

ASOCIACION ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

7mo. CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

Buenos Aires, 10 al 12 agosto de 2005

PYMES FAMILIARES DE LA PROVINCIA DE NEUQUÉN: ¿UNA RAZA EN EXTINCIÓN?

*Ozino Caligaris, María Sol¹
Landriscini, Graciela²
Domeett, Griselda³*

Introducción

El presente documento⁴ se propone caracterizar el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas de tipo familiar existentes en la provincia de Neuquén fuera del ámbito agropecuario. Los datos que se presentan emergen de un relevamiento realizado en la citada provincia a fines del año 2003, por convenio entre la Universidad Nacional del Comahue y dos instituciones públicas provinciales, donde se tomó una muestra integrada por 1716 empresas, que constituyen el 10% de las unidades económicas existentes en las localidades de más de 5.000 habitantes de dicha provincia, dentro de los sectores de la construcción, el turismo, la industria, el comercio y los servicios. Este estudio constituyó una segunda onda de otro similar realizado por el mismo equipo en 2002 y al igual que en él, se dejó de lado el sector agropecuario por razones operativas y porque se acababa de realizar el Censo Nacional Agropecuario, con lo que se contaría en breve con información confiable sobre el mismo.

Con posterioridad a la finalización de la tarea descriptiva sobre las 1716 empresas, se seleccionaron 431 de ellas, que encuadraban en el tramo de 4 a 50 empleados, segmento al

¹ Licenciada en Sociología. Facultad de Derecho y Cs. Sociales, Univ. Nac. del Comahue (msozino@hotmail.com)

² Licenciada en Economía. Fac. de Economía y Administ., Univ. Nac. del Comahue (glandris@uncoma.edu.ar)

³ Licenciada en Economía. Fac. de Econ. y Administ., Univ. Nac. del Comahue (gdomeett@neuquen.gov.ar)

⁴ Las autoras agradecen la colaboración de los Profesores: Estela Arévalo, Elda Miceli, Norma Noya, Leonardo Fantini y la Cdora María Elisa Boess, así como a la Ing. María Teresa Carazo del Centro PYME Neuquén, a los encuestadores, supervisores, procesadores y personal administrativo y técnico con quien han compartido la realización de Operativo "Relevamiento de Unidades Económicas-Neuquén 2003", en base a cuyos resultados se elaboró esta ponencia.

que este mismo equipo investigativo definió en trabajos anteriores como “pymes regionales”. Se profundizó para este sub-conjunto el análisis de diferentes aspectos contemplados en el relevamiento, tomando como base, en el caso de esta ponencia, la necesidad de investigar cuál es el desempeño de las empresas familiares en la actualidad, dado que es un conjunto numeroso al interior del segmento pyme, que tiene una larga trayectoria como modalidad empresaria y que de acuerdo a algunas posturas pueden albergarse dudas sobre su viabilidad.

La definición de empresa familiar

Para conceptualizar el término de “empresa familiar” en el marco de este estudio, se tuvo en cuenta cierta característica de la provincia de Neuquén, compartida hasta cierto punto por el resto de las provincias patagónicas: el origen migratorio de una gran parte de su población adulta. En el caso particular de Neuquén los últimos censos dan cuenta de que su población se ha triplicado a partir de 1970⁵, por el aporte de personas y familias que se trasladaron desde otros puntos del país, y en menor medida de países limítrofes, en la búsqueda de las oportunidades laborales generadas por las grandes obras hidroeléctricas, el florecimiento de la actividad hidrocarburífera y las políticas públicas de aliento a los servicios de interés social. El requerimiento de una mejor calidad de vida, la que se estaba perdiendo aceleradamente en las grandes ciudades del país, tampoco fue ajeno a este importante proceso de movilidad territorial.⁶

En función de lo dicho se le dio a la definición de empresa familiar un carácter más amplio que la de uso frecuente, donde el carácter transgeneracional se destaca en primer lugar⁷. Debido al fuerte componente migratorio de primera generación, presente en la provincia que

⁵ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. REPUBLICA ARGENTINA: *Censo Nacional de Población y Vivienda 1991. Resultados definitivos- Características Seleccionadas. Neuquén*. Buenos Aires, INDEC, 1992 y www.indec.mecon.gov.ar 24/9/04

⁶ Durante los últimos 30 años, el crecimiento de la población neuquina se produjo a un ritmo mucho más veloz que el de la Argentina, obedeciendo esto a la combinación de un conjunto de factores tales como la absorción de un gran flujo migratorio, altas tasas de natalidad y disminución de la mortalidad infantil. La tasa media anual de crecimiento de la población en el período intercensal 80/91 fue dos veces superior a la media nacional en la Provincia de Neuquén. Entre 1980-1991, Neuquén consolida su rol de polo de atracción migratoria, con un crecimiento de la población de origen extraprovincial del orden del 78%. (Pilatti et al., 2000)

⁷ MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto: *Empresas familiares: Su significación social y su problemática organizacional*, Buenos Aires, Macchi, 1984, págs 34-35

nos ocupa, se definió operativamente como empresa familiar a “aquella en la que trabajan uno o más miembros directos de la familia del responsable, con participación de alguno/s de ellos en las decisiones importantes de la empresa. Los familiares pueden ser consanguíneos o políticos y hasta el nivel de primos o primos políticos”⁸ Con esta definición se buscó dar cabida a las empresas de reciente formación, que funcionan con componente familiar en su nivel decisional y excluir al mismo tiempo a las que presentan colaboración subalterna -a menudo circunstancial-, de hijos, hermanos, padres, etc. Por otra parte, no quedaban excluidas las variantes empresarias de mayor trayectoria transgeneracional.

