

III CONGRESO BRASILEIRO DE HISTORIA ECONOMICA

Abstract

Los orígenes y las trayectorias empresariales de dos laboratorios argentinos a lo largo del siglo XX: La Fármaco Argentina y Roux Ocefa

Por Ana Pfeiffer y Mónica Campins

En este trabajo se analiza las trayectorias empresariales de dos laboratorios argentinos a lo largo del siglo XX: La Fármaco Argentina S.A. y Roux Ocefa S.A. El propósito es estudiar el desenvolvimiento de ambas firmas durante ese período, para identificar y comparar el comportamiento de los principales indicadores con que hemos definido la cultura empresarial.

La capacidad para mantenerse en el mercado durante casi cien años en un escenario tan inestable como el argentino, nos hace suponer que lograron capitalizar su experiencia y supieron transmitirla a las siguientes generaciones. Los primeros laboratorios nacionales surgieron desde el sector de importadores y representantes de firmas extranjeras o bien desde el saber-hacer de algunos entrepreneurs boticarios a principios del siglo XX.

En estos dos casos la experiencia acumulada les permitió adaptarse al escenario de la globalización, sin embargo las dificultades mayores de este rango de laboratorios, lo constituye el aumento de los gastos en Investigación y Desarrollo. Descubrir nuevos principios activos es una tarea que actualmente no está al alcance de investigadores solitarios con recursos limitados. La falta de un sistema que vincule la actividad científica, el desarrollo tecnológico y la producción industrial complican aún más la posibilidad de crecimiento de estas empresas.

Breve curriculum de las autoras

Ana Pfeiffer es profesora adjunta de Historia Económica y Social General de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, cursó la Maestría de FLACSO en Políticas Educativas y fue co-directora del proyecto UBACyT - UBA 1994-1997 sobre industria farmacéutica argentina. Obtuvo la Beca FEAP del Gobierno de Canadá para estudiar la industrialización del Quebec en 1993. En la actualidad es investigadora formada del Centro de Estudios Económicos sobre la Empresa y el Desarrollo de la misma Facultad e Investigadora Principal del proyecto UBACyT-UBA 1998-2000 sobre Actuales estrategias de las Pymes farmacéuticas argentinas. Ha participado en congresos y publicado varios artículos sobre el tema.

Mónica Campins es profesora adjunta de Historia Económica y Social General de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, cursó la Maestría de FLACSO en Políticas Educativas y fue co-directora del proyecto UBACyT - UBA 1994-1997 sobre industria farmacéutica argentina. Obtuvo la Beca FEAP del Gobierno de Canadá para estudiar las Políticas Sociales del Estado Benefactor en Canadá en 1993. En la actualidad es investigadora formada del Centro de Estudios Económicos sobre la Empresa y el Desarrollo de la misma Facultad e Investigadora Principal del proyecto UBACyT-UBA 1998-2000 sobre Actuales estrategias de las Pymes farmacéuticas argentinas. Ha participado en congresos y publicado varios artículos sobre el tema.

Los orígenes y las trayectorias empresariales de dos laboratorios argentinos a lo largo del siglo XX: La Fármaco Argentina y Roux Ocefa
Por Ana Pfeiffer y Mónica Campins

Introducción

En este trabajo se analiza las trayectorias empresariales de dos laboratorios argentinos a lo largo del siglo XX: La Fármaco Argentina S.A. y Roux Ocefa S.A. El propósito es estudiar el desenvolvimiento de ambas firmas durante ese período, para identificar y comparar el comportamiento de los principales indicadores con que hemos definido la cultura empresarial. La intención es la reconstrucción de los aprendizajes alcanzados por esas organizaciones a través de las estrategias de supervivencia desarrolladas.

La capacidad para mantenerse en el mercado durante casi cien años en un escenario tan inestable como el argentino, nos hace suponer que lograron capitalizar su experiencia y supieron transmitirla a las siguientes generaciones. Esta cuestión pudo constituir hasta ahora una ventaja competitiva; sin embargo, es probable que la globalización presente una realidad totalmente nueva para estos laboratorios en lo que se refiere a la altísima competitividad y recursos en I&D que requiere el sector. Queremos analizar la trayectoria de estos laboratorios para verificar si la experiencia acumulada es una ventaja o una carga para afrontar la etapa actual.

