

# Territorio y prácticas empresarias en la postconvertibilidad: el sector industrial metalmecánico en la ciudad de Córdoba, Argentina

Buffalo, Luciana<sup>(\*)</sup>

## Resumen

El objetivo principal de este artículo es analizar las prácticas de las pequeñas empresas industriales metalmecánicas, luego de un periodo de crisis socio-productiva en el año 2001 en Argentina, seguido de un creciente dinamismo del sector. Se recurre tanto a técnicas y análisis de datos cualitativos: entrevistas en profundidad, observación de atmósfera y observación participante; como a la información estadística existente.

Las prácticas empresarias son entendidas en el tiempo y en el espacio y por tanto es esa interrelación es la que da lugar a un dinamismo espacial particular que pone en relieve la heterogeneidad de agentes con lógicas de prácticas diferenciales.

**Palabras claves:** Reestructuración productiva; Industria metalmecánica; Territorio; Prácticas de agentes.

<sup>(\*)</sup> Doctora en Geografía.

Docente e Investigadora del Departamento de Geografía, Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad Nacional de Córdoba.  
Ciudad Universitaria, (5000) Córdoba, Argentina  
[lubuffalo@gmail.com](mailto:lubuffalo@gmail.com)

# Territory and entrepreneurial practices in the postconvertibility: the metal-mechanic industrial sector in Cordoba city, Argentina

## Abstract

The main purpose of this article is to analyze business practices in small industrial and metalmechanical firms, focusing on a period characterized by a profound social and productive crisis in the year 2001, which has been followed by a significant recovery in the sector in the subsequent years. In that sense, qualitative techniques and data analysis are made use of, such as in-depth interviews, in-situ and participant observation; as well as quantitative sources, such as existing statistical information. The entrepreneurial practices are conceived as existing in time and space simultaneously, resulting that interrelation in a particular spatial dynamism which reveals the heterogeneity between agents with differential logics in their practices.

**Key-words:** Productive restructuration; Metal-mechanical industry; Agent's practices

## Introducción

La industria metalmecánica en la ciudad de Córdoba es una actividad con presencia histórica y que, actualmente, continúa teniendo gran peso en su estructura productiva. La ciudad se inserta como territorio periférico al sistema global y, desde esta condición se extienden los procesos derivados de la reestructuración, con fuertes implicancias en la estructura productiva local y por ende en el territorio.

La reestructuración se asienta en un proceso constante de centralización del capital, en una aceleración del uso de los avances científico-técnicos, en una mayor participación de los Estados en asociaciones supranacionales, en el fortalecimiento de los grandes grupos económicos locales, en la intensificación de los lazos de dependencia de los países latinoamericanos con respecto a los países capitalistas centrales, en la difusión de políticas de ajuste de corte neoliberal que llevan a la conformación de nuevos territorios y que suponen, desde el punto de vista social y político, mecanismos de mayor exclusión y pobreza. También se señala que la internacionalización del capital y sus formas de operación se imbrica con los cambios tecnológicos que impactan de manera especial en los procesos de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios, alcanzando los mecanismos de gestión y la alteración de las pautas de consumo (Laurelli, E. y Lindenboim, A., 1990).

En este sentido los cambios acontecidos se traducen en las prácticas internas de las empresas, en su organización y funcionamiento, y prácticas hacia afuera de las mismas con el entorno en el que se desarrolla.

El contexto planteado por el cambio de la política cambiaria a fines del año 2001 en Argentina origina un nuevo escenario socio-productivo con una dinámica del sector industrial metalmecánico en Córdoba caracterizado por una reestructuración productiva acelerada (1), y en la que se despliegan procesos heterogéneos y dispares, en las prácticas de las empresas.

En la ciudad de Córdoba, la actividad industrial representa un importante porcentaje del PBI, que se desarrolla a partir de la localización en la ciudad capital de la primera fábrica militar de aviones argentina, elemento clave para atraer en la década de 1950 a la industria automotriz. Con la profundización del proceso de sustitución de importaciones, las industrias metalmecánicas son el epicentro de la industrialización en Argentina y en Córdoba (Tomadoni, C., Buffalo, L. y Berti, N. 2009).

La evolución del sector metalmecánico ha estado asociado a los vaivenes político-económicos del país, con presencia destacada de capitales

extranjeros en el sector industrial local y un tejido de pymes que ha ido mutando sus características pero siempre condicionado por el contexto.

A principios de siglo XXI nos encontramos en una etapa en donde la crisis del 2001 marcó una ruptura, con altos costos económicos, políticos y sociales. Ésta se vio agravada por la implosión de la convertibilidad. “Entre otros aspectos, ello se veía reflejado en cuatro años consecutivos de caída del nivel de actividad y en la acentuada retracción industrial, acompañadas por una intensa centralización de capitales, dramáticos niveles de pobreza e indigencia, elevadísimas tasas de desocupación y subocupación, déficit fiscal insostenible, desequilibrios crecientes en el sector externo (agudizados por una fuga de capitales muy pronunciada) y recurrentes renegociaciones de la deuda externa” (Aspiazú y Schorr M. 2010: 33).

El periodo post-crisis, ayudado por el tipo de cambio, marca un nuevo rumbo para el país caracterizado por un crecimiento continuo del PBI y disminución del desempleo a nivel general, pero al mismo tiempo marcado por una desigualdad socio territorial cada vez más evidente cualitativamente.

No obstante, los datos dan cuenta de la importancia de la industria en el PBG provincial y del sector metalmecánico en la composición de la industria. La participación del sector productor de manufacturas de la ciudad de Córdoba se ha mantenido constante en el PBG provincia en el orden del 40% del 2001 al 2007. En cuanto al sector metalmecánico este representa el 37,5% (Municipalidad de Córdoba, 2008) de la actividad industrial de la ciudad.

El escenario mencionado sumado a las nuevas condiciones tecnológicas, propiciadas por el desarrollo de la telemática, las nuevas técnicas de organización y gerenciamiento de la producción; ha contribuido para incrementar la fluidez de los flujos espaciales y sectoriales del capital, del trabajo, de las mercancías y de la información (Harvey, D., 1998). Las prácticas implementadas por los agentes van configurando el territorio, orientadas principalmente, por demandas globales y en menor medida locales.

El presente trabajo tiene como objetivo profundizar la mirada de la reestructuración productiva, desde las prácticas organizativas y de funcionamiento, que las pequeñas empresas metalmecánicas han sostenido en el contexto de la posconvertibilidad, y que permiten acercarnos a las lógicas que configuran el territorio.

De este modo la empresa industrial metalmecánica se conforma como un agente central de análisis en la dinámica productiva, en tanto agente vinculado simultáneamente al contexto local inmediato y al contexto externo global.

Así, cobran importancia las prácticas internas y externas que desarrollan las empresas que dan cuenta de su capacidad para reestructurarse frente al contexto, y que requieren de vínculos con su entorno inmediato a través de prácticas socio-productivas. El concepto de capital en sentido amplio, como recurso que es puesto en juego en los diferentes campos por los agentes, remite analíticamente a este proceso.

La configuración industrial (metalmecánica) de la ciudad de Córdoba se va configurando y re configurando a través de las prácticas desiguales, que los agentes desarrollan en el proceso productivo. Estas prácticas se encuentran en estrecha relación con la inserción de los mismos en la historia productiva local y al capital que ponen en juego en el proceso de producción y reproducción.