La importancia de la empresa familiar

Las unidades económicas familiares se remontan a lo más profundo de la Historia. Se sabe que, como mínimo, desde la aparición de la agricultura la unidad doméstica reunía una pluralidad de funciones, desde las religiosas y socializadoras hasta las económicas y procreativas. En medio de la indiferenciación institucional de funciones que reinaba en estas sociedades, la familia asumía la producción de bienes y servicios para el autoconsumo como una más de las múltiples actividades que le competían.

Con el advenimiento del capitalismo, primero comercial y luego industrial, la especificidad funcional de las instituciones se fue acentuando sin que por ello se perdiera en la vida agraria la mezcla entre funciones procreativas y socializadoras por un lado y productoras de bienes y servicios por el otro. La producción agraria para el autoconsumo empezó a convivir con la producción mercantil no siendo desplazada totalmente por ésta hasta el presente. Tanto en una como en otra la presencia familiar ha sido y es muy significativa y no existen indicios que puedan augurar su desaparición total de este escenario, al menos a mediano plazo.

Por otra parte, las preocupaciones medio-ambientales y el peligro de despoblamiento total o casi total del campo en países desarrollados, con la consecuente sobre-aglomeración de las ciudades están dando lugar allí a políticas públicas, que parten de la familia rural y la

⁸ CENTRO PYME NEUQUÉN, FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION UNC y DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE LA PCIA DE NEUQUÉN: *Relevamiento de Unidades Económicas 2003, Informe final* (inédito), anexo Instructivo para Encuestadores

actividad productiva de ésta, tanto agrícola como de otro tipo, como recurso para “fijar” población en el campo.

Una tradición de tan larga data, como lo es la producción familiar, no quedó fuera de las prácticas económicas de las ciudades y se supone que actualmente una gran porción de las empresas urbanas⁹, sobre todo las muy pequeñas, pequeñas y aun medianas son de tipo familiar. Cabe consignar que a nivel de la gran empresa también existe un número significativo de ellas que son familiares. Estudios del último tercio del siglo XX informan que tanto en Estados Unidos como en Francia, entre las cien o doscientas mayores empresas, cerca de la mitad eran familiares o tenían un fuerte peso de un grupo familiar en sus decisiones¹⁰. La Argentina también cuenta con ejemplos de este tipo.

A pesar de lo expuesto, no existe suficiente información abarcativa y cuantificada de la verdadera significación de la empresa familiar en el conjunto del mundo empresario de nuestro país. El último Censo Nacional Económico no tuvo en cuenta esta variable, y aunque sí relevó la forma jurídica de las unidades económicas, sabemos que las empresas que nos ocupan no se sujetan a una forma jurídica en especial, aunque es probable que las encontremos más frecuentemente entre las unipersonales, las sociedades de hecho y las sociedades de responsabilidad limitada (SRL), todo ello debido al tamaño menor que se les adjudica.

El rastreo de empresas familiares a través de datos secundarios, por ejemplo padrones de personas jurídicas, o nóminas de personal para la realización de aportes patronales a la seguridad social, además de constituir una tarea engorrosa, no cubrirían la totalidad de situaciones en las que miembros de la familia del responsable-propietario pueden estar insertos en la empresa. Por otra parte, la necesidad de detectar la presencia de familiares en los mecanismos decisionales reales de la misma, que es para nosotros la piedra de toque para definirla como familiar, no quedaría satisfecha con el manejo de los datos secundarios antes enumerados, aun cuando pudiéramos confiar plenamente en su veracidad.

⁹ OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. UNION INDUSTRIAL ARGENTINA: *Evolución y situación actual de las pequeñas y medianas industrias argentinas*. 1995-2000. Buenos Aires, Instituto para el Desarrollo Industrial de la Unión Industrial Argentina, 2001

¹⁰ MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto: Op. cit., pág. 12

Cabe consignar que desde otra perspectiva metodológica no han sido infrecuentes, tanto en el país como en el extranjero, los estudios de caso de empresas familiares en la corriente historiográfica de la historia de empresas, donde ya sea desde una perspectiva predominantemente histórica o bien desde la disciplina económica se analizó la trayectoria de empresas, desde su fundación hasta el presente¹¹. En lo que concierne específicamente a la región patagónica existen ejemplos de este esfuerzo investigativo.¹²

Lo anteriormente expuesto resume buena parte de los fundamentos que llevaron a incluir la condición de familiar / no-familiar entre las preguntas del relevamiento extensivo realizado. Existe sin embargo una razón adicional. El proceso de privatización de empresas públicas iniciado en Argentina a principios de los '90, junto con la mayor tecnificación de la economía al amparo de la paridad cambiaria favorable a compras en el exterior, liberó una gran masa de mano de obra que en muchos casos pasó a formar parte de la población desocupada, pero en otros generó micro-emprendimientos¹³ y presumiblemente también empresas pequeñas, donde de acuerdo a información cualitativa disponible, la participación familiar ha sido frecuente.

Lo dicho supondría una revitalización “a la fuerza” de los emprendimientos familiares, y si bien se sabe que la estrategia de reciclarse como empresarios por parte de ex-empleados y obreros en muchos casos terminó en fracaso, podemos suponer que hubo quienes sobrevivieron y que tal vez no se trate de un grupo tan pequeño.