A través de la reconstrucción de los distintos aspectos de las trayectorias empresariales se buscó descubrir los indicios que explican la capacidad de supervivencia de estas firmas en el marco de cambiantes escenarios políticos y económicos.

La comprensión del mundo contemporáneo por la complejidad de su trama, requiere cada vez más del análisis de las distintas organizaciones de la sociedad civil. La empresa es cada vez más esa comunidad social de referencia que junto con sindicatos y partidos políticos permiten afirmar la identidad de los distintos actores del sistema

social. Es a través de estas organizaciones civiles que se construyen las estrategias y por medio de las cuales se actúa sobre la realidad cotidiana modificándola. En este caso, se estudiará la relación entre la decisión estratégica enmarcada por una condicionante cultura empresarial y el desempeño económico dentro de la rama industrial de estos dos laboratorios.

Existen distintos enfoques a partir de los cuales se puede trabajar sobre la trayectoria de las empresas; en la medida que éstas son una construcción social, se las puede analizar con los instrumentos de diferentes disciplinas como la historia, la sociología, la antropología o finalmente la economía. Los enfoques pueden: ser una historia técnica en la que se recorre la trayectoria productiva de la empresa, o bien, una antropología obrera en la que se analizan los saberes requeridos por los distintos puestos de trabajo, para conocer dónde se obtuvieron y cómo se ponen en juego en sus prácticas laborales; las historias de empresas también se pueden enfocar desde el ángulo de la sociología de las cúspides dirigentes y obtener a través de su análisis la estrategia de la decisión; o finalmente, se puede estudiar su trayectoria financiera o su ubicación dentro de la rama industrial a la que pertenece a través de los instrumentos que brinda la economía.

Nuestro enfoque multidisciplinario intenta abarcar la complejidad de la interacción a lo largo de un período de varios años entre empresarios, profesionales, técnicos y obreros dentro de estructuras organizativas administrativas y productivas.

La metodología utilizada en el estudio de las dos firmas seleccionadas se concretó a partir de entrevistas cualitativas realizadas en dos etapas. El cuerpo central del trabajo de campo está constituido por los estudios monográficos de estas empresas, que hemos elaborado a partir de entrevistas iniciales con empresarios y gerentes. El objetivo era reconstruir la historia y recuperar la visión de estos actores sobre el desempeño de la firma en las sucesivas etapas. Posteriormente, se recorrieron las fábricas con la guía de

cuadros medios de la rama técnica de producción para observar la organización, las prácticas del trabajo y la secuencia productiva.

En las entrevistas se utilizó una guía temática centrada en la reconstrucción del proceso productivo, organizacional y de gestión de recursos humanos a lo largo de la vida de la empresa. Para poder inferir el desempeño económico de la organización más allá del discurso de sus dirigentes se lo contrastó con datos objetivos de la gestión obtenidos a través de la consulta de periódicos, diferentes documentos y memorias y balances.

Para identificar la cultura empresaria de los laboratorios seleccionados, hemos construido siete indicadores: la conformación del capital original, la trayectoria productiva y desarrollo tecnológico, el mecanismo para la toma de decisiones y la visión del negocio, la política de financiamiento e inversiones, el cambio generacional, la política de recursos humanos, la estructura y organización.

La problemática a estudiar

En la Argentina, la historia de empresas se está construyendo desafiando las dificultades iniciales por la falta de relación entre la universidad y la empresa y la actitud resistente de algunos empresarios respecto de dar a conocer al público los datos referidos al desempeño de sus empresas. En nuestro caso, agradecemos la colaboración de los Dres. Julián Roux, Hugo Puiggari y Juan Goin que nos atendieron y proporcionaron la valiosa información a partir de la cual realizamos este trabajo.