El trabajo se estructura en cinco partes. En la primera de ellas se desarrollan los principales conceptos teóricos sobre los que se realiza el trabajo: la empresa como agente económico y las prácticas como nexo con el territorio. En la segunda parte se presenta la industria metalmecánica en la estructura productiva de la ciudad de Córdoba. En la tercer parte se esboza la lógica metodológica utilizada para arribar a los resultados. En la cuarta parte se desarrollan las prácticas de las pequeñas empresas en el proceso productivo en el contexto de postconvertibilidad. Por último se sintetizan los aportes del trabajo en las consideraciones finales.

## **Consideraciones teóricas**

### ***La empresa como agente socio-económico***

Hacer referencia a un agente socio-económico implica dar cuenta de las prácticas de los mismos en la dinámica socio-productiva a diferentes escalas en un contexto de cambios cada vez más acelerados (2). La reestructuración productiva a la que asistimos en la actualidad, en el marco de la globalización, es entendida como la transformación de los procesos productivos, en sus aspectos tecnológicos, organizacionales, de perfil de la fuerza de trabajo, de relaciones laborales y de cultura del trabajo; que afecta también dimensiones externas a las empresas, como las relaciones cliente-proveedor, cadenas globales de producción, descentralización productiva, relocalización territorial (Tomadoni, C., Buffalo, L. y Berti, N.,

2009). Los cambios en la estructura y organización socio-productiva inciden en las relaciones de producción que modifican la articulación espacial de las actividades productivas en donde el territorio emerge como variable estratégica en las decisiones empresariales y por ende en los sectores productivos. La industria metalmecánica en la ciudad de Córdoba es un ejemplo de ello. Las relaciones de poder e interacciones de los agentes que conforman el sector es definida en estrategias hacia adentro y hacia fuera del sector y hacia adentro y hacia fuera del territorio (Buffalo, L. 2009).

La empresa como agente que desarrolla prácticas en este contexto, se presenta como un agente heterogéneo en función del capital que pone en juego en la dinámica productiva y de la lógica subyacente en la misma. De esta manera, aunque claramente el fin de las empresas es el mismo, las prácticas con las que se desenvuelve para arribar a ese fin no lo son. Santos señala que Peter Dicken refiere a que “una firma puede tener una gran variedad de objetivos además del lucro, pero a largo plazo, ninguno es más importante que su propio beneficio, que constituye el principal barómetro de su salud empresarial” (Santos, M. 2000: 177). No obstante esto, las prácticas de una gran empresa son disímiles respecto de las prácticas de una pequeña empresa. El capital, entendido como el conjunto de bienes que se producen, reproducen, acumulan, distribuyen, consumen, invierten y también pierden y/o amplían en el proceso de juego (Gutierrez, A. 2005) es un recurso que; sumado a la lógica de la práctica, diferencia no sólo la práctica en si misma sino también la relación interdependiente del agente con el territorio. El capital, en sentido de Bourdieu, supera su connotación económica extendiéndose a cualquier tipo de bien susceptible de acumulación: capital económico, capital social, capital cultural y capital simbólico (Bourdieu, P. 1995). En esta misma línea de pensamiento Bathelt H. y Glückler J. refieren a una geografía económica relacional y sostienen que las firmas son concebidas como fuentes de recursos y pueden caracterizarse por el perfil de los recursos con los que cuentan. Así, podemos estudiar cómo diferentes combinaciones de recursos influyen en el éxito económico de la firma. Solo diferenciando entre los recursos materiales y sus diferentes aplicaciones es que podemos entender la heterogeneidad de las firmas, sus estrategias, y sus producciones específicas (Bathelt, H. y Glückler, J. 2005: 1548).

Giddens abre el juego a la capacidad de poder que un agente posee en su vida cotidiana, inclusive el poder de influir sobre otros agentes. Así, un individuo con su acción, produce “una diferencia” en un estado de cosas o curso de sucesos preexistentes (Giddens, A., 1995). Es decir, que “una diferencia”, en palabras de Giddens, estaría condicionada en última

instancia por el capital jugado. Así la trama de vínculos entre agentes en la dinámica productiva se precisa en prácticas definidas por el capital y por la lógica de la práctica.

### ***Empresa y territorio: las prácticas como nexo***

La empresa se localiza en un territorio con recursos, potencialidades, oportunidades y con capacidad de adaptación a las fluctuaciones de las necesidades de la actividad económica. Pero a su vez las redes de relaciones sociales, las sinergias, las propuestas a corto y largo plazo en las que intervienen el trabajo, el capital y la tecnología, así como la innovación y el desarrollo; son las cualidades que permiten pensar al territorio en las decisiones estratégicas de las empresas.

El contexto de internacionalización de la economía ha impactado en la valoración que las empresas poseen de la dimensión territorial. Con anterioridad a este proceso, el territorio era valorado en su cualidad física (localización, distancias, etc.), y actualmente la valoración se complejiza, en tanto las relaciones socio-productivas presentes y potenciales del territorio a escala global inciden en las ganancias de las empresas. En este sentido, los enfoques neoclásicos apuntalan a cuantificar los elementos y características del territorio, sin embargo esa mirada no es suficiente para explicar los contextos complejos, por lo que es necesario profundizar en las cualidades del territorio. Esta perspectiva implica entender el territorio como espacio de poder en donde se inscriben proyectos sociales y en donde los intereses contrapuestos de los agentes generan negociaciones y conflictos.

Harvey refiere a que las prácticas espaciales y temporales nunca son neutrales a las cuestiones sociales, es decir que el espacio y el tiempo se definen a través de la organización de las prácticas sociales, y en este caso las socio-productivas. Esta interacción es cambiante, mutante y dinámica, propia a las prácticas sociales, pero hoy más compleja y volátil debido a la necesidad de reproducción del capital cada vez más intensa. (Harvey, D., 1998)

En un contexto de cambio permanente, las empresas se reestructuran al tiempo que se reestructura el territorio en una dinámica de retroalimentación constante y, en un vaivén de prácticas empresarias internas a la empresa y al mismo tiempo externas a ella y con su entorno.

Las prácticas de agentes se desarrollan en una relación dialéctica entre campo y habitus, es decir entre las estructuras sociales externas y las estructuras sociales incorporadas respectivamente por los agentes a lo largo

de su historia (Bourdieu, P. 1995). Avanzar en la dinámica del proceso de reestructuración de un sector industrial heterogéneo (agentes y producción), implica acercarse a los cambios en la red de vínculos entre agentes, con y en el territorio.

La lógica de las prácticas de los agentes (3), condiciona el arraigo de los vínculos con el territorio, dando lugar por un lado a vínculos territorializados, en donde prevalecen las horizontalidades, y por otro lado a vínculos desterritorializados, donde prevalecen las verticalidades. En los espacios de horizontalidad los objetos se adaptan a los reclamos externos y, al mismo tiempo, encuentran en cada momento una lógica propia, un sentido que es propio y localmente construido (Santos, M. 2000). Los vínculos en este sentido son los que, a nuestro juicio, requieren de un análisis particular, porque consideramos que a largo plazo son el eje que sustenta el desarrollo territorial.

Respecto a las verticalidades, refiere al funcionamiento vertical del espacio geográfico como procesos globales que unen puntos distantes en una misma lógica productiva (Santos, M. 2000).

En la práctica productiva, los vínculos territorializados se presentan como relaciones entre agentes consolidadas en el espacio-tiempo, los vínculos desterritorializados son relaciones esporádicas en el espacio-tiempo, esto es separadas geográficamente su causa de su fin y discontinuas temporalmente (4). Así podemos hablar de reestructuración productiva y al mismo tiempo territorial.

