matriz capital-ganancia-trabajo-salario representó al mercado laboral. En los últimos años, la crisis de dicho modelo, ha generado el surgimiento de nuevas formas de empleo. Entonces, la noción de trabajo tal como era concebida resulta insuficiente para mostrar las nuevas realidades, en otras palabras, el trabajo asalariado perdió vigencia conceptual (Lanari, 2005).

Como el trabajo es una parte primordial de la vida, por el tiempo que insume y porque es clave en la integración social y la autoestima, hablar de trabajo decente es un elemento esencial para poder evaluar la calidad de vida (Ankeret *al.*, 2003).

Todas las personas que trabajan o buscan trabajo, tiene una idea de que quiere decir que un trabajo es o no decente. Pero es preciso definir un indicador que permita valorar y comparar hasta que punto son decentes los distintos puestos de trabajo.

El concepto de trabajo decente surge en la segunda mitad de la década del '90 como una nueva categoría analítica que permite caracterizar, en un sentido amplio, el funcionamiento del mercado de trabajo y las relaciones laborales (Grupo de Estudios del Trabajo, 2005).

Fue introducido por Juan Somavía, en su primer informe como Director General de la Organización Internacional del Trabajo (Somavía, 2000). El término fue establecido como respuesta al deterioro de los derechos de los trabajadores durante la década del 90, como consecuencia del proceso de globalización.

El trabajo decente puede ser considerado como aquella ocupación productiva que es justamente remunerada y que se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto a la dignidad humana (Grupo Estudios del Trabajo, 2005)

Una medición fidedigna y exhaustiva del trabajo decente permitirá comprender los mecanismos gracias a los cuales el crecimiento económico genera mayores niveles de bienestar, determinando un desarrollo económicosocial más rápido (Anker, *et al.*, 2003).

El concepto tiene dos características centrales. En primer lugar, es relevante su sentido universal y por otra parte posee una lógica territorial particular (Ghai, 2005). Los objetivos de este sistema de indicadores son de carácter universal independientemente del grado de desarrollo del país y de la estructura y características del mercado de trabajo. Por el contrario, el marco institucional y las políticas para alcanzar estos objetivos depende de las condiciones propias de cada país, respecto a la sociedad, sus costumbres, el régimen legal y la estructura económica.

La idea incluye la existencia de empleos suficientes, remuneración, seguridad en el trabajo y condiciones laborales salubres. La seguridad social y de ingresos también son elementos esenciales aunque dependan de la capacidad y nivel de desarrollo de la sociedad. Los otros dos componentes buscan reforzar las relaciones sociales de los trabajadores (Ghai, 2003).

El trabajo decente aparece como una noción unívoca que ubica bajo un mismo marco las diversas dimensiones del trabajo (Correa Montoya, 2008).

El sistema de indicadores de trabajo decente es un intento de capturar en un lenguaje cotidiano una integración de objetivos sociales y económicos representados en una unidad semántica con coherencia interna (Correa Montoya, 2008).

En la medición de los atributos del mercado de trabajo la principal herramienta con la que se cuenta en Argentina es la Encuesta Permanente de Hogares.

Los estudios tradicionales en general clasifican a los individuos en relación a dos aspectos: búsqueda y tenencia de trabajo. Una vez categorizados según condición de actividad la atención prioritaria suele estar fijada en los individuos desocupados. El acopio de datos estadísticos se ha centrado mayormente en el empleo y desempleo (Anker *et al.*, 2003).

El índice de trabajo decente podrá ayudar a ampliar la perspectiva limitada de las cuestiones laborales tal como son evaluadas ahora.

Es posible analizar el déficit de trabajo decente a partir de seis dimensiones:

- Oportunidades de trabajo
- Libertad
- Productividad
- Equidad
- Seguridad.
- Dignidad

Los indicadores de trabajo decente buscan entonces evaluar la calidad de la ocupación, como respuesta al cambio conceptual en la categoría empleo y a las diversas situaciones en las que se encuentran los trabajadores.

Es posible plantear que los ocupados se distribuyen entre una situación ideal y un umbral de trabajo decente (Grupo de Estudios del Trabajo, 2005).

Existe un nivel mínimo pero no un tope en lo que se considera como *decente*, entonces constituye una meta móvil, un objetivo que evoluciona a medida que se va transformando las posibilidades y circunstancias de cada sociedad. Promover el trabajo decente es crear condiciones para que el trabajo sea suficiente en cantidad y calidad (Schleser *et al.*, 2008).

Es necesario seleccionar indicadores acordes con la realidad y la información disponible. Es posible dividir a los indicadores como básicos y complementarios para generar un conjunto de indicadores articulados.

Por último es preciso diseñar un indicador global que determine el grado de déficit de trabajo decente de acuerdo al grado de incumplimiento de la situación ideal en cada uno de los indicadores básicos y complementarios.

El lenguaje es una de las herramientas usuales para interpretar y comprender la realidad. En esta dirección es posible pensar que ciertas nociones o enunciados que surgen de un determinado contexto se convierten en clave para objetivar cuestiones hasta entonces no objetivadas. Por ello, un nuevo concepto como *trabajo decente* (que lleva implícito su déficit) emergente del actual contorno socio-histórico en donde la situación laboral es endeble y la categoría trabajo ha perdido significación, se constituye en un término altamente valorativo y explicativo de la realidad.

La existencia de variables cualitativas, inherentes al comportamiento humano, o de elementos del ambiente externo de difícil cuantificación objetiva, hace que los individuos tengan dificultad en representar con un valor numérico exacto la valoración de los diferentes aspectos vinculados con su bienestar que se desea evaluar. También, a menudo es necesario tratar con variables que describen fenómenos de modelos físicos o humanos suponiendo una cantidad finita y pequeña de descriptores. A veces describimos observaciones sobre un fenómeno caracterizando sus estados que son naturalmente traducidos en términos de una idea de la variable (Pedrycz *et al.* 2011).

Bajo tales circunstancias, resulta más adecuado expresar sus concepciones por medio de valores lingüísticos en lugar de valores numéricos exactos.

Esta forma de abordar un problema de decisión se basa en la teoría de los conjuntos borrosos y recibe el nombre de enfoque lingüístico. Se aplica cuando las variables involucradas son de carácter cualitativo (Zadeh, 1975; Herrera y Herrera-Viedma, 2000; Lazzari, 2010, Fernández 2012). De ese modo es posible modelar de forma más adecuada gran cantidad de situaciones reales, dado que permite representar la información de los individuos, que casi siempre es poco precisa, de manera más apropiada.

Una variable lingüística se diferencia de una numérica en que sus valores no son números, sino palabras u oraciones del lenguaje natural, o de un lenguaje artificial (Zadeh, 1975).

Una variable lingüística puede ser considerada tanto como una variable cuyo valor es un número borroso o como una variable cuyos valores son definidos en términos lingüísticos (Carlsson y Fullér, 2010)

El uso del enfoque lingüístico fuzzy permite establecer una semántica para cada etiqueta o bien operar con palabras directamente (Xu, 2008).

En este trabajo, se realizará una propuesta para diseñar un sistema de indicadores en la dimensión *Estabilidad y seguridad* que forman parte del sistema de indicadores de trabajo decente

La pérdida de trabajo lleva consigo unos costos económicos mayores que la pérdida de la remuneración. Cambiar de empleo altera el proceso de acumulación de capital humano y a veces hace que los conocimientos que poseía el trabajador en su anterior trabajo sean inútiles. También afecta a otras facetas de la vida personal, por ejemplo, si la familia debe mudarse por la nueva ubicación del empleo hallado. Además, perder el empleo provoca estrés (Anker, *et al.*, 2003).

Estos autores definen a la estabilidad del empleo como la probabilidad de que no se dé por concluida su relación laboral a iniciativa del empleador dentro de cierto período.

Como varios factores pueden agravar o moderar las consecuencias de la pérdida de trabajo, es preciso poder definir los indicadores en esta categoría en forma correcta.

Se busca identificar situaciones de incertidumbre con relación a la permanencia en el puesto de trabajo y al riesgo que supone perder la protección social vinculada al mismo.

En este trabajo se utilizan los siguientes indicadores para medir esta dimensión:

- Antigüedad.
- Tipo de contratación.
- Percepciones de estabilidad de empleo futuras
- Discontinuidad del empleo.

Se define en el caso de cada indicador, el *grado de déficit de trabajo decente* utilizando etiquetas lingüísticas. Luego, se opera con palabras directamente para obtener un índice global de la dimensión *Estabilidad y seguridad*.

Por último, se realizarán algunos comentarios respecto de las ventajas del uso de variables lingüísticas en el sistema de indicadores de trabajo decente como una forma de medir con mayor rigurosidad opiniones e impresiones en relación con la interacción entre el trabajador y el mercado laboral.

BIBLIOGRAFIA

Anker, Richard; Chernyshev, Igor; Egger, Philippe; Mehran, Farhad, y Ritter, Joseph A. (2002). "Measuring decent work with statistical indicators". *Unidad de Desarrollo y Análisis Estadístico del Departamento de Integración de Políticas de la OIT. Documento de trabajo núm. 2*. Ginebra, OIT

Anker R., Chernyshev I., Egger P., Mehran F. y Ritter J.A. (2003), "La Medición del Trabajo Decente con Indicadores Estadísticos", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 122, No 2

Bru, E. (2005). *Algunos retos del trabajo decente en América Latina: Empleo, Educación y Formación Profesional*. OIT, Costa Rica.

Carlsson, C., Fullér, R. (2010). *Fuzzy reasoning in decision making and optimization*. Physica-Verlag, Heideberg.

Correa Montoya, G. (2008). "Trabajo decente decente. Reflexiones Conceptuales". *Semanario Virtual*. Edición N° 00130

Easterlin, R.A. (1995). "Will Raising the Incomes of all Increase the Happiness of all?". *Journal of Economic Behavior and Organization* 27: 35-48.

Fernandez, M.J. (2012). *Medidas de pobreza. Un enfoque alternativo*. Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Ferrer-i-Carbonel, A. y Frijters, P. (2004). "The effect of methodology on the determinants of happiness". *Economic Journal* 114, p.641-659.

