



Universidad Nacional de
Mar del Plata

Universidad Nacional
de General Sarmiento 

7ºEdición

Maestría en Economía y Desarrollo Industrial

Mención en la Pequeña y Mediana Empresa

“El desenvolvimiento de las pymes industriales en el escenario postconvertibilidad: ¿reconstrucción de la industria regional con creación de empleo? Análisis de la situación en la provincia de Mendoza durante el periodo 2002-2009”

Estudiante: ELIANA CANAFOGLIA

Director de Tesis: DR. MARTIN SCHORR

Fecha de Defensa:

Jurado:

2008-2009

FORMULARIO "E"
TESIS DE POSGRADO

Este formulario debe figurar con todos los datos completos a continuación de la portada del trabajo de Tesis. El ejemplar en papel que se entregue a la UByD debe estar firmado por las autoridades UNGS correspondientes.

Niveles de acceso al documento autorizados por el autor

El autor de la tesis puede elegir entre las siguientes posibilidades para autorizar a la UNGS a difundir el contenido de la tesis: (resaltar la opción elegida y consignar la misma en el acuerdo de difusión)

- a) Liberar el contenido de la tesis para acceso público.
- b) Liberar el contenido de la tesis solamente a la comunidad universitaria de la UNGS:
- c) Retener el contenido de la tesis por motivos de patentes, publicación y/o derechos de autor por un lapso de cinco años.

a. Título completo del trabajo de Tesis:

"El desenvolvimiento de las pymes industriales en el escenario postconvertibilidad: ¿reconstrucción de la industria regional con creación de empleo? Análisis de la situación en la provincia de Mendoza durante el periodo 2002-2009"

b. Presentado por (Apellido/s y Nombres completos del autor): CANAFOGLIA, Eliana Celeste

c. E-mail del autor: elicanafoglia@yahoo.com

d. Estudiante del Posgrado (consignar el nombre completo del Posgrado):

"Maestría en Economía y Desarrollo Industrial con mención en la PyME."

e. Institución o Instituciones que dictaron el Posgrado (consignar los nombres desarrollados y completos):

Universidad Nacional de General Sarmiento y Universidad Nacional de Mar del Plata.

f. Para recibir el título de (consignar completo):

"Magister en Economía y Desarrollo Industrial. Mención en la Pequeña y Mediana Empresa."

a) Grado académico que se obtiene: ***Magister***

b) Nombre del grado académico:

"Economía y Desarrollo Industrial con mención en la Pequeña y Mediana Empresa."

g. Fecha de la defensa: ___/___/___
día mes año

- h. Director de la Tesis (Apellidos y Nombres): SCHORR, Martin
- i. Tutor de la Tesis (Apellidos y Nombres):
- j. Colaboradores con el trabajo de Tesis:
- k. Descripción física del trabajo de Tesis (cantidad total de páginas, imágenes, planos, videos, archivos digitales, etc.): 217 páginas, CD.
- l. Alcance geográfico y/o temporal de la Tesis: Argentina, Mendoza 2002-2009
- m. Temas tratados en la Tesis (palabras claves): industria, pymes, trabajo, economía regional
- n. Resumen en español (hasta 1000 caracteres):

El conocimiento sobre la dinámica de las pymes industriales en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina, su participación e importancia en la economía y el empleo regional en Mendoza (2002-2009), fue el objetivo central de esta tesis. En primer lugar, revisamos los principales hechos que moldearon la situación actual en sus aspectos económicos y políticos, desde una perspectiva sociohistórica basada en el concepto de patrón o régimen social de acumulación. Luego, caracterizamos la estructura productiva de la economía mendocina, con énfasis en el sector industrial (composición y perfil de las unidades productivas). En tercer lugar, ahondamos en el desenvolvimiento de la industria durante el periodo postconvertibilidad con el fin de discutir las bases de su recuperación y, en particular, la situación de las pymes. Con este propósito, volvemos la mirada sobre la economía regional cuya trayectoria está fuertemente asociada al circuito vitivinícola y petrolero, y profundizamos sobre la especificidad de las vinculaciones entre empresas, trabajo y Estado, introduciéndonos en las entrañas productivas de la provincia a partir del análisis de una serie de casos de pymes industriales.

- o. Resumen en portugués (hasta 1000 caracteres):

O conhecimento sobre a dinâmica das PME industriais no esquema operacional atual do capitalismo na Argentina, sua participação e importância na economia regional e do emprego em Mendoza (2002-2009), foi o foco desta tese. Primeiro, analisamos os principais acontecimentos que moldaram a situação atual em seus aspectos econômicos e políticos, a partir de uma perspectiva sócio-histórica, baseada no conceito de regime social de acumulação. Logo, caracterizamos a estrutura produtiva da economia de Mendoza, com ênfase no setor industrial (composição e perfil das unidades de produção). Em terceiro lugar, nos centramos no desenvolvimento da indústria durante o período *postconvertibilidad* para discutir as bases da recuperação e, em especial, a situação das PME. Para este fim, atendemos a economia regional, cuja trajetória está intimamente associada com o vinho e circuito de óleo, e aprofundar sobre a especificidade das ligações entre as empresas, trabalho e Estado, a partir da análise de um número de casos de PME industriais.

- p. Resumen en inglés (hasta 1000 caracteres):

Knowing about the dynamics of industrial SMEs in the current operating scheme of capitalism in Argentina, their participation and importance in the regional economy and employment in Mendoza (2002-2009), was the focus of this thesis. First, we review the major events that shaped the current situation in its economic and political aspects, from a socio-historical perspective founded on the concept of social regime of accumulation. Then, we characterize the productive structure of the economy in Mendoza, with emphasis on the industrial sector (composition and profile of the firms). Thirdly, we study the development of the industry during the *postconvertibility* period to discuss the bases of their recovery and, in particular, the situation of SMEs. For this purpose, we return the focus on the regional economy whose history is strongly associated with wine chain and oil circuit, and deepen the specificity of the linkages between business, work and State, going into the productive bowels of the province, from the analysis of a series of cases of industrial SMEs.

q. Aprobado por (Apellidos y Nombres del Jurado):

Firma y aclaración de la firma del Presidente del Jurado:

Firma del autor de la tesis:

ÍNDICE

ÍNDICE	5
INTRODUCCION	8
CAPITULO I: PROBLEMÁTICA INDUSTRIAL Y PYMES: ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS	
Introducción	12
PRIMERA PARTE. Precisiones teórico - metodológicas	13
1. Perspectiva teórica: conceptos principales	13
Patrón o régimen social de acumulación	13
Cambios en/de patrón de acumulación	16
Fracciones y tipos de capital	18
Pymes: pequeñas y medianas empresas o pequeño capital industrial	21
2. Decisiones metodológicas adoptadas en la investigación	25
SEGUNDA PARTE. Principales lineamientos de política económica desde la última dictadura: Transformaciones en la estructura productiva	27
La industria nacional durante los años noventa	33
Situación de las pymes en Argentina	36
Transformaciones en el mundo del trabajo	39
TERCERA PARTE. Mendoza: trayectoria productiva	41
CAPÍTULO II: LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE MENDOZA A COMIENZOS DEL SIGLO XXI	
Introducción	45
PRIMERA PARTE. Principales rasgos socioeconómicos de la provincia de Mendoza (1991-2002)	46
SEGUNDA PARTE. Características de la estructura del sector industrial en la provincia de Mendoza	49
1. Composición sectorial de la producción manufacturera local (2002)	50
2. Dimensión y estructura del mercado: concentración versus atomización de la producción industrial en la provincia	54
3. Distribución territorial de las unidades productivas	55
4. Perfil de los locales industriales	57
4.1. Localización geográfica de las plantas industriales: relevancia de las pymes	

por departamento	58
4.2. Distribución sectorial de los locales industriales	60
Especialización productiva de los locales pymes	62
4.3. Capacidad productiva utilizada	64
4.4. Vínculos con el sector externo	66
5. Síntesis de la situación de la industria provincial al inicio del siglo XXI	68
CAPÍTULO III: INDUSTRIA, PYMES Y TRABAJO EN EL PERIODO POSTCONVERTIBILIDAD	
Introducción	72
PRIMERA PARTE. El periodo post convertibilidad en Argentina: crecimiento económico y desempeño industrial	73
Características de la recuperación de la industria nacional	77
SEGUNDA PARTE. La dinámica de la economía provincial durante el periodo post convertibilidad	83
Industria provincial: desempeño de los sectores predominantes	87
Trabajadores industriales, asalariados y situación en las PyMEs	103
CAPÍTULO IV: LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES: MECANISMOS DE REPRODUCCIÓN Y TRABAJO	
Introducción	108
Aclaraciones metodológicas: selección, recolección y análisis de las experiencias	109
PRIMERA PARTE. Las pymes: idas y vueltas, presentes	113
Industrias agroalimentarias, elaboración y conservación de frutas (durazno, ciruela, tomate, aceituna, etc.) y hortalizas (ajo), aceites (de oliva) y de café	113
Angiord: reinversión y más allá	113
Vete: la fuerza de trabajo	114
La Portada: el equipamiento exigido	115
Cumbal: una de... ¿cuántas?	116
Industria vitivinícola. Cabrini: tradición familiar, reconversión y valoración de lo regional	117
Fabricación, instalación y reparación de maquinaria y equipo para la agroindustria y proceso de envasado de bebidas	119
CorpMet: la conservación del trabajo	119
Socu: la automatización y la restricción de mercado	120
Fabricación de implementos para la construcción, aberturas, muebles de cocina y maderas	122
El Portal: cumplir y perdurar	122

VOM: trabajo sí, trabajo no, diversificar	123
Reciclado de plásticos post industriales asociado a la industria hidrocarburífera. Baresi: el reciclamiento y la cuestión energética	124
Fabricación de prendas de vestir, indumentaria para mujer. EvMil: apostar a más, marca provincial	125
Impresión formularios comerciales. Mendograp: siempre al servicio	126
SEGUNDA PARTE. Desenvolvimiento de las pymes en el periodo posconvertibilidad.	
Elementos determinantes de los cambios en sus trayectorias.	129
Relaciones productivas: competencia y cooperación.	136
TERCERA PARTE. Efectos diferenciados sobre la estructura productiva: situación de las pequeñas y medianas empresas	144
CONCLUSIONES	150
BIBLIOGRAFÍA	156
LISTADO DE GRÁFICOS Y CUADROS	167
ANEXOS	172
ANEXO N°I: Definiciones operativas de Pyme en América Latina. Definición Pymes. Aspectos Legales	173
ANEXO N°II: Parques y Zonas Industriales. Provincia de Mendoza	176
ANEXO N°III: Cuadros Estadísticos	179
ANEXO N°IV: Ejes abordados en los encuentros con empresarios. Dimensiones y variables	210
ANEXO N°V: Principales características de las empresas analizadas	213
ANEXO N°VI: Transcripción de las entrevistas	217

INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como objeto principal dar cuenta de la situación de las pequeñas y medianas empresas industriales (pymes) en la provincia de Mendoza en el periodo denominado como postconvertibilidad. La inquietud moviliza a explorar las características y el perfil productivo de la industria regional, considerando el proceso de desmantelamiento de la industria nacional durante las décadas pasadas. Dada la importancia general de este tipo de empresas (agentes socioproductivos) en las economías regionales, en términos productivos y de empleo, nos preguntamos por su desenvolvimiento en dicho periodo. Interesa también en tanto dan cuenta del movimiento de la sociedad, sus transformaciones y formas de reproducción.

La relevancia de estas empresas se expresa en la cantidad, la dispersión territorial, la diversidad de actividades a las que se dedican, como fuente de trabajo, como núcleos articuladores y dinamizadores (nexos) locales/regionales. En el sentido de tener una arraigada procedencia (formas de producción y organización) a la vez que interactúan en un medio cambiante y diversificado con agentes múltiples en la puja por conservar su espacio y mantenerse.

En Argentina hay 553.645 pymes que representan el 99,5% de las empresas de todo el país. El sector emplea en total al 66% de los trabajadores del país, mientras que el 92%, tiene menos de 20 empleados. En cuanto a la principal actividad, el 46% se desarrolla dentro del área de servicios, seguido por el sector comercio con un total de 131 mil pequeñas y medianas empresas. En la provincia de Buenos Aires residen el 55% de las empresas formales registradas en todo el país, le siguen de forma decreciente, las de Córdoba 9,61%, Santa Fe 9,48%, Mendoza 3,96%, Entre Ríos 2,91% y Tucumán 2,17%. Lo cual indica una correspondencia entre la localización geográfica de las empresas y los centros urbanos más importantes, denotando la importancia del mercado interno para las pymes y a la vez, de éstas, para la diversificación productiva de las regiones¹.

Como parte de un análisis socio histórico, tomamos como punto de partida el proceso iniciado a mediados de la década de los setenta con la última dictadura cívico militar. Si bien entendemos que las transformaciones son parte de procesos de largo alcance no como resultado de un gobierno en particular, colocamos un punto de quiebre y de partida en las explicaciones sobre los principales cambios que nos conciernen (no exento de los movimientos de la economía mundial, tal como la crisis de 1973). En particular, interesa observar los resultados de estos cambios a nivel de la industria y el empleo industrial en las economías regionales, transcurridos más de treinta años de

¹ Informe realizado por Claves Información Competitiva, los datos corresponden a abril de 2009. La definición de 'Pyme' adoptada en el mismo responde a la categoría que establece la disposición 147/2006 de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, también adoptada por el Banco Central mediante la comunicación A 4682/2007. Las empresas consideradas se hallan dentro de la formalidad, sean personas físicas o jurídicas; se incluyen además los trabajadores autónomos y monotributistas. <http://www.ieco.clarin.com/notas/2009/07/19/01968003.html> (extraído 26/09/2010)

acontecimientos nefastos en los aspectos sociales, políticos y económicos (décadas de los ochenta y noventa incluidas).

