



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Gorenstein, Silvia; Burachik, Gustavo

Creación de locales industriales en Bahía Blanca (1985-1994): caracterización de los
principales factores de atracción y de desplazamiento

EURE, vol. XXIV, núm. 71, marzo, 1998

Pontificia Universidad Católica de Chile

Santiago de Chile, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19607104>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

EURE (Santiago) v.24 n.71 Santiago mar. 1998

**Creación de locales industriales en
Bahía Blanca (1985-1994): caracterización de los principales factores de
atracción y de desplazamiento**

Silvia Gorenstein y Gustavo Burachik*

Abstract

This paper provides a case study of the entry process in a particular regional environment. The main focus is on the role of the local economic structure and its evolution as important factors inducing and constraining individual decisions of new firm formation. The data relates to the case of an intermediate city of Argentina's main province (Bahía Blanca) which, contrasting with the evolution of the manufacturing sector at a national level, showed a positive rate of new firm formation between the last two economic census (1985/1994). In the second section, a survey of the most salient contributions and rationalizations of the entry process is accomplished. In the third section, the first step for the case study is made with a characterization of the main components of the regional environment that affects the level and quality of the rate of new firm formation. The fourth section analyses the evolution of the number of manufacturing firms between 1985 and 1994 and identifies the activities and establishment sizes where the entry process was more intensive. Finally, a number of direct inferences and conclusions closes the document. The main finding is the absence of positive pull effects and the predominant role of negative displacement effects. We emphasize that the nature of the trigger factors of individual decisions for new firm formation constrains the quality of the enterprises borned.

Resumen

Este documento presenta un estudio de caso del proceso de entrada a un ambiente regional determinado. El enfoque principal recae sobre el papel que juega la estructura económica local y su evolución como factores importantes que inducen y restringen las decisiones individuales en la formación de nuevas empresas. Los datos se refieren a una ciudad intermedia de la provincia

principal de Argentina (Bahía Blanca) que, a diferencia de la evolución del sector manufacturero en el plano nacional, muestra una tasa positiva de formación de nuevas empresas entre los últimos dos censos económicos (1985/1994). En la segunda parte, se presenta una encuesta de las contribuciones más destacadas y racionalizaciones del proceso de entrada. En la tercera parte, el primer paso para el estudio de caso se realiza con una caracterización de los componentes principales del ambiente regional que afectan el nivel y la calidad de la tasa de formación de nuevas empresas. La cuarta parte analiza la evolución del número de empresas manufactureras entre 1985 y 1994 e identifica las actividades y el tamaño de los establecimientos donde el proceso de entrada fue más intenso. Finalmente, una serie de inferencias directas y conclusiones ponen fin al documento. La conclusión principal es la ausencia de efectos positivos de 'tironeo' y el papel predominante que juegan los efectos de desplazamiento negativos. Subrayamos el que la naturaleza de los factores que precipitan las decisiones individuales relacionadas con la nueva formación de empresas limita la calidad de las compañías que emergen.

I. Introducción

Uno de los resultados más interesantes que surge de la información provista para el partido de Bahía Blanca por el último Censo Económico es el de un aumento en el número de locales industriales en relación al relevamiento realizado en 1985. El hecho no deja de ser sugerente si se considera que en el agrupamiento denominado "Resto de la Provincia de Buenos Aires", en el que Bahía Blanca está incluida, se han detectado casi 1.300 locales industriales menos que en el censo anterior. Más aún, la disminución en el número de unidades productivas aparece como una tendencia de fondo que se instala ya en el anterior período intercensal (1985-1974) y que se observa en la mayor parte de las jurisdicciones del país.

En un plano estrictamente cuantitativo, este fenómeno contrastante puedeemerger de las siguientes alternativas; (a) la tasa de creación de nuevos locales en Bahía Blanca no difiere significativamente de la del resto de las

regiones, pero la de mortalidad es relativamente baja, (b) la tasa de natalidad del partido es relativamente alta y la proporción de empresas existentes que periódicamente salen del negocio es similar a la que se observa en las otras jurisdicciones, (c) una combinación privilegiada, en Bahía Blanca, de alta natalidad y baja mortalidad relativas. Desafortunadamente, no se dispone de información detallada a nivel de partidos y jurisdicciones para dirimir el problema en estos términos. De los datos censales agregados sobre el número de locales radicados en una jurisdicción sólo puede inferirse cómo ha variado el stock de industrias entre los años en que se realizaron los relevamientos; pero para estudiar la natalidad y la mortalidad hay que individualizar a cada uno de los establecimientos del padrón, identificando a aquellas unidades productivas que operaban en el primer período y no en el segundo (muertes) y viceversa (nacimientos).

Este matching entre los padrones industriales de 1985 y 1994, que permite conocer las tasas de natalidad y mortalidad para el período intercensal, fue realizado para el caso del partido de Bahía Blanca.

La característica general, en términos de tamaño y sector, de los locales nacidos entre 1985 y 1993 resultó ser la siguiente: la mayor parte de los nuevos establecimientos son muy pequeños y se establecen en rubros ligados al abastecimiento local de algunos alimentos o a la provisión de servicios al consumidor y a la industria. En la mayoría de estos casos puede hablarse de procesos productivos semiartesanales, es decir, escasamente tecnificados o de muy baja complejidad tecnológica.

El primer interrogante que se plantea es si estos nacimientos pueden ser interpretados como una respuesta, elaborada por individuos portadores de habilidades industriales específicas, a oportunidades surgidas en el mercado local. Esto involucra, a su vez, dos cuestiones vinculadas entre sí. La primera es si la estructura productiva local posee la capacidad de generar una oferta sostenida de individuos capacitados técnicamente o con ventajas comparativas en favor de la opción por "la empresa propia". La segunda es si la economía

local ha dado lugar a un número creciente de oportunidades de mercado que han incitado a los potenciales emprendedores a materializar nuevos proyectos.

Numerosos estudios empíricos han comprobado que la mayor parte de los nuevos emprendimientos se producen en la misma región en la que vive y trabaja el fundador, de donde se desprende que las características del ámbito local contienen, en alguna medida, los determinantes de las significativas diferencias espaciales que se observan en las tasas de nacimiento de firmas. Por otra parte, casi la totalidad de las pequeñas empresas industriales del partido presentan un radio de ventas muy dependiente de la demanda urbana local, lo que refuerza la idea de que la economía de la región debería jugar algún rol en el proceso de inducción de nuevas fundaciones de establecimientos.

Pero la cuestión también puede plantearse en otros términos; ¿en qué medida, al menos una parte de estos nacimientos, ha sido impulsada por los fuertes desequilibrios instalados en el mercado de trabajo local? Las circunstancias que pueden inducir a determinados individuos a establecerse por cuenta propia pueden contener elementos de naturaleza muy dispar; la decisión puede derivarse naturalmente del conjunto de habilidades y experiencias acumuladas previamente, o bien puede ser la única respuesta disponible a una situación de desplazamiento, por ejemplo, la pérdida de una ocupación en relación de dependencia. En el primer caso, se dan las condiciones para que se active un círculo virtuoso entre una estructura que genera individuos con perfil y capacidad empresarial y la concreción de nuevos proyectos que, a su vez, enriquecen al sistema productivo local. En el segundo, la nueva empresa es fundada "por descarte", los individuos se ven forzados a emprender una experiencia empresaria con independencia de la disponibilidad de habilidades empresariales, de la acumulación de experiencias previas similares o, incluso, de la disponibilidad de recursos materiales suficientes como para garantizar el sostenimiento de la nueva actividad a un mediano plazo.

Si se considera que el perfil y las potencialidades de las nuevas firmas son, en buena medida, un reflejo de la naturaleza del proceso que les dio origen, el

estudio de los atributos de la región en tanto ámbito de incubación de potenciales empresarios, como mercado prioritario en el que éstos buscarán el nuevo negocio, como espacio a través del cual actúan las transformaciones estructurales y los procesos de desplazamiento, es un paso importante para evaluar la calidad del flujo de nuevos emprendimientos.

En la siguiente sección se examina la literatura que se ocupa del estudio de los factores locales que potencian o inhiben el nacimiento de firmas con el objeto de caracterizar al sistema productivo local en función de la presencia o falta de estos atributos. Se incluye también una reseña de algunos estudios conceptuales y empíricos que abordan la hipótesis del autempleo como circunstancia disparadora de la creación de empresas.