Algunas hipótesis corrientes sobre las empresas familiares

Como ya se dijo en párrafos anteriores, se atribuye a las empresas familiares la característica de tener un reducido tamaño en la gran mayoría de los casos, si bien no están ausentes en los tramos empresarios de tamaño mayor. Aceptada esta premisa, no estarían ausentes en las

¹¹ BARBERO, María Inés: *Historiografía y problemas de la historia de empresas*. En BARBERO, María Inés (comp.) *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1993, págs. 7-26

¹² Ver, por ejemplo, MIRALLES, Glenda: *Avances y retrocesos en la conformación del empresariado frutícola: el caso de una empresa del Alto Valle de Río Negro*. En VI Encuentro de la Asociación de Investigadores de Historia Latinoamericana e Iberoamericana (ANPHLAC) ORGANIZADO POR EL Departamento de Historia – Centro de Ciencias Humanas de la Universidad Estatal de Maringá. Maringá Brasil, 2004

¹³ DAVOLOS, Patricia: *Después de la privatización: trayectorias laborales de trabajadores con retiro voluntario*. En “Estudios del trabajo” revista semestral publicada por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Nro. 21, Buenos Aires, enero-junio de 2001, págs. 69-96

empresas familiares las restricciones que aquejan a las empresas pequeñas y medianas, de acuerdo a la definición cuantitativa que les hemos dado en este trabajo.

Las empresas pequeñas y medianas presentan, de acuerdo a la literatura existente sobre el tema, problemas tales como la reducida escala de su producción, con el consiguiente aumento relativo de costos fijos; la dificultad de acceso a la información, la tecnología y el financiamiento, como así también a las nuevas formas de comercialización; el escaso poder de negociación frente a proveedores y clientes y finalmente cierto aislamiento, más o menos acusado según áreas geográficas y sectores, respecto de la trama institucional y de negocios que ofrece el contexto.¹⁴

Por añadidura a estas restricciones, se ha adjudicado a la pyme, cuando se trata de una unidad familiar, mayores dificultades de gerenciamiento y eficiencia, debido a que el particularismo y la afectividad privarían sobre los comportamientos estrictamente racionales y las relaciones de tipo universalista que la empresa capitalista actual requiere de manera creciente. Dicho de otro modo “la empresa familiar tendría su suerte sellada pues no contaría con la aptitud adecuada para acumular capital en dosis suficientes, para operar con eficacia en un mercado internacionalizado, para participar con solvencia en la creación y utilización de tecnologías cada vez más complejas y para estructurarse internamente privilegiando normas de gestión universalista y despersonalizadas”¹⁵

Frente a estas visiones de tinte apocalíptico podrían apuntarse otros aspectos que en lugar de conspirar contra la supervivencia de la pyme familiar abonarían su subsistencia en el marco de la vigente etapa postfordista del capitalismo.

La socialización de los hijos en un marco familiar emprendedor en los inicios de la empresa, la toma de contacto de manera temprana con la problemática de la misma, el “involucramiento” de sus miembros en el proyecto económico común, fundado en lazos afectivos y en una tradición compartida, la esperable menor rotación de personal y la flexibilidad a su interior, que permite la entrada y salida temporaria de algunos miembros o su

¹⁴ DOMEETT, Griselda; LANDRISCINI, Graciela y OZINO CALIGARIS, María Sol : *Asociatividad en las PyMEs neuquinas: Resultados de un estudio reciente*. Ponencia presentada a la 9ª. Reunión Anual de la Red Pymes del Mercosur, Buenos Aires, Universidad de General Sarmiento, 6,7 y 8 de octubre de 2004

¹⁵ MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto: *Ibidem*, pág. 6

desempeño a tiempo parcial por ciertos períodos, como también el cambio de funciones, hacen pensar en una unidad económica flexible, adaptada a los requerimientos de la etapa capitalista actual.

En efecto, unidades de este tipo parecen ser las más aptas para vincularse en redes con empresas de mayor tamaño, a través de subcontratación, tercerización o franquicias, y también podrían, por su maleabilidad, ser capaces de asociarse horizontalmente con otras empresas de parecido tamaño para ganar escala y/o complementarse mutuamente. Existen evidencias de que todas estas modalidades asociativas, más allá de las situaciones de asimetría que algunas suelen generar, se van expandiendo actualmente en el mundo y en el país en función de procesos de desintegración vertical encarados por las empresas grandes y como consecuencia de la necesidad de ganar competitividad de las pequeñas, en especial en contextos de economía abierta.

En el marco matizado y hasta contrapuesto de estas hipótesis y previsiones respecto de las pymes familiares, y después de una breve referencia metodológica, consignaremos los resultados obtenidos sobre algunos aspectos del desempeño de las pymes familiares neuquinas, en comparación con las no-familiares.

Metodología

El sustento empírico de esta ponencia se encuentra en los resultados del Relevamiento de Unidades Económicas realizado en el año 2003, por convenio suscripto entre el Centro PYME de Neuquén, la Facultad de Economía y Administración de la Universidad Nacional del Comahue y la Dirección General de Estadística y Censos dependiente del Ministerio de Hacienda de dicha provincia.

La muestra inicial de 1716 empresas fue elaborada a partir de los padrones suministrados por el Registro Provincial de Unidades Económicas (REPUE) de la provincia de Neuquén, utilizando criterios de muestreo al azar, proporcional por localidad y sector de actividad, considerándose aquí cinco sectores: construcción, turismo, industria, comercio y servicios. Posteriormente se incorporaron cambios parciales en la muestra de empresas a partir de la sugerencia de las Cámaras Empresarias y Agencias de Desarrollo del Centro PYME.