Este proceso, profundizado durante los años noventa, tuvo un profundo efecto sobre la estructura productiva industrial. El régimen político de gobierno de corte neoliberal, alineado con las políticas de los países más poderosos a nivel mundial y los organismos internacionales (Consenso de Washington mediante, FMI, Banco Mundial), propició medidas económicas que ciñeron el desenvolvimiento del país a mediano y largo plazo, limitando el desempeño de gran parte de los agentes económicos de la industria nacional, en especial las empresas de menor tamaño.

El cambio radical en la orientación de la capacidad de regulación y control del Estado, *“expresa en gran medida una **reconfiguración del bloque dominante** que desplaza la industrialización (la paulatina integración del sistema industrial) como eje de crecimiento mediante una **rearticulación del bloque de clases dominante**, donde pasan a ocupar el lugar central el capital financiero transnacional y los sectores productivos, nacionales y extranjeros, ligados a la producción primaria para el exterior y a la producción industrial y los servicios susceptibles de subsistir en una situación próxima al libre comercio. Los resultados de este proceso son insuficientemente caracterizados por las bajas tasas de crecimiento del producto per cápita”*. Además, el significativo proceso de desindustrialización en el país, entendido como la reducción de la participación de la industria en el PBI (entre 1975 y 2000 fue mayor al 30%), ocurrió junto con la caída de la participación de la región (América Latina) en la producción industrial de la periferia (37% a 26%) (Arceo, 2006:53).

Estas transformaciones y consiguientes situaciones regionales no están aisladas de los procesos de cambio en las formas de organización de la producción y los procesos de trabajo a nivel de las grandes corporaciones, signados por un **patrón de acumulación flexible**. Desde la crisis de los años setentas y ochentas, la reestructuración de la producción mundial se caracterizó progresivamente por la desverticalización productiva, de empresas tercerizadas (formal e informalmente), pero integrada y controlada por los núcleos centralizados de capital de los encadenamientos productivos. La finalidad de estos cambios ha sido la reducción del tiempo de trabajo aunque intensificando las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. En este proceso no sólo se produjo la modificación de la relación capital-trabajo en detrimento del conjunto de los trabajadores, sino que las pequeñas y medianas empresas como jugadoras menores del proceso de acumulación y obtención de rentabilidad, sufren los procesos de transferencias de ingresos hacia las de mayor tamaño, profundizando la concentración de mercados y la centralización del capital.

Dadas las características que asumió el desenvolvimiento del capitalismo a nivel mundial y en cada país, no es posible hablar del *desarrollo* de la sociedad: *“El único desarrollo existente es el de las condiciones de supervivencia del sistema, éste da como resultado el desarrollo de unos a expensas de otros”* (Rofman, 1974:105). El interrogante acerca de cuál es el origen de estos procesos desiguales y cómo explicarlos, reside en los mecanismos de funcionamiento del capitalismo vigente en la sociedad nacional en que se inscribe.

En este escenario y con este enfoque, los objetivos planteados en este trabajo apuntan al conocimiento sobre la dinámica de las pymes industriales en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina, su participación e importancia en la economía y el empleo regional en Mendoza (2002-2009). Para esto nos proponemos situar el desenvolvimiento de las pymes en la Argentina en el periodo postconvertibilidad; identificar y definir las estrategias y mecanismos

adoptados para desempeñarse en dicho esquema e indagar sobre el comportamiento y las modalidades que adopta el trabajo empleo² industrial en las pymes. No solamente al grupo de ocupados asalariados sino a la complejidad de las relaciones de trabajo que conforman el proceso productivo y de qué manera contribuye a su reproducción como capital regional³.

Pretendemos, a partir de los resultados de la investigación, discutir el impacto y la recuperación de la industria en Argentina, a partir de la mirada puesta en una economía regional con una trayectoria industrial fuertemente asociada con el circuito vitivinícola y petrolero. En el primer caso, la economía mendocina demuestra un avance de dicho circuito productivo sobre todo en la figura de bodegas exportadoras posicionadas a nivel internacional. En el segundo, la posesión de recursos naturales posibilita la explotación, refinación y exportación, una de las fuentes principales de ingresos a nivel regional. Entonces, el objetivo de observar detenidamente las vinculaciones entre empresas, trabajo y Estado, introduciéndonos en las entrañas productivas de la provincia, al menos a partir del análisis de una serie de casos de pymes industriales, pone en cuestionamiento las bases de la reconstrucción de la industria regional y la creación de empleo.

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados, en el capítulo I a modo de recorrido histórico revisamos los principales hechos que moldearon la situación actual en sus aspectos económicos y políticos. Previamente realizamos una exposición de los principales lineamientos teóricos para explicitar la perspectiva desde la cual llevamos a cabo la investigación. En el capítulo II, como respuesta a la caracterización de la estructura productiva de la economía regional mendocina, exponemos los resultados del análisis de los datos estadísticos provenientes de censos industrial y económico, así como el rastreo de información complementaria en informes oficiales acerca de la composición de la economía provincial. En el capítulo III, la necesidad de describir y explicar la dinámica de funcionamiento del capitalismo actual en Argentina y Mendoza (años 2002-2009) se resuelve a partir del análisis de datos agregados sobre el devenir de la economía nacional y provincial. Aquí la estrategia metodológica pone el acento en la dimensión agregada y cuantitativa del fenómeno estudiado, dado que se busca distinguir en el conjunto de información disponible aquellos datos que permitan divisar las características salientes del patrón de acumulación actual en Argentina. Como complemento, la orientación adoptada en el capítulo IV, en cuanto aporte al estudio de las pequeñas y medianas empresas, se realiza a partir del análisis de una serie de casos, con el propósito de profundizar sobre los mecanismos adoptados para desempeñarse en dicho escenario. El fin último es identificar indicios de la reconstrucción de la industria regional y observar las bases sobre las cuales se ha dado este proceso.

Con estos capítulos damos respuesta a las principales inquietudes que originaron la investigación base de este trabajo de tesis. Así como dejamos planteados nuevos interrogantes y posibles líneas de investigación al respecto.

Al analizar la dinámica de las empresas de menor tamaño, estudiamos el perfil de especialización productivo-industrial que asume Argentina, dado que tal dinámica está asociada a la evolución de

² La intención de utilizar el término *trabajo empleo* es poder decir a la vez trabajo en su acepción de empleo formal y más allá de dicha condición, no sólo asociado con una relación de dependencia formal, sino con diversidad de situaciones que se presentan en las unidades productivas.

³ En definitiva explica la forma de organización para/de la producción, dentro de las propias pymes y como relaciones productivas con otras empresas/talleres y en relación con el trabajo (para completar el proceso productivo que no empieza y termina en una misma unidad productiva).

la industria y el comercio internacional. Este análisis permitirá plantear más adelante la discusión acerca del *desarrollo* regional, en términos productivos, de empleo y de *bienestar* de la población en una sociedad concreta, teniendo en cuenta la importancia que revisten estas unidades productivas para la industria en general, y a nivel de las economías regionales en particular.

CAPITULO I

PROBLEMÁTICA INDUSTRIAL Y PYMES: ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS

Antecedentes teóricos e históricos

Introducción

El interés de este capítulo es, por un lado, exponer los elementos teóricos y metodológicos que enmarcan la investigación realizada para este trabajo. Por otro, ahondar sobre los principales cambios sucedidos en la industria nacional como marco de referencia para comprender la participación de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo, delinear los procesos franqueados en la conformación de la estructura productiva regional, al compás de la dinámica de cambios de las últimas décadas.

El análisis de la estructura económica de la provincia de Mendoza se realiza en clave de economía regional como parte integrante de un país de las características de Argentina (capitalista periférico). Como plantea Alejandro Rofman (1999:109), las *“economías regionales están constituidas por las regiones argentinas ubicadas fuera del área pampeana (...) al ser parte constitutiva del sistema económico-social global [se ven] afectadas por el mismo proceso crítico que marca el actual desarrollo de nuestra sociedad (...) en cada una de dichas regiones, los procesos de producción y su respectiva gestión, la estructura social, la constelación de los agentes económicos, su vinculación con quienes operan fuera de sus límites y el perfil del modelo político-administrativo local se presentan con significativas diferencias de tipo estructural”*.

Esta definición permite distinguir en una formación social concreta, una estructura socioeconómica, diferencias a nivel de regiones geográficas, reconociendo su trayectoria productiva en relación con el conjunto nacional (en sentido de pertenecer a un país, una sociedad, política y económicamente determinada). Al analizar esas diferencias no como estructuras aisladas o meras jurisdicciones administrativas, sino como entrelazamiento de estructuras, se trata de conocerlas en los aspectos productivos y vislumbrar las relaciones socioeconómicas que las constituyen.

Según dicha caracterización, Argentina es un país dependiente donde las relaciones capitalistas han alcanzado un alto grado de desarrollo. La estructura económica de la sociedad es uno de los campos de relaciones sociales, que específicamente hacen a la reproducción de la vida material, sobre los que se asienta el conjunto de relaciones que constituyen la sociedad y cuyo conocimiento permite determinar la dirección y el momento por el que transita. La disposición en que se encuentran los diferentes grupos sociales fundamentales de la sociedad es resultado de la contradicción entre el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de propiedad (propietarios –gran, pequeña y burguesía pobre- y expropiados de esas condiciones de existencia -trabajadores). En las formas que adquieren estas relaciones de fuerzas sociales vemos cuántos, dónde y cómo están dispuestos cada uno de esos grupos (Iñigo Carrera, Podestá y Cotarelo, 1999).

En la primera parte del presente capítulo, definimos los conceptos principales que guían el análisis y permiten caracterizar el modo de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina y a partir de aquí poder comprender el desenvolvimiento de las pequeñas y medianas empresas entendidas como agentes socio productivos. Dedicamos un apartado a la discusión acerca de la definición de pymes y la justificación de su estudio. Finalmente, exponemos una síntesis de las decisiones y dilemas en torno a la metodología escogida y efectivamente utilizada en el proceso de investigación.

En la segunda parte, en primer lugar, enumeramos las políticas y medidas implementadas sobresalientes del periodo que comienza con la dictadura militar (1976) para adentrarnos luego en los efectos sobre la industria y el empleo. Nos detenemos en el análisis de las pymes, su desempeño en las últimas décadas del siglo XX. Por último, presentamos una breve descripción de la trayectoria productiva de la provincia de Mendoza, como preludeo para el capítulo siguiente.

PRIMERA PARTE. Precisiones teórico - metodológicas

1. Perspectiva teórica: conceptos principales

Patrón o régimen social de acumulación

El objeto de estudio de este trabajo es el desenvolvimiento de las pymes, por lo cual surge la necesidad de situarlo en el marco del funcionamiento del capitalismo actual en la Argentina. La mirada puesta en el periodo postconvertibilidad encuentra su justificación, en el punto de quiebre que significó la crisis del año 2001 en la Argentina, con sus implicancias económicas, sociales y políticas:

“La debacle del 2001 fue la conclusión de una profunda y prolongada crisis económica y social, que comenzó tres años antes y provocó una reducción de aproximadamente el 20% del Producto Bruto Interno (PBI). Esta crisis no sólo implicó la implosión de la convertibilidad (tasa de cambio fija y convertible) sino que fundamentalmente constituyó la expresión del agotamiento definitivo del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera que puso en marcha, a sangre y fuego, la dictadura militar entre 1976 y 1982 y continuó durante los gobiernos constitucionales que la sucedieron” (Basualdo, 2008:307).

La perspectiva sociohistórica en la cual nos posicionamos amerita explicitar el concepto de patrón de acumulación⁴ y régimen social de acumulación⁵, utilizados para enmarcar y caracterizar el periodo estudiado. Para avanzar en este análisis enumeramos a continuación una serie de posicionamientos y nociones teóricas que guían y sustentan la investigación.

⁴ En este caso hacemos referencia a la acepción adoptada por Eduardo Basualdo en sus estudios sobre historia económica de la Argentina (Basualdo 2001, 2007, 2010), aunque preferimos el término *patrón* al de *modelo* para diferenciar el grado de abstracción al que remiten.

⁵ La categoría de régimen social de acumulación, según consideramos, completa la perspectiva socio histórica en la cual nos posicionamos, sin ser antagónica de la anterior. Una vasta discusión sobre la utilización de estos conceptos en la caracterización de los procesos históricos recientes se encuentra en Saiz, 2011, además de un análisis de su vinculación con la escuela de la regulación francesa.

El conjunto de regularidades sociales y económicas que aseguran la progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, define el **régimen o patrón de acumulación** a partir del cual se reabsorben y extienden en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen de este mismo proceso de acumulación. Estas regularidades aluden a una modalidad de articulación entre el modo de producción capitalista dominante y las formas de organización de la actividad económica, incluso las no capitalistas; un tipo de evolución de la organización de la producción dentro de las unidades económicas, de la composición técnica del capital y de las relaciones de los asalariados con los medios de producción; un horizonte temporal de valorización del capital sobre la base del cual puedan deducirse los principios de gestión; una distribución del valor producido (ingreso) que permita la reproducción dinámica de las diferentes clases o grupos sociales; una composición de la demanda social que valide la evolución tendencial de las capacidades de producción (Basualdo, 2007; Boyer y Neffa, 2004).

La existencia entonces de un patrón de acumulación de capital se constata a partir de la regularidad en la evolución de las variables económicas y la existencia de un orden de prelación entre ellas, entendido como la jerarquía definida en un doble sentido: por la importancia relativa y por la relación de causalidad o dependencia entre ellas. Determinar la *importancia relativa* de las diferentes variables en un período específico es un paso clave para poder dilucidar el carácter del proceso en marcha. En los estudios sobre historia económica en Argentina, algunos autores coinciden en identificar los ejes rectores de la economía a los que se les subordinaban –y articulaban– el comportamiento de las restantes actividades económicas, fueron hasta mediados de la década de 1970, la producción agropecuaria pampeana primero y la producción industrial después. En consecuencia, se puede explicar la dependencia que mantenían los fenómenos monetarios respecto a la marcha de la economía real fuertemente ligada a la industria, específicamente en la denominada segunda etapa de industrialización por sustitución de importaciones (1958-1970). Más aún, el endeudamiento externo de esos años –tanto la deuda externa estatal como la contraída por las grandes empresas oligopólicas privadas– estaba en función de consolidar el proceso de industrialización imperante en esos años.