Frenkel, R.; Damill, M.; Maurizio, R. (2011), "Macroeconomic policy for full and productive employment and decent work for all. An analysis of the Argentine experience",

- International Labour Office, Employment Sector, Employment Policy Department. Employment working paper N° 109, Geneva.
- Frey, B.S. y Stutzer, A. (2002). *Happiness and Economics*. Princeton University Press.
- Godfrey, M. (2003). *Employment dimensions of Decent Work: Trade-offs and complementarities*. ILS, DP/148/2003, Suiza.
- Ghai, Dharam (2003). "Trabajo decente. Concepto e indicadores". *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122 (2003), núm. 2
- Ghai, D. (2005). *Decent work: universality and diversity*. ILS, DP/159/2005, Suiza.
- Grupo de Estudios del Trabajo (2005). *Trabajo decente: Diagnóstico y aportes para la medición del mercado laboral local. Mar del Plata 1996-2002*. Ediciones Suárez, Argentina.
- Herrera, F.; Herrera-Viedma, E. (2000). "Linguistic decision analysis: steps for solving decision problems under linguistic information". *Fuzzy Sets and Systems*, vol. 115, pp.67-82.
- Lanari, M.E., Giacometti, L. (2003). "Indicadores de trabajo decente. Propuestas para la medición del déficit de trabajo decente en Argentina". *VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo*. 20-23 de abril, Ciudad de México.
- Lanari, M.E. (2005). "Trabajo decente: significados y alcances del concepto. Indicadores propuestos para su medición". *Serie Estudios/3: Trabajo, ocupación y Empleo. Relaciones Laborales, territorios y grupos particulares de actividad*. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. MTEySS, Buenos Aires.
- Lazzari, L.L. (2010). *El comportamiento del consumidor desde una perspectiva fuzzy*. Editorial Edicon.
- Organización Internacional de Empleadores (2002). Trabajo decente. Cómo llevarlo a la práctica: el punto de vista de los empleadores. www.ioe-emp.org
- Pedrycz, W.; Ekel, P.; Parreiras, R. (2011). *Fuzzy multicriteria decision making. Models, Methods and Applications*. John Wiley and Sons.
- Ragin, C. (2000). *Fuzzy-Set Social Science*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Ravallion, M. y Lokshin, M. (2000). "Identifying Welfare effects from subjective Questions". *Working Paper n° 2301*. Washington, World Bank PR.
- Schleser, D., Mazorra, X., Schachtel, L., Giacometti, C., Lanari, M. (2008). "Premisas analíticas para la Revisión Metodológica del Sistema de Indicadores de Trabajo Decente". MTEySS y OIT.
- Sen, A. (1993). *Choice, welfare and Measurement*. Oxford, Basil Blackwell.
- Smithson, M., Verkuilen, J. (2006). *Fuzzy Set Theory. Applications in the Social Sciences*. Los Angeles, SAGE Publications.
- Somavía, J. (2000). Reducir el déficit de trabajo decente: un desafío global. Memoria del Director a la 89ª Conferencia Internacional del Trabajo. OIT, Ginebra.
- Standing, Guy (2002). "De las Encuestas sobre la Seguridad de las Personas al índice de trabajo decente". *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 121, núm. 4, págs. 487-501.
- Somavía, J. (2002). Globalización y trabajo decente en las Américas. Informe en la XV Reunión regional americana. Lima.
- Van Praag, B.M.S. (2007) "Perspectives from the Happiness Literature and the Role of New Instruments for Policy Analysis". *CESifo Economic Studies 53 (1)*, pp. 42-68.
- Xu, Z. (2008). "Linguistic aggregation operators: An overview" en: Bustince, H. et al. (eds.), *Fuzzy Sets and Their Extensions: Representation, Aggregation and Models*. Berlin: Springer- Verlag, pp.163-181.

Zadeh, L.A. (1975). "The concept of a linguistic variable and its applications to approximate reasoning". *Part I, Information Sciences*, Vol. 8, pp.199-249. *Part II, Information Sciences*, Vol. 8, pp.301-357. *Part III, Information Sciences*, Vol. 9, pp.43-80.

Effects of Improving Small Firms Access to Capital Markets in Argentina: A CGE Approach

Omar O. Chisari; Carlos A. Romero; Juan p. Vila martínez

Abstract

Is it possible to improve the performance of small firms in manufactures and at the same time increase GDP, reduce unemployment and improve income distribution by giving those firms better access to capital markets?

This paper argues that an answer to that question demands: 1) to use a general equilibrium approach, to take into account the impact on other sectors of the economy of the reallocation of resources from the rest of the economy to small firms, and 2) to examine the possibility of self-exclusion of firms from programs of access to capital markets conditional to higher formalization, because formalization could be costly in terms of higher effective taxes and compliance with norms and standards.

The examination of these matters will be addressed using a general equilibrium analysis of the economy of Argentina. We shall work with a Computable General Equilibrium (CGE) model paying special attention to the case of manufactures.

Thus, for the construction of the data it was necessary to make a special effort to separate manufactures sector in Social Accounting Matrix in small-informal and big-formal firms, and this is one of the contributions of the paper since that information was not available.

It has been argued that SMs face several potential regulatory constraints but at the same time they do not pay the full legal taxes, and their level of evasion is higher. The probability of being detected and charged with taxes is higher the higher their scale, so they must choose between gaining access to capital markets or stay as they are and pay lower taxes.

In our model, the units of analysis are not individual firms. Instead we consider sectors of small informal and big formal firms. Those sectors can expand their activity or contract, depending on the incentives to the allocation of capital and labor. Thus the allocation of capital is not unidirectional; depending on incentives, capital can move from small firms to big formal firms, or be reallocated from the big formal sector to the more informal and smaller scale group. The birth and death of firms are therefore not dramatic events in this model; they respond to the incentives given by the general equilibrium of the economy when all incentives are taken into consideration: it is consistent with the idea that not necessarily all firms want to grow and become formal because that could be costly in terms

of tax and regulations compliance. It is true however that there are consequences of the reallocation of resources in terms of employment and income distribution, since small firms are on average more labor-intensive.

Limited access to capital markets or higher cost of capital (see Auguste, Bebczuck and Sánchez (2013) confirm these hypotheses with evidence for Argentina) could be result of unintended imperfections (such as asymmetries of information) but it could also be the natural response of the capital markets to low levels of formalization of firms. We do not dig into the causes of higher costs of capital; instead we take that a fact and explore what could be the net result of assuming that eliminating the differential cost of capital but at the same time increase the taxes paid to the average of the corresponding industry.

Of course, there are several strands of literature that work on the problem of small size firms. There is a literature on growth and survival of small firms that focuses on some kind of evolutionary process that is the result of churning the abilities of entrepreneurs with stochastic shocks. This is a literature that looks mainly at the dynamics of firms under frictionless markets. The cornerstone of this literature is the already classic paper by Hopenhayn (1992). An alternative view emphasizes instead the problems of access to credit and capital, tax and regulations low compliance, low productivity and specialization of small firms in inferior goods; this strand focuses on the experience of less developed economies like the papers of de Paula and Scheinkman (2007), Straub (2005) and Bennett and Estrin (2007). It could be argued, in comparison with the first strand of literature, that in the second one, entrepreneurs' abilities that are relevant are their capacity to deal with capital constraints, regulations and taxes and not their differential productivity. The high positive correlation between formality and the size of the firms and their scale of operation has been remarked in the literature following the analysis of Rauch (1991). See for example Neumeyer (2013), Galiani and Weinschelbaum (2007) and Busso *et al.* (2012).

One key component of the informality is tax evasion. Tax evasion is not that uncommon in Latin American Countries (LAC) economies. A recent analysis on tax evasion for LAC can be found in Gómez Sabaini and Jiménez (2012). Thus, small firms are more informal and taxation could be not easily enforced on them.

But the combat of tax evasion creates a trade-off. Is it true the common belief that small firms are critical for the creation of employment? Could the reallocation of resources absorb employment if legal taxes were enforced?

A positive answer to the first question could possible justify a light-handed approach to the issue of evasion. But the critical question is the result in terms of social welfare.

On the one hand, the role of small firms seems to be important for the creation of employment in most LAC economies. They are more labor-intensive than big firms and their performance seems to be relevant for the performance of the economies of the region. From that perspective, it is adequate to remember the discussion of Marchand, Pestiau and Wibaut (1989) who showed that under unemployment, Ramsey taxes should be reduced when an industry is labor-intensive since higher employment could enhance social welfare even when the optimal taxation scheme were distorted.⁴⁰

⁴⁰ See also Koskela and Schöb (2001) and Böhringer, Boeters and Feil (2005).

On the other hand, the consequence of a light-handed approach to evasion by small firms could be a reduction of the average scale of firms, loss of productivity at the level of the firms and a fall of TFP of the economy.

The sections of the paper include a discussion of the characteristics of the model, the main characteristics of small firms in Argentina and the Social Accounting Matrix, and the results of the simulations. The main conclusions are:

First of all, the simulations show that the economy gains from better access of small firms to capital markets. However, this is at the cost of reducing the activity level of other sectors. And though the rate of unemployment is reduced, the result is not as significant as expected. Moreover, the gains would be at the expense of the fiscal result since small firms pay lower effective taxes than the other industries.

Secondly, if the elimination of differential cost of capital paid by small firms were conditional on formalization and tax compliance, then small firms would have an incentive for self-exclusion (to remain informal and excluded from capital markets) from that kind of program. One bad news is that a reduction of the average effective taxes for the economy would not be enough to compensate small firms.

Finally, when higher formalization and access to capital markets is complemented with an increase of productivity of small firms, the economy grows again and small firms reach again the profit rates of the benchmark.

References

- Auguste, S., R. Bebczuk and G. Sánchez, 2013. "Firm size and credit in Argentina," IDB-WP-396, Washington
- Ayyagari, M., T. Beck y A. Demirgüç-Kunt, 2003. "Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database," World Bank Policy Research Working Paper 3127, August 2003.
- Ayyagari, M., A. Demirguc-Kunt, and V. Maksimovic, 2011. "Small vs. Young Firms across the World", Policy Research Working Paper 5631, The World Bank.
- Balistreri, E. and T. Rutherford, 2011. "Computing General Equilibrium Theories of Monopolistic Competition and Heterogenous Firms", Chapter prepared for the Handbook of Computable General Equilibrium Modeling edited by P. Dixon and D. Jorgenson.
- Batra, G., and H. Tan, 2003. "SME Technical Efficiency And Its Correlates: Cross-National Evidence and Policy Implications", World Bank Institute Working Paper.
- Bennett, J. and S.Estrin, 2007. "Modelling interactions between formal and informal sectors in a developing economy", mimeo.
- Böhringer, C., S.Boeters and M.Feil, 2005. "Taxation and Unemployment: an applied general equilibrium approach," *Economic Modeling* 22:1, 81-108
- Busso, M., S. Levy, A. Neumeyer and M. Spector, 2012. "Skills, Informality and the Size Distribution of Firms."
- Chisari, O., C. Romero and others INECO-UADE, 2009. Un modelo de equilibrio general computable para la Argentina, PNUD, Buenos Aires.