La muestra de 431 empresas se obtuvo extrayendo del conjunto anterior todas las unidades que tuvieran de 4 a 50 empleados y que hubieran participado en ambos relevamientos (RUE 2002 y RUE 2003) con el objetivo de constituir un panel de empresas en las que poder realizar análisis diacrónicos y profundizar aspectos de su evolución, tarea que no se ha emprendido todavía.

El grupo de 431 empresas estudiadas en esta ponencia corresponde, pues, al tramo de 4 a 50 empleados, las que a efectos del análisis fueron divididas en cuatro sub-grupos: 4-5 empleados, 6-10, 11-20 y 21-50. La unidad de observación la constituyó la empresa y el método de recopilación utilizado fue la entrevista directa a sus propietarios, gerentes o responsables, con un instrumento de recolección altamente estructurado de aproximadamente 50 preguntas, todas ellas pre categorizadas y algunas con posibilidad de respuesta múltiple.

El trabajo de campo se cumplió durante los meses de septiembre, octubre y noviembre de 2003.

Primera aproximación descriptiva a las pymes familiares

Como primera aproximación descriptiva a las pequeñas y medianas empresas familiares de la provincia de Neuquén se consignan a continuación su distribución por sectores de actividad y en cuanto a tamaño y antigüedad, en comparación con las que no son familiares. Se puntualiza también, dentro de las familiares, el origen de las mismas.

Cuadro 1. Sector de actividad al que pertenecen las empresas según condición de familiares y no-familiares

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val.	%	Val. abs.	%
Industria	51	18,8	30	18,9	-	-	81	18,8
Comercio	146	53,9	50	31,4	1	100	197	45,7
Servicios	74	27,3	78	49,1	-	-	152	35,3
Otros	-	-	1	0,6	-	-	1	0,2
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Se advierte que las pymes familiares se encuentran fuertemente concentradas en el comercio, ya que más de la mitad de ellas se dedican a esa actividad, mientras que en el ámbito de las no-familiares la mayor concentración se da en los servicios, con un porcentaje parecido (casi el 50%). La proporción de pymes industriales es casi la misma en los dos subconjuntos analizados y baja en ambos, visualizándose la estructura productiva que presenta la provincia en general desde hace ya varias décadas, no sólo en la franja pyme.¹⁶

Vemos entonces que la relación comercio-servicios aparece invertida al realizar la comparación entre los dos tipos de empresas considerados: en las familiares hay casi dos comercios por cada empresa de servicios y en las no familiares hay sólo 0,64 comercios por cada emprendimiento dedicado a los servicios, lo que podría interpretarse como una baja presencia de las nuevas tendencias de la economía en las empresas familiares.

¹⁶ NOYA, Norma y otros: *Modelo económico de la provincia de Neuquén. Funcionalidad de las políticas activas del gobierno provincial (período 1960-2002)*, 2004

Cuadro 2. Empresas familiares y no-familiares según tamaño de personal

	4 a 5 empl..		6 a 10 empl.		11 a 20 empl.		21 a 50 empl.		Total	
	Val ab	%	Val ab	%	Val ab	%	Val ab	%	Val ab	%
Es empresa familiar	96	69,6	93	68,4	54	53,4	28	50,0	271	62,9
No es empresa familiar	41	29,7	43	31,6	47	46,6	28	50,0	159	36,9
NS / NR	1	0,7	-	-	-	-	-	-	1	0,2
Total	138	100	136	100	101	100	56	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Puede constatar en primer lugar el predominio de las empresas familiares en el conjunto total estudiado, ya que abarcan un número cercano a los dos tercios de ese total. Como era de esperar y ya fuera consignado en apartados anteriores, la mayor presencia de estas empresas se da en los tramos de las más pequeñas, aun cuando dicha presencia es significativa en todos los tramos. Puede desprenderse claramente del cuadro que a medida que el tamaño aumenta la proporción de empresas familiares decrece, con un salto importante al superar el umbral de los 10 empleados

Cuadro 3. Origen de las empresas familiares según tamaño de personal

	4 a 5 empl..		6 a 10 empl.		11 a 20 empl.		21 a 50 empl.		Total	
	Val ab	%	Val ab	%	Val ab	%	Val ab	%	Val ab	%
Iniciada por el dueño actual	74	77,1	72	77,4	41	75,9	18	64,3	205	75,6
Heredada	13	13,5	13	14,0	11	20,4	6	21,4	43	15,9
Adquirida	9	9,4	6	6,5	1	1,9	1	3,6	17	6,3
Otras situaciones	-	-	2	2,1	-	-	3	10,7	5	1,8
NS / NR	-	-	-	-	1	1,9	-	-	1	0,4
Total	96	100	93	100	54	100	28	100	271	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

El nuevo cuadro presentado muestra, *al interior del conjunto de las pymes familiares* y según tamaño de personal, la participación de los distintos orígenes de estas empresas

Se comprueba que es baja dentro de las empresas familiares la incidencia de las trans-generacionales, ya que sólo algo menos del 16% fueron heredadas por el responsable actual. Esto estaría vinculado a la fuerte corriente migratoria desde otras provincias del país de la que ya se habló en un apartado anterior, con cuyo aporte se engrosaron considerablemente a partir de la década del '60 los rangos de población joven de la provincia y probablemente también el volumen de empresas nuevas de carácter familiar.

También se observa que las empresas trans-generacionales aumentan su participación a medida que aumenta el tamaño, lo que podría estar relacionado con la antigüedad de las mismas en el sentido de que al paso de los años algunas de estas empresas probablemente no han permanecido estancadas sino que crecieron, incrementándose con ello su volumen de personal.