Más allá de estas determinaciones, las sucesivas transformaciones que acarrea el proceso de acumulación no son autónomas ni poseen una lógica propia, sino que se apoyan en un amplio **conjunto de instituciones sociales** (estructuras políticas e ideología incluidas) que las tornan viables sobre la base de una matriz de configuración cambiante, al interior de la cual se articulan diferentes estrategias específicas de acumulación. Las tácticas para implementar dichas estrategias posibilitan que la acumulación de capital aparezca como el resultado contingente de una dialéctica de estructuras y estrategias. Esta matriz de configuración cambiante es lo que Nun (1989) denomina **régimen social de acumulación**. De este modo, al nivel de los procesos históricos concretos, asegura una cierta estabilidad y predictibilidad, mediante la regulación de la propia competencia de los capitales en el mercado, de los conflictos entre el capital y el trabajo y entre distintas facciones del capital (Nun, 2003: 280-281).

Este concepto, como el de patrón de acumulación, expresa el resultado de las **luchas sociales** que se entablan entre el capital y el trabajo e involucran a las diferentes fracciones del capital y los distintos estratos sociales dentro de los trabajadores. Las características e intensidad de estos conflictos y esa competencia en términos de relaciones interempresas, de las relaciones del capital con el trabajo, y entre capital y Estado, explican las regulaciones resultantes, “*lo cual equivale a*

decir que son indisociables de una historia concreta y que las soluciones cambiarán según las épocas y los lugares” (Nun, 2003:281).

Aunque temporalmente pueda existir una emancipación del Estado respecto de la sociedad (aparente), o en palabras de Poulantzas, el problema de la “autonomía relativa” del Estado como una característica distintiva del modo de producción capitalista, es preciso mantener presente la relación entre Estado y sociedad. Es decir, no existe una asociación lineal entre capital personificado en las facciones dominantes y la forma del Estado, lo que sí existe es un Estado como relación social, que expresa el resultado dinámico de las luchas en el campo social, económico, político e ideológico⁶. El Estado es resultado de la confluencia de esas relaciones de fuerzas que como parte de un proceso cambiante muta con el devenir de las luchas.

Entonces, la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas está vinculada a una definida estructura económica, que expresa los avances tecnológicos y de los procesos productivos, una peculiar **forma de Estado** y las luchas entre los bloques sociales existentes. La relación entre el comportamiento de la acumulación y la regulación, ayuda a comprender la dialéctica deliberada de los agentes (empresas, organizaciones, fuerza de trabajo) y el **Estado** en el diseño, formulación e implementación de las acciones de producción y distribución y del mismo proceso de transformación estructural.

Enrique Arceo (2003: 19) sintetiza lo antedicho indicando que *“las características del modo de acumulación dependen de la estructura económico-social, de las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura y de la composición del bloque de clases que deviene dominante y que impone un sendero de acumulación acorde con sus intereses”*. Agrega, además, la necesidad de tener en cuenta tanto la inserción en la economía internacional como las actividades económicas que son dinámicas en esa coyuntura histórica.

Las formas organizativas del capital-trabajo, capital-capital y la articulación en el diseño de la política pública ayudan a explicar los fenómenos de transformación, asimetrías, integración - exclusión de los agentes, las relaciones sociales imperantes, la misma competitividad y sus relaciones con el marco político-institucional (Gago et al., 2007). El régimen de acumulación requiere conocer las **características de la competencia**, con lo cual es central definir los **controladores de la acumulación** (segmentos del gran capital, pymes, etc.), los **propietarios** (capital regional, nacional, internacional) y las **articulaciones a nivel internacional** (Neffa, 2005; Gago et al., 2007).

⁶ Ni el estado se convierte en una variable independiente, ni puede ser visto simplemente como un peón de cierta importancia. La teoría relacional plantea, en palabras de Bob Jessop, que lo económico es dominante sólo en “una compleja situación coevolutiva”. El Estado es una relación –no un sujeto–, que posee instrumentos que serán usados de una manera u otra en virtud de la correlación social de fuerzas que opera en tres ámbitos y siempre atendiendo a la trayectoria histórica: 1) en la sociedad (que se hace *calle*, esto es, acción colectiva, en momentos de activación del conflicto); 2) en los aparatos del Estado; 3) en las ideas (la hegemonía, un liderazgo que asegura la reproducción). Cuando estos elementos actúan coordinadamente, el bloque histórico está funcionando. Por esto, no hay “última instancia” en las relaciones de dominio, se trata de algo histórico y diferencial, relacional y contingente; pues lo social es un hecho contingente. Ahora bien, el capitalismo tiene rasgos para tener “dominio ecológico” (dominio dentro de un ecosistema), gracias a su condición compleja, flexible, descentralizada y anárquica (rasgos que son los del **mercado**), donde la dualidad de los **precios** (que actúan como estímulo al aprendizaje y como mecanismo flexible para asignar capital a las actividades económicas) ha logrado convertirse en el gran superviviente en una carrera adaptativa donde lo hegemónico no ha terminado coincidiendo con los valores de la emancipación (Oviña y otros, 2009:16-17).

Estas nociones contribuyen a la explicación sobre las formas concretas que asume la relación capital – trabajo – Estado, al permitir esclarecer los criterios utilizados para delimitar las etapas históricas que conforman la estructura socioeconómica en un país durante un periodo de tiempo, y conseguir, de este modo, caracterizar el funcionamiento del capitalismo actual en Argentina. En ese marco llegar así a desentrañar las particularidades del desenvolvimiento de las pequeñas y medianas empresas industriales de una economía regional con características diferenciadas, especificidades y una trayectoria productiva particular.

Cambios en/de patrón de acumulación

Un régimen social de acumulación es insanablemente heterogéneo y está recorrido por contradicciones permanentes que se manifiestan en niveles variables de conflictividad y ponen continuamente de relieve el decisivo papel articulador que juegan la política y la ideología. Un régimen social de acumulación trasciende, por lo tanto, el ámbito estrictamente económico, dado que es un proceso histórico pluridimensional de mediano o largo plazo, que define eso que corrientemente se llama una ‘etapa’ o un ‘estadio capitalista’ (Nun, 2001: 37).

Desde un punto de vista analítico, son discernibles en él tres grandes momentos: el de emergencia, el de consolidación y expansión, y, finalmente, el de agotamiento y decadencia, susceptible de conducir o no a una crisis generalizada. Esta última sería una crisis del régimen y no debe ser confundida con las crisis en el régimen que puntúan normalmente su curso sin poner en cuestión sus parámetros. Como punto de partida, el recorte temporal (2002-2009) hace referencia al agotamiento del patrón de acumulación basado en la valorización financiera –crisis de 2001-.

Como parte de la viabilidad del proceso de acumulación capitalista, la superación de las sucesivas **crisis** implica la emergencia de nuevos regímenes de acumulación, a partir de cambios institucionales (por ejemplo: desregulando el funcionamiento de los diversos mercados, flexibilizando el uso de la fuerza de trabajo y debilitando las organizaciones sindicales) que resultan de las pujas sociales que cambian la **relación de fuerzas**, para por distintos medios evitar la caída de las tasas de ganancia o que se cree una gran heterogeneidad entre las tasas de ganancia de los diversos sectores de la economía (Neffa, 2003:86).

En el **caso de Argentina** entendida como una formación social, compleja y diversa, la dinámica del proceso de acumulación no ha sido estable sino que se ha visto interrumpida por crisis recurrentes, en consonancia con los sucesos a nivel mundial. Distintos autores coinciden en la periodización o delimitación de etapas históricas a partir de ciertos hitos donde confluyen cambios económicos y políticos en el país:

- de 1880 a 1930, patrón de acumulación sustentado fuertemente en torno a la producción y exportación agrícola ganadera, la propiedad de las tierras en la pampa húmeda era la base económica de la oligarquía terrateniente. Entre las principales industrias, la textil tenía como núcleo central la fabricación de bolsas de arpillera (envase para el transporte de los granos); los frigoríficos de exportación y los talleres ferroviarios completaban buena parte de la gran industria local. En el otro extremo se encontraban las panaderías destinadas a abastecer la demanda interna. Por la subordinación de la producción industrial al mercado

externo es que la producción de alimentos representaba un tercio de su valor de producción.

- el régimen de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), o dinámica sustitutiva, en el cual la industria gana posiciones en el total producido. En su interior pueden considerarse a su vez dos fases: de 1930 a 1958 existió una convergencia, en el marco de la infraestructura industrial existente, de una expansión de las empresas locales con la radicación en el país de subsidiarias extranjeras destinadas a abastecer el mercado interno. Es el momento en que la elaboración de productos textiles se constituye como la rama dinámica de la actividad industrial. De 1958 a 1976 se registró un crecimiento industrial acentuado e ininterrumpido con elevados niveles de nueva inversión extranjera directa y de reinversión de utilidades de las subsidiarias empresas extranjeras ya radicadas en el país, la incorporación de la producción automotriz, la fabricación de acero y la petroquímica a la estructura industrial nacional.
- el patrón de acumulación basado en la valorización financiera y el ajuste estructural (1976-2001/2), en el marco de la expansión del neoliberalismo en los países de América Latina⁷. Sobre las características de este periodo nos detenemos en la segunda parte del presente capítulo, ponemos el acento en las principales transformaciones en la estructura productiva y la disposición de los grupos sociales en nuestro país, en consonancia con el esquema conceptual descripto.

Con el fin de la paridad cambiaria uno a uno con el dólar –convertibilidad⁸– se plantea un quiebre con el periodo signado por la especulación y el mercado de capitales desregulado, eje en torno al cual giraba la obtención de renta financiera para el bloque dominante. La discusión sobre la emergencia de un nuevo patrón de acumulación⁹ o, al menos, la caracterización del esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina, se desarrolla en el tercer capítulo. Periodo identificado como post convertibilidad, por la importancia que tuvo dicho régimen cambiario durante la década del noventa (vigente hasta enero de 2002).

Las bases estructurales que posibilitan el desempeño actual de la economía en el país radican en las transformaciones acontecidas como proceso histórico de largo alcance, con sus disputas en distintos niveles: el conflicto capital –trabajo constitutivo de las relaciones sociales capitalistas, las mutaciones en los procesos de producción y las formas de apropiación del excedente (ganancia) que rebasan las fronteras nacionales o de un país particular.

⁷El neoliberalismo (cuyo desenvolvimiento comenzó en 1973) fue capaz de articular (en términos gramscianos): 1) un bloque histórico que garantizó la cohesión de los grupos dominantes y la confianza social –el ámbito de las ideas y de la conciencia–, 2) el poder del estado y de las instituciones, y 3) la acumulación económica. Es decir, articuló un modo de regulación –un acuerdo de garantía del orden social– y un régimen de acumulación –un sistema de garantía de la reproducción económica– (Bob Jessop citado en Ouviaña y otros, 2009).

⁸ La convertibilidad (Ley 23.928 / 1991) estableció un régimen de tipo de cambio fijo - paridad 10.000 australes por dólar estadounidense hasta enero de 1992 cuando se cambió el signo monetario a pesos: 1 peso por dólar. En un primer momento la finalidad principal fue la de lograr la estabilidad de precios en una coyuntura recesiva e hiperinflacionaria, constituyéndose está en su base de sustentación (Rapaport, 2010:375). Consecuente con el neoliberalismo, el objetivo de la política monetaria fue el mantenimiento de la estabilidad de precios y la facilitación del libre juego del mercado con un importante rol del Estado.

⁹ En 2011, principios de 2012, prima la denominación de *patrón de acumulación primario extractivista*, justamente por la prevalencia de la explotación de la naturaleza ya sean productos agropecuarios como antaño, oleaginosas, granos, etc., petróleo y minería, con una fuerte impronta exportadora.

Las transformaciones iniciadas a mediados de la década del setenta, marcan el inicio de la **modificación estructural de la dinámica de acumulación capitalista a nivel mundial**. La alternativa ante el agotamiento en las formas de acumulación (crisis), derivó en la transición hacia un **patrón de acumulación flexible**. Esta reorganización del ciclo reproductivo del capital a partir de sucesivas reformas estructurales, orientadas y viabilizadas por la política neoliberal, libró la competencia entre capitalistas en un mercado abierto de bienes y capitales, y modificó el papel de los Estados nacionales. En detrimento de los avances alcanzados por la clase trabajadora, la **flexibilización de las relaciones laborales** se materializó en nuevas formas de intensificación del trabajo (Antunes, 2003; Collado, 2005; Feliz, 2005; Neffa, 2003; Gandarilla Salgado, 2004).

Fracciones y tipos de capital

En este trabajo nos centramos en el estudio del desenvolvimiento de los agentes productivos de menor tamaño, pymes o pequeño capital industrial, razón por la cual es necesario conocer la disposición o *“el diagnóstico sobre la naturaleza de los sectores dominantes, las relaciones de fuerza existentes entre sus distintas fracciones y los condicionantes que ello supone para la evolución económica, política y social, [dado que] constituyen un elemento esencial para la comprensión del funcionamiento de los actores sociales y políticos y el diseño de su estrategia por parte de las clases y fracciones sociales que no integran el bloque de clases dominante”* (Arceo y Basualdo, 2006:11).

Asumimos la definición de fracciones de clase y tipos de capital en el escenario del régimen social de acumulación o patrón de acumulación en su carácter histórico, como grupos caracterizados a partir de su origen, conformación y relevancia en la participación/acción política.

