

# **céfiro**

ZÉPHYROS

**REVISTA DE  
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 1 NUMERO 0  
PRIMAVERA 2014**

# Instituciones, desarrollo local y dinámica de las pequeñas empresas

## El caso de la industria textil del Partido de Moreno<sup>59</sup>

Por Noemí Giosa Zuazua<sup>60</sup>

Una de las preguntas que orientó esta investigación versa sobre la relevancia de la economía oculta en las empresas industriales micro y pequeñas, particularmente las radicadas en el Municipio de Moreno. Para estudiar esta problemática se seleccionó un grupo de establecimientos industriales de las ramas de actividad con mayor número de plantas y con perfil industrial, bajo la hipótesis de que la informalidad<sup>61</sup> no es independiente ni del tamaño de empresa ni del sector productivo. En este artículo se analizan los resultados para el sector textil.

Fueron entrevistadas empresas del sector textil<sup>62</sup>, dedicadas, la mayor parte, a textiles tejidos o confección que producen para grandes marcas, y el resto perteneciente al sector de textiles no tejidos que dirige su producción a mercados estándares de bolsas y variedades en productos no tejidos.

---

59 Este artículo reproduce algunos contenidos del trabajo investigación "El problema de la informalidad en las empresas micro y pequeñas. Un estudio de caso para las empresas textiles y plásticas del Municipio de Moreno". El mismo fue desarrollado en la Subsecretaría de Vinculación Tecnológica de la Universidad Nacional de Moreno, con la coordinación general de la Lic Adriana Sanchez, y la coordinación técnica de la Mg Noemí Giosa Zuazúa. Como investigadores participaron la Lic María José Castell y el Lic Damián Zorattini.

60 Docente UNM, Magister en Ciencias Económicas. email: [ngiosa@unn.edu.ar](mailto:ngiosa@unn.edu.ar).

61 En este artículo se aplican de forma indistinta los términos "economía oculta", "economía no registrada" o "informalidad".

62 A los efectos de esta investigación se denominó "sector textil" a las empresas que producen telas tejidas, tejido de punto, confecciones, hilados para tejidos, y también a las empresas que producen telas no tejidas, con independencia de que sean aplicadas a productos textiles para confección, u otros productos textiles como bolsas, banderas, filtros.

La mayor parte se instala en Moreno entre fines de la década del 80 e inicios de los 90 y la década actual, y algunas provienen de la transformación de anteriores empresas familiares. Trabajan en apariencia con distintos grados de informalidad que no fue posible cuantificar pero sí ilustrar.

Las empresas que forman parte de algún segmento de la cadena textil para moda son comandadas por las grandes marcas que controlan el poder de la cadena. Las marcas por lo general no producen, su poder se concentra en la propiedad de un diseño de moda, y el poder económico-financiero de puntos de venta como *Shoppings*. En este contexto, la hilandería que vende a marcas recibe el pedido de compra directamente de la marca para ser entregado a tejedurías indicadas por la marca, o reciben el pedido directamente de las tejedurías con supervisión o acuerdo de la marca. Es decir, la marca no produce pero supervisa la calidad de los insumos principales utilizados en los productos de moda, y también supervisa algunos otros aspectos de las empresas a las cuales subcontrata, por ejemplo en algunos casos la existencia de comprobantes fiscales en las etapas del proceso que fue subcontrato la tejeduría.