### **La industria metalmecánica: un escenario complejo**

El desarrollo del sector metalmecánico surge en la historia productiva de Córdoba muy ligado a la producción automotriz, pero a la vez a otras producciones tales como las de maquinarias y equipos para el sector agrícola, las de construcción, las del ámbito alimenticio, entre otras, que dan cuenta de la importancia de este sector en el entramado productivo provincial.

Continuando con el proceso de reestructuración productiva iniciado en la década de 1980, que conlleva la modificación del entorno competitivo de las empresas y las nuevas reglas de juego que inciden en qué y cómo deben producir, en un contexto político-económico de devaluación de la moneda y desarticulación de la economía en su conjunto, producto de la crisis del 2001, con altos costos sociales, las empresas locales y principalmente las

pequeñas y medias inician un proceso lento de re ubicación en la estructura productiva local.

La dinámica del sector industrial metalmeccánico postconvertibilidad resulta de estrategias puestas en práctica por los agentes, y condicionadas por las capacidades adquiridas en su construcción histórica y su posición en el entramado productivo local y por el contexto político-económico en el que se desenvuelve.

Así, en la década de 1990 la industria metalmeccánica estaba fuertemente asociada a la industria automotriz. Hoy, luego de un proceso de reestructuración interna y externa de las empresas promovido por una situación de crisis socio-productiva (1998-2002), se abre el juego a distintos sectores a fin de mitigar los efectos negativos que provoca una estandarización uniforme de productos y procesos asociados a un único mercado posible. Cabe recordar que la desindustrialización del tejido productivo local en la década de 1990 sumado, a finales del período, al cierre o desmantelamiento de plantas de autopartes multinacionales, generó una desarticulación productiva en toda la cadena de producción con grandes costos económicos y sociales; principalmente de aquellos agentes que se encontraban en desventaja dentro de la cadena.

La volatilidad del contexto político-económico de las últimas décadas, puede verse en los valores del PBG que dan cuenta de un retroceso en el año 1995 y en el periodo de 1999 a 2002 en la participación del sector productor de manufacturas en valores absolutos, y en la participación sectorial industrial en valores relativos. La crisis económica que atravesó el país desde 1998 y que culminó con el fin de la convertibilidad, impactó fuertemente en la actividad industrial del país. La provincia y la ciudad de Córdoba no fueron una excepción. Luego, a partir el año 2003, comenzó un importante proceso de recuperación de la actividad (Tablas N° 1 y N° 2).

**Tabla N° 1. Evolución del PBG provincial del sector manufacturas**

Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PBG*	2911904	3311126	2869903	3036460	3709764	3998487	3329346	31640083	2817250
	2002	2003	2004	2005	2006				
	2407728	2813174	3175374	3565699	3875682				

\*A precios constantes base 1993

**Fuente:** elaboración propia con base en datos de la gerencia de estadísticas y censos de Córdoba.

**Tabla N° 2. Evolución de la participación del sector secundario en el PBG provincial**

Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Participación en el PBG	24.47%	25.98%	23.76%	23.82%	26.78%	26.97%	24.43%	22.65%	21.67%

2002	2003	2004	2005	2006
18.82%	21.54%	23.74%	23.6%	25.2%

**Fuente:** elaboración propia con base en datos de la Gerencia de estadísticas y censos de la provincia de Córdoba

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

Hacia el año 2008 el sector industrial metalmecánico en la ciudad de Córdoba es el que mayor cantidad de empresas registra, representa el 71% (metalúrgico y autopartista) de las empresas industriales de la ciudad. No obstante existe la participación de actividades más recientes en el sector, que si bien no tienen un componente histórico, permite reflexionar acerca de actividades no tradicionales y de nuevas dinámicas sectoriales, como la fabricación de maquinaria de oficina, para contabilidad e informática (5); fabricación de equipo médico y quirúrgico, fabricación de equipamiento para procesamiento industrial, fabricación de aparatos de telefonía (6), entre otras (Buffalo, L. 2009).

Cabe aclarar que el sector metalmecánico está conformado por una gran diversidad de industrias. Abarca desde la fabricación de elementos menores hasta la de material que demanda una base tecnológica sofisticada. Es a su vez un sector de gran potencial integrador, toda vez que la producción de bienes de mayor valor agregado requiere en gran medida de partes producidas por el mismo sector. Así, por ejemplo, pertenecen a la metalmecánica tanto la industria automotriz como la de la producción de autopartes de todo tipo.

En cuanto al tamaño de las empresas, en la década de 1990, a partir de la política del régimen de “convertibilidad”, la apertura de la economía y la reducción de la presencia del Estado, se acentuaron las disparidades regionales y entre los sectores económicos, fortaleciéndose los sectores en los que operan las grandes empresas nacionales y transnacionales y perdiendo relevancia y participación los sectores en los que operaban las pymes. Asimismo, se profundizó la pérdida de patrimonio y de la base tecnológica que había sido acumulada por las pymes en la etapa de sustitución de importaciones. Según Francisco Gatto, las disparidades regionales y en la producción se han venido incrementando desde la década de 1980. En Argentina cinco jurisdicciones (Ciudad de Buenos Aires, provincia de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Mendoza), concentran el 75% del PBG. A su vez se incrementó la disparidad entre ciudades, localidades, etc. (Gatto, F. 2003)

En esa década, los datos muestran una concentración importante en la industria metalmeccánica en la ciudad de Córdoba. De las cinco firmas más grandes del sector, todas ellas vinculadas a la actividad automotriz, tres (todas multinacionales) están radicadas en la ciudad. No obstante, predominan las pequeñas y medianas empresas en el sector, puesto que en el año 2008 el 86% de las firmas poseen menos de 50 empleados. Entre ellas las que tienen hasta 10 empleados concentran el 55% de las empresas (7).

El contexto nacional en el año 2008 ha incrementado la incertidumbre en el sector afectando el crecimiento del mismo. Por un lado, la crisis entre el gobierno nacional y el sector agrícola en el mes de marzo afectó principalmente a las empresas agrometalmeccánicas y autopartistas vinculadas a ellas, en muchos casos pymes metalúrgicas. Por otro lado, la crisis internacional hacia fines del mismo año impactó en la industria automotriz y autopartista, con fuertes implicancias en la ciudad de Córdoba debido a la presencia de las grandes firmas multinacionales que debieron reducir drásticamente su producción. En la segunda parte del año 2008 y 2009 la paralización industrial se ve reflejada tanto en los números (8), como en las decisiones de las empresas en materia de empleo -despidos, adelanto de vacaciones y suspensiones masivas de empleados (9)- que han tenido fuerte repercusión en las negociaciones sindicales, los medios de comunicación y en los reclamos en la vía pública. No obstante, si bien se han registrado fluctuaciones en la actividad económica, para el año 2010 la actividad recuperó su dinamismo.

## Estrategia metodológica

El escenario mencionado da cuenta de la necesidad de dar respuesta a las complejas transformaciones socio-territoriales en contextos dinámicos como los actuales, en donde es imprescindible superar estructuras teórico-metodológicas rígidas a fin de comprender la totalidad del objeto de investigación. Frente al dinamismo del proceso, los diseños de investigación flexibles, es decir no estandarizados (Marradi, 1996; Maxwell, 1996), permiten integrar los aspectos emergentes a medida que se los identifica y se los vincula al tema central de la investigación.