El cuadro que sigue habla precisamente de la antigüedad de los dos tipos de empresa que nos ocupan

Cuadro 4. Antigüedad de las empresas según condición de familiares y no-familiares

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val.Abs	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
1 a 2 años	10	3,7	14	8,8	1	100	25	5,8
3 a 5 años	38	14,0	32	20,1	-	-	70	16,2
6 a 10 años	49	18,1	34	21,4	-	-	83	19,3
11 a 20 años	77	28,4	33	20,8	-	-	110	25,5
Más de 20 años	86	31,7	32	20,1	-	-	118	27,4
NS / NR	11	4,1	14	8,8	-	-	25	5,8
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Nota: No se relevaron empresas de menos de un año de antigüedad, debido a que el operativo 2003 constituyó una réplica de otro realizado en 2002, a los efectos de realizar un análisis de tipo panel

Es interesante constatar que las empresas familiares se concentran en los tramos superiores de antigüedad, ya que el 60% está por encima de los 10 años, en tanto que en las no-familiares hay sólo un 41% en esas dos franjas. Esto podría indicar o bien que en los últimos tiempos no se fundaron pymes familiares o bien que se fundaron y desaparecieron en corto tiempo. El

cuadro de recesión y luego violenta crisis de los años recientes en la Argentina hace pensar como más plausible esto último.

Vale apuntar además que esta mayor antigüedad podría explicar el desfase con las nuevas tendencias de la economía -es decir la orientación hacia los servicios- que ya se comentó en el cuadro 1.

Las relaciones hacia afuera

Bajo este título analizaremos comparativamente las distintas formas en que las pymes familiares se relacionan con otras empresas, más allá de los tradicionalmente estudiados vínculos hacia atrás y hacia adelante con el mercado, y también la vinculación con organismos de asistencia técnica.

El cuadro que sigue alude a un aspecto que ya se enunció como importante para la viabilidad de las empresas de reducido tamaño, es decir la disposición a conectarse con otras bajo diferentes formas asociativas. La pregunta para este punto se diseñó apuntando a la integración efectiva en redes, más allá de las intenciones o expectativas que pudiera haber al respecto y se incluían en este concepto las figuras ya muy difundidas de tercerización y franchising en cualquiera de los dos polos del vínculo, como así también otras formas de asociación más horizontales, tanto formales como informales.

Cuadro 5. Participación en redes empresariales según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Integra una red empresaria	18	6,6	34	21,4	-	-	52	12,1
No integra una red empresaria	253	93,4	124	78,0	1	100	378	87,7
NS / NR	-	-	1	0,6	-	-	1	0,2
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Como se observa, existe una fuerte diferencia entre las empresas familiares y no familiares en cuanto a su participación en redes empresariales. Las primeras participan en una muy baja

proporción (6,6%) mientras que más de un quinto de las no familiares están involucradas en redes. Dado que la existencia de este tipo de vinculaciones es un fenómeno bastante reciente, podría pensarse que las empresas familiares están relativamente más rezagadas en esto debido a una mayor presencia de pautas heredadas en la gestión empresarial, es decir por un “arrastre” generacional. Sin embargo, el hecho de que dentro de las familiares predominen ampliamente las de primera generación no permite sostener esta interpretación más allá de una mera posibilidad para el subgrupo de las heredadas.

Otra lectura posible sería que el hecho de llevar adelante una empresa con miembros cercanos de la familia crea hábitos de poca formalización en cuanto a contratos y compromisos, y de flexibilidad y confianza entre los que cubren los distintos roles, lo cual haría difícil establecer vínculos mucho más formales y rígidos como los que se generan, por ejemplo, en los distintos tipos de tercerización o en las franquicias. Por último, habría que tener en cuenta que la autonomía decisional que rige el mundo familiar, convalidada por el marco jurídico y por usos y costumbres, puede estar extrapolada a la unidad empresarial, y que esto generaría resistencias en cuanto a la articulación hacia afuera.

Cuadro 6. Asociación para comprar materia prima o insumos según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Se asocia para comprar	13	4,8	17	10,7	-	-	30	7,0
No se asocia para comprar pero considera posible a futuro	97	35,8	33	20,6	-	-	130	30,2
No se asocia y no lo considera posible a futuro	130	48,0	94	59,1	1	100	225	52,2
No se asocia y no sabe a futuro	30	11,1	13	8,2	-	-	43	10,0
No responde respecto a futuro	-	-	1	0,6	-	-	1	0,2
NS / NR	1	0,4	1	0,6	-	-	2	0,4
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Puede apreciarse una vez más que la conducta asociativa, si bien es baja en ambos tipos de pymes, lo es más en las familiares, con la mitad del porcentaje respecto a las no familiares. Cabe señalar, sin embargo, que la diferencia es mucho menos marcada que en el cuadro anterior, donde la participación en redes de las no familiares triplicaba holgadamente la de las familiares.

Esta menor distancia entre ambos tipos podría atribuirse a que la asociación para comprar puede revestir un carácter mucho más circunstancial y acotado en el tiempo que la integración de una red y que puede involucrar operaciones menores, con lo que se lograrían riesgos más bajos y la posibilidad de ejercitar a manera de prueba un vínculo posible.