- Cortes, M., A. Berry and A. Ishaq, 1987. "Success in Small and Medium Scale Enterprises: The Evidence from Colombia", Baltimore, Maryland: Johns Hopkins Press.
- De Paula, A. and J. Scheinkman, 2007. "The informal sector," PIER Working Paper Archive 08-018, Penn Institute for Economic Research, Department of Economics, University of Pennsylvania.
- Galiani, S. and F. Weinschelbaum, 2007. "Modeling Informality Formally: Households and Firms", mimeo.
- Gómez Sabaini, J. and J. Jiménez, 2012. "Tax structure and tax evasion in Latin America", 118, *Macroeconomía del Desarrollo*, ECLAC, Santiago de Chile.
- González A. and J. Hallak, 2013. "Internacionalización de Pymes Argentinas Orientadas a Segmentos No Masivos del Mercado en Países Desarrollados," *Revista INTAL* 37, año 17, Julio-Diciembre.
- Hsieh C. and P. Klenow, 2007. "Misallocation and Manufacturing TFP in China and India", NBER Working Paper Series, WP 13290.
- Hopenhayn, H., 1992. "Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium," *Econometrica* 60, 1127-1150
- Koskela, E. and R. Schöb, 2001. "Optimal factor income taxation in the presence of unemployment", The Research Institute of the Finnish Economy.
- Little, I., D. Mazumdar and J. Page, 1987. "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries: A Comparative Study of India and other Countries", New York: Oxford University Press.
- Liedholm, C. and D. Mead, 1987. "Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications", Working Paper, Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- Marchand M., P. Pestieau and S. Wibaut, 1989. "Optimal commodity taxation and tax reform under unemployment," *Scandinavian Journal of Economics* 91:3, 547-563
- Melitz M., 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity," *Econometrica* 71:6, 1695-1725
- Neumeyer P., 2013. "Cognitive Skills, the Size Distribution of Firms and Productivity", Universidad di Tella.
- Peres, W. and G. Stumpo, 2000. "Small and Medium-Sized Manufacturing Enterprises in Latin America and the Caribbean Under the New Economic Model," *World Development* 28:9, 1643-1655
- Rauch J., 1991. "Modeling the Informal Sector Formally," *Journal of Development Economics* 35, 33-47.
- Rossignolo, D., 2003. "El Federalismo Fiscal y la distribución personal del ingreso. Una medición preliminar para 2002, Anales de la XXXVIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política.
- Rossignolo, D. y Santiere, J., 2001. "Medición de la incidencia del sistema impositivo sobre la distribución del ingreso, Anales de la XXXV Reunión Anual del la Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires.
- Santiere, J., J. Gómez Sabaini and D. Rossignolo, 2000. "Impacto de los impuestos sobre la distribución del ingreso en la Argentina en 1997", Secretaría de Programación Económica y Regional, Proyecto 3958 AR-FOSIP-Banco Mundial.

Straub, S., 2005. "Informal sector: the credit market channel," *Journal of Development Economics* 78, 299-321

Tybout J., 2000. "Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why?," *Journal of Economic Literature* XXXVIII, 11-44

Zhai, F., 2008. "Armington meets Melitz: Introducing firm heterogeneity in a global CGE model of trade", ADB Institute Discussion Papers, No.

Análisis de la contribución de distintos tipos de microemprendimientos al desarrollo local de pequeños y medianos municipios urbano-rurales

José Porras; Erica Porras; Mariana Chrestia; Claudio Tesán

Descripción del marco teórico de referencia

En la actualidad prácticamente nadie cuestiona la afirmación de que el emprendedorismo juega un rol muy importante en el desarrollo económico. En palabras de Acs y Szerb (2007, p. 115) "los decisores políticos reconocen cada vez más que el emprendedorismo es la clave para construir y sostener el crecimiento económico". Del mismo modo, Mueller (2005, p. 10) plantea que "el emprendedorismo resulta ser un importante vehículo para explotar oportunidades y estimular el crecimiento: un aumento en la actividad de formación de nuevas empresas estimula el crecimiento económico".

Es posible encontrar en la literatura una gran variedad de argumentos que sostienen esta aseveración. Por ejemplo, Amorós *et al* (2011, p. 250) sostienen que "el emprendedorismo es una actividad muy importante para la competitividad y crecimiento de un país, además de ser una fuente significativa de movilidad social. Las nuevas empresas se han convertido en un importante aspecto del desarrollo económico, especialmente en términos de su contribución a la creación de nuevos empleos". También suelen encontrarse argumentos vinculados con el rol del emprendedorismo en la implementación de innovaciones, lo que ha llevado a generar aportes desde la teoría de la difusión de conocimiento. Acs y Szerb (2007) sostienen que, de acuerdo a esta teoría, el emprendedorismo puede contribuir al crecimiento económico al actuar como un mecanismo que supera el filtro de conocimiento, comercializando ideas que de otra forma permanecerían fuera del mercado, es decir, contribuyendo a la difusión de esos conocimientos. Esto mismo plantean Audretsch y Keilbach (2004, p. 606), al sostener que "el emprendedorismo emerge cumpliendo un importante rol al crear diversidad a través de la difusión de conocimientos".

Otros argumentos emplean Wong *et al.* (2005), citados en Amorós *et al* (2011), cuando plantean que "una parte considerable de la literatura sugiere que el emprendedorismo contribuye al desempeño económico mediante la introducción de innovaciones, produciendo cambios en el mercado, aumentando la rivalidad, y creando competencia". Para completar los ejemplos, puede aludirse al planteo de Acs y Storey (2004, p. 874): "Actualmente, es claro que los estudiosos reconocen que el efecto directo, en términos de creación de empleo, de las nuevas empresas es sólo una de las muchas consecuencias económicas del emprendedorismo. Tal vez de mayor significancia

económica resulta ser el impacto que la nueva empresa tiene en desalojar a las ineficientes, en incentivar a aquellas que sobreviven y en enviar señales a los potenciales entrantes”.

Sin embargo, una vez aceptada la contribución positiva del emprendedorismo al desarrollo económico, surge un interrogante: ¿resulta todo tipo de emprendimientos beneficioso para la economía?

En la literatura en el tema, se encuentra que suele enfatizarse la relevancia de los emprendimientos productivos para el desarrollo local, por comparación con las actividades de servicio, que reciben poca atención o incluso son ignoradas. Más aún, las veces que se las cita, a menudo es para recalcar su poca o nula relevancia en términos de su contribución al crecimiento económico. En el mejor de los casos, se acepta que facilitan la distribución de los recursos. De hecho, muchos estudios toman como indicador de desempeño económico de las nuevas firmas al número de empleos que las mismas generan (por ejemplo, ver Audretsch y Keilbach, 2004). En realidad, los microemprendimientos, en especial los de servicios, generan poco o ningún empleo, lo que les resta interés desde lo económico, al tiempo que suelen tener baja componente innovadora, lo que los hace menos atractivos para los académicos.

Este último elemento para algunos autores es fundamental. Por ejemplo a partir de resultados empíricos, Mueller (2005, p. 11) concluye que “las nuevas empresas son un vehículo para transferir y capitalizar conocimientos (...) Sin embargo, un aumento en el emprendedorismo innovador es más efectivo que un aumento en el emprendedorismo en general”. Más aún, sus conclusiones llevan más adelante a la autora a hacer un llamado de atención: “los gobiernos no debieran engañarse creyendo que más emprendedorismo finalmente conducirá a un mayor nivel de crecimiento económico”.

Otra discusión que surge en la literatura tiene que ver con suponer en ciertos casos al emprendedorismo como un juego de suma cero. Por ejemplo, Acs y Szerb (2007, p. 115) indican que “Históricamente, gran parte del pensamiento y la política se han centrado en intentar atraer empresas existentes desde otros lugares, ya sea para reubicar o para construir nuevas instalaciones en una zona en particular. Tal conducta ha degenerado en lo que es esencialmente un juego de suma cero para la economía nacional en su conjunto. (...) Sin embargo, la idea del desarrollo económico centrado en el emprendedorismo es un enfoque fundamentalmente diferente. La formación y el crecimiento de nuevas empresas, donde esto ocurra, es claramente un juego de suma positiva no sólo para la localidad, sino para la nación en su conjunto”. Como se ve, este último enfoque también hace referencia a la conveniencia local, o sea contempla la visión local del emprendedorismo. Ésta será la visión desde la cual se desarrollará el presente trabajo.

Descripción del trabajo (preguntas y objetivo)

El presente trabajo responde principalmente a dos preguntas: 1) Los microemprendimientos de servicios, los productivos sin significativa componente innovadora, los de la economía informal, o los de la economía de subsistencia, ¿contribuyen cuantitativamente al desarrollo económico de los pequeños y medianos municipios urbano-rurales? y 2) ¿hay razones para promover este tipo de emprendimientos desde la política?

Por otra parte, el objetivo general del trabajo consiste en analizar en qué medida y de qué manera la existencia de ciertos tipos de microemprendimientos en el territorio contribuye al desarrollo local de pequeños y medianos municipios urbano-rurales.

Metodología

El trabajo estará conformado metodológicamente de la siguiente manera. En primer lugar, se planteará una revisión bibliográfica dirigida a evaluar con qué grado de interés y con qué argumentos la literatura se ha ocupado de analizar la contribución de ciertos microemprendimientos —de servicios, productivos con escaso grado de innovación, de la economía informal, o de la economía de subsistencia— al desarrollo local, y si ha concluido que esa contribución ha resultado positiva, negativa o neutra. En segundo lugar, se empleará un modelo propio, capaz de realizar una evaluación cuantitativa de distintos casos y ejemplos, desde una visión del territorio. Esta tarea tiene como fin específico demostrar que la actividad emprendedora desarrollada en el municipio, aún en estos casos particulares, contribuye a la acumulación de Patrimonio Tangible Territorial. En otras palabras, para demostrar estas afirmaciones, no se recurrirá en esta presentación a la realización de trabajos de campo, sino al empleo de una herramienta novedosa que recientemente ha sido enviada para su publicación, y que ya fuera expuesta en un trabajo presentado en la XVIII Reunión Anual de la Red Pymes del Mercosur, en el año 2013.