En la tercera sección se analiza el caso del partido de Bahía Blanca a la luz del material teórico revisado en el apartado segundo. Se aborda el análisis de la estructura industrial y ocupacional así como de las transformaciones más profundas que han tenido lugar en la economía urbana local a partir de mediados de los años '70.

En la sección cuarta se presentan las evidencias acerca de la natalidad y mortalidad de locales industriales para el partido de Bahía Blanca y se proponen algunas interpretaciones acerca del aumento en el número de establecimientos manufactureros. El artículo se cierra con las conclusiones de este estudio.

II. Nacimiento de empresas; principales factores determinantes

A. La decisión de creación de una nueva firma

Se pueden considerar cinco formas alternativas de entrada a un mercado local; (a) la constitución de una nueva firma, (b) la construcción de una nueva planta por parte de una firma existente, (c) la adquisición de una planta existente por parte de una compañía también existente, (d) una empresa existente que inicia una nueva línea de producción y (e) el ingreso de una firma extrarregional que

ingresa a través de alguna de las variantes anteriores (Mueller, 1992; cit. Storey, 1994 p. 60).

Los estudios referidos a la creación de nuevas empresas (la alternativa a de la clasificación anterior) han enfrentado serias dificultades para alcanzar una especificación precisa del perfil del "emprendedor" y, a partir de allí, determinar la magnitud de la "oferta de empresarios" en la economía o en una región.

Algunos autores han optado por analizar el "evento empresarial" (Shapero y Sokol, 1982), fusionando en un único concepto el personaje y la acción fundacional. Esta aleación conceptual permite extender los atributos requeridos para el nacimiento de una firma más allá de las características personales del potencial fundador, introduciendo las variables del entorno en el que éste despliega su estrategia. El entorno adquiere entonces un papel doble: (a) en tanto ámbito de incubación, **ofrece** facilidades u obstáculos para la propagación de nuevas firmas y (b) en tanto ámbito de recepción de los nuevos productos o servicios generados, emite señales de **demand**a en términos de precios, ingresos o a través de otros canales.

Traducida de un modo no literal, la primera pregunta que Shapero y Sokol proponen plantear ante un evento empresarial es ¿qué circunstancias impulsaron al fundador hacia la decisión de modificar su perfil ocupacional? De un modo general, o bien el individuo ha sido objeto de un "desplazamiento negativo" (pérdida de un empleo, dificultades de progreso en la carrera emprendida en el interior de una organización, etc.), o bien, entre varias alternativas viables, ha optado por crear una nueva firma.

En ambos casos las características del sistema productivo local juegan un rol. Por el lado de la

oferta de nuevos empresarios, la existencia de individuos que cuenten con un bagaje de conocimientos, habilidades y experiencias relevantes y que, en función de éste, se vean inclinados a crear una nueva firma, dependerá en buena medida de ciertos atributos del territorio local. Asimismo, el área puede estar sujeta a la acción de factores de desplazamiento de mayor o menor intensidad. Por el lado de la **demand**a, los sistemas económicos locales

pueden exhibir distinto grado de "atractividad" en términos de oportunidades de mercado.

Lo que es importante en este punto es que aquellas nuevas organizaciones que son concebidas desde su nacimiento tanto en función de las capacidades y necesidades del ámbito en el que operarán como de las del propio fundador tendrán, a priori, un perfil y una dinámica potencialmente distintos de aquellas que han sido impulsadas por situaciones de desplazamiento.

B. El rol del ámbito local

Cuando se aborda el estudio de los factores territoriales, la diferenciación conceptual más o menos clara entre elementos de demanda y de oferta ya no constituye un criterio organizador útil. Estos factores suelen ejercer una acción combinada tanto sobre la oferta local de potenciales fundadores (por vocación o por necesidad) como sobre la receptividad del territorio para acoger este flujo de nuevos bienes y servicios.

Numerosos estudios han registrado la existencia de fuertes diferencias espaciales en la tasa de nacimiento de nuevas firmas. En la medida en que, como también ha sido empíricamente observado, el fundador suele iniciar su empresa en la región en la que vive y trabaja, la literatura asigna a los factores territoriales un papel importante en la explicación de esas diferencias.

Mason (1991), por ejemplo, reconoce tres grupos de factores territoriales que pueden impulsar o inhibir el surgimiento de nuevas empresas: características estructurales, factores económicos y el perfil de la cultura empresarial.

El **primer grupo de factores** se refiere a la naturaleza del ámbito de aprendizaje y formación en el cual los potenciales emprendedores reali

zan su proceso de acumulación de capacidades. La mayor parte de estos elementos pueden ser asociados a lo que Vivarelli (1994) denomina el "microambiente" incubador.

Ante la evidencia de que el acto fundacional de una nueva empresa suele mostrar una fuerte "inercia sectorial", las **características de las actividades industriales** realizadas en la región aparecen como un elemento relevante, principalmente en lo que hace a la altura de las barreras a la entrada. No obstante, en algunos casos, estos sectores pueden constituir un ambiente de entrenamiento adecuado para adquirir habilidades aplicables a rubros conexos. Aquí jugará un rol importante el tipo de proceso productivo; en este sentido, las plantas de proceso continuo tienen relativamente menos que ofrecer. La clave parece ser en qué medida el proceso productivo induce, en los que participan en él, el desarrollo de una capacidad de análisis independiente y de una aptitud para la resolución de problemas. El tipo de producto también incide; en la fabricación de bienes intermedios, por ejemplo, los aspectos referidos a la comercialización (ricos en enseñanzas útiles para el nuevo emprendedor) suelen estar dominados por la rutina productiva.

Otra característica estructural a la que suele asignársele una relevancia aún mayor es la **distribución de tamaños de los establecimientos industriales** de la región. Los estudios han comprobado que buena parte de los nuevos empresarios han sido previamente empleados en firmas pequeñas. La experiencia laboral en una empresa pequeña proporciona un bagaje de habilidades que resulta relativamente más relevante en términos de una futura fundación por cuenta propia que la que se adquiere en una firma de gran tamaño. Básicamente, porque en el primer caso el empleado accede a una visión más abarcativa del proceso productivo y tiene mayores posibilidades de contacto con la operatoria comercial (incluyendo a veces el contacto directo con clientes) y administrativa y con las condiciones del mercado.

Adicionalmente, los empleados de una firma pequeña interactúan más intensamente con su propietario-gerente, lo que puede contribuir, eventualmente, a la composición de un modelo de gestión empresarial de referencia. A su vez, la existencia de un tejido de pequeñas y medianas empresas que generen desprendimientos bajo la forma de nuevas firmas está vinculada con las características de las actividades industriales comentadas anteriormente; es probable que los spin-off sean más escasos allí donde las

empresas operan con tecnologías de proceso continuo o que requieran una elevada integración vertical.

Pero la acción de este factor puede canalizarse a través de otras vías. Audretsch y Vivarelli (1995) han comprobado econométricamente la importancia que adquiere la presencia de un conglomerado de pequeñas empresas complementarias desde el punto de vista del ritmo de creación de firmas de una región, pero no como potenciales generadoras de spin-off sino como fuente de "externalidades reticulares" (network externalities).

Un aspecto que merece ser destacado se refiere a los desprendimientos que son capaces de generar las plantas de mayor tamaño (tanto las de proceso continuo como las que operan con lotes) en el ámbito de sus necesidades de servicios técnicos (mantenimiento, pequeñas obras de ingeniería civil y eléctrica, reparaciones de equipos, etc.). Una primera cuestión reside en la estrategia de organización del proceso productivo por parte de este tipo de empresas; básicamente el grado de internalización deseado de sus actividades complementarias. A partir de aquí, pueden concebirse dos situaciones. En el caso de nuevas grandes plantas que deciden su radicación en un determinado ámbito regional, la riqueza de la oferta de capacidades técnicas en ese entorno puede incidir sobre el grado elegido de internalización de los servicios de apoyo. Por otra parte, en el caso de empresas ya instaladas, la estrategia de terciarización de actividades (y su correspondiente personal técnico) hasta entonces contenidas en el interior del establecimiento puede ser relativamente independiente de la disponibilidad de proveedores capacitados a nivel local.