Dado nuestro interés investigativo, diferenciamos a estos grupos como agentes socioproductivos según el origen y la propiedad de los medios de producción (estatal o privado nacional/extranjero) y tamaño (grandes, medianas, pequeñas y micro empresas) definido por la cantidad de trabajadores, la estructura organizativa, la capacidad productiva, en definitiva, la productividad, que combinados dan lugar a un determinado valor de la producción que también define la envergadura de las empresas (así como su posicionamiento en la estructura económica)¹⁰. Además, desde una perspectiva relacional, consideramos la ubicación en los eslabones (subordinante/subordinado) y en el dominio que ejercen sobre la cadena productiva (dominante / dominado). Esta situación se relaciona con la forma de acumulación (el tipo de mercados, el grado de monopolización y la rama productiva), con la organización de las unidades productivas y la

¹⁰ Los criterios utilizados para definir el tamaño de las empresas no es uniforme y varía de acuerdo a las referencias y fuentes de datos utilizadas. En los análisis económicos, en general se establecen rangos de montos de ventas anuales (teniendo en cuenta las variaciones de los precios); también utilizado por la legislación que regula la actividad empresarial. Los estudios relacionados con la situación de los trabajadores, toman como variable definitoria del tamaño a la cantidad de empleados; principalmente, la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), efectuada por el INDEC, y la Encuesta de Indicadores Laborales, EIL, realizada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Reconocemos las limitaciones de utilizar sólo alguno de estos atributos. La intención es poder discriminar agentes económicos que tienen un comportamiento económico peculiar en términos de la producción generada, la tecnología utilizada, la productividad, el nivel salarial, la fijación de precios, etcétera. En términos de la producción industrial la manera más usual en el caso argentino es mediante la cantidad de ocupados. Adoptamos este criterio para nuestro análisis estadístico (Capítulo II) la delimitación del tamaño de las empresas se realiza a partir del número de trabajadores, después la definición de los agentes productivos se complejiza a partir de una combinación de atributos en el análisis de una serie de casos de pymes industriales (Capítulo IV).

circulación de los bienes. En el proceso de circulación del excedente (producción, apropiación y utilización) en los distintos eslabones o, en el conjunto de eslabones de la cadena productiva, se originan los denominados circuitos de acumulación, que comprende tanto la producción como la circulación y en ese complejo proceso da lugar a la realización de la acumulación.

Nos ubicamos en la vereda de enfrente respecto de los análisis basados en la competencia perfecta. Partimos de la concepción de que **el capital es una relación social**, por tanto la composición de los mercados no es más que la expresión de las relaciones de fuerzas¹¹ entre dichos capitales, el Estado y el trabajo. Como expresión de esa matriz de configuración cambiante de instituciones políticas e ideológicas, la vinculación entre la fracción dominante y el poder estatal no es lineal, sino compleja y contingente. Como tal **en la esfera de las relaciones de producción**, el posicionamiento de los agentes económicos evidencia una trayectoria histórica en una sociedad concreta, donde lo económico no se escinde ni adquiere una dinámica propia sino que va atado al resultado de dichas relaciones.

Situándonos en Argentina, la combinación cambiante de los sectores que de un modo u otro mutaron para conducir los destinos del país en términos económicos, y de especialización o perfil productivo (en tanto se evidenciaba cierto rumbo económico a su vez asociado a la dinámica del comercio internacional, la apertura económica, etc.), se asocia a la denominada *oligarquía diversificada* (Basualdo, 2004). El origen agropecuario pampeano de estos sectores mutó de manera de extender su injerencia económica a diversidad de actividades económicas: comercio, finanzas, también a la actividad industrial (cuyos procesos productivos estaban fuertemente vinculados a su propia producción primaria).

Como proceso histórico, hasta la última dictadura militar, el proceso de acumulación de capital durante el siglo XX (la expansión del stock de medios de producción generado por el proceso de inversión), estuvo regido principalmente por las grandes firmas oligopólicas (locales y extranjeras) que controlaban los núcleos técnicos y económicos de los principales bloques sectoriales. Es decir, la unidad económica predominante era la empresa y el proceso de acumulación avanzó al calor de la concentración económica.

A partir de la valorización financiera la situación se modifica y comienza a predominar la **centralización del capital** sobre la **concentración económica** que antes estaba presente pero no era esencial en la estructura económica. Es decir, este proceso, por el cual unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, se produjo mediante la expansión de su presencia en una o múltiples actividades económicas a partir de la reasignación del capital existente (compras de empresas, fusiones, asociaciones, etc.). Esta transformación es trascendente porque modifica la unidad económica de las fracciones del capital más poderosas de la economía sean estos de origen local o extranjero. En ellas, la empresa deja de serlo y queda subsumida a través de la propiedad en un ámbito más amplio, el grupo o conglomerado económico, en el cual se define el comportamiento productivo,

¹¹ En primer lugar, lo que determina esa posición es la **propiedad** de medios de producción, luego, la diferente capacidad productiva (tecnología incorporada en el proceso productivo) que a su vez define el nivel de productividad y por último el margen de ganancia potencialmente apropiada por el capitalista. Este margen y el volumen de capital (en medios de producción y monetario) habilita o permite el acceso a créditos que define los términos de la competencia entre capitales, sumado al nivel de explotación de la fuerza de trabajo en la formación social concreta estudiada. Se materializa allí la relación capital/fuerza de trabajo, composición del capital y apropiación del excedente, según la cual se disponen las diferentes fracciones del capital.

tecnológico, comercial y financiero de todas las firmas que lo integran. Dentro de esta nueva unidad económica, la empresa queda subsumida en un ámbito económico mayor porque el grupo o conglomerado económico controla un conjunto amplio de empresas. Bajo el predominio de la centralización del capital se redobla la disparidad estructural entre los distintos tipos de capital. Mientras que las **empresas que no forman parte de un grupo o conglomerado** (sean pequeñas, medianas o grandes firmas) por su inserción económica tienen como horizonte una determinada actividad o a lo sumo un bloque sectorial, **los grupos o conglomerados** tienen como referencia al conjunto de la economía local e incluso la economía internacional (Basualdo, 2007:14).

Para caracterizar la disposición de los **grupos socioeconómicos dominantes** retomamos la definición de tres de las fracciones pertenecientes al bloque de poder con distinto peso relativo:

- a) las **firmas extranjeras** o **empresas transnacionales** (ET) instaladas durante la dinámica sustitutiva, estimuladas por el desarrollismo. Por su conformación como sujeto económico y político no es asimilable al capital extranjero vinculado al modelo agroexportador del siglo XIX y principios del XX.
- b) La **oligarquía diversificada**: compuesta por capitales de distinto origen y grado de diversificación económica cuyas características *“por su origen, conformación e intereses se la puede considerar como un sector de la oligarquía local, con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas [...] Ya en los años treinta, esa fracción de clase tuvo una significativa influencia dentro de las grandes firmas industriales, y en los cuarenta fue la fracción de clase que impulsó, ante el agotamiento del modelo agroexportador clásico, la alternativa industrial exportadora del Plan Pinedo. Al mismo tiempo, formaba parte de los grandes terratenientes pampeanos y extrapampeanos, siendo uno de los sectores integrantes del establishment económico del país, quizá el más estable y tradicional desde la conformación del Estado liberal hacia finales del siglo XIX”* (2004:31).
- c) La **burguesía nacional**: fracción de las empresas nacionales, no ligadas a la oligarquía diversificada y a las ET, que durante el peronismo experimenta un salto cualitativo. En este grupo incluimos a las empresas de menor tamaño de propiedad nacional, sin embargo existen ciertas salvedades a la hora de identificar como parte del mismo conjunto, sobre todo en lo que respecta a su participación en el bloque dominante (aspectos que retomamos en el siguiente apartado).

Al hablar de burguesía nacional es posible personificar al capitalista en tanto convergen en ‘personas’ concretas la propiedad sobre los medios de producción con el control sobre el proceso de trabajo y la consecuente apropiación de la plusvalía. El primer término de esta conjunción interesa en tanto legaliza y legitima el segundo. Y para el ejercicio de la *gestión*, debe constituirse como “empresario”, debe poseer cierta capacidad técnica y dirigente, organizar a los trabajadores, generar y mantener la “confianza” de los inversores, los compradores, etc. (Gramsci, 1984 citado en Roitman, 2007). Esta superposición entre propiedad y gestión es importante en el análisis de pequeñas y medianas empresas industriales seleccionadas para profundizar en su comportamiento, características y poder discutir su relevancia en la economía regional. La intención no es analizar como empresarios individuales, sino ilustrar la conjunción de comportamientos macroeconómicos característicos del patrón y las estrategias de reproducción como capital.

Pretendemos acercarnos a la composición de la estructura productiva a partir del análisis de la **concentración económica** y la **centralización del capital**, con la intención de desentrañar la configuración de una formación social concreta. El estudio de la concentración económica permite aprehender un aspecto de las disparidades que exhiben los diferentes tipos de empresas o más precisamente un primer nivel del poder diferencial sobre la producción que tienen las grandes empresas oligopólicas. Sin embargo, el análisis de la centralización del capital a nivel de una economía regional se dificulta por la disponibilidad de datos existentes acerca de la extensión y variación de la propiedad de las empresas. Intentando superar las restricciones en la información disponible en el capítulo siguiente, caracterizamos la estructura y el perfil de la industria en la provincia de Mendoza a comienzos del siglo XXI sobre la base de datos censales (CIP 2003), considerando la composición y el tipo de capitales, sus relaciones y con el empleo.

La dinámica y movimiento que conduce y viabiliza el proceso de acumulación, como planteamos, se explica por la lógica que adquiere el régimen social de acumulación, como expresión de las disputas entre capitales y entre capital y trabajo. La articulación entre los sectores dominantes y el Estado deriva en la sucesión de regímenes de gobierno y en el tipo de políticas implementadas, marco en el cual se posibilita y desarrollan las distintas estrategias de acumulación.

Para dar cuenta de las relaciones económico-sociales que explican el posicionamiento de los agentes productivos pymes, abordamos siempre con la mirada puesta en éstas, la relación con otras empresas, con el Estado y con el trabajo.

En la segunda parte del presente capítulo, nos detenemos en la descripción de las principales medidas de política económica que viabilizaron un tipo particular de acumulación en Argentina, como régimen social de acumulación nos centramos en el periodo que comienza con la dictadura militar y se extiende durante los gobiernos constitucionales de Alfonsín (1983-1989), Menem (1989-1999) y De La Rúa (1999-2001). Interesa en particular observar el comportamiento económico en relación con la industria nacional. Este aspecto es desarrollado a lo largo del trabajo, profundizando en el capítulo II sobre la específica configuración de la estructura socioproductiva de la provincia de Mendoza.

Esto último nos permite situar el desenvolvimiento de las pequeñas y medianas empresas como agentes socio productivos. Pero antes presentamos la definición de lo que entendemos por pymes industriales, a partir de una breve referencia a los antecedentes históricos de la importancia económica social de las mismas.

Pymes: pequeñas y medianas empresas o pequeño capital industrial

Consideramos que las pymes, como parte de la definición de fracción de clase y tipo de capital, corresponden al pequeño capital industrial. Esta delimitación está dada por la propiedad de los medios de producción, la escala y forma de organización de la producción y el control sobre el proceso de trabajo, la tecnología utilizada y la productividad, el nivel salarial, la fijación de precios (más bien se ajustan a y difícilmente sean formadoras de precios), en suma elementos que definen su posición en la estructura socioproductiva regional.

Retomando la noción de fracciones y tipos de capital dominantes, el grupo de empresas de menor tamaño no formaría parte de la denominada **burguesía nacional**¹², en tanto son “*muchos miles de pequeñas y medianas empresas nacionales pero desestructuradas, sin identidad propia y sin conducción*” (Basualdo, 2004:19). Aunque reconocemos que la aglutinación de este conjunto heterogéneo es bastante precaria, justamente por la dinámica que adquiere el funcionamiento del capitalismo en Argentina donde podría plantearse como *sálvese quien pueda*, la existencia y prevalencia en las economías regionales podría presentar características diferenciadas respecto a su identificación y organización como sector económico. Este aspecto es ciertamente decisivo a la hora de plantearse como agente de cambio (actor/sujeto), “*porque una fracción de clase no involucra únicamente la existencia estructural de sus integrantes sino también su conciencia de sí misma y su organización como tal*” (Ídem, p.20).

Creemos que entre los elementos determinantes de esta *condición* de pequeño capital industrial es la integración del bloque de poder, en términos de su participación política y también en relación con la competencia intercapitalista, aquello que lo diferencia de la burguesía nacional. Ciertamente, las pymes no integran ese bloque dominante y, de hacerlo, su peso relativo es fluctuante sin alcanzar a constituirse como fuerza sociopolítica. En otros términos, las relaciones de fuerzas en una formación social concreta en un tiempo determinado contribuyen a definir el posicionamiento de este heterogéneo conjunto. En este sentido, la investigación que llevamos a cabo, emplazada en el periodo post convertibilidad en Argentina, busca desentrañar su desenvolvimiento como modo de situarlas.

Distinguir entre la concepción teórica y las definiciones operativas existentes permite delimitar un estrato de empresas, ya sea para fines estadísticos de relevamiento y análisis de datos, como para la aplicación de regulaciones y beneficios a un sector económico (tal como lo presenta la legislación en Argentina) permite, además, aclarar a qué nos estamos refiriendo y el alcance de los resultados del análisis (Anexo N° I y II).

Un estudio compilado por IdePyME (1991), al discutir acerca de la definición de pymes en Argentina, sostiene que pyme es una empresa prototipo evaluando su dimensión e importancia en el marco de una estructura productiva nacional. Una empresa es una entidad, que con independencia de su forma jurídica, ejerce una actividad económica. Para delimitarlas, existen distintos criterios que pueden variar no sólo entre distintos países sino también dentro de un mismo territorio a distintos efectos. Estos criterios pueden ser cuantitativos o cualitativos: la Ley o autoridad de aplicación se basará en elementos cuantitativos cuando la determinación se efectúe en base a aspectos cuantificables como el número de personal ocupado o nivel de facturación. Por el contrario, se tendrán en cuenta elementos cualitativos cuando esa determinación sea

¹² Nuestra posición sobre si las pymes integran la burguesía nacional, si bien no es definitiva, nos aproximamos (y nos cuestionamos) a sostener que no forman parte del bloque de poder, menos aún en el caso de las pymes industriales de las economías regionales. Aunque la dinámica de relaciones productivas provoca variaciones según la composición histórica determinada de los sectores dominantes, no ostentan posiciones de poder significativas dado que no operan como un colectivo (o un conjunto homogéneo), sino aisladamente como tendencia general. Estas afirmaciones constituyen más una hipótesis parte de una discusión más amplia, motivo de una investigación aparte. Sí decidimos desde el punto de vista conceptual, no utilizar como equivalente o asimilar al concepto de pequeña burguesía, porque la intención es focalizar sobre este conjunto como agentes socioproductivos haciendo hincapié en sus prácticas económicas y no en los aspectos culturales, de procedencia social, etc. Por esta razón, adoptamos la acepción de pequeño capital industrial (pymes industriales) dado que remite a su personificación como capital (proceso de valorización, acumulación, obtención de ganancia, explotación del trabajo) pero no como clase social sino como facciones de clase y tipos de capital.

consecuencia de analizar datos como la propiedad del capital, la independencia de la empresa, etc. En el caso de las regulaciones orientadas a las pymes, la Ley N° 24.467/1995 y la Ley N° 25.300/2000 establecen la delimitación de este conjunto a través de los valores de ventas anuales¹³. La segunda ley mencionada distingue además que *"no serán consideradas MiPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aún reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos"*.