Las tejedurías o talleres de confección cuentan con una proporción importante de la producción que es encargada por grandes marcas, quienes imponen el diseño a desarrollar, establecen las cantidades o partidas que comprarán, y fijan los precios (en algunos casos con márgenes de negociación con la marca). En este esquema, las tejedurías entrevistadas producen en su propia planta las prendas de diseño y subcontratan a pequeños talleres la etapa del proceso de producción que es más intensiva en trabajo y que requiere capacidades o tecnología más estándar. Aquí existen dos casos. La empresa de mayor tamaño se concentra en la producción de *sweaters* que produce en su establecimiento con tecnología de punta, y subcontrata las tareas de costura, sea de partes o costura de aplicaciones, para lograr la prenda terminada. En otro caso, la empresa concentra su actividad en la confección de ropa de moda, por lo cual la actividad de costura de algunas partidas las desarrolla la propia empresa, pero se subcontrata a pequeños talleres una proporción importante del proceso de costura; estos son talleres informales, a los cuales la empresa les entregó las maquinas y no recibe factura de estos talleres que trabajan 100 % en informalidad. Parte de la producción "tercerizada" a talleres son prendas estándares que la empresa produce y coloca en el mercado desligada de las grandes marcas. Es decir, la proporción de productos con diseño se encuentra subordinada a las grandes marcas, y la etapa de producción estándar o los productos estándares son subcontratados.

La característica de los talleres de subcontratación, según lo declarado por las empresas entrevistadas, son microempresas de tipo familiar, que o bien no se encuentran registrados o se registraron como monotributistas. La existencia de monotributo asociado a la capacidad de emitir factura es requisito para el vínculo de las textiles con algunas grandes marcas, que exigen factura de las etapas subcontratadas de los productos que ellas encargan a las textiles. Si bien no existe un proceso de control de cuáles y en qué condiciones trabajan los talleres de tercerización, la factura es un supuesto comprobante de que existe algún grado de formalización que es requerido por las grandes marcas. En otros casos, las textiles subcontratan parte de su propia producción a talleres que son abiertamente informales.

En todos los casos, la **subcontratación existe como mecanismo de reducción de costos**<sup>63</sup>, y la preocupación de algunas empresas por la formalización de estos talleres pareciera presentarse más como requisito formal ante posibles denuncias, que como requisito real de condiciones y seguridad laboral. De hecho, las empresas que venden a grandes marcas sin exigencia de factura de talleres subcontratados, tercerizan esta producción a

63 Uriarte, Ermida; Colotuzo, N (2009)

talleres informales.

El hecho de subcontratación sin comprobantes fiscales representa economía oculta en la textil que subcontrata, pues son costos en los que incurre la empresa y para los cuales no tiene comprobante fiscal. Es aquí cuando en paralelo a estos costos ocultos existe en la empresa ingresos (ventas) ocultos. Así, **la subcontratación constituye una forma de economía oculta** de la empresa que terceriza vinculada a la condición informal de talleres de tercerización. A esta modalidad se agrega el % de economía oculta propia, manifiesta en trabajadores asalariados contratados y no registrados, o al no registro de parte de los salarios pagados, y horas extras liquidadas, en caso de que exista.

Un segundo grupo dentro del sector de textiles tejidos está formado por tejedurías que se dirigen a mercados más tradicionales (no son moda controlada por marcas). Se entrevistaron dos empresas, una tejeduría de telas para calzado, y una tejeduría y confección de sábanas, esta última residente en el Municipio de Luján. Lo común entre estas empresas es algunas etapas del circuito productivo: inician con la compra de hilado de algodón (con similares proveedores), en sus establecimientos propios tejen las telas, y luego, en un caso vende la tela tejida, y en otro caso subcontrata a micro talleres la confección de sábanas que vende a hoteles y hospitales, incluyendo al Estado como cliente por medio de los hospitales. En ambos casos, si bien las empresas no producen para moda de grandes marcas, sus artículos llevan alguna especificidad: la tela para calzado requiere de algún diseño de moda que la misma empresa estampa; en el segundo caso, las sábanas para hoteles y hospitales requieren un tratamiento especial en el teñido expuesto a frecuentes lavados. Para la tejeduría y confeccionista de sábanas, la informalidad es una forma de producción y organización instaurada: la empresa se maneja con poco personal asalariado, registrando solo el 50 % de los salarios pagados, y subcontrata gran parte de los procesos a talleres que trabajan 100 % en informalidad y con maquinas entregadas por la propia empresa. En síntesis, en relación a productos y clientes, las empresas tienen en común la producción y venta de artículos no incluidos en cadenas de marcas; sus diferencias se encuentran en la estrategia de valorización del capital, que en un caso finaliza en el tejido contando con mayor infraestructura productiva; en el segundo caso se llega a la confección de prendas, con una reducida infraestructura, y haciendo uso de la informalidad propia (salarios no registrados), y ajena (subcontratando talleres y entregando maquinas en comodato).