La tercera característica estructural también surge de la evidencia empírica; en tanto una buena parte de los nuevos emprendedores posee destrezas técnicas o gerenciales, allí donde la **estructura de las ocupaciones laborales** contenga una mezcla relativamente intensiva en puestos de trabajo asociados a la acumulación de estas habilidades, la tasa de nacimientos será potencialmente mayor. Una alta participación de los empleos de baja calificación o en tareas de producción rutinarias, por ejemplo, puede expresarse en una baja tasa de formación de nuevas firmas. Aquí también incide la estrategia de localización

de las grandes empresas y de las firmas multiplanta. Esto es, si aquellas divisiones internas que están más involucradas en el proceso de toma de decisiones, en el procesamiento y evaluación de la información y en la generación de innovaciones están o no radicadas localmente. En primer lugar, porque esas áreas constituyen una fuente de oferta de individuos con habilidades relevantes para la formación de nuevas empresas. Pero además porque, con frecuencia, en esos departamentos se obtienen remuneraciones relativamente más altas y esto se traduce en la existencia de una demanda diversificada y de productos de alto valor que pueden eventualmente dar lugar a nuevas oportunidades de negocios para otros residentes locales.

En un segundo grupo de determinantes relevantes desde el punto de vista de la capacidad del territorio para desencadenar procesos de creación de firmas, se incluyen los **factores económicos**. Esta categoría se refiere por un lado a la facilidad relativa de **acceso a los recursos** requeridos por la nueva empresa y, por el otro, a la **magnitud y la dinámica de la demanda local**. En relación a los requerimientos iniciales de capital, se ha observado que buena parte de los nuevos emprendimientos son total o casi totalmente financiados con el patrimonio personal del fundador. De aquí surge la importancia de las diferencias regionales en los ingresos per cápita y en el nivel de ahorro privado [\(1\)](#). Se menciona también la existencia de una oferta adecuada de trabajadores calificados y de infraestructura básica.

Suele incluirse un tercer factor económico, **la información**. El fundador elabora la idea acerca del nuevo emprendimiento en base a la interacción con numerosas fuentes formales e informales. En buena medida los contactos personales y fuentes de información residen en la región en la que el potencial empresario vive.

Por último, un tercer grupo comprende a aquellos aspectos relacionados con la **cultura local**, definidos por las actitudes, normas y reglas que rigen el comportamiento de los agentes y de las instituciones (gobierno local, instituciones educativas, empresariales, etc.). Estos factores, por su parte, contribuyen a configurar un sistema de valores que influye sobre la propensión

empresarial de la población.

C. "Efectos de desplazamiento"

Para abordar este punto, es preciso regresar al plano de las decisiones individuales. En términos generales, los determinantes del proceso de creación de una firma suelen agruparse en dos categorías: aquellos que impulsan a determinados individuos a constituirse en empresarios (factores push) y aquellos que contribuyen a configurar una situación objetiva que resulta atractiva, facilitadora o estimulante del proceso de apertura de nuevos negocios (factores pull).

Al primer grupo pertenecen muchos de los elementos comentados en la sección anterior; como vimos, las características del territorio influyen en el conjunto de las habilidades acumuladas y, en consecuencia, en la propensión de los individuos a iniciar una empresa propia. Los factores pull, por su parte, aluden fundamentalmente a la detección de oportunidades de mercado (beneficios extraordinarios) o de negocios de alto crecimiento (ambas combinadas con bajas barreras a la entrada).

Nos interesa particularmente un factor push que ha sido abundantemente tratado en los estudios. Se trata de la pérdida de un empleo en relación de dependencia como situación disparadora de la decisión de fundación de una nueva empresa. Naturalmente, el aumento del desempleo no ejerce este impulso sólo a través del desplazamiento efectivo de ciertos individuos de las organizaciones en las que están empleados; actúa también indirectamente, creando un clima de precariedad ocupacional y alimentando expectativas negativas acerca de la continuidad en el tiempo de los puestos de trabajo.

El fenómeno del autoempleo y el de la creación de firmas eran hasta hace poco ámbitos de estudio separados (Storey, 1994); la aparición de altas tasas de desempleo, particularmente en las economías europeas, creó el espacio

conceptual para su incorporación como variable explicativa del nacimiento de pequeñas nuevas empresas comerciales, de servicios y manufactureras.

La hipótesis del autoempleo ha sido presentada con distintos matices. La propuesta neoclásica tradicional sugiere que los individuos, en base a una evaluación de los correspondientes ingresos esperados, finalmente eligen entre alguna de las siguientes alternativas: el empleo en relación de dependencia, el autoempleo o el desempleo. Por su parte, Lucas (1978) continúa en la línea de argumentación basada en las decisiones individuales, pero perfecciona la metodología del cálculo que, según supone, está implícito en estas decisiones, y que permite conocer la mejor respuesta ocupacional dados los precios, los ingresos esperados y el perfil del individuo. En función de la distribución del espíritu empresarial entre los miembros de una sociedad, ésta quedará dividida en "chiefs" e "indians".

Estos encuadres ponen en el centro del problema la comparación entre los ingresos esperados de las distintas alternativas ocupacionales, esto es, conciben el proceso como "tirado" por un factor pull. Si bien la incorporación de algún indicador referido al perfil del individuo equivale, de hecho, a matizar el análisis con elementos push, la elección final es concebida como un acto consciente, racional y en general voluntario.

Otros abordajes emprendidos en el marco de la hipótesis del autoempleo consideran la decisión de creación de una nueva firma como una respuesta a una situación laboral precaria. En esta interpretación, la nueva empresa nace en coyunturas económicas críticas y, en general, no es el resultado de una opción voluntaria que pretende poner en acción un bagaje de habilidades empresariales acumuladas por parte del individuo.

Las estimaciones econométricas de la hipótesis del autoempleo han dado lugar a un debate conceptual importante (Audretsch y Jin, 1994). Muchos estudios parecen confirmar la existencia de una relación positiva y significativa entre desocupación y creación de firmas, basados en la hipótesis de que esta última puede proporcionar una vía para un escape from unemployment (Vivarelli, op.

cit.). Otros ensayos, en cambio, encuentran una relación significativa pero con el signo contrario. Aunque ha sido planteado que una parte de esta discordancia puede estar asociada a cuestiones de procedimiento (2), se le reconoce también un origen conceptual. En efecto, mientras que, por un lado, una alta tasa de desocupación equivale al desplazamiento de ciertos individuos de sus posiciones laborales en relación de dependencia (y, por lo tanto, a un desplazamiento de la curva de oferta de potenciales nuevos empresarios), al mismo tiempo, suele ir acompañada de una caída de las ventas y de los beneficios, lo que, por su parte, se traduce en una señal pull negativa.

Storey (1994, op. cit.), por ejemplo, en un estudio sobre la relación entre la tasa de desocupación y la de creación de firmas en el Reino Unido durante la década de los '80, encuentra una aceleración de la segunda variable tanto en los años recesivos de 1981/82 como en la cúspide del período de recuperación en 1988/89. Este resultado parece sugerir que en períodos de disminución de la actividad económica el componente push del desempleo domina al componente pull, mientras lo contrario ocurre durante las fases ascendentes del ciclo.

Con todo, no faltan estudios que confirman de un modo claro la existencia de una relación positiva y significativa entre desempleo y creación de firmas. En el caso español, por ejemplo, se observa un fuerte aumento en el ritmo de creación de "empresarios asalariados o autónomos" a través de la capitalización de las prestaciones por desempleo (Castillo, 1994). Wagner (1994) realiza un estudio econométrico acerca de los factores asociados a los nacimientos ocurridos en el sector manufacturero en la Baja Sajonia entre 1979/89 y concluye que existe un vínculo positivo entre la tasa de creación y la de desempleo. Bartlett (en Storey, 1994, op. cit.) encuentra que, en España, el ritmo de formación de nuevas cooperativas constituye una reacción defensiva por parte de los trabajadores frente al desempleo (3).

III. Un caso de "alta" tasa de nacimientos: la experiencia de Bahía Blanca

En la sección anterior se pasó revista a los principales factores cuya relevancia en el proceso de creación de nuevas firmas ha sido reconocida en la literatura sobre el tema. Se intentó delinear un marco analítico que permita abordar el estudio del caso de Bahía Blanca (4). En esta sección se presentan los resultados de este ejercicio; pero antes de avanzar hacia las evidencias obtenidas, conviene estilizar el conjunto de los elementos teóricos en base a los cuales se organiza este análisis particular.