A los fines de identificar a este grupo como agentes socioproductivos, adoptamos la delimitación en términos de la cantidad de miembros de la unidad productiva, combinado con el valor de facturación anual, además de las características correspondientes al sector específico de producción, la escala y organización. Asimismo consideramos que el tamaño de las empresas está dado también por la trayectoria productiva de la economía de que se trate, la dimensión del mercado interno y la inserción en el mercado externo (exportaciones e importaciones). El tipo de producción y de producto, la forma de producción, tecnología y la organización del trabajo. Todos estos elementos están sujetos a la dinámica de las empresas y varían en mayor o menor grado en el tiempo de acuerdo al ritmo de los cambios económicos y políticos.

Asimismo, sostenemos que no es lo mismo decir empresario (individual) o empresariado (colectivo) que pymes como agentes socioproductivos. En el primer caso, remite a comportamientos, actitudes, toma de decisiones, mientras que en el segundo remite a su posición en la estructura socioproductiva provincial y nacional, su aporte al empleo, a la producción, al desarrollo productivo, al abastecimiento local y nacional, etc. como parte de un entramado de relaciones complejas en una formación social concreta y determinada. Nuestra intención es referir a este conjunto de empresas como la personificación de relaciones sociales particulares donde el empresario representa un producto social, caracterizado por cierta capacidad dirigente y técnica (Gramsci, 1984).

Al utilizar como término equivalente el de pymes con el de pequeño capital industrial, significa identificar a la vez a un sector objeto de políticas públicas, económicas y de interés académico, así como un agente de desarrollo productivo. Es decir, la interpelación busca remitir a la tipificación que se hace en dichos ámbitos sobre tal conjunto (en el Estado, la academia, el propio empresariado). Forma parte de la discusión sobre las transformaciones en la estructura productiva, la creación de puestos de trabajo, el potencial para desarrollo local, territorial y el crecimiento económico sustentado primordialmente o generalizadamente en la conformación de una base productiva diversificada y con fuerte presencia de pymes.

Por qué investigar a las pequeñas y medianas empresas

Varios autores coinciden en destacar a este grupo de empresas como de gran relevancia en las economías de los países. Esta importancia está dada por el papel significativo que tienen al

¹³ Los valores se actualizan a través de resoluciones de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (N°25/2001, N° 147/2006 y 2010). La última resolución N°21/2010 define para la industria los siguientes valores: Microempresa \$ 1.800.000, Pequeña \$10.300.000 y Mediana \$82.200.000. <http://www.sepyme.gob.ar/sepyme/clasificacion-pyme/>. Previamente la resolución de 2001 establecía como montos hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder: \$ 500.000, \$ 3.000.000 y \$ 24.000.000 (ANEXO N°1).

desarrollar una proporción sustancial de la producción, del empleo y la riqueza (Enright, 1994; Andriani, Biasca y Rodríguez 2005; Katz, 2001 citados en Perez Prieto, 2007).

Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en los últimos 25 años el empleo industrial mundial ha crecido en un 72%. Y, según la OCDE, en Brasil, Rusia, India y China se crearon 22 millones de empleos por año entre 2000 y 2005. La mayor parte de la gente en el mundo no trabaja en empresas globales. Se estima que entre el 80% y el 90% de la mano de obra mundial trabaja en empresas locales medianas o pequeñas. Y aunque algunas de ellas exportan o importan, el grueso de su actividad, la realizan localmente. Las que sí están globalizadas son las finanzas y las grandes compañías industriales y de servicios¹⁴.

Esta relevancia se explica como argumento en el marco de la teoría del crecimiento o como una nueva realidad en el mercado y en la competitividad, por la reducción del tamaño de las empresas, en pos de conseguir mayor flexibilidad y adaptabilidad a los cambios en las exigencias del mercado (en muchos casos a través de la subcontratación). En otros términos, podríamos hablar de desverticalización de las grandes empresas (*“con la finalidad de huir de las centrales sindicales, de los salarios elevados y de los climas antagónicos de negocios”*), de un desplazamiento secular desde la producción hacia los servicios, de la reducción estratégica de los grandes conglomerados hacia las actividades nucleares o intrínsecas, o de un crecimiento desproporcionado en la actividad de las pequeñas empresas (Harrison, 1994).

Otra de las grandes cuestiones en torno a las pymes, es su potencial como generadoras de empleo. Las discusiones al respecto se iniciaron a partir de los cambios mencionados en la dinámica de las formas de producción y del comercio, luego de la crisis de 1973 y el comportamiento económico de las mayores corporaciones (recesión económica), propiciaron reducciones en los planteles de trabajadores y cierres de fábricas obsoletas. Buena parte de los trabajadores desplazados fueron absorbidos en pequeños y medianos negocios (finales años 70 y comienzos de los 80) (Harrison, 1994). Como resultado del análisis de estadísticas provenientes de Estados Unidos, Japón y de los países europeos, se aseveró que las empresas, fábricas, tiendas y oficinas pequeñas eran responsables de la inmensa mayoría de los nuevos empleos creados (Birch, 1979; Gilder, OIT, 1998).

En los países del *tercer mundo* la génesis del mito se encuentra en que la mayoría de las iniciativas económicas fueron tomadas de recetas o modelos económicos pensadas desde el mundo anglosajón y desde sus perspectivas históricas propias (Harrison, 1994). Las evidencias empíricas¹⁵ muestran que la empresa promedio ha disminuido de tamaño en sus plantas productivas desde los años 70, tomando como definición operacional de pequeña y mediana empresa aquellas con hasta 100 empleados; también se redujo el número de centros de producción por empresa y ha crecido el número de empresas de menor dimensión legalmente constituidas en la mayoría de los países.

Estos hallazgos son explicados como **producto de la especialización flexible**: del desplazamiento del proceso productivo de las grandes empresas hacia los sectores pequeños y medianos empresariales, los cuales se especializaron en áreas determinadas. Estos hechos demuestran que no ha sido el crecimiento de las pymes lo que dinamiza el empleo sino que atiende a espacios

¹⁴ Álvarez Quiñones, Roberto. *“Macroeconomía: un perro que no muere”*. Los Ángeles 29 de junio de 2007 www.laopinion.com

¹⁵ Instituto Internacional de Estudios sobre el Trabajo, ILS siglas en inglés, y estadísticas empresariales *US census of manufacturers* analizadas en Harrison, 1994.

operativos dejados por la industria en su proceso de adaptación al mercado (Perez Prieto, 2007:481/2).

2. Decisiones metodológicas adoptadas en la investigación

A partir de los interrogantes iniciales surgieron una serie de cuestiones metodológicas, decisiones y dilemas que nos plantearon resoluciones en pos de continuar con la investigación. Éstos fueron:

¿Qué características presentan las pequeñas y medianas empresas industriales a partir del proceso de transformación de la estructura productiva? ¿Cómo es la evolución de estas empresas en el período post convertibilidad? ¿Qué estrategias adoptaron? ¿De qué manera se posicionaron en la dinámica de la economía regional (participación en el producto industrial, valor de producción, generación de empleo)? ¿Cuáles son las formas que asumieron las relaciones laborales y las modalidades de contratación en ellas?

El camino recorrido para dar respuesta a los mismos, sigue una secuencia que va de la descripción de la estructura y perfil de la industria nacional y regional en el periodo mencionado, hacia la especificidad de la situación de las pymes industriales en la región y las variaciones de las relaciones de trabajo en éstas. En este sentido, la propuesta investigativa está centrada en conocer su desenvolvimiento en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina. Al ser ésta una tarea compleja atravesada por múltiples determinaciones que trasciende las intencionalidades de los sujetos, la propuesta metodológica llevada a cabo combina instrumentos de recolección de datos primarios y análisis de bases de datos estadísticos provenientes de fuentes secundarias, tales como los censos económicos de 1994 y 2003, la Encuesta Permanente de Hogares, datos del Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social, del Ministerio de Economía y de Producción. Asimismo, análisis documental de los informes de organismos orientados al apoyo de las empresas tales como el IDITS (Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnológico y de Servicios), el observatorio Pyme de la Unión Industrial Argentina (UIA), entre otros centros de estudios. Se buscó la complementariedad de la información recopilada para dar cuenta de la problemática estudiada en distintos niveles de agregación:

- Un nivel agregado, donde se describe la composición y evolución de la estructura productiva nacional y provincial, pudiendo ubicar el objeto de estudio en un cuadro general. Esto es, el movimiento experimentado por la sociedad, haciendo hincapié en la dimensión económica y laboral.
- Un nivel particular, donde se intenta profundizar, a partir de casos escogidos de acuerdo a la composición de la estructura económica provincial en términos de su posicionamiento respecto al producto regional y al empleo, así como su relativa antigüedad y trayectoria, las estrategias o mecanismos adoptados asociados a la dinámica del nivel de actividad económico general, entre los cuales enfatizamos las variaciones en la cantidad de trabajadores y la modalidad de las relaciones de trabajo.

En este último caso los criterios utilizados para seleccionar las empresas fueron: pertenecer al sector industrial en la provincia de Mendoza (actividades cuya finalidad es la fabricación de productos a partir de la transformación de materias primas y la reparación de maquinarias de terceros); ser de propiedad provincial o nacional; existir desde hace 15 a 20 años para rescatar los

procesos de cambio atravesados desde el régimen de valorización financiera; contar con 6 o más trabajadores y hasta 100 en toda la empresa (consultar el listado de empresas visitadas – Anexo N°IV). Por tanto, la selección fue intencional y los casos son ilustrativos de determinadas situaciones y no representativos del conjunto de empresas industriales. Estas empresas están ubicadas en las regiones industrialmente significativas de la provincia: departamentos de Luján, Godoy Cruz, Maipú y Guaymallén, pertenecen al principal centro urbano (Gran Mendoza). Además, la selección contempló la cercanía geográfica del ámbito de estudio.

El análisis concreto se ajusta a un periodo reciente, años 2002-2009, pero en términos de proceso prestamos atención a la trayectoria de las empresas en especial durante la década de los noventa.

La diversidad de situaciones que se presentan en cada empresa visitada se refleja en las visiones y relatos sobre lo acontecido en estos últimos años según subsector industrial reflejando una particular evolución. El aporte de las evidencias empíricas está en reflejar esta diversidad, aunque es poco probable abarcar o recorrer todos los casos, por el tiempo que demandaría. La decisión adoptada fue realizar una descripción, según los datos agregados de fuentes secundarias, de la evolución de los subsectores industriales de la provincia y completar o profundizar a partir de los casos con las situaciones particulares encontradas, haciendo hincapié en esa diversidad.

Se realiza un análisis documental de los informes sobre los sectores industriales de la provincia de Mendoza de organismos orientados al apoyo de las empresas tales como el IDITS (Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnología y Servicios), también informes del INTA e INTI, y artículos de diarios provinciales donde se presentan diagnósticos sobre la situación de la industria provincial.

Complementariamente, realizamos entrevistas a referentes de asociaciones y dependencias del gobierno provincial (Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas -APYME, Asociación de Empresarios del carril Rodríguez Peña -ADERPE¹⁶, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial regional Mendoza, el Fondo para la Transformación y el Crecimiento¹⁷, Programa Desarrollo de Clusters –Gobierno de la provincia de Mendoza) como adición a la visión sobre el desenvolvimiento de las pymes en Mendoza. Estos referentes, a su vez, sugirieron contactos de empresarios a quienes realizar entrevistas, por tanto fue otro de los métodos de selección de informantes.

En la exposición de los resultados de este análisis sustentamos en el texto las afirmaciones que surjan sobre la problemática estudiada, con citas textuales provenientes de las entrevistas. Además, se incorpora en el anexo los ejes abordados en los encuentros con empresarios y referentes del sector productivo y una sistematización con las características principales de cada empresa (Anexo N°IV).

Con respecto a la descripción de las principales características de la estructura productiva de la provincia de Mendoza, acudimos al análisis estadístico de fuentes de datos secundarios que aportaron al estudio del sector industrial, las pymes, la situación de los trabajadores y a la economía regional. Principalmente, las bases del Censo Industrial Provincial realizado en el año

¹⁶ Esta asociación nuclea a las empresas localizadas en una de las principales Zonas Industriales de la provincia de Mendoza que abarca parte de los departamentos de Godoy Cruz, Guaymallén y Maipú. En el Anexo N°III se presenta un listado de las zonas y parques industriales. Para mayor información <http://www.zonaindustrialmendoza.org/>

¹⁷ El FTyC es un fondo de crédito creado en 1993 (Ley N° 6.071) destinado al financiamiento de inversiones privadas en forma directa o a través de alianzas con otros organismos públicos o privados <http://www.ftyc.com.ar/>

2002/3 por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (Gobierno de Mendoza) y las bases de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) para el aglomerado Gran Mendoza.

A partir de dichas fuentes y de estudios e informes económicos que serán citados oportunamente, aproximamos una caracterización de la dinámica del patrón o régimen de acumulación de capital en estos últimos años. En este sentido, la participación absoluta de las variables económicas (producto, demanda, inversiones, etc.) como su dinámica, serán analizadas a partir de la tasa de crecimiento anual de las mismas. Como indicadores del impacto de las políticas económicas en términos estructurales, examinamos las diferencias en la evolución relativa de los agregados económicos o de grandes actividades económicas, dado que permiten comprender los sesgos en el comportamiento de la economía en el corto o largo plazo. Estos indicadores son útiles no sólo en el caso de los grandes agregados o sectores de actividad, sino también para analizar la importancia relativa de las diferentes producciones que integran un determinado sector económico.