Un tercer tipo de empresa de textiles tejidos se diferencia tanto por el producto que realiza (bolsas), como por los clientes (exportadores de productos a granel) y de la organización empresarial (integrada desde el cardado para la producción del hilo, hasta la costura y terminación de la bolsa, pasando por el tejido de la tela). En este caso, si bien la empresa requiere de la costura para el producto final, el hecho de no subcontratar este proceso la aleja de prácticas vinculadas con el trabajo informal. Según lo comentado por la propia empresa, la informalidad aparece en terceros competidores que hacen uso del contrabando de bolsas desde países limítrofes, afectando el precio final del producto. Las restricciones colocadas a la importación de similares productos desde China definiendo el mercado local, no obstante la competitividad precio se afecta (parcialmente) con las prácticas de contrabando.

Una segunda línea de especialización corresponde a “telas no tejidas”, rubro para el cual existen empresas que se ocupan solamente de su producción; otras integran a la producción de telas la confección de artículos, y finalmente otras empresas se especializan en producción exclusiva de artículos con telas no tejidas para empresas y mayoristas en general. Dos de las tres empresas entrevistadas presentan estructuras dinámicas y en crecimiento; la tercera empresa se encuentra también en expansión, pero aparece con mayores problemas de competitividad en el mercado.

En este grupo, la informalidad aparece mencionada en dos de las tres empresas entrevistadas. En un caso cuando

interviene la actividad de costura en el proceso de producción y la misma es subcontratada a talleres informales; aquí la informalidad aparece ligada a una estructura empresarial dinámica, innovadora y en expansión, pudiendo establecerse un paralelismo con algunas empresas textiles que venden a grandes marcas. En otro caso, declarada como informalidad propia por el pago de horas extras no registradas, la informalidad aparece vinculada a procesos productivos y productos con mayores dificultades de competir en precios y empresas en crecimiento pero con menor grado de profesionalismo o innovación.

## La performance de las empresas

La actualización tecnológica del parque de maquinaria de la industria textil morenense es heterogénea, no obstante la mayor parte de las empresas entrevistadas realizaron inversiones en maquinaria en los últimos cinco años, y en general presentan una imagen próspera resultado de estar transitando un buen momento económico cuando fueron entrevistadas.

El **tamaño del parque de maquinarias del subgrupo de textiles tejidos** oscila entre 10 y 50 máquinas, y mayormente se trata de maquinaria importada en algunos casos combinada con tecnología nacional. De las 6 empresas consideradas, 4 evaluaron su parque entre moderno y de punta (M+P), y dos empresas como moderno, o moderno y antiguo. Todas habían expandido su capacidad productiva en los últimos 5 años, y solo tres empresas habían expandido el nivel de empleo. Una de las empresas que no expandió el nivel de empleo declaró que prefiere subcontratar antes que aumentar el plantel de personal en la propia planta, y las otras dos empresas son las que registran el parque más antiguo de maquinarias. En tecnología de punta se destaca una de las empresas que produce moda para grandes marcas que en los últimos 5 años duplicó el plantel de maquinarias, incluyendo una nueva máquina con última tecnología.