Relacionado con esto último se observa que más de un tercio de las pymes familiares ven como posible a futuro asociarse para compras con otras empresas y que si se suma esta cifra a la de quienes ya están practicando esta forma de asociación, más del 40 % de las empresas familiares serían proclives a asociarse con otras en relaciones que se pueden presumir como informales o acotadas en el tiempo. Vale también apuntar que la suma de estas dos categorías para el grupo de empresas no familiares da como resultado un porcentaje bastante menor, que supera apenas el 30%.

De ello se infiere que las pymes familiares podrían estar tomando conciencia de su relativo aislamiento. En un contexto de crisis como el que aqueja al país y la región y con un entorno de negocios de competencia intensiva en el mercado abierto, la perspectiva de algún tipo de asociación, con la que aumente su escala de compras y su poder de negociación en las mismas, no resultaría algo a desechar. Por su parte, la menor disposición a las compras en conjunto en las empresas no familiares puede tener que ver con la mayor presencia de redes en este segmento y con una posible incompatibilidad de un tipo de asociación con la otra, sobre todo si las redes son fuertemente asimétricas.

El cuadro que sigue brinda información sobre una forma de asociación hacia delante, como lo es la referida a vender en conjunto.

Cuadro 7. Asociación para vender según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Se asocia para vender	31	11,4	19	11,9	-	-	50	11,6
No se asocia para vender pero lo considera posible a futuro	73	26,9	30	18,9	-	-	103	23,9
No se asocia y no lo considera posible a futuro	139	51,3	94	59,1	1	100	234	54,3
No se asocia y no sabe a futuro	27	10,0	13	8,2	-	-	1	0,2
No responde respecto a futuro	-	-	1	0,6	-	-	3	0,7
NS / NR	1	0,4	2	1,3	-	-	3	0,7
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Este cuadro muestra una situación distinta respecto a los anteriores, ya que contiene porcentajes casi idénticos entre empresas familiares y no familiares en cuanto a la conducta asociativa concreta respecto de la venta en conjunto: alrededor del 12 % en ambos grupos desarrolla esta conducta. Comparando con el cuadro anterior puede decirse que las empresas no familiares mantienen su desempeño asociativo en la compra y en la venta, mientras que las familiares lo incrementan sensiblemente cuando se trata de vender.

En cuanto a las perspectivas a futuro para vender en conjunto, es un poco mayor la disposición a ello entre las empresas familiares y ello podría fundarse en factores similares a los enumerados para el cuadro anterior.

De todos modos resulta difícil con la información disponible interpretar por qué hay un aumento significativo de las conductas asociativas para la venta respecto a las de compra. Tal vez podría decirse que la menor escala de los emprendimientos familiares vuelve engorroso asociarse para comprar materia prima o insumos, ya que deberían sumarse varias empresas para hacer una compra en conjunto lo suficientemente grande como para que signifique una sustancial mejora en los precios. Tampoco hay que olvidar que más de la mitad de las pymes

familiares se dedican al comercio y allí la compra de insumos y/o materias primas es poco significativa.

Otra forma de asociación que se evaluó en este relevamiento fue la ya tradicional de agrupamiento en cámaras y otras asociaciones gremiales de empresarios. Los resultados se transcriben a continuación.

Cuadro 8. Pertenencia formal a entidad/es gremiales de empresarios según condición familiar / no-familiar de la empresa (en valores absolutos y porcentajes)

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Pertenece a una entidad gremial	107	39,5	43	27,0	-	-	150	34,8
No pertenece a entidad gremial	164	60,5	114	71,7	1	100	279	64,7
NS / NR	-	-	2	1,3	-	-	2	0,4
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Puede apreciarse aquí que existe una significativa diferencia en cuanto a pertenencia gremial entre los dos tipos de empresas en análisis, pero esta vez es a favor de las familiares el peso de la mayor asociatividad con casi el 40 %, frente a sólo un poco más de un cuarto de las no familiares.

La inversión de la tendencia en cuanto a asociatividad puede interpretarse en base a que se trata de una forma diferente de agrupamiento, que pasa más por lo político que por lo económico, ya que es bien sabida la función de las cámaras empresariales como grupos de presión frente al Estado en sus distintas instancias, sin perjuicio de otras actividades que sin duda realizan, como por ejemplo distintas actividades de capacitación y asesoramiento para sus miembros.

Retomando lo consignado en el Cuadro 1 donde se ve que las pymes familiares tienden a ser más pequeñas que las no familiares, lo que incrementa su fragilidad, y sumando esto a su baja capacidad de entramamiento, podría interpretarse que estas unidades económicas compensan esta doble vulnerabilidad con una mayor participación gremial, como forma de sobrevivir.

Resta consignar un último aspecto en cuanto a formas de relacionamiento hacia afuera de las pequeñas y medianas empresas. Se trata en este caso de vinculaciones que trascienden lo inter-empresario y que no obstante tienen una importancia decisiva para el desempeño de estas unidades económicas, en un período de acelerados cambios tecnológicos. Nos ocuparemos a continuación de la vinculación de estas empresas con organismos de ciencia y técnica públicos y privados a través de la búsqueda y obtención de asistencia técnica y/o capacitación.

Cuadro 9. Búsqueda de asistencia técnica y/o capacitación en 2002-2003 según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS /NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Buscó asistencia técnica y/o capacitación	130	48,0	86	54,1	-	-	216	50,1
No buscó o no sabe / no resp	141	52,0	73	45,9	1	100	215	49,9
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Se observa que en el total de las empresas estudiadas la mitad buscó asistencia técnica o capacitación, durante los dos años inmediatamente anteriores al relevamiento. Dentro de los dos subgrupos que se focalizan en este trabajo, el interés efectivo por mejorar técnicamente alguno o varios de los aspectos de la actividad empresarial fue un poco más frecuente en las empresas no familiares. Sin embargo la diferencia respecto a las pymes familiares no es muy grande: solamente 6 puntos porcentuales.