Así esta tarea supone un desafío para el investigador, en la medida en que se debe acudir a todo tipo de fuentes primarias, pues con la sola recurrencia a fuentes cuantitativas, por cierto escasas y rígidas en tiempos de reestructuración, no se puede dilucidar la realidad compleja que se intenta desentrañar. La investigación procura un vaivén entre la teoría y el trabajo de campo, integrados en un proceso continuo para la construcción de conocimiento.

La estrategia metodológica adoptada para aprehender el objeto de investigación, en donde la pequeña empresa industrial metalmeccánica es el agente primordial de análisis, se plasma en dos instancias en continua interacción.

La primera de ellas consta de la elaboración de una base de datos *ad hoc* con datos de empresas del sector construida a partir de:

- a) Censos industriales y económicos
- b) Registro industrial de la provincia de Córdoba (Secretaría de Industria y Comercio del gobierno de la provincia de Córdoba) y Sindicato metalúrgico de Córdoba (UOM).

El método a utilizar es la síntesis analítica-crítica, la técnica, la sistematización de análisis crítico y cuantitativo, y el instrumento, la elaboración de fichas síntesis y cuadros estadísticos.

El registro de empresas realizado contiene datos de cantidad de empleados, valor de la producción, actividad principal -rubro CLANAE (10)- fecha de inicio de actividad y localización.

Desde la base construida se realiza un recorte metodológico de empresas a partir del análisis cuantitativo, donde se seleccionan los rubros que presentan mayor dinamismo postconvertibilidad (11) (cuantitativamente medido en cantidad de nuevas empresas), y empresas que tengan menos de 50 (cincuenta) empleados y un valor de la producción no mayor a \$

6.000.000 (seis millones de pesos argentinos anuales). Este primer recorte dio como resultado 286 empresas, con las condiciones establecidas.

La segunda instancia involucra el recorte de la muestra para la puesta en marcha del análisis cualitativo a partir de una selección no probabilística, teórica. Aquí se tuvo especial atención en que las empresas seleccionadas mantengan la misma representatividad en cuanto a la actividad que realizan, sobre la población total objeto de estudio (recorte metodológico de empresas) así como, que la localización de las empresas de la muestra sea heterogénea en su distribución al interior de la ciudad (12). La muestra queda conformada por 30 empresas, la técnica a utilizar es la entrevista semiestructurada y el instrumento, la elaboración de una guía de entrevista tentativa. Asimismo el avance en el trabajo de campo permite sumar casos a partir de selección por “bola de nieve”, proporcionados por los entrevistados. El proceso es dinámico y continuo hasta tanto se cumpla el principio de saturación. Las entrevistas se dirigen a directivos y trabajadores de las empresas seleccionadas sobre las cuales se trabajó en diferentes instancias temporales y con cuestionarios diferenciados.

Se recurre también a observaciones de plantas industriales en funcionamiento que permitan dar cuenta de las prácticas empresarias manifestadas por los entrevistados, además de observaciones participantes en ferias y eventos del sector.

El análisis de los datos obtenidos en las entrevistas y los registros de observación, se sistematizan en matrices de análisis de información que se construyen asociando los datos a las preguntas de investigación en relación a las prácticas de las empresas y los vínculos entre agentes luego la crisis del 2001 en Argentina, y en el contexto de flexibilidad impuesto por la reestructuración productiva global.

### **Heterogeneidad y diferenciación de agentes empresariales: prácticas diferenciales en pequeñas empresas**

Frente al contexto mencionado en apartados anteriores surgen nuevas prácticas empresarias en el sector, principalmente de pequeñas empresas que buscan diversificarse a fin de equilibrar posibles desajustes derivados de la volatilidad política y económica del país.

En el año 2002, se observa un estancamiento en el crecimiento del sector producto de la recesión; que se dinamiza nuevamente hacia el 2003 impulsado por la apertura externa de la economía (Tablas N° 1 y N° 2).

Así nos preguntamos ¿En qué radica la diferencia en este rango de empresas que, frente a un mismo contexto socio-productivo e insertas en la dinámica del sector, desarrollan prácticas que les permiten lograr un equilibrio entre lo local y lo global? ¿Cómo éstas prácticas se plasman en el tiempo? ¿Cómo y de qué depende la materialización de las horizontalidades y verticalidades al interior de la trama productiva? La búsqueda de respuestas requiere la interpretación de las prácticas en el marco de la reestructuración productiva global.

Las prácticas de las empresas están en estrecha relación con la posición que ocupan en el campo, en este sentido las grandes empresas tienen lógicas en su accionar muy distintas a las pymes y esto depende del capital que cada una de ellas haya acumulado y ponga en juego en ese campo. Es decir que las relaciones de poder se manifiestan en un juego de intereses con capacidades desiguales de las empresas. Esto se puede observar claramente en el sector metalmeccánico en la ciudad de Córdoba, en donde las pequeñas empresas se encuentran con ciertas limitaciones para afrontar el contexto debido al capital que poseen (recordemos que hacemos referencia a capital en sentido amplio) que las posiciona en el campo (específicamente industrial metalmeccánico), a su trayectoria histórica en la estructura productiva local (teniendo en cuenta las relaciones con el contexto internacional, es decir la empresa en sus relaciones locales/globales) y la lógica empresaria con la que se desenvuelvan las empresas en ese contexto.

El sector metalmeccánico, compuesto por un 86% de empresas pequeñas (hasta 50 empleados) es de carácter heterogéneo. Las entrevistas realizadas, en donde se enfatiza en la organización de la empresa a través de variables como: trama de relaciones productivas, tecnología utilizada en productos y procesos, mercado, trabajo, mercado financiero, relaciones con el gobierno, localización y aspectos territoriales; demuestra la heterogeneidad de los agentes y las prácticas diferenciales que ponen en juego en el proceso productivo (13).

Ahora bien, el contexto de la industria metalmeccánica en la ciudad de Córdoba, con importante presencia de capitales transnacionales a lo largo de la historia productiva de la ciudad, sobre todo en el sector de autopartes, ha generado un marco de relaciones de pequeñas y medias empresas con este sector, sea directo o indirecto, dependiendo de las características de la empresa en cuestión. En la década de 1990, en un marco de propagación del proceso de reestructuración productiva en América Latina, las pequeñas empresas metalmeccánicas en la ciudad de Córdoba priorizan estas relaciones, en muchos casos de forma exclusiva. La crisis iniciada en el año 1998 aproximadamente, y que culmina con el estallido social, económico e

institucional a fines del 2001; cambia las reglas de juego económicas, monetarias y políticas, en donde las grandes empresas de capital extranjero dejan de beneficiarse y comienzan su desplazamiento hacia países, entre ellos Brasil, que ofrezcan mejores condiciones para invertir y producir.

Kosacoff hace referencia a la ventaja decisiva de las filiales de transnacionales sobre las empresas locales que residió en el control de los aspectos tecnológicos, en las habilidades ya acumuladas para operar en economías abiertas y en la capacidad de financiar la reconversión. No obstante eso, el aporte de las firmas de capital extranjero a la generación de encadenamientos productivos, a la difusión de externalidades y a una inserción activa en redes dinámicas de comercio internacional siguió siendo débil (Kosacoff, B. 2003).

De esta manera se produce un desmantelamiento del sector de autopartes, con cierre y achicamiento de industrias, que impacta en todo el entramado productivo local, afectando a las pequeñas empresas que deben adaptarse a través de nuevas prácticas a la situación o bien quedar fuera del sistema productivo. Es en este proceso dinámico y complejo, en un marco de secuelas sociales y de desindustrialización generalizada, donde las empresas pequeñas y medias recurren a prácticas, conscientes e inconscientes, para afrontar el nuevo escenario.