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas argentinas surgidas desde fines del siglo pasado lo hicieron a partir de tres modalidades: en algunos casos se trató de empresas fundadas por iniciativa de un empresario que mantuvo el capital en manos de su familia; en otros, fue el resultado de fusiones por matrimonios o, fue el fruto de

afinidades sociales entre varios participantes que posteriormente se asociaron en un proyecto industrial y/o comercial¹.

La pequeña y mediana empresa no siempre constituye un estadio evolutivo hacia la consolidación de una gran empresa. En el caso de nuestra investigación hemos analizado dos laboratorios que a lo largo del siglo mantuvieron su status de Pyme.

En la definición de las Pymes entran en juego aspectos cuantitativos y cualitativos: los cuantitativos son el número de personas ocupadas, la facturación anual y los activos productivos²; en cuanto a los aspectos cualitativos, estos se refieren a la propiedad y gestión concentradas en la familia o una persona, las estrategias de supervivencia, su organización y modus operandi. En el trabajo de campo actual se ponderaron los aspectos cualitativos sobre los cuantitativos para la caracterización de la cultura empresarial en los aspectos referidos al gerenciamiento y toma de decisiones.

Cuando las empresas medianas y pequeñas son familiares se plantean problemáticas específicas que no son habituales en las empresas en que no coinciden la propiedad de la empresa con la gestión de la misma³.

En ellas la incorporación de los hijos plantea formas más complejas de organización y anticipa el problema de la sucesión como momento crítico en el pasaje de la primera a la segunda generación. Estas crisis no siempre son negativas aunque plantean un conflicto generacional a resolver. Muchas veces, este conflicto o *crisis de legitimidad*, se produce cuando la nueva generación entiende que la dirección anterior ya no es capaz de comprender el escenario y anticipar las respuestas necesarias. Entonces, se puede generar o bien *una crisis de modernización* (porque se logra convencer al más

¹ Horacio Irigoyen, Francisco Puebla, Pymes su economía y organización, ediciones Macchi, Buenos Aires, 1997

² Las cifras más habituales son: entre 30 y 200 personas empleadas; entre 2 y 13 millones de facturación anual sin IVA; e inversiones entre u\$s 650.000 y 4.500.000.

³ Norberto Martínez Nogueira, Empresas familiares, análisis organizacional y social, ediciones Macchi, Buenos Aires, 1984.

viejo, porque este fallece, o porque se lo separa de la empresa); o bien, *una crisis de aislamiento cuando* la empresa pierde todo intercambio con el medio y no realiza las adecuaciones necesarias para seguir funcionando correctamente⁴. En este último caso, la mayoría de las veces la dificultad se manifiesta en la falta de reacción frente a los cambios bruscos del mercado o del entorno político y social.

Otra característica común entre estas firmas se refiere a la escasez de políticas de desarrollo profesional dentro de la misma. Las trayectorias del personal dentro de las empresas familiares, no resultan de un método objetivo para medir el desempeño; en general, prima un sistema de lealtades en los ascensos. Los puestos más altos de la empresa son cubiertos por los familiares del propietario desalentando las carreras profesionales.

En este trabajo se parte de la premisa de que el análisis de las Pymes tiene sentido si se las estudia a partir de las peculiaridades de cada sector, en este caso, el Farmacéutico⁵. La especificidad de este sector se debe a la existencia de fuertes barreras de ingreso en cuanto a la comercialización, la producción y al capital necesario para iniciar el negocio.

Esta industria estuvo siempre ligada a la investigación científica y al desarrollo tecnológico; en este sentido, una de sus características más salientes son el alto porcentaje de calificación profesional entre su mano de obra.

Por tratarse de una industria que atiende el tema de la salud humana, la producción de medicamentos está fuertemente regulada por las distintas Farmacopeas Nacionales y Regionales y los controles públicos de salubridad y producción.

⁴ Irigoyen, Horacio y Puebla, Francisco: Pymes. Su economía y organización. Ediciones Macchi, Bs. As., 1997

⁵ Francisco Gatto y Gabriel Yoguel, Las Pymes argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica, en Bernardo Kosacoff (ed y otros), El desafío de la competitividad, la industria argentina en transformación. Ed. CEPAL – Alianza, Buenos Aires, 1993.