Es frecuente observar que las empresas MIPES financian sus inversiones en capital fijo con capital propio combinado con crédito del proveedor de máquinas. En este caso, de las 6 consideradas solo dos recurrieron a préstamos bancarios vinculados al uso de programas de promoción para pymes (Fonapyme y Credicoop en un caso, y Credicoop via FOGABA en otro caso). Del conjunto, solo dos empresas declararon contar con proyectos de inversión frenados por carencia de financiamiento accesible, se trata de empresas que subcontratan a talleres informales y que declararon proveerles las máquinas en comodato. **Esto se destaca para observar que la informalidad no va necesariamente asociada a empresas estancadas, sino que en algunos casos es parte de la organización y dinámica de las estrategias de valorización del capital de la cadena de valor.**

El **estado del parque de maquinarias del subgrupo de textiles no tejidos** también es moderno: en dos empresas fue catalogado como de Moderno+Punta, y solo en una empresa como Moderno+Antiguo, y se trata de máquinas de origen importado. Todas se expandieron en los últimos 5 años, tanto en capital fijo como en mano de obra, sin problemas de financiamiento ni proyectos frenados por estos motivos. La fuente de financiamiento fue el capital propio en dos de las 3 empresas, y créditos promovidos en la tercera empresa, que es una de las más pujantes del grupo, una empresa mediana y la más grande de todas las entrevistadas.

El **nivel educativo de la mano de obra** en el conjunto de empresas textiles es variable. Se observa un % elevado de asalariados con nivel primario, inclusive incompleto, que se combina con niveles medios de secundario

incompleto y completo, y en muy pocas empresas nivel universitario en jefaturas o gerencias.

Con respecto a la **capacitación de la mano de obra**, la mayor parte de los empresarios declara no invertir en capacitación del personal, y capacitar a su personal en planta, con personal de mayor antigüedad o por medio del ingeniero en seguridad e higiene, que todas las empresas contratan como servicio externo. Es decir, consideran que la capacitación en planta no supone inversión, por tratarse de capacitación interna a la empresa. No obstante la percepción es que al menos el 50 % de las empresas textiles entrevistadas le adjudica una importancia alta a que el personal se encuentre capacitado. En muy pocos casos se encuentran empresas que hagan uso de programas específicos para capacitación, de las entrevistadas solo una tiene acceso al programa de capacitación de la Sepyme de Crédito Fiscal para capacitación, y otra había presentado el proyecto para este programa.

Como **corolario**, del grupo de textiles entrevistadas, no puede establecerse un vínculo entre informalidad y falta de dinamismo empresarial. Las empresas se expanden, invierten, en algunos casos cuentan con tecnología de punta, pero existe un % de su economía que es oculta.

## **La vinculación entre dinámica y performance de las empresas textiles y la presencia de economía oculta o informalidad.**

Al momento de responder ¿cuál es la relevancia de la economía oculta en las pequeñas empresas (incluye micro y pequeña) industriales de Moreno? es insoslayable una referencia general al tamaño del establecimiento, y la referencia específica del sector industrial.

Indefectiblemente la economía oculta aparece con mayor relevancia en establecimientos de menor tamaño que, independientemente del nivel de actividad, desarrollan su dinámica de modo subordinado a la demanda de empresas mayores. Cabe señalar que las entrevistas fueron realizadas en un momento económico de crecimiento y expansión para el conjunto de las empresas visitadas. Esto significa que la constatación o percepción de la relevancia de la informalidad o economía oculta podría llegar a entenderse como estructural, en la medida en que aparece o se mantiene aún en muy buena situación económica.

En el sector de textiles, el eslabón de la cadena con mayor relevancia de economía oculta es el de talleres de costura, segmento en el cual las unidades de producción son o bien completamente informales, es decir que operan sin ningún registro fiscal, utilizando en muchos casos los domicilios particulares como talleres ocultos; o a la sumo cuentan con monotributo general que les permite contratar mano de obra, o con monotributo social. Si bien el monotributo los habilita para facturar, esta inscripción no garantiza en absoluto que existan condiciones laborales que respondan a la ley de contrato de trabajo.

Según se asciende en la cadena de valor a establecimientos con procesos productivos más complejos, la evidencia de la economía informal si bien se reduce, no desaparece. Gobernadas por las grandes marcas, estos establecimientos (de tejido de punto, o de confección de prendas en tejido plano) también operan como subcontratantes, en la medida en que reciben las indicaciones de qué y cuanto producir, qué diseño aplicar a la producción, qué materias primas utilizar, y a qué precio vender lo producido. La combinación de producción para grandes marcas, con una proporción de prendas con colocación propia en el mercado, es una estrategia de estos establecimientos de tamaño pequeño que les permite guardar un mínimo de autonomía en el manejo de clientes, lograr mayor ocupación de la capacidad instalada, y explotar las ganancias de las redes de informalidad.