Desde el punto de vista de los objetivos del presente trabajo, adquieren particular trascendencia las inferencias que pueden realizarse a priori acerca de la naturaleza de las firmas nuevas según las características del proceso que les dio origen. Una diferencia que parece central es que los factores pull inducen creaciones basadas preponderantemente en decisiones voluntarias mientras lo contrario ocurre con los factores push. En el primer caso la nueva empresa puede ser la materialización del proyecto o la idea de un emprendedor constituyéndose, así, en la objetivación de sus habilidades y experiencias. La nueva firma tiene mayores chances deemerger como solución plausible a un vector de parámetros que reflejen los atributos del ambiente y las ventajas comparativas del iniciador para desempeñar actividades alternativas y bajo distintas modalidades contractuales. Creada a través de este proceso, la nueva organización puede incorporar o anticipar las ventajas y desventajas del empresario y del ámbito en el que va a operar. En este sentido, es probable que contenga, a priori, ciertas potencialidades en relación a la firma cuyo nacimiento ha sido impulsado por una situación de desplazamiento: (a) "más específica" o "más singular", como reflejo de la amplia variedad de perfiles y vocaciones de la población de potenciales fundadores, (b) "más equilibrante", en la medida en que su aparición esté consistentemente asociada a la detección de un exceso de demanda corriente o potencial, lo que, por su parte, puede equivaler a (c) "más diversificadora" o más "innovadora", en la medida en que la búsqueda de un rendimiento elevado la conduzca al desarrollo de nuevos espacios del tejido productivo existente, (d) "más complementaria", si identifica e intenta beneficiarse de las externalidades generadas por otros agentes del entorno productivo local.

Pero las características del elemento disparador de las decisiones de creación están determinadas, en buena medida, por el tipo de señales emitidas por el ambiente. Sobre la base de la literatura comentada en la sección anterior, se ha optado por distinguir tres canales a través de los cuales el ambiente incide sobre la intensidad y calidad de los procesos de creación de nuevas firmas: (a) la estructura industrial, (b) la estructura ocupacional y (c) la evolución del sistema económico local.

La elección de estas tres dimensiones persigue la siguiente lógica. El punto C, sobre la dinámica del sistema económico local, pretende dar cuenta del grado de participación de factores pull como explicativos de una tasa de creación de firmas más elevada que la que ha experimentado el conjunto del sector industrial en el mismo período. Por su parte, el punto B aspira a caracterizar el pool de población de la cual la oferta de nuevos empresarios se nutre. Por último, el punto A intenta mostrar la fisonomía de la estructura industrial local tanto desde el punto de vista de su potencialidad como inductor de desprendimientos de las fábricas existentes (spill overs) como en su rol de generador de oportunidades para nuevos negocios.

A. La estructura industrial

La evolución del sector manufacturero de Bahía Blanca a partir de los años '70 puede estilizarse en los rasgos siguientes:

1. A lo largo del último período intercensal, se observa una clara involución en términos del grado de diversificación. Las actividades tradicionales (metalmecánica, madera y muebles, textil) han perdido participación en el valor agregado en favor de un reducido grupo de establecimientos capital-intensivos instalados en la década pasada. Esta redistribución de pesos relativos surge tanto de la expansión de las inversiones y la producción petroquímica como de la declinación de los locales ocupados en los rubros de fabricación tradicional [\(5\).](#)

2. Se aprecia un proceso de dualización basado en la conformación de dos universos manufactureros virtualmente separados. Por un lado, un reducido grupo de grandes establecimientos internacionalizados y, por el otro, un conjunto altamente heterogéneo de micro y pequeñas empresas, orientadas al abastecimiento del mercado local y del sur del país. Al primer grupo pertenecen las grandes plantas del polo petroquímico (junto con su proveedora de etano), las refinerías de petróleo y algunas fábricas procesadoras de materias primas agropecuarias (aceites vegetales, frigoríficos y pesca). El otro subconjunto comprende al 96% de los locales industriales que, en 1993, daban ocupación a 50 trabajadores o menos y facturaban anualmente un valor no mayor a los \$ 5 millones. Una alta proporción de estos locales se orienta a la fabricación de alimentos, de productos metálicos variados y madera y muebles y son excepcionales los que realizan ventas al exterior. A su vez, en este subconjunto exhiben un peso preponderante las microempresas (hasta 5 ocupados) que, por su parte, constituyen el 77% de los establecimientos manufactureros de Bahía Blanca. En 1993, sólo una veintena de empresas industriales bahienses facturaron por un valor superior a los \$ 5 millones.

3. Estos dos subconjuntos no sólo exhiben escasas relaciones de complementariedad productiva sino que muestran reducidas posibilidades de establecer algún tipo de encadenamiento entre sí. Las grandes firmas productoras de insumos plásticos, por ejemplo, realizan las fases de fraccionamiento y distribución en Buenos Aires (apuntando al abastecimiento de los principales mercados nacionales de consumo y a la exportación) eliminando, de este modo, cualquier ventaja de localización en Bahía Blanca para la fabricación de los distintos productos derivados. Los grandes procesadores de materias primas agropecuarias, por su parte, o bien se basan en procesos productivos que dejan poco espacio para una elaboración ulterior (alimentos balanceados, frigoríficos y pastas secas) en unidades económicas de pequeña escala, o bien están casi exclusivamente orientados a la exportación (pesca y aceites vegetales). La provisión de servicios genéricos (mantenimiento, reparaciones, montajes industriales o ingeniería civil) es el único rubro en el que se ha revelado la presencia de un grupo reducido de

pymes proveedoras. Con todo, cabe aclarar, el tipo de vínculo establecido en estos casos no se asemeja a una relación de subcontratación de largo plazo.

4. En los años '90 las pequeñas empresas industriales locales han enfrentado dificultades para mantener sus parcelas de mercado no sólo como consecuencia de la reducción de la demanda regional sino, también, debido a que la reformulación de estrategias competitivas por parte de las grandes empresas orientadas al mercado interno, particularmente en el rubro alimenticio (con elevada incidencia en el sector industrial lo-cal) [\(6\)](#), replantearon las condiciones de supervivencia. Los trabajos de campo realizados para estudiar estos impactos sugieren que, en su gran mayoría, las empresas se han visto forzadas, por la nueva dinámica de la competencia interna y externa (o tentadas por el abaratamiento relativo de los bienes de capital), a realizar pequeñas inversiones que, en lugar de conducir a un replanteo de los procesos y productos para acomodarse a una nueva organización del mercado y a un repositionamiento estratégico de sus principales "jugadores", supusieron su reafirmación, aunque sobre bases técnicamente más actualizadas.

En suma, las pequeñas empresas locales son en general familiares, concebidas para abastecer el mercado de la región, operan con un marcado rezago técnico y organizacional y en actividades tecnológicamente sencillas, basadas en saberes tradicionales de fabricación (alimentos, muebles, aberturas) o reparación (metalmecánica). No se trata sólo de que desde hace unas dos décadas estas firmas vienen cediendo terreno sino que los cambios ocurridos en los años '90 parecen cuestionar de un modo muy radical sus credenciales competitivas.

El punto central es que, si el análisis que subyace a estos comentarios estilizados es correcto, el sector manufacturero de Bahía Blanca carece de energías abundantes para inducir un proceso apreciable de creación de firmas. Por un lado, porque las empresas que lo conforman, en retroceso, no parecen ofrecer las condiciones ideales de incubación (formación de individuos con las habilidades relevantes para la creación). Y esto alude tanto a la naturaleza de las competencias técnicas como al modelo de gestión empresarial [\(7\)](#) que son

capaces de difundir. Por otro lado, la dinámica reciente de estas firmas (fuertemente influida por la del sistema económico nacional en su conjunto) ha sido muy poco generosa en términos de la apertura de nuevas demandas o espacios económicos. Más aún, los cambios ocurridos a lo largo de los últimos veinte años implicaron, por un lado, una pérdida de habilidades y competencias específicas (a partir de la desarticulación del sector metalmecánico) y, por el otro, un aumento de la presencia de actividades basadas en procesos productivos con muy reducida capacidad de difusión de conocimientos y de inducción de encadenamientos y spill overs.

B. La estructura ocupacional

Como fue señalado anteriormente, las características de la estructura ocupacional ofrecen un testimonio importante sobre la dotación disponible de capacidades y pueden dar algunas pistas acerca de la oferta potencial de empresarios.