Resultados y conclusiones

La ecuación de acumulación de Patrimonio Territorial Tangible (PTT), es una herramienta basada en principios fundamentales de conservación y de naturaleza cuantitativa. En su estado actual de desarrollo, no se han comenzado a trabajar aún en metodologías de cálculo del PTT en un dado territorio y en un dado instante del tiempo, aunque es razonable pensar que su evaluación puede ser factible a partir de información disponible y de otra que pueda ser generada específicamente, y mediante la aplicación de procedimientos análogos a los que hoy conducen al cálculo del Producto Bruto Interno de un país o a los Productos Brutos Geográficos de provincias o municipios.

De todas formas, la ecuación tal como está planteada permite cuantificar el impacto favorable o no de una dada actividad en la acumulación de PTT, mediante el mecanismo de a) asumir que el aporte tiene lugar en una economía en donde sólo se realiza esta actividad, y b) comparar en ese marco dos escenarios: b.1) el aporte cuando la actividad es realizada dentro del territorio, versus b.2) el aporte cuando la actividad se realiza en el entorno. La comparación de los resultados en ambos escenarios explica y de forma cuantitativa, la ventaja o no de realizar la actividad, claro que sólo desde el punto de vista de la acumulación de esta variable. La ecuación no genera indicadores de la distribución de los recursos acumulados, ni de la capacidad de esos recursos de generar ulterior riqueza.

Otro elemento de interés que resulta de la aplicación de este enfoque, que representa una visión local de la utilidad de las actividades económicas, es que algunas que en la bibliografía se desaconsejan por conducir a una situación desfavorable o a una de suma cero, pueden resultar positivas desde la lógica de acumulación de PTT. Por ejemplo, un típico caso de actividad de suma cero ocurre cuando una empresa inicialmente radicada en el entorno decide relocalizarse dentro del territorio. El cálculo del PTT para los dos escenarios demuestra claramente la ventaja del segundo caso, lo que es clara muestra de que lo que desde una visión global parece neutro, desde lo local significa una ganancia, aún cuando ésta tenga lugar a costa de un perjuicio para el entorno. No se incluyen en este modelo, como podrá observarse, consideraciones éticas. Pero esto no es necesariamente un

defecto del modelo, porque la información que brinda deja en claro los dos matices del problema, ventajas y desventajas, y nada impide que, conociendo las posibles consecuencias, la decisión de realizar o no la actividad tome en cuenta, además de la acumulación del PTT, otras consideraciones de distinta naturaleza.

El trabajo terminado a presentar en la XIX Reunión Anual de la Red Pymes del Mercosur presenta el cálculo sobre la conveniencia de promover la realización de ciertas actividades, en particular la creación de micro o pequeñas empresas en el territorio. Los ejemplos elegidos tienen como fin analizar ciertos casos que en la bibliografía suelen ser discutidos en lo que se refiere a la conveniencia o no de su sostenimiento y promoción. En una primera instancia se hará referencia a la importancia de los emprendimientos de servicio, que como regla general no reciben el mismo nivel de consideración que los productivos. Una visión desde lo local con el modelo que aquí se presenta, revela claramente su contribución al PTT. Posteriormente se realizará un análisis análogo para el caso de los emprendimientos de la economía informal. Es interesante ver cómo el modelo cuantifica y a partir de eso revela los aportes que estos emprendimientos realizan a la acumulación de PTT para un dado territorio. Por último y mediante el mismo mecanismo, se analizará la situación de los emprendimientos de subsistencia. Estos emprendimientos son aceptados e incluso a menudo promovidos a través de políticas públicas, pero en general como una contribución a la solución de situaciones sociales críticas. La aplicación del modelo aclara que más allá de cumplir con este objetivo, estos emprendimientos producen un aporte cuantitativamente positivo al desarrollo económico local, al margen de que si no los desarrolla un alto porcentaje de la comunidad el aporte global pueda ser poco significativo. En otras palabras, el modelo rescata el valor económico de estos emprendimientos, más allá de su innegable valor social.

Bibliografía

- Acs, Z. y Storey, D. (2004). Introduction: Entrepreneurship and Economic Development. *Regional Studies*, vol. 38, n° 8, pp. 871-877.
 - Acs, Z. y Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics*, vol. 28, n° 2-3, pp. 109-122.
 - Amorós *et al.* (2012). Quantifying the Relationship between Entrepreneurship and Competitiveness Development Stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 8, n° 3, pp. 249-270.
 - Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship and Regional Growth: An Evolutionary Interpretation. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, n° 5, pp. 605-616.
 - Mueller, P. (2005). Exploiting Entrepreneurial Opportunities: The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. *Freiberg Working Papers*, n° 16, pp. 1-15.
-

Organismos Regionales para la Promoción de las MIPYMES: Los casos del Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Comunidad Andina de Naciones-CAN y del Grupo de Integración Productiva del Mercado Común del Sur- MERCOSUR

Rosa María Marcuzzi

La Comunidad Andina de Naciones-CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) y el Mercado Común del Sur- MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela) se originaron en distintas etapas del regionalismo latinoamericano.

La Comunidad Andina surgió como Pacto Andino en la década del 70', una década caracterizada por la inestabilidad política y en un contexto de industrialización por sustitución de importaciones; el MERCOSUR se constituyó con democracias consolidadas en los 90', en un contexto de liberalización comercial y posteriormente amplió su conformación inicial incorporando a Venezuela en el presente siglo, en una etapa de democracias que han priorizado la integración productiva y la coordinación de las políticas sociales y laborales a escala regional.

En ambos Acuerdos económicos el objetivo declarado fue constituir un mercado común (art. 1 del Acuerdo de Cartagena-AC y Art. 1 del Tratado de Asunción-TA) y uno de los mecanismos previstos fue intensificar el proceso de industrialización mediante la ejecución de programas industriales (art. 3 del AC, art. 1 del TA).

En ambos Bloques Regionales, CAN y MERCOSUR, la complementariedad productiva industrial, específicamente de las pequeñas y medianas empresas, tiene antecedentes institucionales con la creación del Comité Andino de la Pequeña Industria en 1986 y con la aprobación del Programa Foros de Competitividad en el 2002, respectivamente.

Posteriormente en la CAN se creó por decisión 748 de la Comisión de la Comunidad Andina del 27 de mayo de 2011 el Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CAMIPYME) con el propósito de mejorar la competitividad, promover la asociatividad y la internacionalización industrial y en el MERCOSUR, por decisión del Consejo del Mercado Común Nro. 12/08, se aprobó el Programa de Integración Productiva y para ejecutarlo se creó el Grupo de Integración Productiva (GIP) con el propósito de impulsar los procesos productivos regionales. En el marco de este Grupo se ha puesto en marcha el Programa de Apoyo a las MYPYMES.

Marco teórico.

La teoría de la gobernanza supranacional orienta el estudio comparado de los dos Organismos, CAMIPYME y GIP, destinados a promover a las micro, pequeñas y medianas empresas en los Bloques Regionales CAN y MERCOSUR.

Esta teoría sostiene que la integración genera una dinámica propia, profundizando la autoridad política al extender el ámbito de regulación y al generar nuevas necesidades que requieren mayor intervención en nuevas áreas, contando con el principio legal de efecto directo y supremacía del derecho comunitario. Los Organismos despliegan nuevas capacidades regionales que generan nuevas áreas de intervención e incentivos para que determinadas organizaciones se vuelvan transnacionales.

Esta dinámica propia consolida a los nuevos actores supranacionales que fomentan mecanismos que retroalimentan el proceso de integración regional.

Objetivo.

Comparar el Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa establecido por decisión 748 de la Comisión de la CAN con el Grupo de Integración Productiva creado por decisión 12/08 del Consejo del MERCOSUR, como estructuras institucionales destinadas a promover las micro, pequeñas y medianas empresas en los dos Bloques Regionales.

Hipótesis.

El Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Comunidad Andina de Naciones-CAN y el Grupo de Integración Productiva del Mercado Común del Sur- MERCOSUR son instituciones con dinámicas de gobernanza supranacional en ambos Bloques Regionales.

Metodología.

Utilizaré el método comparado para analizar la estructura institucional los dos Organismos establecidos para promocionar el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas: el Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la CAN y el Grupo de Integración Productiva del MERCOSUR. La comparación se basará en la identificación de las siguientes dimensiones de la dinámica de gobernanza supranacional: composición de los Organismos, dependencia de los mismos, reglas para la toma de decisiones, ámbitos de regulación, avances en las áreas bajo control y creación de actores supranacionales.

Resultados.

- 1) Comprobar el desarrollo de una dinámica de gobernanza supranacional en los Organismos destinados a promover las micro, pequeñas y medianas empresas en los Bloques Regionales CAN y MERCOSUR.

- 2) Identificar el surgimiento de actores supranacionales públicos y en el ámbito de la sociedad civil relacionados con la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas en los dos Bloques Regionales.

Bibliografía.

- AAVV (2010). *La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*. Montevideo: MERCOSUR- AECID.
- Albrieu, R. (2009). Instituciones, convergencia y coordinación en la macroeconomía del MERCOSUR, en *La reforma institucional del MERCOSUR. Del diagnóstico a las propuestas* de G. Caetano (coordinador). Montevideo: CEFIR.
- Contreras Baspineiro, A. (2011). Abriendo caminos para cerrar las brechas: estrategias económicas, productivas y comerciales en la Region Andina. *Revista de la Integración*, Nro. 7. Perú: Secretaria General de la Comunidad Andina, pp. 7 a 17.
- Diez, T. and Wiener, A. (2004). Introducing the Mosaic of Integration Theory, en *European Integration Theory* edited by A. Wiener and T. Diez. United Kingdom: Oxford University Press.
- Duina, F. (2005). *The Social Construction of Free Trade*. Princeton University Press.
- Malamud, A. y Schmitter, P. C. (2006). La experiencia de integración europea y el potencial de integración del MERCOSUR. *Desarrollo Económico*, Vol 46, Nro. 181, pp. 3-31.
- Malamud, A. (2010). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. V *Congreso Latinoamericano de Ciencia Política- ALACIP*. Buenos Aires.
- _____ . *Regional Integration in Latin America. Comparative theories and institutions*. Sitio web: www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/spp/n44/n44a07.pdf.
- Schmitter, P. C. (2007). *Regional Cooperation and Region Integration: Concepts, Measurements and a Bit of Theory*. European University Institute.
- Varsky, H. y Geneyro, R. (2011). La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR, en *MERCOSUR 20 años* de G. Caetano (coordinador). Montevideo: CEFIR-GIZ-FES.