Las prácticas de las empresas pueden diferenciarse en aquellas de aplicación interna a la firma o aquellas en la que participan otros agentes y que son de aplicación externa. El límite que las separa es muy fino e incluso pueden actuar paralelamente en ambas escalas y dependiente entre ellas. Las prácticas analizadas, en este marco, dan cuenta de una diferenciación en las empresas analizadas. El tamaño de la empresa (en función de variables cuantitativas como cantidad de empleados y valores producidos) lejos está de uniformar las prácticas. La profundización del análisis de las prácticas a través de entrevistas (14) en relación a las variables mencionadas anteriormente, muestran una diferenciación sustancial al interior del 86% de empresas metalmecánicas pequeñas (15). Por ejemplo, hay empresas pequeñas que muestran una clara visión del mercado, sus posibilidades de inserción, plantean inversiones en procesos de calidad y organizativas dentro de la empresa, asociatividad con pares; mientras una parte importante de las empresas de ese mismo rango si bien está inserta en la trama productiva, lejos está de poner en marcha este tipo de prácticas, y se encuentran en una posición de desventaja en la trama productiva.

Afirmaciones captadas en las entrevistas a directivos de empresas pequeñas dan cuenta de esta diferenciación, al indagar respecto a las necesidades de flexibilidad y su relación con la organización de la misma:

*“...viene de la mano de las tecnologías duras, que son de las que hablamos, y de las tecnologías blandas, ahí tenemos un poco la orientación de la escuela japonesa, que son quienes han trabajado bastante en esto, si bien algo de los mexicanos y los europeos lo han hecho, pero los japoneses han trabajado mucho en los aspectos organizativos y humanos, o sea le llamamos tecnología blandas a las formas en que las personas hacemos y pensamos las cosas y con estas tecnologías no podemos llegar a producir estos grandes saltos tecnológicos de 20 veces de productividad, pero por ejemplo cuando compramos este equipamiento llegamos a 10 veces de productividad y con la tecnología blanda la mejoramos casi el doble, tiene un poco que ver con los métodos, con las formas de encadenar las operaciones, con las formas de planificar, con los justo a tiempo, tiene que ver con la organización de la empresa en su conjunto, partamos desde el operario hasta el ingeniero, todo...”... estamos trabajando en certificación, la ISO 14.000, las otras gestiones de calidad, 9001...” (E8e -entrevistado: directivo de empresa productora de resortes para sector autopartes de competición, empresa con 37 empleados. Año 2009)*

*“...empezamos a hacer algo de las ISO, más allá que justo llegó el tema de Gestamp (16), nosotros íbamos a empezar a formalizar todo lo que veníamos haciendo. Está en proyecto, más allá de que iba a ir acompañado con este tema de Gestamp creo que es un tema pendiente de la empresa...” (E3e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 10 empleados. Año 2009).*

*“...hay que cumplir ciertas condiciones por más que no tengamos una ISO 9000...” (E6e-entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 13 empleados. Año 2009).*

En cuanto a la trama de relaciones productivas postconvertibilidad, externas a la empresa, hay una clara tendencia en el rango de empresas en cuestión a la diversificación de la producción, que implica nuevas relaciones con clientes y proveedores, y fuertes relaciones intersectoriales que exceden el sector metalmecánico (17). Las empresas buscan nuevos nichos de mercado, en el marco de sus posibilidades de producción, que permitan ampliar sus posibilidades y no centralizar únicamente la producción en clientes de autopartes (tendencia en la década de 1990). Esta búsqueda ha estado marcada también por determinadas exigencias que las empresas transnacionales les imponen en el proceso de producción, y que no siempre las pequeñas firmas están en condiciones de sustanciar. Aquí surge una primera diferencia al interior de las empresas estudiadas: aquellas que

cuentan con un acervo de capital social y económico principalmente, lo ponen en juego frente a los requerimientos de las grandes firmas transnacionales adaptándose al mercado internacional con una reorganización interna y estructural de la empresa, que implica inversiones en certificaciones internacionales de calidad, segmentación organizativa por áreas y profesionalizada al interior de la firma, tecnología de punta, etc. (18).

Las entrevistas refieren al proceso de diversificación asumido por las empresas luego de la salida de la convertibilidad en el año 2002:

*“...lo que estamos tratando de hacer es una empresa muy flexible para poder cambiar el tipo de producto muy rápidamente sin grandes crisis internas y sobre todo de personal.....”* (E8e entrevistado: gerente de empresa de fabricación de resortes para sector autopartes de competición, empresa con 37 empleados. Año 2009).

*“...bueno, cae la empresa (refiere a fines de la década de los 90’), y se empezó a buscar otras alternativas, de por sí ahora tenemos diversificado todos los productos, no tenemos un producto propio, sino siempre a pedido, y vamos desde el sector autopartista, repuesteros, todo lo que son soportes para instalaciones de obras de telecomunicaciones, algo de juguetería, asientos odontológicos, algo de decoración, trabajamos mucho a pedido. Tenemos dividido la fábrica en dos, una de trabajos especiales y otros trabajos seriados....”* (E3e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 10 empleados. Año 2009).

En este sentido, las empresas que no tienen esta capacidad, se relacionan indirectamente con las grandes firmas, como empresas subcontratadas por otras empresas pequeñas o medias, que son las que se relacionan directamente con ellas. No obstante esto, todas las empresas entrevistadas (cabe agregar que en ningún caso eran unipersonales), subcontrataban alguna parte del proceso que, debido a los costos (económicos, tiempo, cualificación de mano de obra, etc.) no justifique integrar a la firma. Esto permite visualizar una trama de relaciones compleja entre distintos agentes con diferentes características (en cuanto a capital y lógica de funcionamiento) y posiciones en el campo.

En referencia a las relaciones directas con empresas de autopartes transnacionales y la subcontratación, los entrevistados afirman:

*“...Gestamp es una empresa que le trabaja a Fiat, nosotros directamente no trabajamos con Fiat, sino por medio de Gestamp. Era un proyecto lindo, habíamos invertido en gente, en máquinas y eso, y bueno por un tema comercial de ellos no continuamos..... nosotros tratamos de invertir*

*lo menos posible pero invertimos...”* (E3e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 10 empleados. Año 2009).

*“...En este momento hay una pieza que nosotros hacemos que son unos ganchos para tensar los tejidos de alambre; que bueno ese doblar de la punta que lo hacíamos nosotros se lo encargamos a una gente que lo hace más rápido, más económico....”* (E6e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 13 empleados. Año 2009).

La asociatividad entre agentes a largo plazo, es un proceso que prácticamente no existe en el sector en el rango de empresas analizadas. La asociación entre empresas con objetivos comunes, como por ejemplo para la compra de maquinaria de utilidad común o la búsqueda de economías de escala para llegar al cliente, se observa en muy pocos casos y a corto plazo. De cualquier modo no es una variable en la que los empresarios muestren interés por fomentar, se muestran reacios a este tipo de vínculos aduciendo desconfianza o limitantes para afrontarlos.