En el caso de Bahía Blanca, hay por lo menos tres aspectos importantes que deben ser considerados: (1) su rol tradicional de centro comercial y de servicios para un amplio ámbito regional se ha traducido en un predominio de los empleos relacionados con el sector terciario, (2) la existencia de una estructura industrial poco desarrollada y por lo tanto un menor peso relativo de las ocupaciones vinculadas con esta actividad y (3) la presencia de un grupo reducido de grandes establecimientos manufactureros que, en su mayor parte, deslocalizan las áreas de dirección y funcionamiento gerencial "exportando", en consecuencia, una proporción importante de los puestos de trabajo más jerarquizados.

La evolución del mercado local de trabajo durante la última década acentuó algunos de estos rasgos.

La generación de empleo industrial siguió disminuyendo, mientras se incrementó la demanda laboral por parte de los locales comerciales. Entre 1991/94 [\(8\)](#) se registró una caída del 11% en la población ocupada por la industria, mientras en el rubro comercio, restaurantes y hoteles los ocupados

aumentaron en más del 40% (alcanzando un 27% de la ocupación total) [\(9\)](#).

Las actividades relacionadas con otros rubros de servicios tradicionales (administración pública, defensa y seguridad social, enseñanza, servicios sociales y de salud, otros servicios comunitarios), pese a que experimentaron una disminución del 18% del personal ocupado, continuaron detentando un peso predominante en la estructura del empleo local (más del 30% en el año 1994).

Estos cambios en la estructura ocupacional agudizaron las tendencias preexistentes en la distribución de las categorías ocupacionales. Creció notablemente el cuentapropismo en el comercio, los servicios financieros e inmobiliarios, la construcción y el transporte, mientras se redujo la población asalariada en la mayor parte de los sectores de actividad.

Otro aspecto importante surge del análisis de la distribución sectorial de la población desocupada durante el período 1991/94. Los desocupados son, mayoritariamente, trabajadores cesanteados de una actividad anterior (este componente de la desocupación creció casi un 120% durante el período). La actividad comercial lideró el proceso con un aumento del 170% en el número de desempleados, le siguieron la construcción (133%) y el rubro de servicios diversos (93%). Los cesanteados industriales, por su parte, representaban entre 1991 y 1993 del 14% al 15% del total de los desocupados, pero en 1994 este aporte disminuyó significativamente.

En suma, lo importante es que el predominio de los empleos en comercio y servicios tiene claras implicancias en términos de las propiedades de incubación de la estructura productiva local. Las tareas administrativas simples, las de venta al por menor, de corretaje o de atención al público en empresas de servicios, los empleos bancarios y, en general, los de "cuello duro", no parecen constituir antecedentes laborales ricos en experiencias y conocimientos que puedan ser capitalizados a través de la creación de una nueva empresa.

C. La dinámica de la economía local en la última década

Sobre esta estructura ocupacional se produjeron, desde fines de los años '80, agudos procesos de desplazamiento laboral. A partir de mayo de 1989, la tasa de desempleo abierto de Bahía Blanca comenzó a ubicarse por encima de la del conjunto de aglomerados del interior urbano (el 10,6% frente al 9,8%) y muy por encima de la del Gran Buenos Aires (7,6%). Dos saltos sustantivos en la tasa de desocupación de Bahía Blanca tuvieron lugar: entre 1992 y 1993 (del 10% al 14%) y entre 1993 y 1994 (del 14% al 16%). Este centro urbano anticipó temporalmente y siempre superó cuantitativamente los desequilibrios ocupacionales registrados, luego de un modo generalizado, en todo el país.

Además de traducirse en una elevada tasa de desocupación, la privatización de las principales actividades generadoras de empleo urbano (puerto, distribución de energía eléctrica y gas natural, ferrocarriles y telecomunicaciones), las rationalizaciones de personal efectuadas en los principales establecimientos industriales (complejo petroquímico, CAP y Talleres Aeronavales Centrales) y de servicios (bancos, restaurantes, comercio y transporte) estimularon, como ocurrió en otros casos locales (Beccaria y Quintar, 1994; Iuorno y Mas, 1996), la aparición de microemprendimientos orientados al autoempleo ([10](#)).

Este contexto contribuye a explicar por qué el nivel de actividad en Bahía Blanca no evolucionó en línea con el proceso de reactivación señalado por los indicadores agregados de producción y ventas durante los primeros años del plan de convertibilidad. Durante ese período, dos tercios de las pequeñas firmas industriales locales habían disminuido la facturación o mantenían los niveles del período de hiperinflación.

A la crisis instalada en el mercado laboral se suman otros síntomas de declive de más larga data. Por un lado, el rol de Bahía Blanca como centro de transbordo transpampeano y, por lo tanto su atractividad como base de emplazamiento privilegiada para el abastecimiento de la zona sur del país, comienza a ser redefinido. Asimismo, las transformaciones tecnoproyectivas que tienen lugar en la agricultura pampeana desde hace más de dos décadas, parecen repercutir en la naturaleza del vínculo urbano-rural. Básicamente como consecuencia de la aparición de nuevos agentes más "deslocalizados" (pull de

siembra, empresas contratistas de maquinarias, nuevos agentes intermediarios en la comercialización, etc.) cuya operatoria en muchos casos recompone una red de abastecimiento (reparaciones, almacenaje, otros servicios) que ya no se limitaría necesariamente a la oferta de servicios disponibles en el entorno urbano de las explotaciones agropecuarias (Gorenstein et. al., 1997).

Por último, luego de la puesta en marcha de las plantas satélite del polo petroquímico en 1986 y hasta 1996, no se registraron inversiones de envergadura, sean industriales o de infraestructura, que impulsaran el nivel de actividad económica local [\(11\)](#).

En suma, los desajustes observados en el mercado de trabajo con su correspondiente impacto sobre los ingresos, combinados con otros síntomas de retroceso estructural, se expresan a través de la evolución de la economía local. Naturalmente, este escenario de crisis socioeconómica se ha traducido en un decaimiento de la demanda que ha afectado a las empresas existentes (muy dependientes de los compradores locales) y puede ser interpretado también como una coyuntura escasamente generadora de nuevas oportunidades de negocios.

IV. Nacimiento y mortalidad de locales industriales

Como ya se comentó en las primeras líneas de este trabajo, durante el período intercensal (1984/1993) el número de locales industriales radicados en Bahía Blanca se incrementó. Se indicó también el contraste entre esta evolución y la registrada por el ámbito geográfico formal en el cual el partido está incluido (Resto de la Provincia de Buenos Aires), donde la cantidad de establecimientos manufactureros se contrajo en un 10% en igual período. Como es sabido, también el padrón que reúne al universo de locales industriales del país, así como la mayor parte de las jurisdicciones provinciales que lo componen, muestran una disminución en la cantidad de unidades productivas en el sector manufacturero [\(12\)](#).

Con todo, en el conjunto de las 25 jurisdicciones para las cuales se dispone de información, hay siete excepciones a este comportamiento agregado. Se trata, en seis de los casos, de provincias con muy bajo desarrollo de la actividad manufacturera (ninguna alcanza los 900 locales): San Luis, Catamarca, Tierra del Fuego, Neuquén, Chubut y Santa Cruz. Nótese que en las primeras tres de estas jurisdicciones el incremento en el número de implantaciones industriales está asociado a la vigencia de los regímenes de promoción. Por último, la Capital Federal aparece como la única región densamente industrializada en la que el número de locales se incrementó.

Para el caso del partido de Bahía Blanca, una vez detectado el incremento del número de locales industriales en el período intercensal, se procedió a identificar cada una de las unidades productivas empadronadas en 1985 y 1994 [\(13\)](#) con el objeto de agruparlas en tres conjuntos; el de las sobrevivientes (las que figuran en ambos padrones), el de las muertas (las que no aparecen en el listado de 1994) y el de las nuevas (las que no estaban registradas en 1985) [\(14\)](#). Naturalmente, mediante este procedimiento no es posible detectar aquellos establecimientos que, habiendo iniciado su actividad después de 1984, dejaron de operar antes de 1994. Los principales resultados de este análisis se resumen a continuación:

- i. A lo largo de los 9 años que transcurrieron entre los últimos dos relevamientos censales nacieron 406 locales, lo que equivale a una creación promedio de unos 45 por año. El total de nacimientos representa un 57% del padrón de establecimientos de 1984.
- ii. Asimismo, dejó de operar el 53% del total de los establecimientos registrados en 1984, lo que equivale al cierre de 42 locales por año. Estos primeros dos puntos se ilustran en la tabla 1.
- iii. Esto significa que, en promedio, el número de nuevos locales supera levemente al de los que han dejado de operar. Del análisis por estratos [\(15\)](#) surge que la relación entre nacimientos y muertes está negativamente asociada

con el tamaño.