Documentos:

- Acuerdo de Integración Subregional Andino, Acuerdo de Cartagena, Colombia, 1969.
- Composición y funciones de los Consejos, Comités y Grupos de la Comunidad Andina creados por Decisión, Secretaria General, Comunidad Andina, Documentos Informativos, SG/di962, 7 de octubre de 2011.
- Informe de la Tercera Reunión del Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CAMIPYME), Quito, Ecuador, 28 de febrero de 2013.
- Tratado de Asunción, Tratado para la constitución de un mercado común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, Asunción, Paraguay, 26 de marzo de 1991.

Políticas de desarrollo socioproductivo en municipios de la Provincia de Buenos Aires (Argentina)

Bárbara Couto y Rodrigo Carmona

Resumen

Siguiendo la tendencia de muchos países de América Latina, durante los últimos 10 años la Argentina experimentó un crecimiento sostenido, con un rol mucho más activo del Estado en materia de desarrollo socioproductivo respecto del período precedente, promoviendo importantes cambios económicos e institucionales tanto a nivel nacional como a nivel local.

Se observa en el nivel municipal, un despliegue significativo de instrumentos diversos de política, orientados al desarrollo del territorio, que conforman una *nueva agenda* de cuestiones a atender dentro del municipio que difieren de las históricas. En este sentido entendemos por políticas socioeconómicas un espectro muy amplio de intervenciones públicas, relativas a todas aquellas acciones que tienen como objeto promover el desarrollo social y económico con vistas a intervenir sobre la cuestión social, reducir la desigualdad y mejorar las condiciones de vida de los sectores desfavorecidos. Se consideran entonces políticas orientadas a la promoción del desarrollo “integral”, que articulan acciones o instrumentos económicos y sociales, cuya implementación a nivel local implica alguna forma de relación intergubernamental entre los niveles provincial y municipal, así como la participación de actores no estatales, privados o sociales.

En este marco, surgen interrogantes diversos acerca del tipo de intervenciones públicas desplegadas en los ámbitos municipales, los actores destinatarios y la trama político-institucional y social que las sustentan.

Para abordar estas cuestiones, el análisis de las políticas socioeconómicas se nutre de múltiples perspectivas: el enfoque de la economía social, del desarrollo territorial, y la perspectiva institucional de las relaciones intergubernamentales.

Consideramos el enfoque de la economía social de Levesque (2003) en tanto enfatiza la interfase económico-social de las organizaciones que componen el sector, su forma institucional específica, su finalidad orientada a la satisfacción de necesidades y su carácter asociativo en sentido amplio. En este sentido, buscamos ubicar a las políticas según se orientan a esta esfera de la economía, o a una esfera mercantil o de mercado, entendiendo que las fronteras entre ambas son difusas y no son fijas.

Sobre la cuestión del desarrollo local, se analiza el rol de los actores del territorio y los procesos de cooperación/competencia que pueden resultar en mecanismos virtuosos u desfavorecedores de los procesos de desarrollo (Ballon 2003, García Delgado 2007), y se señala la importancia de la brecha del desarrollo entre regiones como condicionante del impulso y sostenimiento de las iniciativas (Villar 2007).

Las relaciones intergubernamentales por su parte, son conceptualizadas como “el establecimiento de un sistema de comunicación, coordinación y toma de decisiones conjunta entre distintos niveles de gobierno, tengan o no un carácter institucionalizado”

(Jordana 2001:8), perspectiva institucionalista que permite comprender la conformación de *redes de políticas segmentadas, trazadas por la afinidad o las relaciones de confianza político-partidaria*, dentro del contexto de fragmentación partidaria y la preeminencia de mecanismos informales de coordinación.

El objetivo del trabajo es entonces analizar la matriz de intervención en materia de desarrollo social y productivo en diferentes ámbitos municipales de la Provincia de Buenos Aires. Nos centramos en la Provincia de Buenos Aires por su importancia relativa: concentra el 38% de la población y el 37% del padrón electoral nacional, representa el 32% del valor de producción del país y el 45% de la industria manufacturera. Posee autonomía financiera dado que sus recursos propios representan el 40% de sus ingresos totales. Por otro lado, es la segunda provincia más densamente poblada, su territorio es sumamente heterogéneo en términos socioeconómicos –desigual capacidad productiva y condiciones de vida de la población–, en particular entre las zonas más urbanizadas – los 24 partidos que constituyen el Conurbano Bonaerense– que concentran el mayor índice de pobreza del país y las zonas rurales, lo que matiza su situación de provincia próspera.

Se privilegia a su vez, una mirada de la Provincia desde los espacios municipales, por los recursos que reciben principalmente nacionales aunque también provinciales. Se establece una comparación entre los municipios del Conurbano con otros del Interior, por la heterogeneidad que presentan en término de concentración de la pobreza y de escala de actores involucrados. Se ejemplifica con datos relativos a los Partidos de San Miguel y San Fernando del Conurbano Bonaerense, y con datos de los Partidos de General Pueyrredón y Pergamino del interior de la Provincia, de modo de poder contrastar lo que ocurre en espacios y escalas territoriales diferentes.

Se parte de una estrategia metodológica cualitativa que combina un barrido de iniciativas en cuatro municipios heterogéneos de la Provincia, para la elaboración de un mapa de intervenciones, triangulando con fuentes secundarias de información sobre las condiciones demográficas y económicas; y sobre las capacidades desplegadas por los diversos actores en el territorio.

Primero, se trabaja en una caracterización socio-demográfica y socio-económica de los partidos seleccionados, situándolos en el marco de la provincia y remarcando la brecha en las condiciones estructurales que presentan los partidos del conurbano y aquellos del interior. *Segundo*, se analiza la trama político-institucional, atendiendo a las capacidades y autonomías municipales *vis a vis* los niveles superiores de gobierno. Se describe *por último*, la matriz de intervención de cada municipio, analizando las políticas, las redes construidas en el territorio y la trama de relaciones interjurisdiccionales que las atraviesan.

Se propone de este modo, atender a la compleja trama social y política territorial que atraviesa el proceso de implementación indagando sobre las debilidades/fortalezas de las diferentes matrices de intervención.

Indagaciones preliminares sugieren que el nivel de desarrollo territorial y la escala de los actores condicionan significativamente el tipo, alcance e impacto de los instrumentos, reproduciéndose en gran medida las desigualdades e inequidades preexistentes. En las zonas más desarrolladas, donde los actores beneficiarios están inmersos en redes más amplias e institucionalizadas, encontramos iniciativas de gran escala y la injerencia estatal se desenvuelve con mayor eficacia. En zonas menos desarrolladas, se observan iniciativas

de pequeña escala, propias de la esfera de la economía social, el entramado es más difuso y los actores difícilmente aprovechan las ventajas del entorno.

No obstante ello, el diseño participativo de las políticas y el enfoque territorial de implementación llevan a un fortalecimiento y expansión relativos de los entramados más débiles de instituciones y actores donde se apoya el proceso. En las zonas rezagadas, se fortalecen tramas más de tipo barrial y fuertemente dependientes de la intervención estatal, mientras que en zonas más centrales o fuertes, los impactos logran formas institucionalizadas, más autónomas y proyectadas.

En términos político-institucionales, el recambio de autoridades lleva a la interrupción o reformulación de prácticamente todas las iniciativas, lo que ocurre en todos los niveles de gobierno; mientras que la permanencia por largos períodos de los intendentes municipales permite un desarrollo de las iniciativas ensayadas, demostrando el carácter fuertemente personalista de los estilos de gobierno. Sin embargo, cuando la escala de los actores es muy importante, estos vaivenes son relativos puesto que estos actores se desenvuelven en redes institucionalizadas que trasvasan las fronteras del municipio.

A su vez, se observa que los procesos de implementación están atravesados por la lógica de acumulación política tradicional. Los clivajes partidarios fragmentan el quehacer de las políticas y las instancias de articulación construidas con los actores sociales, definiendo canales y redes segmentados e imprimiendo rasgos particulares a la implementación.

Finalmente, en cuanto a la dimensión interjurisdiccional, la asignación de recursos provinciales y nacionales a los municipios genera una competencia intensa por la legitimidad de la representación entre los niveles de gobierno, fortaleciendo la posición de los intendentes en especial de aquellos que gobiernan municipios muy poblados que inciden en el armado electoral.

Bibliografía

Ballon Echegaray, E. (2003): “Desarrollo local y participación: la necesidad de problematizar el “participacionismo”. En *Pobreza urbana y desarrollo*, año 9, n°.22. Buenos Aires.

Lévesque, B, Mendell, M (2003): “Las empresas de economía social ¿Generan mayores innovaciones sociales que las empresas de otro tipo?, en Vuotto, M., comp., Op.Cit, 231-254.

García Delgado, D.(1997). “Nuevos escenarios locales. El cambio de modelo de gestión”. En: García Delgado, D. (Comp.) (1997), *Hacia un nuevo modelo de gestión local. Municipio y sociedad civil en la Argentina*. Ed. FLACSO / Oficina de Publicaciones del CBC / Universidad Católica de Córdoba. Buenos Aires.

Jordana, J. (2001) “Relaciones intergubernamentales y descentralización en América Latina: una perspectiva institucional”, Documento de Trabajo I-22UE, INDES, Washington DC. Villar, A.(2007) *Políticas municipales para el desarrollo económico-social. Revisando el desarrollo local*. Ed. Ciccus, Buenos Aires.

Taxonomia e avaliação de desempenho dos parques tecnológicos no Brasil

Alexandre Augusto Pereira Gaino; João Batista Pamplona; Vladimir Camilo Sipriano

1. Descrição do marco teórico de referência

Na tentativa de superar os desafios postos na atualidade pelos processos de globalização e competição cada vez mais acirrados, os agentes econômicos se veem diante da necessidade de ampliar a competitividade e a capacidade de inovação no âmbito individual, organizacional e regional. Para tanto são desenvolvidas matrizes organizacionais e institucionais para as quais convirjam os interesses dos diversos atores envolvidos. Nesse contexto, o êxito das regiões depende de suas capacidades de especialização e de estímulo ao desenvolvimento de vantagens comparativas efetivas e dinâmicas, decorrentes do estoque de atributos e da competência local de promoção continuada de inovação. O que, por sua vez, é decorrente da capacidade empresarial em promover atividades de pesquisas e desenvolvimento (P&D) e identificar novos produtos e processos, assim como, da capacidade local de cooperar e aprender (DINIZ; GONÇALVES, 2005, p.135).