En cuanto al proceso productivo, las prácticas de las empresas muestran diferencias. En el manejo de Stock de insumos las empresas con menor capacidad deben mantener cierto volumen, no así las más sólidas (19) - organizadas internamente y con controles de gestión y producción- que se manejan con la mínima cantidad y en función de los requerimientos del proceso. En el primer caso las firmas no pueden afrontar prácticas de *just in time* mientras que las segundas sí lo hacen. Esto último implica que el capital rota al tiempo que necesita el proceso productivo y no en forma ociosa, reduciendo de esta manera los costos:

*“...cero stock de piezas, lo que sí por ahí en material...”* (E3e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 10 empleados. Año 2009).

*“...toda esa caída de demanda hizo que nos agarrara a nosotros muy preparados para una demanda que ya no está. Entonces bueno, la opción era, o tapamos las máquinas y cuando haya demanda de nuevo vemos qué hacer, despidiendo a la mitad de la gente; o bueno, hacemos stock, total el material mío no tiene fecha de vencimiento. Vos haces y en algún momento se vende...”* (E6e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 13 empleados. Año 2009).

*“...Hoy en día estamos tratando de no tener nada, el objetivo es tener 0 stock, hay algunos casos puntuales en que esto no es posible. En realidad hoy trabajamos con un medio mes en stock flotante, en producto terminado, y otro medio mes en proceso. Hoy no disponemos de capital así que nos vemos obligados a trabajar con “justo a tiempo”...”* (E8e entrevistado:

gerente de empresa de fabricación de resortes para sector autopartes de competición, empresa con 37 empleados. Año 2009).

En cuanto al proceso de producción, postconvertibilidad se observa una tendencia a diversificar a través de la combinación de productos que requieren procesos estandarizados y automatizados (básicamente para el sector de autopartes y algunos elementos para el sector de la construcción) y, otros productos que requieren procesos flexibles (productos especiales, a pedido). En el primer caso, orientados a ganar escala que les permita competir con firmas mayores. En todas las empresas se observa la combinación de ambos procesos como parte de una estrategia postcrisis de asegurarse cierta demanda.

En cuanto a la inversión en tecnología, en todos los casos hay una combinación de maquinaria antigua rectificada de algún modo y maquinaria nueva. Cabe agregar que en la mayoría de los casos priorizan la compra de maquinaria nacional o proveedores locales de Córdoba, por los costos.

En relación al mercado de trabajo surgen varias cuestiones a tener en cuenta ya que no es un tema menor en el proceso de producción y, aunque la lógica que subyace detrás de las prácticas de la empresa está siempre presente, se hace muy evidente en la relación con el personal. En primer lugar, poseen empleados muy antiguos que han conservado a lo largo del tiempo y que mantienen una relación estrecha con los dueños o directivos de la empresa. En tiempos críticos han permanecido en la firma a la par de sus dueños. Los trabajadores, en su mayoría de mucho tiempo y confianza, comparten un objetivo común con la empresa, y aquellos de menor tiempo; son capacitados por los más antiguos. Esta práctica estimulada por los empresarios (en algunos casos claramente consciente pero en otros es definitivamente inconsciente), crea un esquema de sinergias en torno a los trabajadores en donde los antiguos van transmitiendo el sentido de pertenencia hacia la firma a los más jóvenes. Además aparece una necesidad de profesionalizar la misma a fin de adecuarse al contexto, sobre todo en relación a las normas de calidad del producto.

Las entrevistas mencionan al respecto:

*“.....Si, por ejemplo, ahora en estas vacaciones que pasaron nos generó un problema porque hubo mucha gente que cumplió más de 10 años y entonces tenían que tener 21 días de vacaciones, así que la fábrica cerró 15 días y estuvo 7 días funcionando porque hubo muchos que estaban de vacaciones.....”* *“.....yo no sé porque no trabajé en otra empresa, pero la apreciación mía es que sos un número en una fábrica. Esto si bien es una fábrica, los dueños andan en la planta y conocen a todos los empleados, los*

*saludan, hasta saben la historia personal de cada empleado.....”* (E14t - entrevistado: gerente de proceso en empresa fabricante de carrocerías para utilitarios, empresa con 45 empleados. Año 2009).

En los casos en que las firmas son más sólidas en cuanto a capital, la segmentación interna ha generado mayores demandas en áreas con requerimientos administrativos, contables, marketing, recursos humanos, procesos, etc. En estos casos, la relación con el personal se aparta de la relación estrecha y de confianza comentada al inicio. En estos casos, las horizontalidades se van desdibujando y emergen los vínculos con grandes empresas, en su mayoría transnacionales.

En cuanto al mercado financiero, postconvertibilidad se observa una política conservadora que se traslada también a la cantidad y tipo de inversiones. En este sentido los antecedentes de la crisis han dejado desconfianza en los empresarios que lejos están de arriesgar su capital frente a nuevas inversiones. Se autofinancian en todos los casos, al tiempo que los créditos para este sector son limitados y los requerimientos para acceder a los existentes en plaza no concuerdan con las posibilidades de una pequeña empresa. Además, en casos excepcionales, pueden acceder a regímenes de promoción industrial o programas de subsidios vigentes por las exigencias requeridas a empresas que se caracterizan por prácticas informales. Acceden aquellas empresas que han logrado organizarse internamente y que poseen un acervo de capital consolidado. Manifestaciones en este sentido se plasman en las entrevistas, como por ejemplo:

*“...las inversiones de la empresa siempre se hicieron con recursos genuinos., sin crédito, excepto el primer torno que se compró con crédito...”* (E11e - entrevistado: gerente empresa metalúrgica, empresa con 5 empleados. Año 2010)

*“.....son decisiones en el sentido de que a lo mejor vos puedes tener mucha más tecnología y la forma de alcanzarlo es con créditos , pero creo que nuestros márgenes no nos ayudan como para reinvertir en todo lo que necesitamos pero no, no pedimos créditos....”* (E3e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 10 empleados. Año 2009)

*“...nosotros seguíamos creyendo y a fines de los ‘90 trajimos el último equipamiento financiado , bueno, fuimos tomando algunos indicadores , entramos en créditos, compramos máquinas y nos clavamos, entonces usamos los créditos , usamos el apoyo en una dirección que era muerta, como que hicimos muy bien las cosas que no hacían falta, y usamos créditos ahí también, y el crédito nos facilitó irnos a la quiebra también , porque quedamos debiendo en dólares, después el dólar se pasó de \$1 a \$1.70, \$2, \$3, \$4, y les quedamos debiendo las máquinas que habíamos comprado*

*hacia poco, no nos fue muy bien, digamos el crédito en ese caso se transformó en una problema, por supuesto, lo fuimos refinanciando, todos esos locales que ven ahí al frente los perdimos en el 2001, eso era nuestro y lo tuvimos que vender todo para poder mantener el personal y el equipito mínimo. Y hoy no estamos dispuestos a tomar créditos para algo parecido, no queremos vivir de nuevo la última historia, ahora vamos a negocios seguros y no arriesgamos, lo que arriesgábamos en esos años, por ejemplo teníamos inversiones a 3 años y ahora no estamos dispuesto a hacerlo...”* (E8e entrevistado: gerente de empresa de fabricación de resortes para sector autopartes de competición, empresa con 37 empleados. Año 2009)

El ciclo de pago es un elemento sustancial al momento de analizar el financiamiento del sector. Se visualiza un ciclo de pago corto (proveedores) y un ciclo de cobro largo (clientes). En promedio hay un desfase general de 40 días en el ciclo y en el caso de clientes de autopartes es de 120 días. Esto implica que las pequeñas empresas financien a sus clientes en ese desfase del ciclo. Esto se puede ver en la siguiente afirmación rescatada de una entrevista:

*“...nosotros tenemos una política en cuanto a proveedores, siempre se maneja dentro de los 15, 20 o 30 días, en ocasiones especiales se pueden alargar un poquito más los plazos. Los clientes están pagando dentro de los 30, 60 30 y 120 días...”* (E6e - entrevistado: gerente de empresa metalúrgica, empresa con 13 empleados. Año 2009).