Tabla 1
ESTRUCTURA DE TAMAÑOS DE LOS NACIMIENTOS Y LAS MUERTES

Estratos	Nacimientos		Muertes	
	Nº Locales	%	Nº Locales	%
Micro (5 ó menos)	339	83,5	255	67,5
Pequeñas (6-50)	61	15,0	114	30,1
Medianas (51-100)	4	1,0	6	1,6
Grandes (más de 100)	2	0,5	3	0,8
Total	406	100	378	100
Porcentaje respecto del total de locales		57		53

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Económicos 1985 y 1994

Tabla 2
**RELACION ENTRE NACIMIENTOS Y MUERTES
SEGUN ESTRATO DE OCUPACION**

Estratos	%	%	Nac./
	Muertes	Nacimientos	Muertes
	85	85	
Micro (5 ó menos)	55	72	1,3
Pequeñas (6-50)	52	28	0,5
Medianas (51-100)	50	33	0,7
Grandes (más de 100)	19	12	0,7
Total	53	57	1,1

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Económicos de 1985 y 1994.

Como puede apreciarse en la tabla 2, en todos los segmentos correspondientes a los locales de seis ó más ocupados los cierres han superado a los nacimientos. Es el estrato de los microestablecimientos el único creador neto. Este resultado era esperable. En primer lugar, la mayor parte de las empresas nacen como entidades muy pequeñas en términos del capital invertido y el personal ocupado y, por consiguiente, de su alcance de mercado. Por otra parte, las firmas más pequeñas suelen operar en sectores con bajas barreras a la entrada y a la salida. Puede conjeturarse que, allí donde tanto el costo del ingreso como el asociado a una "selección del mercado" adversa son más reducidos, la tasa de natalidad será, a priori, más alta. Por último, es el estrato de los locales con un solo ocupado (típicamente de autoempleo) **el único en el que, también a nivel del conjunto de la industria nacional, la cantidad de establecimientos se ha incrementado** entre los últimos dos censos, esto es, el número de nacimientos superó al de las desapariciones.

De estos factores sólo puede inferirse una fuerte turbulencia entre los locales más pequeños, es decir, alta natalidad y también mortalidad. Pero lo que debe ser explicado, en cambio, es por qué se han producido numerosos nacimientos en este estrato, mientras la proporción de cierres no se ha apartado significativamente de la que se observa en los segmentos pequeño y mediano.

Es necesario plantear entonces tres circunstancias que (permaneciendo constante el resto de los determinantes) pueden poner un techo a la mortalidad de los microlocales:

- a. que el costo de oportunidad de los microempresarios esté por debajo del retorno que obtienen por sus servicios gerenciales en su propio local;
- b. que no computen adecuadamente los activos propios (tangibles e intangibles) que invirtieron e invierten en el emprendimiento. Esto lleva a una sobreestimación de la tasa de retorno (efectivamente obtenida) sobre la inversión o, en otras palabras, a requerir un retorno global más bajo al negocio;
- c. que la operatoria en condiciones de marginalidad tributaria y previsional proporcione mejores condiciones para sortear caídas abruptas de la demanda u otras coyunturas económicas adversas.

El primero de estos argumentos es consistente con el deterioro observado en el mercado laboral de Bahía Blanca que fue comentado anteriormente.

El segundo, que alude a la precariedad con que se realiza el cálculo económico de los costos en las organizaciones muy pequeñas, es un rasgo frecuentemente observado por los relevamientos de campo. Además, los primeros dos puntos están relacionados; en la medida en que el pequeño empresario toma como referencia su costo de oportunidad en una ocupación en relación de dependencia, un deterioro de las condiciones vigentes en el mercado de trabajo se expresará en un menor retorno requerido en su actividad empresarial.

En relación al tercer punto, el angostamiento abrupto de la pirámide de tamaños que se observa en la estructura de locales industriales de Bahía Blanca al pasar de los micro a los pequeños locales (16), parece también sugerir la existencia de espacios económicos caracterizados por condiciones de ingreso, permanencia y egreso claramente distintas. En todos los estratos en los que puede presumirse la presencia de un funcionamiento relativamente más "formal" en términos del cumplimiento de las obligaciones fiscales y del cálculo de rentabilidad de los negocios y donde, al mismo tiempo, pueden existir costos apreciables de entrada, permanencia y salida, el egreso de establecimientos ha predominado claramente sobre los ingresos.

iv. Existe otro ángulo para ilustrar este último punto; mientras la proporción de nacimientos en el estrato micro (porcentaje de nuevos locales sobre el total de los existentes en 1985) es sustancialmente superior a la de los otros segmentos, la de mortalidad no difiere significativamente de las que se observan entre los pequeños y medianos locales. Pero, mientras entre las micro parece haber operado una suerte de "ventaja del pequeño tamaño" (basada en las circunstancias que impidieron que la proporción de los decesos creciera en línea con la de los nacimientos), entre las más grandes, parece observarse una "ventaja del gran tamaño", asociada a una tasa de mortalidad mucho más baja que la de todos los demás segmentos.

v. Otro resultado interesante es la "persistencia del tamaño", por parte de la mayor parte de los locales, en el estrato al que pertenecían en el momento del empadronamiento de 1985 (17) (tabla 3).

Aun teniendo presente las limitaciones de la información disponible, llama la atención la contracción que ha afectado al 17% de las pequeñas unidades de producción y que parece reafirmar la tensión a la que ha estado sujeto el segmento de las empresas que padecen al mismo tiempo un menor acceso a las ventajas de la informalidad y a las derivadas de la dimensión. En lo atinente a las micro, cuya cota superior es de sólo cinco ocupados, los datos presentados habilitan una conclusión inequívoca: sólo un 4% de los locales que pertenecían a ese estrato en 1984 pudieron superar esa cota máxima.

Esta última observación tiene derivaciones importantes; o bien los establecimientos de menor tamaño, en general, no aspiran al crecimiento, o bien el escenario económico (en términos de la demanda, el nivel y la forma de competencia y la evolución de los márgenes) ha resultado hostil a esta expansión.

Tabla 3

**CREACION, MUERTE Y DESPLAZAMIENTO DE LOCALES
SEGUN ESTRATO DE OCUPACION**

Padrón del censo 1985	Nº	%	Padrón del censo 1994	Nº	%
Total micro en 1985	468	100	Total micro en 1994	570	100
Siguen como micro en 1994	194	41	Eran micro en 1985	194	34
Se transforman en pequeñas	19	4	Eran pequeñas	37	6
Mueren	255	55	Nuevas	339	60
Total pequeñas en 1985	220	100	Total pequeñas en 1994	146	100
Siguen como pequeñas en 1994	64	29	Eran pequeñas en 1985	64	44
Se transforma en micro	37	17	Eran micro	19	13
Se transforma en mediana	4	2	Era mediana	1	0,5
			Era grande	1	0,5
Mueren	115	52	Nuevas	61	42
Total mediana en 1985	12	100	Total medianas en 1994	12	100
Siguen como medianas en 1994	4	34	Eran medianas en 1985	4	33
Se transforma en pequeña	1	8	Eran pequeñas	4	33
Se transforma en grande	1	8			
Mueren	6	50	Nuevas	4	33
Total grandes en 1985	16	%	Total grandes en 1994	16	%
Siguen como grandes en 1994	12	75	Eran grandes en 1985	12	75

Se transforma en mediana	1	6	Era mediana	1	6
			Era pequeña	1	6
Mueren	3	19	Nuevas	2	13

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos económicos de 1985 y 1994.

Aunque la presencia de restricciones objetivas de mercado no puede descartarse, la primera alternativa parece también consistente con las evidencias recogidas acerca de la naturaleza de los locales más pequeños. Nuevamente, predomina entre estos empresarios un abordaje del **negocio en tanto fuente de ingresos**, más que como un capital en movimiento que debe buscar su permanente expansión. Hutchinson (1995), por ejemplo, relaciona esta conducta adversa al crecimiento con el predominio del objetivo "supervivencia" y con el deseo del pequeño empresario de mantener siempre un control absoluto sobre todas las áreas de funcionamiento de su negocio.

vi. La tabla 4 informa acerca de las actividades en las que se ha registrado el mayor número de nuevos locales industriales de los estratos micro y pequeño.