A relevância do território para o desenvolvimento inovativo se revela a partir de três dimensões. Em primeiro lugar, o processo de inovação ocorre em contextos sociais e institucionais específicos, revelando seu caráter de dependência histórica, nos quais há identidades socioculturais compartilhadas, que permitem maior interação entre os agentes, sendo que tal característica é mais facilmente encontrada em regiões específicas. Em segundo lugar, as aglomerações produtivas territoriais representam um formato que facilita a promoção de redes cooperativas, que possibilitam processos de aprendizagem interativa. Por fim, o território, entendido “como um conjunto de configurações institucionais e organizacionais inseridas num rol de interações com diferentes atores econômicos” (VARGAS, 2002, p.128), apresenta-se como esfera de articulação e mediação entre diferentes agentes, das quais resultam diferentes trajetórias tecnológicas.

Como resposta a essa nova configuração, diversas experiências são empreitadas no sentido de promover a inovação e o desenvolvimento econômico em âmbito territorial. A literatura nacional e internacional identifica as seguintes diferentes formas institucionais de arranjos locais: distritos industriais, incubadoras de empresas, parques tecnológicos, arranjos produtivos locais, entre outras (DINIZ; SANTOS; CROCCO, 2006, p.94). Nesse processo os próprios vínculos de interação e as instituições regionais são modificados para incentivar a continuidade do processo de aprendizagem, dando origem ao que Florida (1994, p.532-534) denominou de ‘regiões de aprendizado’.

Greenhuizen e Soetanto (2008) argumentam que os parques tecnológicos fazem parte de um conjunto de políticas que servem para ampliar o desenvolvimento territorial de atividades econômicas baseadas no conhecimento, constituindo-se um instrumento do sistema local de inovação (FUKUGAWA, 2006). Para Lindelöf e Löfsten (2003) os parques tecnológicos são mais do que instrumentos de promoção da inovação e empreendedorismo. Estes se configuram como ambientes de vivência que orientam e estimulam comportamentos específicos em seus participantes, propiciando a formação de

processos sociais e institucionais integrados (por exemplo, redes de cooperação) de estímulo à criatividade e inovação (LINDELÖF; LÖFSTEN, 2004).

Uma das grandes dificuldades no desenvolvimento dos estudos e análises de medidas de desempenho dessas iniciativas refere-se à multiplicidade de objetivos e missões presentes nas diferentes experiências empreendidas. Apesar da complexidade em se definir um objetivo claro e, conseqüentemente, uma medida correspondente de sucesso, diversos autores têm desenvolvido trabalhos relevantes para a especificação dos fatores que desempenhariam papel determinante no êxito das experiências de parques em andamento. Muitas dessas pesquisas utilizam métodos econométricos e estatísticos para a verificação das variáveis relevantes, e partem de bases de dados disponíveis para Europa, Ásia e Estados Unidos. Em outros casos, tais avaliações são feitas por meio de estudos de casos e utilizam uma abordagem mais holística para a identificação do sucesso destas iniciativas (LINK; SCOTT, 2007, p.665). De maneira geral, esses trabalhos se dividem em três grandes grupos: (i) pesquisas que analisam o sucesso dos parques em termos, exclusivamente, das conquistas das empresas apoiadas, medidas em postos de trabalho, faturamento, lucratividade, entre outros; (ii) trabalhos que avaliam o êxito dos parques incluindo variáveis significativas para o próprio empreendimento, como, por exemplo, taxa de ocupação e número de contratos de transferência de tecnologia entre a universidade e empresa, entre outras; (iii) alguns outros estudos se propõem a medir os efeitos dos parques tecnológicos sobre as regiões, buscando identificar efeitos de transbordamento e potencial multiplicador das ações dos parques em toda a economia regional.

Com base em um conjunto de indicadores de desempenho, em sua maioria, formado por taxas de crescimento (de vendas, de emprego, de lucratividade), taxas de sobrevivência e performance tecnológica, a literatura aponta para resultados contraditórios e pouco significativos para o efeito da localização das empresas em parques tecnológicos (FUKUGAWA, 2006, p.387 e 388). Como argumenta Geenhuizen e Soetanto (2008, p.99), os estudos empíricos sobre avaliação dos parques tecnológicos diferem em relação ao nível de análise e no tocante as dimensões de análise. Além disso, seus resultados são ambíguos sobre os impactos positivos e sobre a direção de causalidade entre as variáveis.

2. Descrição do trabalho e suas principais seções

O presente artigo analisa as experiências de parques tecnológicos nacionais sob o ponto de vista de seus resultados quantitativos. Busca-se identificar padrões em termos de desempenho das iniciativas em operação no Brasil, considerando as características internas aos empreendimentos e os aspectos regionais, onde os parques estão inseridos. A temática da avaliação de resultados dos parques tecnológicos insere-se na atual discussão sobre o desempenho das políticas públicas de promoção do desenvolvimento econômico e inovativo no nível regional.

O objetivo deste artigo é propor uma metodologia para a avaliação e mensuração do desempenho dos parques tecnológicos em operação no Brasil, a partir da base de dados disponibilizada pela pesquisa realizada pela ANPROTEC (2008). Os dados foram analisados por meio da adoção de instrumentos de análise multivariada, especificamente, a análise fatorial e a análise de cluster, com o objetivo de propor uma metodologia de avaliação e acompanhamento de tais experiências.

Tal estudo justifica-se, primeiramente, em virtude da emersão da sociedade do conhecimento e do processo de globalização, os quais ampliam a importância do processo de inovação na competição global, ao mesmo tempo em que reafirmam o papel protagonista

das regiões neste processo. Em segundo lugar, análise empírica, quantitativa do desempenho dos parques tecnológicos, mostra-se relevante devido à importância que os parques tecnológicos assumem no mundo em geral e, especificamente, no Brasil, enquanto instrumentos de políticas públicas, ainda mais, considerando-se o volume dos recursos necessários para sua implantação e operação. Por fim, a ausência de estudos quantitativos de desempenho dos parques tecnológicos, em especial para o caso brasileiro, justifica os esforços empreendidos neste estudo.

O artigo é dividido em seis seções, incluindo a introdução e as considerações finais. Na segunda seção é apresentada a literatura sobre formação e consolidação dos parques tecnológicos, como política de promoção do desenvolvimento regional. Na terceira seção é realizada uma revisão da literatura empírica internacional, buscando-se identificar os parâmetros de avaliação de resultados dos parques tecnológicos. A quarta seção trata dos procedimentos empíricos e metodológicos utilizados tendo como base de dados a pesquisa de campo realizada pela ANPROTEC (2008) junto aos parques tecnológicos brasileiros, a ela associados. Na quinta seção é apresentada a aplicação do método, assim como os resultados obtidos. Por fim, na última seção são tecidas as considerações finais.

3. Metodologia

O presente artigo analisa as experiências de parques tecnológicos brasileiros sob o ponto de vista de seus resultados quantitativos. Busca-se identificar padrões em termos de desempenho das iniciativas em operação no Brasil, por meio da adoção de instrumentos de análise multivariada, especificamente, a análise fatorial e a análise de *cluster*, com o objetivo de propor uma metodologia de avaliação e acompanhamento de tais experiências.

A base de dados utilizada foi extraída, essencialmente, da pesquisa da ANPROTEC (2008, p.3) realizada por meio de questionário encaminhado aos parques tecnológicos nacionais associados à entidade. A pesquisa foi aplicada em setenta e quatro (74) empreendimentos, em diferentes fases de maturidade (projeto, implantação e operação), coletando informações referentes ao ano de 2008. Ressalta-se que, assim como a maioria dos estudos empíricos, o presente estudo trabalha com um universo pequeno de observações.

Tendo por objetivo desenvolver uma taxonomia dos parques tecnológicos em operação no Brasil, com base em suas medidas de resultado, busca-se, assim, enriquecer as análises efetuadas pela literatura, procurando contribuir exatamente no ponto crítico abordado pelos autores, ou seja, no desenvolvimento de análises objetivas dos resultados quantitativos dos parques tecnológicos. Para a consecução deste objetivo foi escolhida a técnica denominada análise de *cluster*, também chamada de análise de conglomerados ou de aglomerados. Esta metodologia consiste em agrupar e classificar observações semelhantes, levando-se em considerações um conjunto de características ou variáveis de interesse. Neste sentido, a técnica “procura identificar a estrutura de grupos dos elementos [amostrais], segundo um critério definido pelo conjunto de p variáveis observadas.” (KUBRUSLY, 2002, p. 612). Trata-se de uma metodologia de classificação, ou taxonômica, baseada em métodos numéricos. (POHLMANN, 2011, p. 325).

4. Resultados e conclusões

O primeiro resultado alcançado foi a constituição de uma taxonomia dos parques tecnológicos em operação no Brasil segundo seu desempenho, medido em termos de

número de empresas, geração de postos de trabalho, faturamento total e uma *proxy* da produtividade bruta do trabalho, constituída pela razão entre faturamento total e postos de trabalho. A partir da análise dos resultados, foram identificados quatro clusters os quais se diferenciam em termos de grau do desempenho (superior, intermediário e inferior), e em termos da relação de produtividade, ou seja, alguns parques apresentam desempenho extensivo, condicionado ao tamanho, e outros, desempenho intensivo, condicionado possivelmente a eficiência. Desta forma, o presente estudo sugere a possibilidade de classificação dos parques tecnológicos no Brasil, segundo sua magnitude (tamanho) e seu possível desempenho em termos de produtividade, a qual pode cautelosamente ser tomada como referência do grau de utilização da tecnologia (intensividade). Entretanto, ressalta-se que tais medidas não captam efeitos relativos dos parques sobre as economias locais. Pode-se supor que em alguns casos, especialmente, em municípios pequenos, que apresentem características de atratividade econômica local para a inovação, parques tecnológicos, mesmo que de desempenho inferior, possam exercer um importante papel relativo no processo de desenvolvimento destas regiões.