En la Argentina, el mercado se reparte entre las empresas multinacionales y las empresas grandes y chicas nacionales. La inexistencia de una ley de patentes (la nueva ley entra en vigencia en el año 2000) brindó una protección extra durante este siglo, a las empresas nacionales que lograron competir exitosamente en el abastecimiento del mercado interno. A falta de una ley de patentes los laboratorios han contado con la protección de sus marcas de fantasía, que identifican la calidad del producto y se imponen en el mercado frente a otros productos con igual acción terapéutica.

La producción de medicamentos se divide en dos ramas; una de ellas, para uso humano y la otra, para uso veterinario. Los primeros que representan el 90% de la producción farmacéutica se dividen en dos tipos; algunos productos son de venta libre, mientras que otros son de venta bajo receta. De este modo el médico es el intermediario necesario para llegar al consumidor y por ello el esfuerzo de venta de los laboratorios se dirige hacia los profesionales médicos, las empresas de medicina prepaga y los hospitales, más que a los pacientes o consumidores finales.

Análisis comparativo de los indicadores en los laboratorios La Fármaco Argentina S.A. y ROUX-OCEFA S.A.

El trabajo realizado nos permitió interpretar a lo largo de la historia de los laboratorios Roux OCEFA y La Fármaco, la visión de los dirigentes y las prácticas efectivamente realizadas en las distintas etapas de la vida de sus empresas.

Respecto de los orígenes del negocio, las empresas responden a la misma modalidad. No nacen como empresas familiares sino por la asociación de varios capitalistas para transformarse posteriormente en empresas en manos de una sola familia.

En cuanto a la iniciativa que impulsó a los entrepreneurs a la creación de sus empresas observamos la explicitación de las dos vías tradicionales con que comenzó esta

industria, a saber: la comercialización de productos extranjeros en el caso de Roux y Millet o la producción industrial a partir de la experiencia anterior de los boticarios en la elaboración de medicamentos en el caso de La Fármaco.

En 1905 se fundó en Buenos Aires, el laboratorio La Fármaco Argentina S.A. destinado a la fabricación de productos medicinales, veterinarios y de higiene personal. El Dr. Miguel Puiggari, reconocido académico y boticario de la época, descubridor del Sarnol Triple para uso veterinario y distintos comprimidos solubles de acción terapéutica, fue el impulsor de la nueva firma porteña a la que atrajo a un grupo de farmacéuticos locales y un inversionista propietario de almacenes de ramos generales. La tercera generación, a fines de los años 1960, logra adueñarse del laboratorio, concentrando en la familia Puiggari el control mayoritario de las acciones.

En 1909 también en Buenos Aires, se fundó la casa Millet y Roux, por dos ciudadanos franceses con el propósito de representar a distintos laboratorios de ese país. Además de las distintas especialidades medicinales importadas, distribuían en exclusividad los hilos de sutura quirúrgica llamados catgut. Hacia 1930, por efecto de la coyuntura internacional, la empresa instala el primer laboratorio destinado a elaborar medicamentos semimanufacturados llegados de Francia.

El Sr. Julián Roux que conocía el negocio farmacéutico por su experiencia laboral anterior en el laboratorio francés Clin - Comar, fundó en 1935 una nueva sociedad, OCEFA S.A. orientada hacia la producción de primas para la industria farmacéutica y material de sutura. Esta empresa fue la base de la empresa familiar actual ROUX - OCEFA S.A. controlada por la familia homónima.

Si bien el laboratorio Roux OCEFA no abarca todo el trayecto estudiado creemos imprescindible recuperar la experiencia de su fundador en la empresa importadora

anterior, para comprender otra de las vías del inicio de la actividad industrial del sector en nuestro país.

Como puede apreciarse, el pasaje de la empresa de accionistas a la empresa familiar se concretó de distinta manera en cada caso. Para Millet y Roux fue el resultado de desinteligencias respecto de las visiones del negocio después de la crisis del 30, que llevó a la separación de los socios y la conformación del laboratorio OCEFA S.A. Para La Fármaco el pasaje fue el resultado de la concentración de las acciones en manos de uno de los socios.