Finalmente, el eslabón de mayor poder de la cadena son las marcas, que controlan el proceso productivo y la comercialización de los productos de diseño, sin hacerse cargo ni de la producción, ni de los locales de venta, fijando precios, y captando ganancias en mercados que, en la actualidad, se encuentran protegidos del ingreso de productos importados.

Cabe señalar que el análisis de la informalidad con la perspectiva de cadena de valor amplía el espectro a observar para la identificación de las causas de la informalidad, lo cual aporta elementos al momento de pensar en ejes de intervención en el marco de lineamientos de política establecidos. Se puede observar que el análisis de la cadena de valor, por ejemplo textil-indumentaria, y la identificación de los núcleos de poder en contraposición a los de informalidad, y su modus operandum, habilitan a comprender el modo en que ganancias y sobre-ganancias son captadas a partir de una proporción de valor generado con trabajo informal, no registrado, expuesto a extensas jornadas de trabajo, y carente de beneficios sociales y laborales.

En la medida en que lo anterior se verifique, entonces, en el marco de lineamientos de política que sostengan la defensa del sector industrial textil en razón del empleo que genera, y para lo cual se acepta la protección del mercado interno al ingreso de productos importados, arrojando por resultado la habilitación a las marcas para fijar precios en mercado protegidos, pareciera insoslayable que un mejor posicionamiento de los talleristas de costura en su situación fiscal, lleva asociado algún mecanismo de transferencia de una parte de las ganancias de las marcas al resto de la cadena de valor, llegando a los talleres de costura.

## Conocimiento y acceso de las empresas textiles del Municipio de Moreno a los programas de promoción a MIPyMES

La primera observación de carácter general es que la mayor parte de las empresas visitadas cuentan con un conocimiento nulo o escaso sobre los programas existentes para la promoción de MIPyMES. Las empresas que declararon conocer alguno de los programas es porque han utilizado alguno de ellos en el pasado, o porque se encuentran utilizando alguno actualmente. Sólo una empresa declaró tener conocimiento de los programas existentes y sus contenidos, sin haber pasado por la experiencia de haber aplicado alguno de ellos y manifestando su nulo interés al respecto.

De las empresas **con conocimiento nulo**, dos pertenecen al grupo de textiles tejidos, una de ellas con débil estructura y performance que se mantiene en el mercado con elevado grado de subcontratación de la producción que comercializa; la otra es una empresa tradicional de producción de telas para calzado, y de larga data en el Municipio de Moreno. Otras dos pertenecen al grupo de textiles no tejidos: en este caso declararon no conocer los actuales programas pero manifestaron interés en contar con esta información. Una de las empresas es dinámica y en franca expansión, con inversiones en nueva tecnología. La segunda con problemas de competitividad en su mercado de filtros (no protegido), y con alguna experiencia pasada en la utilización de asistencia del IDEB en programas de certificación de calidad, experiencia con resultados positivos aunque no llegó a concretarse la certificación.

De las empresas con **algún grado de conocimiento**, dos tiene **alto conocimientos** sobre los programas: una es de textiles tejidos y otra de textiles no tejidos. En ambos casos son empresas dinámicas y con reconversión activa de maquinaria, que calificaron su parque como moderno y de punta. Las dos empresas están en conocimiento de los programas de la Sepyme, aplicando activamente el de "Crédito Fiscal para capacitación"; adicionalmente

una empresa aplicó el Crédito del Bicentenario para el financiamiento de las últimas maquinas incorporadas; la otra empresa aplicó el crédito de Fonapyme para financiar las últimas inversiones en activo fijo. El Crédito del Bicentenario le permitió a la firma incorporar una línea de maquinarias de última tecnología en la región de América Latina. El crédito del Fonapyme posibilitó la duplicación de la escala productiva de la empresa al coparticipar en el financiamiento de un grupo de siete nuevas máquinas.