Los datos complementarios provienen, principalmente, de Informes realizados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) a partir del Censo Nacional Económico (1994 y 2005), la Encuesta Industrial Anual (EIA) y Mensual; las cuentas nacionales. También los aportes de los Centros de Estudios del Ministerio de Economía y Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyME), Sepyme; del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Encuesta de Indicadores Laborales (EIL), OEDE (Observatorio de Empleo y Dinámica Empresaria), el observatorio Pyme –UIA, entre otros centros de estudios.

SEGUNDA PARTE. Principales lineamientos de política económica desde la última dictadura: Transformaciones en la estructura productiva¹⁸

Como parte del proceso de transformaciones en la sociedad argentina desde mediados de la década del setenta, los cambios político-institucionales incidieron marcadamente en la evolución y dinámica de la industria nacional. Luego del agotamiento de la segunda etapa de sustitución de importaciones en el país y de una nueva etapa de la crisis internacional, el golpe cívico militar de 1976 impulsó un proyecto básicamente antipopular, excluyente y regresivo que implicó una profunda reestructuración.

La política económica de este periodo marcó una ruptura con los lineamientos de políticas anteriores y tuvo una incidencia decisiva sobre la distribución del ingreso, la reasignación de los recursos entre los distintos agentes económicos y sociales, el patrón de comportamiento de las diversas actividades económicas. Particularmente, el sector industrial como núcleo central de la acumulación y reproducción del capital en el modelo sustitutivo, y en las formas que adoptó la conformación del poder económico en Argentina.

Los elementos claves fueron la liberalización de los mercados, particularmente el financiero, y la apertura económica al exterior. El proceso económico, en un primer momento, fue aún

¹⁸ Este apartado es una apretada síntesis, a modo de enumeración, de los principales cambios indicados por diversos investigadores. Principalmente, Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2001; Diamand y Nochteff, 1999; Schorr, 2004; Kosacoff, 2000, Bisang, 1998; Yoguel, 2000, entre otros.

industrialista pero revirtiendo el perfil productivo: del dinamismo de la producción de bienes de consumo masivo hacia la satisfacción de la demanda de sectores de altos ingresos.

Entre las medidas más perjudiciales podemos mencionar *“la represión salarial de 1976 que consistió en el congelamiento de los sueldos y en la eliminación del sistema de control de precios más una fuerte devaluación de la moneda doméstica que derivaron en un importante aumento de la inflación; la reforma financiera de 1977 y, a fines de 1978, el enfoque monetario de balance de pagos (la recordada tablita de José Alfredo Martínez de Hoz) que se articuló con una drástica apertura comercial, aunque marcadamente asimétrica en cuanto a sus efectos sobre los distintos mercados y actores fabriles”* (Schorr, 2005:20/24).

A partir de 1980, la convergencia de las tasas de interés, el rezago cambiario, la revolución arancelaria, junto con la distribución regresiva del ingreso y la redefinición del papel del Estado altera los patrones de la industrialización sustitutiva. “La estatización de la deuda externa privada, los subsidios a las exportaciones fabriles, los abultados sobrepagos pagados por el Estado y las compañías públicas a sus proveedores, los programas de capitalización de la deuda externa y los regímenes de promoción industrial” sumados a la profunda crisis económica y social (en 1981 la crisis de la balanza de pagos, la disminución del stock de divisas, el crecimiento del endeudamiento externo, la fuga de capitales hacia el exterior, el incremento en el desequilibrio fiscal, el aumento de la deuda interna, la recesión y el desempleo), continuaron con los procesos de desindustrialización, concentración, centralización del capital y distribución regresiva del ingreso (Ídem).

Con la restauración democrática en 1983, los intentos por estabilizar la economía fueron inútiles, las reformas estructurales que ya habían comenzado, y las secuelas sobre la economía plantearon serias dificultades. Finalmente, en 1988 se produjo la suspensión de pagos de intereses y capitales, el incremento en los precios y con ello la caída de los salarios reales, devino en 1989 en la hiperinflación, incontrolada hasta 1991: *“la inflación fue el más claro síntoma institucional de la decadencia del régimen social de acumulación. (...) Éste es un fenómeno “de fronteras”: se expresa en lo monetario pero en su origen están involucradas causas económicas, políticas y culturales y en ese sentido ilustra sobre un punto crítico fundamental de todo sistema: la debilidad del consenso social sobre el valor de recursos básicos como lo son el dinero y el poder”* (Nun y Portantiero, 1987).

De esta manera, las mutaciones ocurridas trascendieron lo económico convirtiéndose en una reestructuración integral de la organización social. Conjuntamente, con la redefinición del papel del Estado en materia económica, pero también política y social, la restricción del poder de negociación que poseían los trabajadores, además de la suspensión de los derechos laborales, alteró la relación de fuerzas sociales. Sin olvidar, el disciplinamiento represivo.

En el plano productivo, el desplazamiento de los excedentes hacia otras actividades se transformó en la mejor alternativa de inversión, para aquellos estructuralmente capaces de llevarlo a cabo, no como política de diversificación del riesgo, sino por las oportunidades que brindaron las cambiantes políticas económicas. La jerarquización de una programación cortoplacista de características especulativas, la agilidad de respuesta o de desplazamiento hacia aquellas actividades beneficiadas por la política estatal, influyeron decisivamente en la dinámica de acumulación de las distintas empresas con inserción industrial (Schvarzer, 1996).

La acentuada oligopolización centrada en un conjunto de empresas, fruto del desenvolvimiento de la industria desde las décadas del '50 y '60, potenció el poder económico de un reducido número de empresas de capitales principalmente extranjeros acompañados por algunos nacionales: las Empresas Transnacionales con control o participación mayoritaria sobre el capital de numerosas empresas industriales y no industriales (en los sectores de comercio, finanzas, seguros y otros servicios) con actividades integradas y/o diversificadas (de esta manera se materializó la vinculación estructural entre la producción y la circulación del excedente económico). También presentes desde fines de la década del cincuenta, las grandes empresas nacionales se diferenciaron en los grupos económicos y las empresas independientes que actuaron en los distintos mercados industriales y sólo excepcionalmente se convirtieron en líderes en sus mercados respectivos. Los primeros se destacaron en la producción industrial y en la actividad no manufacturera (sectores agropecuario, comercio, finanzas, seguros y otros servicios), en los años setenta constituyeron la fracción más moderna del bloque agroexportador (Schvarzer, 1996).

La configuración del poder económico en este periodo, según Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1989) reunió a los capitales nacionales y extranjeros, integrados y/o diversificados (propiedad de múltiples empresas) que aumentaron su poder económico y el control sobre los mercados, en detrimento de los capitales nacionales y extranjeros con inversión restringida al control de pocas empresas y mercados con un escaso desarrollo de integración vertical u horizontal, que perdieron alcance, algunos expulsados a pesar de tratarse de firmas oligopólicas (pero independientes). La burguesía nacional no pudo constituir un programa de integración con el sistema de grandes empresas multinacionales que fuera, a la vez, económicamente rentable y políticamente aceptable (Canitrot, 1975:349 en Nun y Portantiero 1987).

Estos grupos y conglomerados económicos, que ya estaban presentes en la estructura productiva, pasan a conducir el proceso económico en su conjunto. Bajo el predominio de la *centralización del capital* se redobla la *disparidad* estructural entre los distintos *tipos de capital*, clasificados según origen y propiedad de medios de producción en una o más actividades económicas y las unidades subsidiarias que controlaban (Basualdo, 2007:14).

Esta reestructuración condujo al deterioro de la situación de los asalariados, tanto en el nivel de sus ingresos como en las condiciones de vida en general, y a la pérdida de los pequeños y medianos propietarios nacionales, por el control de la producción interna que ejercieron las grandes empresas oligopólicas. Dentro de estos sectores, se vieron perjudicados los de capitales nacionales y extranjeros "especializados" con control sobre un reducido número de firmas y se consolidaron los propietarios de numerosos firmas industriales y no industriales: las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas (Schvarzer, 1996; Schorr, 2004; otros).

Los problemas experimentados a partir de estas transformaciones dieron origen a un proceso liderado por **reformas neoliberales** cuyos ejes fueron la estabilización económica y el ajuste estructural. Lo que se buscaba era alcanzar el equilibrio en la balanza de pagos, el control del déficit fiscal y de la inflación, la estabilidad del tipo de cambio. Del conjunto de medidas adoptadas, la puesta en marcha del Plan de Convertibilidad (Ley 23.928) el primero de abril de 1991 estableció la moneda, primero el austral luego el peso, igualada en paridad con el dólar y logró la estabilización luego del periodo hiperinflacionario. Las reformas tributarias, la lucha contra las evasiones, la disminución de los empleos públicos, la aceleración en las privatizaciones, el control de las remesas

a las provincias, las cuales debían ajustar sus gastos a sus recursos propios y coparticipables, fueron otras de las medidas aplicadas para reducir el déficit fiscal.

La apertura de la economía se profundizó, continuaron las privatizaciones y se consolidó el proceso de desregulación de la actividad económica. La eliminación de regulaciones en materia de salarios, servicios profesionales, puertos y transportes, comercio interior y exterior, comercio mayorista de productos perecederos, farmacias, regulaciones específicas (como la que se refiere a la vitivinicultura, la yerba o el azúcar, etc.) y la eliminación de oficinas regulatorias fueron algunas de las reformas implementadas.

Las sucesivas crisis internacionales, tales como la denominada Efecto Tequila, la crisis rusa, revelaron la fragilidad externa de la economía argentina, que acudió cada vez más al endeudamiento público y tuvo como principal característica la marcada extranjerización mediante la transferencia de activos de empresas locales a conglomerados extranjeros (Nochteff, 1998; Basualdo, 2000). Esta estrategia no evitó el progresivo incremento de la desocupación y de la precariedad laboral que fue arraigando el deterioro generalizado de la situación del conjunto de los trabajadores, ya fuera por la destrucción de puestos de trabajo, como por la intensificación de la explotación de los ocupados.

El grado de apertura de la economía en un contexto de atraso cambiario fue devastador para los sectores sin protección y, especialmente, las pequeñas y medianas empresas. La estructura de precios relativos perjudicó la producción y circulación de productos industriales nacionales, además de los procesos de concentración, la menor apropiación del excedente, el achicamiento del mercado, el incumplimiento del “compre nacional” y las restricciones naturales para acceder al crédito y problemas de escala y competitividad.

Las políticas públicas de corte fiscalista orientadas a generar superávit fiscal para permitir el pago de la deuda externa sin alterar la estructura impositiva, implicaron transferencias a núcleos concentrados del capital. En forma directa, subsidios a empresas privatizadas, cesión de ingresos previsionales –creación del sistema de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones - AFJP- en 1994; e indirecta la modificación en las contribuciones patronales, las exenciones sobre rentas financieras, entre otras. Denotaron también un escaso interés en cobrar ingresos patrimoniales y sobre ganancias en función de la real capacidad contributiva (Kulfas y Schorr, 2002). Los sucesivos ajustes del gasto público a través de impuestazo, reducción del empleo y salarios públicos, llevaron al achicamiento de la demanda doméstica. Los denominados “*Planes de competitividad*” del Ministerio de Economía de la Nación, tuvieron un enfoque ofertista y fiscalista, una vez más favorecía a las empresas con reducción impositiva si cumplían los compromisos, y tenían un resultado regresivo en relación con el empleo, en tanto se revisaron los convenios colectivos de trabajo.

Los resultados de la aplicación de dichas medidas, influenciadas por el denominado Consenso de Washington y las *recomendaciones* de los organismos internacionales de crédito, derivaron en un patrón de acumulación centrado en la **valorización financiera**. La rentabilidad obtenida por los bancos y el sistema financiero, también por los capitales oligopólicos líderes en las restantes actividades económicas (producción industrial, agropecuaria y los servicios públicos privatizados) fue posible porque la tasa de interés superó la rentabilidad de las otras actividades económicas. La concentración del ingreso y la deuda externa operaron en este sentido como una masa de recursos

pasibles de ser valorizados en la economía interna por parte del sector más concentrado del capital, sobre la base de las diferencias en la tasa de interés interna respecto a las vigentes en el mercado internacional (Basualdo, 2002: 13).

En este patrón de acumulación el predominio del capital se dio claramente sobre el trabajo ante la regresividad de la distribución del ingreso y la exclusión social, resultado de la convergencia entre un salto cualitativo en la explotación de los trabajadores y la expulsión de mano de obra. El desempleo y subocupación se incrementaron notablemente. Este mismo proceso habilitó la acumulación y reproducción del capital, porque tanto la producción como la masa de población excedente, se ciñeron al flujo de inversiones (en función del riesgo y la rentabilidad) que en esta oportunidad se orientaron a la especulación financiera y el mercado de capitales y no a la inversión productiva.

Entre los factores que permitieron la expansión de este patrón de acumulación, la distribución regresiva del ingreso, la desestructuración del mercado de trabajo, el disciplinamiento social que provocaron las hiperinflaciones, y el incremento de la desocupación fueron determinantes. La subordinación que ejercieron estos elementos se sumaron a la corrupción que reinó en el sistema de poder donde se articuló el capital oligopólico y el sistema político en detrimento del conjunto social, en tanto se produjo un proceso de destrucción y transferencia del aparato estatal al sector privado.

De esta manera, las relaciones entre los niveles nacionales y provinciales del aparato estatal, adoptó un mecanismo de alianzas internas y externas entre sectores del poder provincial y/o nacional, que se acentuaron, en general, cuanto más atrasada o rezagada era la estructura económico-social de la provincia respectiva. Este tipo de relación apuntó *“a solventar el modelo global de acumulación nacional a través del uso discrecional de fondos en el plano legislativo, la utilización del sector público como refugio laboral, en ciertos casos la figura del 'caudillo'. (...) modelo clientelístico tradicional”*. La persistencia en el tiempo de estas modalidades de organización, reclutamiento de adhesiones y alianzas con los grupos locales dominantes se refuerza desde el poder central como un reaseguro para conseguir apoyo en circunstancias institucionales concretas: es una política de trueque de favores mutuos proveer de oxígeno a su gestión y evitar conflictos sociales (Rofman, 1999).