En cuanto a la estructura de la empresa resultaron semejantes en cuanto a la pirámide organizacional. En general, estas empresas presentan estructuras bastante centralizadas en la figura del fundador y sus descendientes que personifican, por su formación profesional formalizada o no, el saber-hacer de esta industria. Ninguna de las dos sociedades estuvieron manejadas a lo largo de su existencia por gerentes asalariados o ejecutivos que no estuvieran vinculados por lazos sanguíneos con los propietarios de la firma.

La estructura está organizada de acuerdo a funciones en gerencias y departamentos, por el tipo de producto, la dirección técnica revela mayor complejidad y concentra elevado número de profesionales. El área técnica se divide en distintas unidades de negocios y a ellas se suman los departamentos de investigación, microbiología, y control de calidad. En La Fármaco el área del laboratorio microbiológico ha perdido importancia efectiva en la actualidad.

El cambio generacional, de acuerdo a los dichos de los propietarios, no parece responder a las teorías explicitadas en la introducción, ya que en las entrevistas pusieron de manifiesto procesos graduales de incorporación de los hijos junto a los padres que pudieron transmitir de generación en generación los secretos del manejo empresarial. En

los dos casos las generaciones siguientes que continuaron en la conducción del laboratorio, fueron graduados universitarios en la especialidad de química, bioquímica y farmacia, hecho éste que les otorgaba una racionalidad basada en la cuestión científica. En el caso de La Fármaco, este elemento desaparece con la quinta generación, que prefieren carreras administrativas y de marketing, incorporando una nueva racionalidad. Frente a la situación actual de competitividad creciente, las recomendaciones son bien diferentes. Se puede advertir un reconocimiento del cambio de escenario en la generación de jóvenes dirigentes: en La Fármaco se recomienda vender, en tanto Roux, espera poder mantener la mayoría de las acciones en manos de la familia aceptando la posibilidad de distintas alianzas estratégicas con laboratorios extranjeros.

La trayectoria productiva de estas dos firmas farmacéuticas tiene aspectos diferenciados, en tanto la evolución de la más antigua pasó de integrar un mix de especialidades medicinales, productos veterinarios y de higiene, a concentrarse en el sector último perdiendo la identidad estrictamente farmacéutica salvo por el hecho de mantener la habilitación oficial como laboratorio. Esta estrategia coincidió con el momento de expansión de las inversiones como consecuencia del impulso innovativo del sector farmacéutico a fines de los años '60'. Se mantuvieron las líneas de productos cuyas marcas son sinónimo de la calidad entre los profesionales y el público Sarnol, Veritas, y jabón de glicerina La Fármaco. Como consecuencia de esta decisión, abandonó la Cámara de especialidades medicinales y participa en la actualidad de la Cámara de productos de higiene y tocador.

En el caso de Roux, mantuvieron la identidad específicamente farmacéutica aunque redefinida. Desde los 60 adquirieron un perfil muy nítido como abastecedores del sistema público y privado de salud con el desarrollo de las soluciones parenterales. Han participado de la Cámara de Especialidades Medicinales (CAEMe) la que presidieron en

dos oportunidades, y luego, adhirió a la Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (CILFA), cuando se produjo el enfrentamiento entre los asociados a raíz de la cuestión de las patentes en los 80.

Respecto de la política de conducción y promoción del personal; de los dichos de los empresarios, surge la persistencia de actitudes paternalistas, en las que las recompensas se otorgan según criterios fundados en la lealtad personal antes que por un sistema objetivo de evaluación de los desempeños individuales. Dentro de este esquema se incorporaron en las dos empresas programas de beneficios sociales anteriores a la década del 30 y a la sanción de las leyes correspondientes: jubilaciones y vacaciones anuales pagas (Roux, La Fármaco); servicios de salud (Roux); creación de un club social (La Fármaco) que forjaron una relación basada en el compromiso mutuo.