Dos cuentan con **conocimiento mediano**: una de estas empresas es dinámica, vende hilado para las grandes marcas, pero no manifiesta vínculos ni objetivos de vincularse con instituciones de promoción. Si bien declaró contar con información sobre los programas, considera que son programas a los que solamente se accede por medio de contactos. La otra empresa tiene conocimiento actual muy general sobre los programas, habiendo utilizado para el financiamiento de las últimas máquinas incorporadas la garantía del FOGABA para un crédito otorgado por el Credicoop.

Una cuenta con **conocimiento bajo**: es una empresa que utilizó en el pasado un programa de crédito fiscal al cual accede por intermedio del IMDEL, y que se implementa como contraprestación de la inversión en maquinaria.

El rasgo llamativo de las firmas entrevistadas es el escaso conocimiento de programas públicos de fomento MIPYMES, lo cual pone en evidencia la **débil articulación entre el diseño y difusión de los programas y las necesidades de las empresas productivas**, en particular las de menor estructura y dimensión. Estas empresas no sólo no demandan programas, sino que en muchos casos no tienen información de los programas disponibles.

Cabe señalar que más allá de la reticencia o indiferencia de muchas firmas a los programas públicos, no existen instancias donde se compartan experiencias que incentiven a empresas a informarse y aplicar a algún programa de fomento. El hecho se agrava en el caso de financiamiento de inversiones, ya que en general la mayoría de las MIPYMES se autofinancian, imponiendo un límite inmediato al proceso de acumulación de capital a causa del reducido capital que es posible adelantar.

Otra evidencia de una débil articulación institucional entre las necesidades de las empresas y la oferta de programas aparecen en el área de capacitación. Al momento de ser interrogadas por el tema capacitación de mano de obra y la probable asistencia de los programas con este objetivo, la respuesta más frecuente es que el tipo de capacitación que requiere la mano de obra de sus empresas es específica, y la capacitación que facilitan los programas públicos no se ajusta a dichos perfiles, motivo por el cual suelen realizar capacitación en planta con ingenieros que contratan para resolver las cuestiones de seguridad e higiene, o con trabajadores de la misma empresa con experiencia. Por ejemplo, varias empresas comentaron que tienen conocimiento del programa de Crédito Fiscal para capacitación, opinando que los cursos que se brindan con mediación de este programa no responden a su demanda y necesidades.

De la información relevada **no se puede deducir que las empresas que no acceden a los programas** es a causa de que cuentan con un **% de economía oculta o informalidad que las inhabilita normativamente para ello**. Si bien todos los programas públicos operan con empresas registradas y en muchos casos bancarizadas, también es cierto que los programas suponen que los resultados contables que declaran las empresas al momento de solicitar créditos o asistencia, son veraces. No existe por parte de los programas una verificación de tales resultados. Es decir que cabe la posibilidad de que empresas con % de economía oculta soliciten la asistencia de estos programas, y obtengan beneficios de los mismos. De hecho, algunas de las empresas visitadas que hacen uso de programas, si bien no declararon abiertamente mantener un % de economía oculta, por las estrategias difundidas de subcontratación a talleres de costura, permite suponer o inferir que parte de esta terciarización se

realiza a talleres informales.

Es decir que ante la pregunta: *¿la condición de informalidad inhibe el acceso a programas de política pública que promueven el desarrollo de empresas MIPYMES?* puede afirmarse que una condición para acceder a los programas es que las empresas se encuentren registradas y con una contabilidad ordenada, por lo cual se excluye el acceso a empresas completamente informales. Ahora bien, si la empresa cuenta con algún % de economía oculta, esta característica por sí misma no la excluye de la posibilidad de utilizar algún programa, por el solo hecho de que los programas no constatan la veracidad de la información contable que presentan las empresas.