Nótese, entre los **nuevos locales micro**, el predominio de las actividades semiartesanales o de baja tecnificación ([18](#)). Las panaderías y fábricas de pastas junto con los talleres metalúrgicos dedicados a la fabricación de aberturas, estructuras y otros productos metálicos explican casi una tercera parte del total de los nuevos locales. Se observa también una relativamente abundante creación de carpinterías y fabricantes de muebles de madera así como de pequeñas imprentas. Las ramas denominadas "maquinaria agrícola" y "motores, generadores y transformadores eléctricos", como ocurre con el resto de las actividades asociadas a maquinaria y equipos, se componen fundamentalmente de talleres de reparación.

En el **estrato de los pequeños**, los nuevos locales apenas muestran un perfil "más industrial" pero exhiben una preferencia marcada por la elaboración de productos alimenticios, donde se ha instalado más de la mitad de las creaciones. El rubro "partes, piezas y accesorios para vehículos" está conformado mayoritariamente por los talleres dedicados a la rectificación de

motores, en gran parte iniciados por ex-empleados en establecimientos más formales que dejaron de operar. A partir de aquí, el resto de los nuevos locales se diferencia poco de los nacimientos observados en el estrato de las micro. Se destacan nuevamente los talleres metalúrgicos dedicados a la fabricación de productos metálicos de diverso tipo y de reparaciones de equipos.

¿Qué puede decirse acerca de la lógica de implantación de estos nuevos locales? En primer lugar que, en su gran mayoría, no se asientan en el establecimiento de vínculos productivos con las fábricas existentes. Salta a primera vista la ausencia de impacto que ha tenido, en términos de inducción de encadenamientos, la instalación de las plantas petroquímicas que comenzaron a operar en los años '80, lo que, por su parte, confirma las observaciones realizadas anteriormente acerca de las implicancias, en términos de capacidad de inducción de nuevas firmas, de este tipo de procesos productivos. Lo mismo puede decirse de los otros establecimientos de gran tamaño radicados en Bahía Blanca: las refinerías, la separadora de gas y la fábrica de aceites vegetales. A excepción de los escasos locales dedicados a la reparación (y los muy pocos involucrados en la fabricación) de equipos, el grueso de los nacimientos se ha orientado a la atención de la demanda local de consumo.

Tabla 4
PRINCIPALES RUBROS EN LOS QUE SE INSTALARON
LOS NUEVOS LOCALES MICRO Y PEQUEÑOS

Micro (5 ó menos ocupados)	Nº	Pequeñas (6 a 50 ocupados)	Nº
Panaderías	55	Panaderías	12
Productos metálicos para uso estructural	26	Partes, piezas y accesorios para vehículos	5
Otros productos metálicos	26	Panaderías industriales	4
Confecciones de prendas de vestir	21	Lácteos	3
Actividades de impresión	20	pastas frescas	3
Otros productos de madera	15	Tostado, torrado y mol. de café y especias	2
Muebles de madera	12	Hielo, jugos de fruta, bebidas no alcohól.	2
Maquinaria agropecuaria	11	Actividades de impresión	2
Motores generadores y transform. eléctricos	10	Productos metálicos para uso estructural estructural	2
Equipo médico v quirúrg. v de ajar.	10	Muebles de metal, plástico, etc.	2

ortopéd			
Pastas	9		
Servicios relacionados con la impresión con la impresión	8		
% sobre el total de las nuevas del estrato	66		67

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Económicos de 1985 y 1995.

Por otra parte, los nuevos locales muestran una clara preferencia por ubicarse en rubros muy tradicionales (desde el punto de vista de los procesos y de los productos) y que, además, ya se encontraban densamente poblados por muy pequeñas empresas. Esto da una idea, al menos en términos generales, acerca de la baja innovatividad y exposición al riesgo implícitos en estos proyectos y denota también la baja especificidad de los saberes portados por los fundadores.

En tal sentido, en lo atinente a las "competencias" sobre las que se asientan los nuevos locales, pueden bosquejarse, a grandes rasgos, dos grupos de rubros: (a) aquellos en los que la actividad productiva casi no requiere del dominio de una técnica de manufactura específica (panaderías, pastas frescas, imprentas) y (b) aquellos en los que se ponen en juego habilidades técnicas genéricas, tradicionales o de tipo artesanal asociadas al tratamiento de la madera, los metales y la reparación de motores y equipos. Resulta notable que en los locales de este grupo, donde la acumulación de un "saber hacer" constituye un insumo valioso, se observa un claro predominio de la oferta de servicios sobre las tareas de fabricación.

Las decisiones de localización de los nuevos locales micro y pequeños adquieren así una lógica definida; la mayoría de los productos y servicios ofrecidos parecen mostrar como principal ventaja competitiva la proximidad respecto de la demanda o, dicho en otras palabras, la baja transabilidad de las actividades en las que se han instalado. Por otra parte, en lugar de crear o desarrollar nuevos espacios económicos, las nuevas implantaciones aparecen mayoritariamente aglomeradas en rubros donde ya operaba un número

apreciable de establecimientos.

V. Conclusiones

El carácter en buena medida "localizado" que adquiere el proceso de creación de nuevas firmas plantea la necesidad de considerar los elementos que actúan en el entorno inmediato de los agentes, los relativos al ambiente y la interacción entre ambos. En esta perspectiva, el territorio deja de ser considerado como un soporte pasivo de las decisiones de inversión y localización de actividades; mediante la jerarquización de los elementos endógenos (económicos, demográficos, institucionales, políticos) como antecedentes y a la vez resultantes del proceso de desarrollo regional, es reubicado en el análisis como un factor estratégico.

En este trabajo se ha intentado mostrar de qué modo pueden vincularse los factores de orden local con la intensidad y la calidad de las nuevas microempresas aparecidas en el sector industrial de Bahía Blanca en el último período intercensal. Naturalmente, este énfasis en lo local no implica pasar por alto la incidencia de las fuerzas provenientes de un nivel más elevado (el contexto macroeconómico, la estructura productiva, las trayectorias sectoriales, los precios relativos) sobre la dinámica de los procesos de creación/mortalidad de empresas industriales. El punto central es que las firmas operan en el ámbito local tanto desde el punto de vista de su alcance de mercado como en lo atinente a la utilización de factores y capacidades y esto jerarquiza las condiciones del entorno como factores de fuerte peso en las decisiones de creación e inversión así como en las perspectivas de supervivencia.

Se ha intentado mostrar que ni las características estructurales ni la evolución de las principales variables socioeconómicas de Bahía Blanca han proporcionado un ambiente atractivo o inductor para la formación de nuevos negocios.

En este análisis es concluye entonces que los efectos progresivos que, a priori, suelen asociarse a una elevada natalidad de locales industriales, en el caso de

Bahía Blanca, están limitados por las características de los procesos disparadores. Por un lado, en la medida en que el surgimiento de nuevas firmas es alimentado por una estructura ocupacional que posee una pobre capacidad de incubación de individuos con perfil empresarial o es desatado por situaciones de desplazamiento en el mercado de trabajo, los proyectos o ideas en que se asientan enfatizan las condiciones de supervivencia de los fundadores. Por otro lado, las debilidades del entorno local para emitir señales que impulsen nacimientos más complejos desde el punto de vista industrial explican, en cierta forma, las "deficiencias genéticas" de las creaciones observadas. De este modo, los nuevos locales industriales se incorporan en los espacios económicos más poblados y de fácil acceso en términos de capital físico y humano.

Este patrón tiene claras implicancias sobre la morfología de la estructura productiva local; por un lado, la dualización industrial se acentúa y, por el otro, los nuevos emprendimientos aportan muy poco en términos de diversificación productiva e innovación. Adicionalmente, recargan la oferta en actividades en las que ya operaban numerosas pequeñas empresas y cuyas condiciones de supervivencia, por añadidura, se vuelven aún más difíciles. Impacta también sobre la volatilidad del empleo; a la alta turbulencia que caracteriza a las firmas de menor tamaño se suma el bajo perfil empresarial de los nuevos emprendedores. Aunque la informalidad propia de los espacios de mercado en los que estas empresas suelen actuar, junto con la ausencia de alternativas de empleo, pueden atenuar la **tasa** de mortalidad, un elevado **nivel** de egresos se traducirá en una mayor variabilidad del empleo industrial.