Vale apuntar que, siendo el período de referencia para esta pregunta los años 2002 y 2003, es decir los de la profunda crisis post-devaluación, donde sólo hacia fines de 2003 empezó a visualizarse una lenta recuperación de la economía, puede considerarse bastante alta la preocupación de uno y otro grupo por mejorar la gestión o la comercialización, o por innovar en procesos y productos.

Debe tenerse en cuenta que, a pesar de que existen entes públicos y privados que brindan estos apoyos con bajo o ningún costo, y que en empresas pertenecientes a tramas productivas interesa a la empresa coordinadora el buen desempeño técnico de las otras, tanto la

capacitación como la asistencia técnica implican un esfuerzo adicional en tiempo y posiblemente en dinero por parte de la empresa que lo requiere, esfuerzo que a pesar de la caótica situación imperante, estas empresas estuvieron dispuestas a hacer.

El cuadro que sigue muestra los resultados de la búsqueda esbozada en el anterior.

Cuadro 10. Obtención de asistencia técnica y/o capacitación en 2002-2003 según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Obtuvo asist técnica y/o capacitación	116	89,2	81	94,2	-	-	197	91,2
No obtuvo asist técnica y/o capacitación	13	10,0	5	5,8	-	-	18	8,3
NS / NR	1	0,8	-	-	-	-	1	0,5
Total	130	100	86	100	-	-	216	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Nota: Para construir este cuadro se tuvieron en cuenta únicamente las empresas que contestaron haber buscado asistencia técnica o capacitación.

Puede constatare que algo más del 90 % de las pymes encuestadas tuvieron éxito en su búsqueda de asistencia técnica o capacitación y que, de manera análoga al cuadro anterior, las familiares aparecen rezagadas, pero de manera poco significativa. Esto supone que estas últimas se encuentran suficientemente motivadas, vinculadas al medio e informadas como para llevar a buen término la búsqueda emprendida.

El manejo de la calidad

Los dos cuadros que siguen muestran no ya las distintas conductas de relacionamiento hacia afuera, como se vino mostrando, sino aspectos internos de las unidades económicas estudiadas, vinculados con el mejoramiento de la calidad, formalizado o no.

Cabe consignar que se ha simplificado el contenido de este cuadro, ya que la pregunta correspondiente incluía distintas opciones de mejoramiento de la calidad, como sistemas justo a tiempo, gestión participativa o administración de calidad total, y también una categoría residual englobada por “otros”, donde cabían los intentos más o menos deliberados y/o sistemáticos de acrecentar la calidad.

Cuadro 11. Uso de técnicas de mejoramiento de la calidad según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Utiliza alguna técnica	73	26,9	51	32,1	1	100	125	29,0
No utiliza ninguna	197	72,7	106	66,7	-	-	303	70,3
NS / NR	1	0,4	2	1,2	-	-	3	0,7
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Nuevamente se advierte aquí el retraso relativo, pero no muy significativo, de las pymes familiares respecto de las no-familiares, con diferencia parecida a las ya mostradas en cuadros anteriores. En efecto, hay cinco puntos porcentuales más de no-familiares que utilizan alguna técnica de mejoramiento de la calidad.

Un poco distinta es la situación reseñada por el cuadro que sigue, ya que se observa una mayor distancia entre los dos subconjuntos estudiados respecto a la formalización de los logros de la unidad económica en cuanto a calidad. De manera similar a lo comentado en cuadros anteriores, podría inferirse que la dificultad para establecer vínculos de tipo secundario y para la contractualización rígida podrían estar detrás de esta distancia.

Cuadro 12. Certificaciones de calidad obtenidas o en trámite según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Tiene alguna certificación o la está tramitando	39	14,4	38	23,9	-	-	77	17,9
No tiene ni está tramitando	232	85,6	120	75,5	1	100	353	81,9
NS / NR	-	-	1	0,6	-	-	1	0,2
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

El desempeño después de la crisis

Para terminar, se transcriben a continuación los resultados de un aspecto netamente coyuntural como lo es la comparación de las ventas entre el año del relevamiento (2003) y el año anterior, cuadro que nos da indicios sobre la capacidad de recomposición de las empresas en estudio luego de la enorme crisis vivida a lo largo de 2002.

Cuadro 13. Comparación de las ventas en 2003 respecto a 2002 según condición familiar / no-familiar de la empresa

	Empresa familiar		Empresa no familiar		NS / NR		Total	
	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%	Val. abs.	%
Disminuyeron respecto a 2002	45	16,6	23	14,5	-	-	68	15,8
Sin cambios respecto a 2002	67	24,7	49	30,8	1	100	116	26,9
Aumentaron respecto a 2002	153	56,5	82	51,6	-	-	235	54,6
NS / NR	6	2,2	5	3,1	-	-	11	2,6
Total	271	100	159	100	1	100	431	100

Fuente: Relevamiento de Unidades Económicas, Neuquén, 2003

Se observa aquí que, al contrario de lo que podría pensarse a partir de varios de los cuadros anteriores, el desempeño de las pymes familiares ha sido en esta crítica coyuntura más exitoso

que el de las no-familiares, ya que, si bien han disminuido sus ventas en una proporción algo mayor que las no-familiares, por otro lado hay una mayor diferencia a favor de las familiares en cuanto al aumento de ventas.