A partir desse resultado, foi proposta uma medida síntese de desempenho (um índice de sucesso) que agrega as três variáveis de desempenho absoluto (número de trabalhadores, número de empresas e faturamento). Uma vez que a produtividade não apresentou correlação suficiente para ser tratada em conjunto com as demais, optou-se por excluí-la da análise. Desta forma, o estudo realizado sugere à possibilidade de se considerar as variáveis de desempenho estudadas como um único bloco, representadas por um único fator, o que possibilita a criação de um índice de sucesso para os parques em operação no Brasil. Obviamente, tal índice retrata apenas a dimensão do tamanho dos parques, medida em termos de seus resultados econômicos. Entretanto, é justificável argumentar que, quanto mais empresas são atendidas, mais empregos são gerados e quanto maior o faturamento alcançado pelo parque, maior será seu efeito multiplicador e de transbordamento para a economia regional e nacional. Contudo, trabalhos futuros podem expandir esta análise incorporando variáveis de desempenho tecnológico, que se apresenta como outra importante dimensão dos empreendimentos, que em virtude da indisponibilidade de informações quantitativas que a representasse, tal dimensão foi omitida neste trabalho.

Salienta-se o caráter exploratório deste trabalho, ou seja, não se procurou analisar as relações de causa e efeito para os resultados observados, apenas buscou-se identificar categorias que possam ser úteis na avaliação dos parques tecnológicos em operação. Desta forma, os resultados alcançados nesse estudo devem ser analisados com cautela, tendo em vista a existência de limitações com relação à base de dados disponível e as variáveis utilizadas. A pesquisa realizada pela Anprotec (2008) junto aos parques brasileiros possui certas limitações que devem ser explicitadas. Em que se pese a pequena quantidade de observações, decorrente do recorte e objetivo adotados, o levantamento de dados apresentou diversas informações ausentes, não respondidas, o que levou à redução ainda maior da amostra e em alguns casos a complementação destas informações por meio dos sites dos parques. Ainda nesse sentido, uma vez que a pesquisa foi respondida pelos gestores ou administradores dos empreendimentos, suas informações podem ser viesadas. Além disso, como já salientado, a pesquisa não apresenta dados quantitativos relativos ao desempenho tecnológico dos empreendimentos. Certamente, estes fatos podem exercer impacto significativo sobre os resultados encontrados. Outra limitação importante refere-se ao uso da variável produtividade, como proposta neste artigo, em primeiro lugar a variável não representa a produtividade física do fator trabalho, uma vez que utiliza no numerador o faturamento total, além disso, o faturamento total é composto tanto pelo valor

adicionado, quanto pelo consumo de intermediários, não representando assim o potencial de agregação de valor da empresa, por fim, não foi realizado nenhum procedimento de deflacionamento do valor do faturamento, considerando-se as variações de preços intersetoriais, apesar da variável ser referente ao período de 2008 para todos os casos analisados.

Entretanto, espera-se que apesar das limitações do estudo, seus resultados possam ser úteis para a avaliação do desempenho dos parques tecnológicos em operação no Brasil. Em especial, no sentido de orientar o desenvolvimento de políticas públicas, e conseqüentemente, a direção da alocação de recursos governamentais de forma mais eficiente para o desenvolvimento econômico e tecnológico do país.

5. Bibliografia.

- ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas. **Portfólio de parques tecnológicos no Brasil**, Brasília, 2008.
- DINIZ, C. C.; GONÇALVES, E. Economia do conhecimento e desenvolvimento regional no Brasil. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, M. B. (Org.). **Economia e Território**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. p. 131-170.
- DINIZ, C. C.; SANTOS, F.; CROCCO, M. Conhecimento, inovação e desenvolvimento regional/local. In: DINIZ, C. C.; CROCCO, M. (Org.). **Economia regional e urbana: contribuições teóricas recentes**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006. p.87-122.
- FLORIDA, R. Toward the learning region. **Futures**, v.27, p.527-536, 1995.
- FUKUGAWA, N. Science parks in Japan and their value-added contributions to new technology-based firms. **International Journal of Industrial Organization**, v.24, p.381-400, 2006.
- GEENHUIZEN, M.; SOETANTO, D. P. Science parks: what they are and how they need to be evaluated. **International Journal Foresight and Innovation Policy**, v.4, n.1/2, p.90-111, 2008.
- KUBRUSLY, L. Modelosestatísticos. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. p. 593-617.
- LINK, A. N.; SCOTT, J. T. U.S. university research parks. **Journal of Production Analysis**, v.25, p.43-55, 2006.
- _____. The Economics of university research parks. **Oxford Review of Economics Policy**, v.23, n.4, p.661-674, 2007.
- LINDELÖF, P.; LÖFSTEN, H. Science park location and new technology-based firms in Sweden – implications for strategy and performance. **Small Business Economics**, v.20, p.245-258, 2003.
- _____. Proximity as a resource base for competitive advantage: university-industry links for technology transfer. **Journal of Technology Transfer**, v.29, p.311-326, 2004.
- POHLMANN, M. C. Análise de conglomerados. In: CORRAR, L. J.; PAULO, E.; FILHO, J. M. D (Coord.). **Análise multivariada: para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia**. São Paulo: Editora Atlas, 1ª edição, 2011.
- VARGAS, M. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação: um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil**. Tese de doutoramento, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br/>> . Acesso em: 05 de maio 2011.

VEDOVELLO, C. A. Aspectos relevantes de parques tecnológicos e incubadoras de empresas. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.7, n.14, p. 273-300, dez. 2000.
VEDOVELLO, C. A.; JUDICE, V. M. M.; MACULAN, A-M. D. Revisão crítica às abordagens a parques tecnológicos: alternativa interpretativa às experiências brasileiras recentes. **Revista de Administração e Inovação**, São Paulo, v.3, n.2, p. 103-118, 2006.

Apresentação de Experiências

Consideraciones crediticas en microfinanzas

Lucía Ventura; Anahí Briozzo; Hernán Vigier; Lisana B. Martinez; M.Belén Guercio

1. Introducción

En los estudios de las finanzas corporativas tradicionales, las empresas pueden decidir su estructura de capital en función de los costos y beneficios que puede proporcionar la deuda, mientras que en el caso de emprendedores e individuos de bajos recursos, los mismos se encuentran completamente excluidos de los mercados financieros. Millones de personas en los países en vías de desarrollo buscan superar la exclusión mediante la creación de microempresas. Éstas se caracterizan por ser pequeñas actividades comerciales o productivas, rurales o urbanas, frecuentemente de índole familiar, creadas en forma autónoma y desarrollándose la mayoría de las veces dentro del ámbito de la economía informal.

Se estima que, al carecer de las garantías exigidas por las instituciones bancarias o financieras convencionales, dependen de prestamistas ilegales o usureros que les cobran intereses muy altos y se ven obligados a pagar precios más elevados por los bienes que adquieren a crédito. Al ver reducidos de este modo los márgenes de utilidad, continúan inmersos en el círculo de la pobreza (Mena, 2003).

En este contexto, el microcrédito aparece como una alternativa válida para todo este universo de individuos. Este instrumento permite aumentar los ingresos de las familias destinatarias.

Una de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de las microfinanzas es el *Grameen Bank*, fundado por el profesor Muhammad Yunus en 1976, fue la entidad pionera en prestar dinero, a través de la figura del microcrédito, al sector más humilde de Bangladesh, bajo la metodología de préstamos grupales con garantía solidaria.

En la Argentina, ciertas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) fueron las primeras en identificar la amplia y no abastecida demanda de financiamiento para este sector. De este modo diseñaron metodologías para colocar y recuperar microcréditos; implementando programas de servicios financieros para las personas más humildes. Más allá del importante trabajo realizado por estas organizaciones, los bancos también detectaron las posibilidades de negocio que ofrece el sector y empezaron a desarrollarlo que se conoce como las áreas de microfinanzas, un término más amplio dado que puede incluir, además del microcrédito, otros productos tales como servicios de ahorro, seguros y pensiones.

En el sistema bancario tradicional, principalmente lo que se refiere a la banca personal, para determinar el monto de crédito a otorgar se utiliza el método del *Credit Scoring*. No obstante, cuando se trata de pequeños negocios y trabajadores independientes, con información imperfecta, mayormente informales, sin historial crediticio; los métodos de *Scoring* no sirven para hacer una evaluación certera de los microempresarios. Ahí no alcanza con determinar la capacidad de pago del potencial deudor sino que también es necesario conocer la voluntad de pago.

Para poder evaluar la voluntad de pago de los clientes y reducir así el costo asumido, las instituciones de microfinanzas desarrollan una metodología de evaluación que pretende calificar al cliente minimizando riesgos.

El objetivo del presente trabajo es analizar los esquemas de evaluación crediticia utilizada por las entidades de microfinanzas (que usa tanto de la capacidad como de la voluntad de pago), que contribuye a la minimización de riesgos de incumplimiento de los clientes y estudiar posibles modificaciones del mismo. Para ello, se desarrolla una descripción cuantitativa y cualitativa de un sistema de valuación psicométrico, método utilizado por estas entidades para determinar la capacidad y la voluntad de pago. Luego de presentar esta metodología de evaluación, se comparara la misma con el sistema tradicional de *Credit Scoring*, que utiliza la banca tradicional.

2. Marco teórico

El origen del sistema de microcrédito se basa, principalmente, en la necesidad que tienen las personas de menos recursos de recibir financiación formal para poder romper el círculo de pobreza en el que se encuentran.

Los bancos y otras instituciones, se sienten atraídos por las microfinanzas por varias razones, los motivos se relacionan tanto con la estructura interna del banco como con el mercado que los rodea, pero básicamente la principal motivación está relacionada con la obtención de ganancias acordes a los riesgos que se enfrentan.⁴¹ Sin embargo, los bancos que entran en el negocio, no lo pueden hacer directamente, dado que el tipo de préstamos de este segmento no está admitido por las normas prudenciales del BCRA. Lo que significa que las microfinanzas forman parte de un submercado dentro de los mercados financieros y que no se encuentra regulado por las normas del BCRA.

Algunas razones que hacen que este sector sea atractivo para los bancos tradicionales es la diversificación de productos y población objetivo, dado que la cartera microcrediticia consta de miles de pequeños préstamos y los microcréditos presentan a menudo bajas correlaciones con las líneas de negocio tradicionales de los bancos, puesto que se dirigen a un perfil de cliente muy diferente que tiene además una gran adaptabilidad durante los tiempos malos de la economía. A su vez, al ampliar su cartera de clientes, obtienen atractivas ganancias y mejora de la imagen pública del banco, dado que preocuparse por el sector de personas más desprotegidas es visto con buenos ojos por parte de los clientes y de la sociedad en general y le posibilita de obtener asistencia técnica gratuita o barata proveniente de donantes y de aprovechar capacidad infrautilizada del banco, ya sea en cuanto a sucursales o sistemas de información.