En cuanto a la demanda educativa para ocupar los puestos en el ámbito productivo, la diferencia es clara entre ambas empresas y es coincidente con el perfil farmacéutico de Roux. En ella se pueden destacar la exigencia de niveles universitarios en la totalidad de las gerencias y jefaturas, salvo una, soluciones parenterales, que esta cubierta por un técnico químico de larguísima trayectoria profesional en el laboratorio. Para cubrir los puestos de supervisores y operadores, no se pudieron identificar demandas educativas específicas más allá de la capacidad para operar tecnología con control numérico.

En La Fármaco aparece más difusa la relación entre demanda educativa y empleo, salvo en ciertos niveles gerenciales cubiertos por los descendientes de la familia fundadora, tampoco se observaron exigencias educativas explícitas excepto los mínimos requeridos por la tecnología.

Es interesante observar, en las dos empresas, el mecanismo utilizado para la toma de decisiones: nos encontramos en este caso, frente a un modus operandi específico del sector farmacéutico que se diferencia claramente respecto de otros sectores industriales.

El papel del Director Técnico del laboratorio fue crucial en la toma de decisiones empresariales, sobre todo en lo que se refiere al desarrollo tecnológico de nuevos productos en el mercado. En ambos casos, ese puesto fue ocupado por eminentes profesionales que se encontraban en lo más granado de la investigación científica en química y farmacia de la Argentina como fueron las tres generaciones de los Drs. Puiggari en La Fármaco y el Dr. Lugones en Roux OCEFA. Es sintomático, que cuando el Dr. Hugo Puiggari obtuviera la mayoría del paquete accionario del laboratorio a fines de la década de los sesenta concentrara en su persona los cargos de Presidente y Director Técnico, sin recurrir a la contratación de otro profesional para esa última función. Tanto la biblioteca científica de ayer, como la utilización de Internet hoy en el laboratorio Roux OCEFA fueron instrumentos de apoyatura informativa imprescindibles para la toma de decisiones. En el caso de La Fármaco, a esto se sumó el desempeño académico de los Drs. Puiggari en la universidad y su red de contactos con otros centros de investigación mundiales. En la actualidad, el área más importante a la hora de tomar decisiones estratégicas, es la gerencia de ventas y marketing que advierte acerca de las necesidades del mercado.

En lo que se refiere a la política de financiamiento, la respuesta de los entrevistados fue prácticamente la misma: ambos expresaron y defendieron la elección de una conducta conservadora respecto del endeudamiento. En este sentido, tanto el Dr. Julián Roux como el Dr. Hugo Puiggari expresaron que la inversión en la construcción y ampliación de sus plantas industriales se realizaron con recursos propios, hecho este, que pudo ser constatado en las memorias. Otro argumento que según ellos avala la actitud conservadora lo constituye la decisión contraria al endeudamiento durante los períodos inflacionarios. Este hecho unido a una actitud precavida respecto del crédito a clientes les permitió sobrevivir exitosamente en las crisis.

Conclusiones

La historia de estas dos empresas permitió corroborar una vez más cuáles fueron las vías de transmisión del proceso industrial en nuestro país y en particular del sector farmacéutico. Tal como señaláramos en las XVI Jornadas de Historia Económica Argentina el año pasado, los primeros laboratorios nacionales surgieron desde el sector de importadores y representantes de firmas extranjeras o bien desde el saber-hacer de algunos entrepreneurs boticarios a principios del siglo XX. En el primer caso, los importadores fueron creando eslabones hacia atrás hasta producir aquello que antes importaban y para ROUX-OCEFA significó incluso llegar a adquirir extensiones considerables de tierra que dedicaron a la producción de materias primas animales y/o vegetales necesarias para la producción del laboratorio.

Contrariamente a lo señalado por Irigoyen y Puebla en su trabajo sobre Pymes, observamos que las Pymes farmacéuticas estudiadas perduraron en el tiempo y no se transformaron en grandes empresas sino que se especializaron en ese rango a lo largo de tres generaciones.

También pudimos comprobar la existencia de momentos nodales en la evolución de esta industria centrados en la década del 30 (sustitución de importaciones), los años 60 y 70 (maduración y expansión) y finalmente los 90 (reconversión industrial).