Por último, en relación a la localización de las empresas, la diversidad existente en el sector ha dado lugar a una distribución espacial del sector heterogénea y desorganizada. Las empresas pequeñas están dispersas al interior de la ciudad bajo normativas locales obsoletas, en zonas residenciales y con demandas del entorno en cuanto a normativas ambientales se refiere. En muchos casos estas actividades generan ruido y movimientos intensos; y la localización no les permite trabajar en varios turnos en épocas de gran demanda. Esto se presenta como una limitante para las empresas, que históricamente han estado ubicadas allí, ya que se encuentran limitadas en su crecimiento. Lentamente se observa un desplazamiento del sector industrial hacia la Región Metropolitana Córdoba (Buffalo, L. y Otros 2009)

En contrapartida, las grandes empresas se encuentran concentradas en determinadas zonas industriales de la ciudad, localizadas a partir de regímenes de promoción industrial con buena accesibilidad y vías de circulación para desarrollar la actividad. Los vínculos entre agentes, como práctica con una lógica particular, permiten observar el arraigo territorial de esas prácticas.

Así, en un extremo encontramos a pequeñas y medianas empresas que se desenvuelven (con una lógica local y limitadas en su capital) bajo vínculos locales territorializados y, en el otro, a las grandes firmas transnacionales que se desenvuelven bajo vínculos desterritorializados. En el primer caso, la lógica es local (horizontalidades) y en el segundo caso la lógica es global (verticalidades). En medio de estos extremos encontramos empresas de tamaño pequeño que desarrollan las dos lógicas en sus prácticas local/global. Esto puede verse en las variables analizadas y en donde estas empresas logran diferenciarse por haber alcanzado niveles de eficiencia comparables con las mejores prácticas internacionales: organización interna, capacidad de inserción en nuevos mercados internacionales, inversiones en tecnología y normas de calidad, etc. No obstante esto, en esa lógica también emerge, y es explícito en la relación con los trabajadores y proveedores, prácticas de compromiso en el tiempo y resguardo de las relaciones locales. En estos casos surgen ambos tipos de vínculos simultáneamente, con empresas pequeñas locales al tiempo que se desarrollan vínculos con empresas grandes transnacionales.

### **Consideraciones finales**

Los cambios contextuales derivados de la postconvertibilidad, han modificado las reglas de juego y con ello las prácticas de las empresas que, insertas en un contexto de reestructuración productiva internacional, necesitan flexibilizar el proceso productivo para continuar en actividad. La reestructuración en el contexto analizado surge como una mixtura de procesos en busca de la flexibilización de la empresa en su conjunto. Esto se puede ver en las prácticas analizadas y en todos los rangos de pequeñas empresas. La diversificación en el sector postconvertibilidad es una opción en la búsqueda de esa flexibilidad en la empresa que exige estar preparados técnicamente para abastecer distintos mercados y, a su vez, internamente le permite a la empresa una alternativa más amplia en momentos de crisis. Esta práctica ha desencadenado una reorganización al interior de la firma y también importantes vínculos territorializados, con el entorno inmediato, que exceden el sector industrial en estudio. Esto ha estado sostenido por el crecimiento de la economía en su conjunto.

Luego de la crisis y la recesión de la economía, diversos sectores productivos encuentran en el mercado externo posibilidades de inserción al tiempo que se dinamiza internamente la economía. Esto impacta también en la industria metalmeccánica que afianza sus vínculos con otros sectores como el de la construcción, electrónica y agropartes.

Queda claro que los productos, las estrategias, las capacidades interactivas y las trayectorias técnicas de una firma no pueden explicarse ni reducirse a la combinación de recursos materiales empleada. Por el contrario, el uso productivo e innovador de los recursos depende de la combinación de recursos adecuados, de las competencias de la firma, de su modelo mental, de las condiciones del mercado y del contexto socio institucional (Bathelt H. y Glückler J. 2005).

Las prácticas de las empresas definen prácticas productivas en y con el territorio en un contexto temporalizado, que se hace explícito en el arraigo territorial de las mismas. Así surge como un elemento importante el fomento y estímulo hacia la territorialización de las prácticas, sin negar la existencia de vínculos verticales propios del contexto global actual. El equilibrio entre ambas es crucial para pensar un desarrollo territorial ampliado, en sentido de prácticas con lógicas locales y globales pero pensadas localmente. El fomento de las verticalidades y mitigación de las horizontalidades, plasmado en políticas industriales unilaterales para ciertos grupos de empresas (pensadas desde afuera del territorio), condiciona el desarrollo territorial.

En relación a las prácticas genuinas territorializadas, es fundamental el conocimiento que se haya contextualizado o integrado y enriquecido por el conocimiento local, ya que es menos proclive a volverse ubicuo. De allí que el conocimiento tácito y contextualizado genera una ventaja competitiva para aquellos actores regionales que lo comparten (Bathelt H. y Glückler J. 2005).

Sostener un crecimiento del producto bruto interno a largo plazo sin pensar en el equilibrio de las prácticas y la articulación de todos los agentes que participan en la actividad, es una utopía para el desarrollo del territorio. Es necesario acercarse a la comprensión de los procesos productivos, sin caer en la cuantificación como única vía posible para generar información empírica que sirva para la toma de decisiones a largo plazo.

## Notas

(1) Cabe aclarar que el proceso de reestructuración se profundiza en Córdoba hacia fines de la década de 1980 y se acelera en el 2000.

(2) Cabe aclarar que la empresa no es el único agente interviniente en esta dinámica sino que estamos en presencia de un conjunto de agentes como por ejemplo gobierno y trabajadores. Este trabajo aborda el agente empresa sin desconocer las relaciones empíricas con otros agentes.

(3) Las lógicas definen las estrategias de reproducción de los agentes, referirse a una única “lógica empresarial” implica no interpretar la heterogeneidad de agentes empresariales que intervienen en la dinámica productiva. Las estrategias son diferenciales porque las lógicas de los agentes empresariales y el capital que ponen en juego en la dinámica productiva no son homogéneas.

(4) En ambos casos consideramos la producción de espacio-tiempo a través de la relación social. Es decir, la convergencia espacio-tiempo, ya que las sociedades se desarrollan en esa convergencia y no en esferas paralelas de espacios y tiempos.

(5) El 70% de las empresas de este rubro se radicaron en la ciudad en el período postconvertibilidad.

(6) Solo una empresa inicia sus actividades a fines de la década de 1980, el resto lo hace a finales de la década de 1990 y post devaluación.

(7) Análisis estadístico: moda= hasta 5 empleados y mediana=entre 6 y 10 empleados

(8) Según medios locales en el 2009 la producción automotriz cae un 16%.

(9) Con base en datos estimados por los sindicatos se vieron afectados entre 10 y 15 mil empleados. Reconocieron además, que 70 empresas metalmeccánicas solicitaron el procedimiento preventivo de crisis en ese año.

(10) CLANAE: Clasificación Nacional de Actividades Económicas que utiliza el INDEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

(11) Fabricación de productos metálicos para uso estructural y montaje estructural; fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería; fabricación de productos metálicos n.c.p., fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática; fabricación de equipo eléctrico n.c.p., fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos; fabricación de instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto el equipo de control de procesos industriales; fabricación de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores; fabricación de muebles y partes de muebles, excepto los que son principalmente de madera.