Con respecto a la pregunta: *¿el no acceso a los programas las limita para mejorar su competitividad?*, pueden señalarse los siguientes aspectos: i) las empresas textiles de menor dinamismo que declararon trabajar con importantes % de economía no registrada y elevada terciarización, no solo no conocen los programas, sino que además carecen de interés por conocerlos. ii) paralelamente, las empresas que conocen los programas y los aplican activamente, son las más dinámicas y además de mayor tamaño; en estos casos el uso de algunos programas les amplió la capacidad de inversión en activos fijos, y en consecuencia se infiere que han mejorado su competitividad. No obstante, en este rango cabe destacar que no todas las empresas más dinámicas conocían y hacían uso de los programas.

**Es decir que puede establecerse una asociación positiva entre conocimiento y uso de programas, y tamaño y dinamismo de la empresa, no siendo la relación inversa necesariamente cierta: el conocimiento y uso de programas ocurre en empresas de mayor tamaño y/o dinamismo, pero no todas las de mayor tamaño y dinamismo tienen conocimiento o usan programas de promoción.**

La percepción general es que las empresas no van a buscar la información sobre programas de promoción, Si tienen conocimiento de su existencia, la obtuvieron en cámaras, por medio de otras empresas conocidas, o por medio de la visita o contacto con funcionarios del Municipio. La apariencia es que en la medida en que la empresa es dinámica y desarrolla nuevas e importantes inversiones en capital fijo, requiere una proporción de financiamiento fondeado con fuentes externas a la propia acumulación de la firma, es en estos casos en que coinciden los aspectos de buena performance, competitividad en los mercados, y conocimiento y aplicación de programas de promoción. De esta observación solo puede deducirse que el acceso y aplicación de los programas les permite mejorar su productividad/competitividad al momento de habilitarlas para financiar un nivel de inversión que supera las propias capacidades de acumulación para nueva inversión. Pero no puede afirmarse que el no acceso a los programas las limita para mejorar su competitividad.

En síntesis, de la información relevada puede observarse que al menos en este segmento de industrias de Moreno se conjugaba una situación de empresas organizadas y estructuradas, que por contactos o iniciativa propia acceden a información de programas e inclusive los solicitan, y que conviven con una proporción de empresas que no conocen los programas y no presentan inquietudes por conocerlos y utilizarlos.

Si bien el objetivo de este artículo no incluye la discusión sobre una agenda de políticas, es importante señalar que desde el diseño y la difusión de políticas públicas (con todos los órganos de gobierno afectados) es menester replantear las estrategias para aquellos segmentos más pequeños y que cuentan con menos información sobre instituciones de promoción.

El desacople entre los contenidos de los programas y las necesidades de este tipo de empresa se presenta como evidente. Destaca el hecho de que los programas públicos han sido diseñados bajo una lógica de mercado que no se asocia a las necesidades de las empresas, de hecho no existen programas que se dirijan específicamente a microempresas asumiendo la problemática real de este tamaño de empresa. Una institucionalidad más desarrollada que refleje los requerimientos del sector productivo del territorio y del tamaño predominante de sus empresas, que son micro y pequeñas, concurre

seguramente con un abordaje del desarrollo local de mayor inclusión productiva y social.

### **BIBLIOGRAFIA:**

- Uriarte, Ermida; Colotuzo, N (2009). Descentralización, Tercerización, Subcontratación. OIT.
- CEPAL (2011). La cadena textil e indumentaria en Argentina. Mimeo.
- INET (2010). El sector indumentaria en la Argentina. Instituto Nacional de Educación Tecnológica.
- INTI (2006). Programa de Certificación INTI. Compromiso Social Compartido. Empresas de Indumentaria.
- IMDEL (2007). Boletín "Observatorio Laboral y Pyme", el Municipio de Moreno. Moreno.
- Kestelboim, M (2008): "Comportamiento Social Compartido. Empresas de Indumentaria.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011): "Complejo Algodonero-Textil" en [www.mecon.gov.ar](http://www.mecon.gov.ar)
- Ministerio de Industria (2011): "Plan Estratégico Industrial 2020". Buenos Aires.