Conclusiones

De los datos presentados hasta aquí podemos extraer las siguientes consideraciones.

Las pymes familiares neuquinas se dedican principalmente al comercio y constituyen la mayoría de las pequeñas y medianas empresas de la provincia, aunque su presencia es menor a medida que aumenta el tamaño de las empresas. En una muy alta proporción, se trata de unidades económicas familiares de primera generación.

Tienen muy baja conducta asociativa en términos de conformación de redes, pero se asocian con frecuencia a cámaras y otras organizaciones gremiales. En los difíciles tiempos recientes muchas de ellas han buscado asistencia técnica o capacitación y casi siempre las han conseguido. Las asociaciones más puntuales, como las referidas a compras o ventas en conjunto, las convocan en poca cantidad de casos; pero para una porción apreciable del grupo ello no está fuera de las expectativas a futuro. En lo que concierne a aspectos internos, el mejoramiento de la calidad también figura entre sus preocupaciones aunque en la acreditación de tales logros no se muestran igualmente diligentes.

En una versión muy estilizada, podría decirse que fuera de la asociatividad en tramas empresariales, el desempeño de esta pymes está algo rezagado, pero es bastante parecido al de sus pares no-familiares. Por lo tanto no debería adjudicársele por el momento una viabilidad menor que a éstas, salvo tal vez la que conlleva su más reducido tamaño.

Sin embargo hay dos hechos a marcar que merecen sin duda una reflexión en el marco de la realidad económica argentina de los últimos años. “La enorme presión que ejerció sobre las empresas el contexto macroeconómico de apertura externa con tipo de cambio fijo, en ausencia de una política pública orientada a sostener a las empresas en sus esfuerzos de re-estructuración, dio por resultado la desaparición de firmas que en un contexto más ‘amigable’ de política económica hubieran sobrevivido sin mayores problemas (...) Las empresas que

sobrevivieron en este difícil contexto fueron obviamente las más fuertes y las mejor dotadas para resistir los cambios”¹⁷

Y, en efecto, las pymes familiares que hemos presentado son predominantemente antiguas y tienen una capacidad de reacción ante la crisis aún mayor que la de sus pares no-familiares. Fuera de las relativamente pocas que se constituyeron recientemente, las restantes han sobrevivido a procesos de hiperinflación, violenta apertura y recesión, que podrían caracterizarse como “darwinianos”¹⁸. Probablemente ha quedado últimamente en el camino un gran número de ellas, incluso más que las de tipo no-familiar, pero las que quedan son “veteranas de mil batallas”, con capacidad para capear los temporales de la economía y con una perspectiva de supervivencia nada despreciable.

Bibliografía

- BARBERO, María Inés: *Historiografía y problemas de la historia de empresas*. En BARBERO, María Inés (comp.): *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1993, págs. 7-26
- CENTRO PYME NEUQUÉN, FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION UNC y DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE LA PCIA DE NEUQUÉN: *Relevamiento de Unidades Económicas 2003, Informe final* (inédito)
- DAVOLOS, Patricia: *Después de la privatización: trayectorias laborales de trabajadores con retiro voluntario*. En “Estudios del trabajo” revista semestral publicada por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Nro. 21, Buenos Aires, enero-junio de 2001, págs. 69-96
- DOMEETT, Griselda; LANDRISCINI, Graciela y OZINO CALIGARIS, María Sol : *Asociatividad en las PyMEs neuquinas: Resultados de un estudio reciente*. Ponencia presentada a la 9ª. Reunión Anual de la Red Pymes del Mercosur, Buenos Aires, Universidad de General Sarmiento, 6,7 y 8 de octubre de 2004
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. REPUBLICA ARGENTINA: *Censo Nacional de Población y Vivienda 1991. Resultados definitivos- Características Seleccionadas. Neuquén*. Buenos Aires, INDEC, 1992

¹⁷ OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. UNION INDUSTRIAL ARGENTINA: Op. Cit., pág 11

¹⁸ Ibidem

- MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto: *Empresas familiares: Su significación social y su problemática organizacional*, Buenos Aires, Macchi, 1984
- MIRALLES, Glenda: *Avances y retrocesos en la conformación del empresariado frutícola: el caso de una empresa del Alto Valle de Río Negro*. En VI Encuentro de la Associação de Pesquisadores de História Latino-Americana e Caribenha (ANPHLAC) organizado por el Departamento de Historia – Centro de Ciencias Humanas de la Universidad Estatal de Maringá. Maringá Brasil, 2004
- NOYA, Norma y otros: *Modelo económico de la provincia de Neuquén. Funcionalidad de las políticas activas del gobierno provincial (período 1960-2002)*, ponencia presentada en las XIX Jornadas de Historia Económica organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica, San Martín de los Andes, octubre de 2004
- OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS. UNION INDUSTRIAL ARGENTINA: *Evolución y situación actual de las pequeñas y medianas industrias argentinas. 1995-2000*. Buenos Aires, Instituto para el Desarrollo Industrial de la Unión Industrial Argentina, 2001
- PILATTI, Mario; CASTRO, Rosana y MONTEIRO, Alejandro: *El empleo en Neuquén: crisis e intervención pública*, Subsecretaría de Ingresos Públicos, 2000
- SAPELLI, G: *La empresa como sujeto histórico*. En BARBERO, María Inés (comp.) *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1993, págs. 103-130
- SCHVARZER, Jorge: *Bunge & Born: Crecimiento y diversificación de un grupo económico*, CISEA / Grupo Editor Latinoamericano, 1989