Sin embargo, esta modalidad de operación del Estado nacional – Estado provincial comenzó a resquebrajarse a partir de las exigencias de los organismos internacionales de financiamiento para la eliminación del déficit de los presupuestos provinciales. Básicamente, consistió en el traslado, de la estrategia del ajuste a las mismas provincias e impidió que se pudiese mantener la política clientelística tradicional en toda su magnitud. La crisis en el ámbito laboral del sector privado y esta escasez de *recursos* estatales debido al ajuste estructural, al reclamar la privatización de organismos específicos de los estados provinciales -como la banca pública, las empresas de energía y las de provisión de agua potable- y al exigir la transferencia de las cajas de jubilación de empleados provinciales, fue cercenando parte del espacio de maniobra de los gobiernos locales. Entonces, la restricción financiera discrecional y la reducción del tamaño de los estados provinciales impuso, en los últimos años del siglo XX, una estrategia de contención del gasto que tuvo expresiones concretas en baja de sueldos, en demoras de los pagos a trabajadores estatales y a

proveedores y en la generalización de la creación de moneda espuria: los bonos públicos (Rofman 1999:9).

La inexistencia de la planificación del desarrollo regional como estrategia tendiente a la reducción de las desigualdades interregionales, la política del gobierno central de reducción de las cargas sociales, como estímulo a la creación de empleo, la desaparición de la banca provincial y el debilitamiento del entramado de empresas de menor tamaño frente al crédito bancario, empeoraron la situación. Un claro ejemplo fue el impacto provocado por las políticas promocionales de aliento a la producción, que en general resultó una estrategia inadecuada y altamente gravosa, desvinculada de un programa integral de apoyo a las economías regionales (Rofman 1999). Sumado a ello, el debilitamiento de la fuerza de las organizaciones sindicales radicadas en los principales centros industriales (Rosario, Gran Buenos Aires, Córdoba) al quedar muchos de los trabajadores desocupados.

Este proceso de transformaciones llegó a un punto en el cual no sólo la economía, sino las instituciones y la sociedad en su conjunto colapsaron. La vulnerable exposición de la economía argentina a los cambios en los flujos internacionales de capitales y mercancías, el crecimiento a través del endeudamiento sin un incremento sustancial de la capacidad y la competitividad industrial, la incertidumbre, la desocupación y la pobreza, así como la desconfianza generalizada en las instituciones, desembocaron en la *"peor crisis de la historia argentina"*¹⁹. Dicho proceso se vio potenciado por el establecimiento, a fines de 2001, del denominado "corralito", una disposición que limitó la libre disponibilidad de los depósitos bancarios existentes, cajas de ahorro y plazos fijos, y la cesación de pagos de la deuda externa²⁰ (la agudización de todas las tendencias mencionadas se dio en el cuarto trimestre de 2001 y en el primero de 2002).

Luego de una sucesión de presidentes interinos, en enero de 2002 se anuncia el fin de la Convertibilidad (Ley 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario), corolario de una Argentina devastada. La devolución de los depósitos bancarios de la población, la devaluación de la moneda, junto con un generalizado otorgamiento de planes sociales y una serie de políticas productivistas permitieron cierta reactivación económica a fines de ese año.

Algunos autores como Bonnet (2009), Schorr y Azpiazu (2010), Basualdo (2009) entre otros, sostienen que la crisis fue resultado de un complejo y prolongado proceso de luchas sociales y de conflictos interburgueses entre distintas fracciones de la propia burguesía. En el fondo, la disputa y el posicionamiento de la burguesía como parte de los grupos dominantes en el reacomodamiento por la crisis de acumulación.

¹⁹ El 19 y 20 de diciembre de 2001 fue la expresión del conjunto de protestas sociales contra la situación económica argentina de dichos años, que causaron la renuncia a la presidencia de Fernando de la Rúa el 20 de diciembre de 2001 y llevaron a una situación de acefalia presidencial. La mayor parte de los participantes de dichas protestas fueron autoconvocados, que no respondían a partidos políticos o movimientos sociales concretos. Su lema popular fue: "que se vayan todos".

²⁰ La cesación de pagos (default) se produce cuando los entes financieros, bancos y los fondos de inversión, que son los tenedores de la deuda argentina, comunican que el país no puede pagar esos compromisos, o cuando el país decide unilateralmente no pagar los vencimientos pactados. La reacción de los habitantes es una corrida al dólar y a extraer los depósitos bancarios.

La industria nacional durante los años noventa

Los principales rasgos distintivos del sector industrial argentino en los años noventa denotan la disminución en su participación en el producto y el empleo globales, y la creciente contribución relativa de los servicios. No como parte de la tendencia posindustrialista, donde los servicios superan a la industria en términos de producto y empleo, sino por el mismo desarrollo de la industria. Lo esperable como parte de dicho proceso era que la propia industrialización generara servicios, “en la medida en que aumenta la división del trabajo industrial en primer lugar, y del social, en segundo lugar”²¹, dados entre otros los procesos de tercerización de las plantas productivas, lo que antes se veía reflejado en la industria ahora lo es en el sector servicios.

Por el contrario, en Argentina el desarrollo de los servicios sucedió asociado al predominio de la valorización financiera, lo que dio lugar a un proceso vicioso. Cuando esos sectores crecen por encima de lo que puede sustentar el crecimiento de los sectores reales de la economía, ante una crisis arrastra consigo a esos servicios, multiplicando los efectos perniciosos sobre el producto y el empleo. Tanto la valorización financiera como el crecimiento de los servicios asociados a ella compiten con la inversión y en consecuencia con el crecimiento (Nochteff, 2000).

La eliminación de la protección a la industria nacional, la apertura económica que impuso la competencia entre la producción doméstica y los productos importados fueron deteriorando el conjunto productivo nacional. La contracción se expresó en la reducción de establecimientos fabriles, la disminución del producto bruto y de la ocupación en el sector. Según datos censales, entre los años 1973 y 1993, más de 15 mil establecimientos cerraron, el producto bruto del sector cayó cerca de un 10 por ciento, la ocupación disminuyó sobre todo en la década 1983-1993 casi un 27% y se redujo el peso relativo de la actividad manufacturera en el conjunto de la economía (pasó del 28 al 22 por ciento).

Entre los sectores más afectados, textil e indumentaria, metalmecánica y en particular, bienes de capital. Una parte importante de la metalurgia nacional, de la industria de la madera y del cuero fueron desplazados del mercado. Además de la sustitución directa a través de la competencia por el ingreso de productos importados al mercado doméstico, se produjo una caída importante en el empleo que afectó, indirectamente, al resto de los tradicionales elaboradores de bienes de consumo masivo.

La explotación de las ventajas comparativas con especialización en la producción de commodities industriales y/o intensivos en recursos naturales y los fuertes incentivos a la entrada de capitales externos derivaron en la reestructuración regresiva de la producción fabril y la consolidación de un perfil sectorial de creciente “simplificación productiva” (Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2001).

El crecimiento de la inversión si bien cuantitativamente importante, fue relativamente escasa por la elevada capacidad ociosa, además de regresiva por la propensión importadora de tecnología (por ejemplo, sistema de importación “llave en mano”), implicó una progresiva pérdida de ingeniería local y de los procesos de investigación y desarrollo, junto con los efectos perjudiciales sobre los productores de bienes de capital y desarrollo tecnológico (Kulfas y Schoor, 2002/6; Kosacoff y otros autores). Los niveles de inversión apenas aseguraban los requerimientos de reposición del stock de

²¹Nochteff (2000, p.6) plantea una discusión respecto a estos procesos según el nivel de industrialización de los países y plantea el caso para Argentina.

capital. La inversión en nuevas plantas registró valores bajos durante los años 1991 al 1996, alcanzaron solamente el 14% del total de las inversiones directas (Nochteff, 1998).

El ingreso masivo de capitales al país, facilitado por la estabilización económica, a comienzos de la década del noventa, se destinó principalmente al financiamiento de las privatizaciones y al consumo, sobre todo suntuario. Además, el tipo de cambio fijo favoreció las importaciones, produciéndose una importante sustitución de la producción local con productos provenientes de otros países. La gran parte de las utilidades totales de las 20 firmas más importantes de la economía del país (85%), en 1994, provino de los servicios públicos privatizados y/o de actividades oligopólicas vinculadas con la extracción del petróleo, mientras que a la industria le correspondió solamente un 13% (Notcheff, 1998).

La reestructuración de los principales agentes económicos, profundizó la crisis de las pequeñas y medianas empresas ante la creciente concentración de la producción industrial en grupos económicos locales y conglomerados transnacionales con inserción en diversidad de actividades económicas (proceso de centralización del capital).

El incremento en el grado de “extranjerización” de la producción fabril y la creciente inserción del sector en los flujos internacionales de comercio (tanto por las exportaciones como por las importaciones), junto con la disminución en la importancia relativa de los grupos económicos de origen nacional al interior de la industria, condujeron a una situación paradójica (Rofman 1999). En algunos casos (minoritarios) significó alcanzar una senda de crecimiento, en otros agudizó el proceso desindustrializador: el proceso de modernización e incorporación de actividad de alta productividad estuvo acompañado de una acentuada dinámica de destrucción del tejido social y un difundido fenómeno de desaparición de pequeñas actividades productivas y/o de empleos y la consiguiente emigración de quienes quedaron excluidos de la actividad regional²².

Entre los argumentos que explican estas notables diferencias según los sectores industriales respecto al comportamiento en términos de productividad y crecimiento, se encuentran, como se viene mencionando, los privilegiados por la política industrial que promovieron la instalación de plantas fabriles nuevas y el mejoramiento de las existentes (rama automotriz, por ejemplo), así como los beneficiados por acuerdos de integración comercial —NAFTA, MERCOSUR, G3— en la medida en que favorecieron la producción para la exportación, y aquellas ramas ‘naturalmente’ más cercanas a las ventajas comparativas estáticas de las distintas economías de la región (productoras de commodities). Estos tres ‘colectivos’ manufactureros conformaron el patrón de especialización productiva. Las empresas que tendieron a preponderar en los sectores ‘ganadores’ fueron las subsidiarias locales de empresas de capital extranjero y los grandes conglomerados de capital nacional (Katz y Stumpo, 2001).

Por el contrario, las ramas de la industria que peor desempeño relativo tuvieron, fueron aquellas intensivas en mano de obra no calificada —productoras de calzado, vestuario, muebles, etc.— que no pudieron confrontar la competencia China, o en servicios de ingeniería y gastos de I&D —bienes de capital, insumos farmoquímicos, industria electrónica— en las que la apertura comercial externa facilitó el incremento masivo de importaciones, perdiendo terreno las empresas de la región

²² Tales son las situaciones de los minifundios algodoneros en NEA, Chaco, con la incorporación de cosechadora mecánicas; o los pequeños fruticultores del Alto Valle de Río Negro por la instalación de la gran empresa multinacional (Rofman, 1999).

respecto a la frontera tecnológica internacional. En este grupo perdieron participación relativa las pequeñas y medianas empresas de gestión y propiedad familiar (Ídem).

En referencia al escenario descrito, en otras economías latinoamericanas como México, se habla del *proceso de polarización del aparato productivo*, donde un conjunto de industrias, generalmente de capitales extranjeros o integrantes de corporaciones transnacionales, sí presentan las características de las industrias más avanzadas mundialmente. De la Garza (2004) lo plantea como la convivencia de un polo moderno, en contraposición a un polo atrasado, que afecta al conjunto de la estructura productiva. A su vez, estos polos presentan configuraciones internas diversas²³.

Estos cambios se hicieron presentes en las economías regionales ante el impacto que significó para sus procesos de acumulación, basados principalmente en la dinámica de absorción de excedentes de producción de las áreas productivas por parte del consumo interno.

En una etapa previa, el mercado nacional era el principal impulsor de la expansión de estas economías: *“el Noreste proveía de yerba mate, tabaco, algodón en fibra, frutas tropicales y tanino para la curtiembre; el Noroeste frutas, vinos, azúcar y hortalizas, además de petróleo y gas; la Región Cuyana se especializaba en vinos, frutas, hortalizas y petróleo y la extensa área patagónica ofrecía productos de la pesca, lana y toda una amplia gama de frutas y combustibles líquidos y gaseosos. En algunos casos, los alimentos y los insumos para el sector productivo venían industrializados; en otros, se incorporaban al mercado de consumo de los grandes aglomerados de la región pampeana a granel y era aquí donde se fraccionaban o se industrializaban. En su conjunto, la producción solamente accedía al mercado externo como sobrante del consumo interno y, por ende, el sistema de precios que lo regulaba no dependía de las cotizaciones internacionales, sino de la dinámica de consumo local y de la intervención reguladora del estado”* (Rofman, 1999).

Luego, el sector externo se constituyó en el principal demandante de la producción en el caso del algodón, arroz, diversos tipos de cítricos -como el limón- y la manzana y pera del Alto Valle del Río Negro. En las situaciones en que ello no ocurrió así, por cuanto la demanda interna siguió siendo el principal factor de destino de la producción, el proceso de determinación de los precios de comercialización de todos los bienes incluyendo, los que se integraron mayoritariamente al flujo exportador, quedó determinado por la cotización de los mercados internacionales. El Estado dejó de intervenir en la fijación de precios mínimos o en su determinación indirecta además de abstenerse de precisar pautas de comercialización. De este modo, la señal prevaleciente en la orientación general de la demanda fue la emitida por los mercados externos. Esta situación obligó a los agentes económicos a reorientar su modalidad de inserción en el mercado (Ídem).