Notas

(1) En particular, se menciona la importancia de que una elevada proporción de las viviendas sean propiedad de sus habitantes. Este rubro constituye uno de los principales activos iniciales o, alternativamente, suele ser ofrecido en carácter de garantía para acceder al préstamo fundacional.

- (2) Básicamente; cuál es el mejor indicador de job losses y qué índices están disponibles en los distintos países.
- (3) Puede encontrarse una reseña de trabajos que abordaron esta cuestión en Storey (1994) y Foti y Vivarelli (1994).
- (4) Para un análisis de la evolución de este ámbito local en las dos últimas décadas, véase Gorenstein (1993 y 1996).
- (5) La comparación entre el censo de 1985 y el de 1974 permite ya captar la magnitud y la dirección de los cambios ocurridos; el número de establecimientos dedicados a actividades metalmecánicas se había reducido en un 20%, mientras que en el caso de los textiles se había contraído en un 81%. No obstante, la participación del partido en el valor agregado industrial de la provincia de Buenos Aires se expandió gracias a la entrada en operaciones de Petroquímica Bahía Blanca, Induclor y Polisur.
- (6) Este proceso se ha visto reforzado por las nuevas modalidades de comercialización que imponen los grandes agentes de la distribución minorista.
- (7) Buena parte de estas empresas se plantean una perspectiva del negocio acotada por las necesidades de reproducción de la unidad familiar del propietario.
- (8) Para el aglomerado de Bahía Blanca no se dispone de información de la Encuesta Permanente de Hogares desagregada sectorialmente para los años '80.
- (9) Sin embargo, en el período comprendido entre los dos últimos censos económicos se registra una disminución de más de 950 locales comerciales y una pérdida de casi 4.000 puestos de trabajo, especialmente en el segmento del comercio mayorista. En la actividad de Restaurantes y Hoteles (particularmente en el primero de estos rubros) se observa una reducción relativa tanto en el número de locales como en el de puestos de trabajo (Gorenstein et. al., 1997).

(10) Adicionalmente, las evidencias que surgen de Gorenstein, Burachik, Legnini (1996) revelan la amplia difusión de estrategias de autoempleo materializadas a través de proyectos asociativos conformados básicamente por desempleados, jubilados y amas de casa (estas últimas, en general, en procura de un ingreso suplementario).

(11) Otro síntoma ilustrativo de este panorama de región en declive lo constituye la depresión de los valores inmobiliarios, muy acentuada desde los inicios de los años '90.

(12) Es sólo desde este punto de vista relativo que la natalidad observada en Bahía Blanca puede considerarse elevada, ya que de la comparación con otros países surge que este ritmo de creación neta es más que modesto.

(13) Los censos industriales recogen información sobre el año anterior a aquel en el que se realiza el operativo de recolección de datos. Por eso, con frecuencia se aludirá a los datos sobre 1984 relevados por el censo de 1985 o a los de 1993 registrados por el censo de 1994.

(14) A partir de aquí, las alusiones a locales "nuevos", "sobrevivientes" o "muertos" estarán referidas a estas definiciones.

(15) Se ha determinado el tamaño en función de estratos conformados en base al número de ocupados. En casi todos los casos el tamaño de los locales, así definido, coincide con el que les correspondería si se los ordenase según el valor bruto de producción.

(16) El estrato micro comprendía en 1993 a 570 locales y el siguiente (de 6 a 10 ocupados) agrupaba a 95 locales. Este hecho permite sugerir que el grueso de los micro está dominado por unidades de producción cuyo tamaño se asemeja más a la cota inferior (1 ocupado) que a la superior (5 ocupados) del estrato.

(17) El movimiento entre estratos depende crucialmente de la amplitud con que fueron definidos los rangos. Indudablemente, esto vela gran parte de los

desplazamientos (hacia arriba o hacia abajo), en particular los ocurridos en los segmentos de los locales pequeños, medianos y grandes.

(18) La descripción de las principales ramas respeta las denominaciones que surgen de la clasificación industrial (rama a 5 dígitos de la Revisión 3), lo que debe llevar a una interpretación cautelosa de la tabla, particularmente en lo que se refiere a las subactividades correspondientes a maquinaria y equipo, donde casi la totalidad de los locales de Bahía Blanca está dedicado a la provisión de servicios de reparación y no de fabricación.

Bibliografía

Audretsch D. y Jin J. (1994): "A Reconciliation of the Unemployment-New Startup Paradox". En *Small Business Economics* Vol. 6, Nº 5, octubre, 381-385.

Audretsch D. y Vivarelli M. (1995): "New-firm Formation in Italy: A First Report". *Economics Letters* 48, 77-81.

Beccaria L. y Quintar A. (1994): "Empleo, estructura productiva y posibles acciones en la zona de San Nicolás, Ramallo y Villa Constitución". Instituto de Industria de la UIA, Doc. de Trabajo Nº 17.

Castillo J.J. (1994): "Distritos y Detritos Industriales. La nueva organización en España", *Revista Eure* Vol. XX, Nº 60, Santiago de Chile, agosto de 1994.

Foti A. y Vivarelli M. (1994): "An Econometric Test of the Self-Employment Model: The Case of Italy". En *Small Business Economics* Vol. 6, Nº 2, abril 1994, 81-93.

Gorenstein S. (1993): "El complejo petroquímico Bahía Blanca: algunas reflexiones sobre sus implicancias espaciales". *Desarrollo Económico* Vol. 32, Nº 128. Buenos Aires, enero-marzo 1993.

Gorenstein S. (1996): "Territorios en crisis: nuevos escenarios en la economía argentina de los '90". *Realidad Económica* Nº 140. Buenos Aires mayo-junio 1996.

Gorenstein S., Burachik G. y Legnini C. (1997): Potencial Asociativo del Municipio de Punta Alta. Informe IPAC, febrero de 1997.

Gorenstein S., Cerioni L. y Morresi S. (1997): "Dinámica ocupacional en sectores comerciales y de servicios en los '90". Documento de Trabajo PGI, Dep.de Economía UNS, julio de 1997.

Gorenstein S., Castellano A., Pazzi J., Legnini C., Barbero A. y Lliteras M. (1997): Diagnóstico y propuestas asociativas en los consorcios productivos del Sudoeste bonaerense, Intermunicipal de desarrollo regional y Bahía Blanca-Cnel. Rosales. Informe IPAC/UNS, La Plata, diciembre 1997.

Hutchinson R. (1995): "The Capital Structure and Investment Decisions of the Small Owner-Managed Firm: Some Exploratory Issues". En *Small Business Economics* Vol. 7, Nº 3, junio, 231-239.

Iuorno G., Mas G. (1996): "Desempleo del sector hidrocarburífero en Neuquén y reinserción laboral: el caso COMINCO-AGRIUN". Tercer Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, septiembre de 1996.

Johnson P. y Parker S. (1996): "Spatial variations in the determinants and effects of firm births and deaths". *Regional Studies*, Vol. 30, Nº 7, noviembre.

Mason C. (1991): "Spatial variations in enterprise: the geography of new firm formation". En Burrows R. (Ed.); *Deciphering the enterprise culture*. Routledge. Capítulo 5.

Shapero A. (1984): "The entrepreneurial event". En Kent C. (Ed.); *The environment for entrepreneurship*. Lexington Books, Lexington: Mass. Capítulo 2.

Shapero A. y Sokol L. (1982): "The social dimensions of entrepreneurship". En Kent A., Sexton D. y Vesper K. (Eds.); *Encyclopaedia of entrepreneurship*, Prentice Hall Inc. Capítulo 4.

Storey D. (1994): Understanding the small business sector. Routledge London and New York. Capítulos 3, 49-77.

Universidad Nacional del Sur Pequeñas y Medianas Empresas Industriales y Desarrollo Regional 1995-1997. Departamento de Economía.

Vivarelli M. (1994): La Nascita delle Imprese in Italia. Milan, Edizioni Giuridiche Economiche Aziendali Dell'Università Bocconi e Giuffrè Editori S.p.a.

Wagner J. (1994): "Small Firm Entry in Manufacturing Industries: Lower Saxony, 1979-1989". En Small Business Economis Vol. 6, Nº 3, junio, 211-223.

Economistas. Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca, Argentina); burachik@criba.edu.ar y sgoren@criba.edu.ar