Las desventajas de los bancos de incursionar en las microfinanzas están principalmente relacionadas con los altos costos operativos que tienen las instituciones debido a las características propias del negocio comparado con las finanzas tradicionales. El continuo

⁴¹XIV Jornadas de la Sociedad Argentina de Docentes de Administración Financiera, 2008. Roberto A. Gillieri, María Eugenia Quiroga, Patricia A. Nayar: "Medición de impacto de programas microfinancieros".

contacto con el cliente y la necesidad de contar con el personal adecuado para hacerlo, es una de las desventajas que enfrentan los bancos ya que se trata de proveer un servicio de una forma distinta a la que tradicionalmente utilizan y con personal especialmente dispuesto a realizar trabajo de campo con sectores sociales de bajos recursos. Klinger *et al.* (2013) realizan un análisis similar, de tipo comparativo entre distintas metodologías para evaluar aquellas personas sujetas de crédito, implementado en un banco de la ciudad de Buenos Aires. Proponen también una metodología psicométrica, la cual considera las habilidades personales y empresariales, como así también la inteligencia del emprendedor, permitiendo realizar un análisis más completo del riesgo de las pequeñas empresas.

3. Metodología

En este apartado se describe la composición de la metodología psicométrica como el modelo que utiliza la entidad de microfinanzas para evaluar los microcréditos. La misma tiene como objetivo determinar la capacidad de máximo endeudamiento de un microempresario y por ende el monto de crédito posible de otorgar. Es un modelo predictivo que evalúa múltiples factores en forma sistemática y que apoya la decisión de otorgamiento de crédito, con el objetivo de obtener un riesgo bajo de incobrabilidad de la deuda. Considera tanto los flujos del negocio como los de la familia, y toma en cuenta las estacionalidades que presentan los ingresos de los diferentes negocios, de tal forma que cuando se esté determinando la capacidad de pago y definiendo el monto a otorgar y la forma de pago se pueda seguir fielmente el ciclo del negocio, es decir, colocar cuotas que pueda cancelar el cliente en los meses de ventas bajas, altas y en los más regulares.

Por otro lado se presenta la metodológica que se utiliza para determinar el *Scoring*. El *Scoring*, es un cálculo estadístico, el cual trata del uso de conocimiento cuantitativo acerca del desempeño y características de préstamos pasados registrados en una base de datos electrónica para pronosticar el desempeño de préstamos futuros.

4. Resultados

Los resultados apuntan a señalar las principales diferencias entre ambos métodos de evaluación, pretendiendo valorizar los utilizados en el ámbito de las microfinanzas. En particular, las instituciones de microfinanzas basan la decisión de concesión o no de un microcrédito en el uso de un *Scoring* subjetivo del analista de crédito. La creación y utilización de sistemas estadísticos de calificación crediticia frente a dicho análisis subjetivo presenta diversos inconvenientes ante las particularidades de los microcréditos. Por lo tanto, lo que se plantea es la utilización de un modelo que asigne una puntuación a cada microcrédito permitiendo su ordenación según su perfil de riesgo. Propuestas de esta naturaleza, que ya poseen antecedentes⁴², pueden significar mejoras en el diseño de las políticas crediticias, que tengan en cuenta los sectores más carenciados de la economía.

⁴²Klinger B., Castro L., Szenkman P., KhwajaA. (2013). “Unlocking SME Finance in Argentina with Psychometrics”. Inter-American Development Bank. Technical Note No. IDB-TN-532

5. Bibliografía

Berger, M., Goldmark L., Miller-Sanabria T. (2007), “El boom de las microfinanzas: El modelo latinoamericano visto desde adentro”. Banco Interamericano de Desarrollo. ISBN: 1597820652.

Bukstein, G. (2004), “Análisis de las entidades de microfinanzas y beneficiarios en la Argentina”. Revista Argentina de Sociología, Vol. 2, N° 3

Klinger B., Castro L., Szenkman P., Khwaja A. (2013), “Unlocking SME Finance in Argentina with Psychometrics” Inter-American Development Bank, No. IDB-TN-532.

Larraín, C. (2009), “¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina?” CEPAL. Serie Financiamiento del desarrollo N° 220.

Mena, B. (2003), “Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza”.

Pailhé, C., Delfiner, M., y Perón S. (2006): “Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación”. CEMA- BCRA.

Yunus, M. (2008), XIV Jornadas de la Sociedad Argentina de Docentes de Administración Financiera, 2008. – Roberto A. Gillieri, María Eugenia Quiroga, Patricia A. Nayar: “Medición de impacto de programas microfinancieros.

Indicadores y claves del proceso de fondos de capital semilla emprendedor

Claudina Uribe Borquez; Valeska Geldres Weiss; Edmundo Inácio Júnior

El **tema / problema** de esta presentación de experiencia está relacionado a la asignación de recursos financieros para el fomento de la actividad emprendedora de alto componente tecnológico y de innovación, en la forma de capital semilla. El **objetivo** de la investigación es identificar las claves del proceso e indicadores de los fondos de capital semilla asociados a los emprendedores y las incubadoras de negocios.

Utiliza como objeto de investigación, el caso de la Incubadora de Negocios de la Universidad de La Frontera (Incubatec UFRO), localizada en Temuco, Chile. La **justificación** para un estudio de este tipo pueden ser sintetizadas en dos vertientes: la económica que evidencia una importante relación entre el crecimiento económico y la actividad innovadora, y el papel central desempeñado por las pequeñas y medianas empresas (Pymes) (FONTES and COOMBS, 1996, LÖFSTEN and LINDELÖF, 2002, BOLLINGER et al., 1983); y la vertiente teórica, en la cual las investigaciones evidencian que la asignación de fondos de capital semilla para financiar oportunidades de negocios de los emprendedores radica en largos tiempos de colocación de fondos capital semilla, inflexibilidad presupuestaria y extensos plazos de respuesta para emprendedores

innovadores que aplican a fondos gubernamentales (COLOMBO and DELMASTRO, 2002, ALMUS and NERLINGER, 1999).

Una justificación para el uso de INCUBATEC-UFRO como estudio de caso (YIN, 1989) se debe a que esta fue, a fines del año 2011, el primer administrador de Fondo Capital Semilla Flexible (instrumento CORFO); y fue quien desde ese entonces decide montos, tiempos y condiciones para la colocación del capital semilla; creando así el FONDO INCUBAINVEST. Este fondo cuenta con 1,5 millones USD anuales para inversión en nuevas empresas que opera con un comité de inversión constituido por empresarios regionales. La **metodología** comprendió la creación de algunos indicadores destinados a evaluar resultados tanto de las empresas financiadas con capital semilla (Financieros: Aumento de ventas de empresas e Empleos: Aumento de empleos); así como de la incubadora (Numero de proyectos financiados; Incentivo Financieros: Premio por desempeño de empresas para la incubadora; Reconocimiento: reconocimiento gubernamental). Además, se realizaron entrevistas con personas claves de la incubadora así como con los emprendedores financiados por el capital semilla, con la finalidad de identificar los factores claves. Los **resultados** obtenidos apuntaron a la existencia de 3 factores claves en el proceso que revelaron de forma positiva la estrategia de gestión del capital semilla por la incubadora, siendo estos: *Uso inteligente de capacidad instalada*: los gobiernos locales/regionales deben saber ocupar la experiencia y capacidad instalada de las incubadoras, quienes son entidades que están más cerca de los emprendedores que las estructuras gubernamentales; *La flexibilidad con el emprendedor*: ajustarse a las necesidades del emprendedor pues por lo general los fondos gubernamentales vienen acompañados de burocracias, ítem de financiamiento específicos y tiempos excesivos que no se ajustan a los procesos de aceleración del negocio que permitan capturar de forma oportuna la oportunidad de negocio; *Cercanía con el emprendedor*: la cercanía permite exigir resultados alcanzables y de común acuerdo con el emprendedor que les permita avanzar rápidamente a la etapa de escalamiento comercial de su negocio. En relación a los *resultados de las Pymes incubadas* por IncubatecUFRO por categoría, se destaca: Resultados financieros: aumento de ventas de empresas financiadas con Fondos Capital Semilla Flexible a través del FONDO INCUBAINVEST administrado por IncubatecUFRO, de un 123%; Empleos creados: 104 empleos. En relación a los *resultados de IncubatecUFRO* por categoría, se destaca: Número de proyectos financiados: a mayo de 2014 se han aprobado 26 proyectos de innovación provenientes de diferentes partes de Chile con una tasa de fracaso de 35%; Incentivo Financieros: premio por desempeño de empresas para la Incubadora de \$175 mil USD, para sustentabilidad del negocio de Incubación (12% del Fondo); Reconocimiento: reconocimiento nacional por CORFO como la “Incubadora Destacada 2013” en función del desempeño del fondo Incubainvest. A modo de **conclusión** se ha identificado un modelo que incentiva a las incubadoras a comprometerse con los resultados cuantitativos de sus incubados y a generar un modelo de sustentabilidad en base a sus resultados. Sin embargo, aparte de las políticas públicas conocidas (TETHER and STOREY, 1998), los resultados observados en Chile dejan de manifiesto que las incubadoras pueden administrar los fondos de capital semilla del gobierno. El modelo permite generar resultados en corto y mediano plazo, además de una gran satisfacción y credibilidad de los emprendedores con los fondos públicos de financiamiento.

Palabras clave: Capital semilla, Incubadoras tecnológicas, Pequeñas y medianas empresas.

Referencias

- ALMUS, M. & NERLINGER, E. 1999. Growth of new technology-based firms: which factors matter? *Small Business Economics*, 13, 141-154.
- BOLLINGER, L., HOPE, K. & UTTERBACK, J. M. 1983. A review of literature and hypotheses on new technology-based firms. *Research Policy*, 12, 1-14.
- COLOMBO, M. G. & DELMASTRO, M. 2002. How effective are technology incubators?: Evidence from Italy. *Research Policy*, 31, 1103-1122.
- FONTES, M. & COOMBS, R. 1996. New technology-based firm formation in a less advanced country: a learning process. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 2, 82-101.
- LÖFSTEN, H. & LINDELÖF, P. 2002. Science Parks and the growth of new technology-based firms - academic-industry links, innovation and markets. *Research Policy*, 31, 859-876.
- TETHER, B. S. & STOREY, D. J. 1998. Public policy measures to support new technology-based firms in the European Union. *Research Policy*, 26, 1037-1057.
- YIN, R. K. 1989. *Case Study Research: design and methods*, Newbury Park, SAGE.