Por último, hemos observado en estos dos casos que la experiencia acumulada les permitió adaptarse al escenario de la globalización ya sea para cumplir un papel intermedio en el proceso del desarrollo tecnológico y distribución manteniendo su participación en el paquete accionario (ROUX-OCEFA) o vendiendo la empresa a los laboratorios transnacionales (La Fármaco). Por lo tanto, esa experiencia funcionó como una ventaja a la hora de tomar las decisiones en el nuevo contexto por cuanto pudieron

negociar como empresas sanas, reconocidas por la calidad de sus productos y la cartera de clientes que las hicieron interesantes para otros inversores.

Las dificultades mayores de este rango de laboratorios, lo constituyen el aumento de los gastos en Investigación y Desarrollo para descubrir nuevos principios activos que no están al alcance de investigadores solitarios con recursos limitados. A pesar de contar con directores técnicos de primer nivel que actuaban al mismo tiempo como académicos universitarios no se registraron proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico. Esta falta de un sistema que vincule la actividad científica, el desarrollo tecnológico y la producción industrial complican aún más la posibilidad de crecimiento de estas empresas.

Los estudios cualitativos como éste, también tienen la virtud de ayudar a la investigación social a través de la formulación de nuevas preguntas. En este caso, surgen interrogantes acerca del alcance en el resto de las Pymes farmacéuticas de ciertas características que se observaron en estas dos empresas: los estrechos vínculos personales entre los profesionales de la salud y la actividad académica de la Universidad; el grado de desarrollo alcanzado por el área estratégica de Desarrollo Tecnológico; la política respecto de la conducción del personal: temprana preocupación por el aspecto social, y escasos progresos en cuanto a la formación y capacitación de la mano de obra; los ciclos de renovación tecnología de última generación.

En el caso de este trabajo, el análisis de las entrevistas realizadas nos permitirá construir el instrumento cuantitativo para estudiar la situación del “espacio productivo” Pymes del sector farmacéutico en la actualidad que corresponde a un proyecto de investigación en curso en la Universidad de Buenos Aires.

BIBLIOGRAFIA

Gabriel Yoguel, El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las Pymes, en Revista Desarrollo Económico, número especial otoño 1998, vol. 38.

Francisco Gatto y Gabriel Yoguel, Las Pymes argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica, en Bernardo Kosacoff (ed y otros), El desafío de la competitividad, la industria argentina en transformación. Ed. CEPAL – Alianza, Buenos Aires, 1993.

Hugo Kantis editor, Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario, Instituto de industria de la Universidad Nacional de Gral. Sarmiento, Abril 1998

Norberto Martínez Nogueira, Empresas familiares, análisis organizacional y social, ediciones Macchi, Buenos Aires, 1984.

Norberto Martínez Nogueira, El perfeccionamiento de la gerencia argentina: las tareas pendientes, Revista de la Información, Buenos Aires, junio de 1990.

Francisco Cignoli, Historia de la Asociación farmacéutica y bioquímica argentina, 1856-1946, editorial Asociación farmacéutica y bioquímica argentina, Buenos Aires, 1947.

Juan C. Korol, y Leandro Gutierrez, La historia de empresas y crecimiento industrial en Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas, en Desarrollo Económico Nro. 111, vol. 28, octubre-diciembre 1988.

Francisco Gatto y Gabriel Yoguel, La problemática de las pequeñas y medianas empresas industriales: algunos aspectos metodológicos aplicados al caso argentino, Programa CFI-CEPAL-PRIDRE, documento de trabajo 18, Buenos Aires, 1989-1993.

Horacio Irigoyen, Francisco Puebla, Pymes su economía y organización, ediciones Macchi, Buenos Aires, 1997

FUENTES

Revista Farmacéutica Argentina 1856-1960

Revista Industria y Química 1930-1990

Diarios Clarín y La Nación

Memorias y Balances de La Fármaco Argentina S.A. y ROUX-OCEFA

Cincuentenario de La Fármaco Argentina S.A. (1955)

Catálogo general de La Fármaco Argentina S.A. (1919)