(12) La distribución de la localización de las empresas al interior de la ciudad es heterogénea producto de la historia productiva local y de las políticas de promoción industrial impartidas desde el estado. Es por ello que se buscan en la muestra empresas que se localizan en las distintas áreas de

la ciudad, con el fin de no perder la representatividad de la muestra sobre el sector.

(13) Esta diferenciación sustancia la necesidad de una mirada amplia, metodológicamente hablando, ya que reducir el análisis a un análisis cuantitativo fragmenta la realidad que se está observando. Es decir que la realidad metalmeccánica en Córdoba requiere de un análisis cuantitativo que profundice la comprensión del sector y se construya, a partir de ello, información para la toma de decisiones en política industrial, acordes con la realidad.

(14) Las empresas entrevistadas tienen una trayectoria en la ciudad de Córdoba de más de 20 años en la actividad metalmeccánica.

(15) Cabe mencionar que las políticas orientadas al sector industrial toman indicadores cuantitativos para sus definiciones, homogeneizando la dinámica del sector

(16) Gestamp Automoción en una empresa transnacional de origen español dedicada al desarrollo y fabricación de componentes y conjuntos metálicos para el automóvil, con presencia en 17 países. Cuenta con 56 centros productivos y con 9 centros de Investigación y Desarrollo. Posee tres plantas en Argentina, dos de ellas ubicadas en la Provincia de Buenos Aires y otra, en la Ciudad de Córdoba. Gestamp Córdoba, posee una planta con dos unidades productivas: una para el estampado de grande, mediano y pequeño tamaño; y otra para el armado completo de selectores de caja de cambios. Entre sus clientes se encuentran Fiat Auto Argentina S.A., Ford Argentina S.C.A., General Motors de Argentina S.A., Peugeot Citroën Argentina S.A. y Renault Argentina S.A.

(17) Esta apertura derivó en prácticas de las empresas que permiten suponer que frente a la crisis del 2008 (crisis gobierno-campo y crisis internacional), se encontraban en una situación de ventaja en relación al 2001. Aunque el contexto político institucional no es asimilable en ambos periodos económicamente ha tenido gran impacto en el sector.

(18) Aquí se observa la conexión entre prácticas internas y externas a la firma. La decisión de una práctica externa a la firma puede inducir una práctica interna a la misma y viceversa.

(19) Aquí hacemos referencia, cuantitativamente hablando, a empresas de más de 25 empleados aproximadamente.

## Bibliografía

AZPIAZU, Daniel; SCHORR, Martín: *La difícil reversión de los legados del neoliberalismo La recuperación industrial en Argentina en la posconvertibilidad*, en: Revista **Nueva Sociedad** N° 225, enero-febrero 2010, ISSN: 0251-3552.

BATHELT, Harald; GLÜCKLER, Johannes: *Resources in economic geography: from substantive concepts towards a relational perspective*, en: *Environment and Planning. Vol. 37, 2005* pág.1545-1563.

BOURDIEU, Pierre: *Habitus, illusio y racionalidad* en: Bourdieu P. y Wacquant L. (1995) **Respuestas por una antropología reflexiva**. México, Grijalbo pp. 79-99, 1995.

BUFFALO, Luciana: *Reestructuración productiva y territorio en tiempos de globalización: aproximaciones conceptuales para su análisis*, en: **Actas 7mo Coloquio de Transformaciones Territoriales**. Curitiba – Brasil, UGM, 2008.

BUFFALO, Luciana: *Estructura productiva y territorio. El dinamismo de la industria metalmeccánica en la Ciudad de Córdoba en la década del 2000*, en: Actas del **EGAL 09**. Montevideo, Uruguay: Edición Egal, 2009.

BUFFALO, Luciana y Otros: *Localización industrial y configuración territorial: las pequeñas industrias metalmeccánicas en la Ciudad de Córdoba, Argentina*, en: **Actas III Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales y X Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales** en el marco del Plan Fénix realizado la Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza el 19 y 20 de Noviembre. Universidad Nacional de Cuyo.2009.

BUFFALO, Luciana: *Reestructuración productiva y configuración territorial. La pequeña industria metalmeccánica en la Ciudad de Córdoba 2002-2012*. Tesis de Doctorado en Geografía. Universidad Nacional de la Plata. INEDITO. 2013

CICOLELLA, Pablo: *Reestructuración industrial y transformaciones territoriales. Consideraciones teóricas y aproximaciones generales a la experiencia Argentina*, en: **Revista Territorio** N° 4. Buenos Aires: Instituto de Geografía Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires, 1992.

FERNANDEZ, Oscar: *Pierre Bourdieu: ¿agente o actor?*, en: **Tópicos del Humanismo**. N° 90. Disponible en: <http://pierre->

[bourdieu.blogspot.com/2008/02/pierre-bourdieu-agente-o-actor-oscar.html](http://bourdieu.blogspot.com/2008/02/pierre-bourdieu-agente-o-actor-oscar.html), 2003.

GATTO, Francisco: *Las estrategias productivas regionales. Debilidades del actual tejido empresarial, sistema tecnológico, financiero y comercial de apoyo*, en: **Estudios de competitividad territorial**. Buenos Aires: CEPAL-ONU. 2003.

GIDDENS, Anthony: **La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración**. Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1995.

GUTIERREZ, Alicia: **Las prácticas sociales: una introducción a Pierre Bourdieu**. Córdoba, Argentina: Ferreyra editor, 2005.

HARVEY, David: **La condición de la posmodernidad**. Buenos Aires: Amorrortu editores. 1998.

KOSACOFF, Berardo; RAMOS, Adrián: *Reformas de política, estrategias empresariales y el debate sobre el crecimiento económico en Argentina. Hacia la solución de las inequidades económicas en América Latina y de sus consecuencias sociales*, en: **Informe Cepal** Naciones Unidas. Chile. 2003.

LAURELLI, Elsa; LINDEMBOIN, Javier: *Reestructuración económica global*, en: CEUR-SIAP-F.F.EBERT. Buenos Aires, 1990

MARRADI, Alberto: *El método como arte*, en: **Quaderni di Sociologia**, Italia, 1996.

MAXWELL, Joseph A.: *Qualitative research design and interactive approach*, en: **Applied Social Research Methods**, Series, vol. 41, Londres: Ed Sage Publications, 1996.

Municipalidad de Córdoba (2008) Córdoba en cifras

SANTOS, Milton: **La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción**. España: Editorial Ariel. 2000

TOMADONI, Claudia; BUFFALO, Luciana; BERTI, Natalia: *Lógicas de configuración industrial: una propuesta teórico-metodológica de análisis. El caso del sector metalmeccánico en Córdoba, Argentina*, en: **Actas del EGAL 09**. Edición Egal. Montevideo, Uruguay. 2009

TOMADONI, Claudia; BUFFALO, Luciana; BERTI, Natalia. *Dinámicas en el patrón de localización industrial. El caso Córdoba, Argentina*, en: SANCHEZ STEINER, L; IMILAN, W; y ALFARO, P. (comp). **Die**

**lateinamerikanische Stadt im Wandel.** Berlin, Alemania: Edición  
TUBerlin-Bauhaus-Universität DAAD. 2009

Recibido: 18 de junio de 2014  
Aprobado: 14 de noviembre de 2014