Las transformaciones señaladas marcan un cambio de consideración en la estrategia de acumulación y reproducción del capital. Las desigualdades generadas en el comportamiento de los diferentes agentes industriales no se explican por sus conductas microeconómicas, sino que responden más a la orientación –asimétrica– que adoptaron las medidas de política instrumentadas en el transcurso del decenio. Estos cambios introducidos en nombre de la competitividad y como estrategias empresariales de aumento de la productividad, derivaron en la destrucción de puestos de trabajo. Los efectos globales de estas políticas económicas fueron la desindustrialización y la

²³ Para ampliar este tema consultar De la Garza, E. (2004) Reestructuración Productiva, Empresas y Trabajadores en México al inicio del siglo XXI, STyPS, en edición con el FCE, México.

distribución regresiva del ingreso: la industria dejó de ser el factor dinamizador del conjunto de la actividad económica, alterándose gran parte de las tendencias históricas que caracterizaron su desarrollo.

Situación de las pymes en Argentina

Desde comienzos de la década de los años setenta, los profundos cambios que se sucedieron en el orden económico internacional y en el sistema productivo nacional afectaron las economías regionales, y a las pymes que no participaron, en general, de los beneficios promovidos por dichos cambios (desregulación, la competencia exacerbada y la brusca apertura del comercio internacional).

Estos procesos de transformación de la producción a nivel mundial, incidieron en el posicionamiento en el mercado de las pymes, sea por productos y procesos productivos diferenciados, sea por desverticalización de procesos productivos e informalidad a partir de los cambios en las formas de producción y organización del trabajo (del taylorismo, fordismo al toyotismo). La tendencia de especialización flexible, entendida como reducción en la dimensión de la empresa para responder a demandas diferenciadas, persiguió alcanzar niveles de competitividad internacional a partir de la diferenciación. Sin embargo, como plantea De la Garza (2000) estos cambios respondieron a la ampliación de procesos de subcontratación con subordinación y asimetrías entre grandes, micro y pequeñas empresas en relación con las características de las relaciones laborales; y a la tercerización o externalización de las grandes en búsqueda de condiciones más flexibles, menores salarios y estabilidad en el empleo.

Como en otros países de América Latina, en Argentina la fragilidad y la volatilidad macroeconómica causada por la apertura económica y los flujos de comercio internacional (bienes, servicios y fuerza de trabajo), tuvo un impacto considerable sobre el desempeño competitivo de sus empresas de menor tamaño relativo. En el caso de las pymes industriales, su desempeño y supervivencia se vieron fuertemente afectadas por la orientación adoptada por las políticas públicas durante los años noventa. En este sentido, la liberalización de los mercados y las privatizaciones de empresas estatales originaron el cierre de una gran cantidad de establecimientos, modificaron las estructuras de los mercados e incidieron en las políticas de determinación de los precios sesgando el escenario en detrimento de los productores de bienes transables. Las mismas transformaciones que ocasionaron el cierre de un gran número de empresas que no pudieron adaptarse a las nuevas condiciones de competencia, generaron también otro fenómeno de relevancia, caracterizado por una acentuada y generalizada regresión en términos del grado de integración nacional (Basualdo y Azpiazu, 2000). En otros términos, la fabricación nacional fue perdiendo importancia a medida que fue reemplazada por insumos y productos importados.

Tal proceso derivó en, por un lado, la disminución absoluta de la cantidad de establecimientos productivos (de 105.642 en 1973, pasaron a 90.088 en 1993 - 14,7%, según datos de los censos económicos), y, por otro, dada la retracción del sector manufacturero en su conjunto, en un importante incremento en la participación relativa de las mismas en el **empleo** (más de ocho puntos porcentuales) y la producción fabril (más de seis puntos porcentuales) entre mediados de la década de los setenta y la de los noventa.

La participación relativa de las empresas de hasta 100 ocupados entre los años 1973 y 1985, había crecido progresivamente del 50,7% al 56,3%, no así en el valor bruto de producción (VBP), que “se mantuvo prácticamente estancado por lo que su productividad relativa²⁴ cayó, ensanchando la ya amplia brecha entre pymes y grandes empresas” (Motta, 1998:71 sobre la base de los datos de los censos económicos de los respectivos años). En el periodo 1985-1994, también aumentó su participación en el empleo y en la generación de VBP, de 56,3% a 60,8% y del 32,6% al 41,2% respectivamente (con la precaución de la comparación de los datos censales dado que cambió la unidad estadística de establecimiento a locales). Dicho aumento se habría producido en desmedro de la participación de los locales de más de 500 ocupados.

Las transformaciones que ha experimentado nuestra economía, configuraron escenarios poco favorables para ellas, y los factores que actúan como responsables de su surgimiento a escala global, repercuten en el ámbito local en forma diferente, siendo la realidad de las pymes argentinas distinta a la de los países industrializados²⁵.

Entre las causas de estas variaciones, más del 50% del aumento de la participación de las pymes en el empleo manufacturero fue explicado por los cambios en la estructura sectorial del empleo debido a ganancias en las posiciones relativas de las ramas donde las pymes tenían una mayor participación (actividades vegetativas o poco modernas, como panaderías, fabrica de galletitas, aguas gaseosas, carpintería metálica, etc.). Sin embargo, la brecha de productividad con las grandes empresas (de más de 500 empleados) habría continuado ampliándose. Diversos estudios sectoriales y de casos muestran que en esta década (1985-1994), las empresas mayores mostraron una mayor capacidad de reestructuración y adaptación a las *nuevas reglas del juego* y por ende, habrían sido las que más aumentaron su productividad (Yoguel y Gatto 1989, Motta 1992, Kosacoff 1996). Es decir, desde inicio de 1970 creció la importancia de las empresas de menos de 101 ocupados en el empleo manufacturero, pero su productividad relativa descendió acrecentando la distancia con las empresas mayores (Beccaria y Yoguel, 1988; Motta, 1998; Katz y Stumpo, 2001).

El proceso de inversión por parte de las pymes fue débil y proporcionalmente menos importante que el de las grandes empresas. Por tanto, el proceso de incorporación de nuevas tecnologías fue lento, así como el desarrollo tecnológico, estos elementos combinados no contribuyeron al aumento de la competitividad de estas empresas (Moori-Koenig y Yoguel 1992, Gatto y Yoguel 1993; Motta 1998).

La imposibilidad de acceder a créditos para financiar sus inversiones y para aumentar el capital de trabajo, o ajustar el nivel de empleo, ya sea por aumento de la productividad y, particularmente por la caída en la demanda empeoró el desempeño de ese sector productivo. Tampoco consiguieron encontrar vías asociativas a través de la participación en distintos tipos de redes o interactuando

²⁴ La productividad relativa de las empresas de un determinado tamaño se obtiene a partir del cociente entre la participación de dichas empresas en el VBP y su participación en la ocupación (Motta, 1998:70).

²⁵ A principios de la década del setenta, es posible observar una explosión de pequeñas y medianas empresas en casi todo el mundo, aumentando su participación en el proceso productivo. Este aumento, trae asociado el incremento en la participación del índice de ocupados. El empleo creció un 50%, del cual las pymes explicaron las dos terceras partes, constituyéndose con ello en las principales generadoras de mano obra asalariada. Una de las razones de este crecimiento está asociada a que la tendencia a la concentración de la producción y el empleo, característica de la gran empresa en periodos anteriores, se revierte y como respuesta las pymes empezaron a tener un desempeño significativo en la creación de empleo, valor agregado y exportaciones. Este dinamismo de las pymes con relación al empleo estuvo asociado a la creación de nuevas empresas relacionadas con el sector servicios, pero también aumentó en el sector manufacturero (Motta, 1998).

con empresas de mayor envergadura. Entonces, muchas pymes subsistieron recurriendo al trabajo *en negro*, con lo que lograron *abaratar sus costos salariales* y los de contratación/despido de mano de obra, pero a costa de renunciar al uso de mano de obra calificada (Motta, 1998:76).

Yoguel (1996) sostiene que dadas las circunstancias macroeconómicas y regulatorias durante la primera parte de los noventa, las PyMEs sufrieron una importante pérdida en su posición relativa. Con menor participación en el mercado ampliado, enfrentaron nuevos y mayores competidores, perdieron el control sobre los movimientos y el perfil que iba tomando la oferta de sustitutos, con lo cual debieron reajustarse a la nueva situación de la demanda, más dependiente de agentes 'intermediarios' (cadenas de distribución, contratistas, empresas de mayor dimensión, etc.). En suma, su posición competitiva resultó claramente comprometida. Sin embargo, cabe destacar que el comportamiento de este tamaño de empresas es heterogéneo, existiendo un grupo que se posiciona ventajosamente (por ejemplo, las autopartistas cordobesas, el sector productor de bienes de capital en Córdoba, las metalmecánicas afectadas diferenciadamente por factores endógenos y exógenos) (Motta 1998; Yoguel, 1996).

La implementación de políticas de desregulación y liberalización de los mercados enfrentó a las empresas de menor tamaño a operar en un ámbito global. Estas empresas durante este periodo presentaban una marcada centralización en la gestión, escasa relación con el entorno, una baja inserción externa, una prevalencia de estrategias defensivas mercado-internista, con un escaso desarrollo de actividades innovativas, un reducido nivel de inversión y desactualización tecnológica (Yoguel, 1998; Gatto, 1996). Siendo éstas las características presentes en gran parte del conjunto de pymes en general, la exacerbación de la competencia agresiva o desventajosa por el ingreso de los productos importados o de competidores locales de mayor tamaño con poder en el mercado para fijar precios, agravaron su situación ante la reducción de la demanda de sus productos (dado a su vez por la dinámica del consumo, el nivel de empleo y salarial) mermando sus niveles de actividad (afectado a su vez por el posicionamiento del país en la economía mundial).

Así y todo, a fines de los noventa las pymes industriales representaban alrededor de 40% del valor bruto de producción y el 98,5% de la cantidad de establecimientos, albergaban entre el 65% y 70% del personal ocupado y eran responsables de algo más del 10% del total exportado por el país. La presencia de estas empresas de menor tamaño relativo se destacaba en aquellas actividades industriales de escaso dinamismo en la creación de cadenas de valor agregado, intensivas en el uso de mano de obra y en aquellas que tenían a la producción agropecuaria como sustento principal (Basualdo y Azpiazu; 2000). Su participación era considerable en los principales aglomerados productivos y núcleos urbanos de mayor desarrollo económico: el 80% del total producido por este tipo de empresas se concentraba en Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe.

Otra de las características del desenvolvimiento del entramado pyme argentino al finalizar la década del noventa, era la vinculación entre el tamaño de las unidades fabriles y la estructura de los mercados en los que actuaban. En los más competitivos o atomizados, la mayor parte de la producción era llevada a cabo por micro y pequeñas empresas (tales como elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas, panaderías, confecciones textiles, la actividad de impresiones, los envases plásticos, la fabricación de bombas y compresores, de maquinaria de uso general y otros equipos); además coexistían con las grandes empresas en algunos sectores predominantes. Pero, en general, las actividades industriales en que su participación era elevada

(el producto de estas empresas representa más del 70% del total producido por el sector) eran de escasa importancia relativa para el conjunto de la industria argentina.

Transformaciones en el mundo del trabajo²⁶

En Argentina, el proceso de reformas estructurales posibilitó la reorganización del ciclo reproductivo del capital a expensas del trabajo. La financiarización, la mundialización y la exacerbación de la competencia, representó una amenaza frente a la escasa capacidad productiva y tecnológica de la industria nacional, que junto a la adopción de políticas neoliberales, la liberalización de las relaciones económicas en un mercado abierto de bienes y capitales, devastó la producción del país y con ello el empleo nacional. Estos cambios implicaron a su vez procesos de reorganización productiva cuyo contenido generó desempleo y, en gran medida, promovió precariedad, *“tanto sea porque se destruyó empleo, como porque se sustituyó”* (Gioza Zuazúa, 2005) con servicios de subcontratación de empresas del sector formal como del uso/abuso de empresas de menor tamaño y el cuentapropismo.

De esta manera, se intensificaron las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, viabilizada a través de la modificación de la legislación del trabajo y de seguridad social (comenzando por la Ley Nacional de Empleo 24.013 en 1991, la Ley 25.250 –año 2000-, luego derogada por la Ley 25.877 –año 2004-, entre muchas otras disposiciones legales), en el sentido de instaurar formalmente una mayor desregulación y flexibilización del uso de la fuerza de trabajo: en cuanto a la ampliación de los períodos de prueba, duración y configuración del tiempo de trabajo, el recurso a las horas extras, el fraccionamiento del período de vacaciones, el abaratamiento de los costos del preaviso y la indemnización por despidos, la reducción de los salarios mínimos legales y condiciones de trabajo establecidos en los convenios colectivos de trabajo. Se utilizaron nuevas técnicas de gestión de la fuerza de trabajo, cuyos resultados inmediatos fueron la desregulación de los derechos del trabajador, aumento de la fragmentación en el grupo de ocupados; precarización y tercerización de la fuerza de trabajo, debilitamiento del sindicalismo. En consecuencia, se produjo la desestructuración del mundo asalariado y un profundo cambio en la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo en desmedro de este último (Antunes, 2005; Collado, 2005; De La Garza, 2000; Neffa, 2006; Nun, 2003; Reyes Suárez, et.al.2007; Salas, 2000; Senen González, 2006).

El desempleo fue aumentando durante toda la década del noventa (del 6% al inicio al 14% al final) y alcanzó al 21% en mayo de 2002; la subocupación horaria también se incrementó a más del 18% (12,7% demandante) (EPH-INDEC). En cuanto a los salarios, la tendencia decreciente comenzó desde la última dictadura militar, reduciéndose el nivel del salario real medio en un 50% menos en relación con el periodo previo. En la industria, las transformaciones en la estructura productiva tuvieron un impacto sobre la dinámica del empleo (Beccaria y Galin, 2002): el sector manufacturero fue expulsor neto de mano de obra, aún en la primera etapa cuando la producción industrial estaba creciendo; la generación de empleo del sector no transable no logró compensar la expulsión de mano de obra. Paralelamente a lo acontecido en el sector transable de la economía, en el resto de

²⁶ Este apartado se basa en diversos estudios sobre los principales cambios acontecidos en el mundo del trabajo: Antunes, 2005; Collado, 2005; De La Garza, 2000; Neffa, 2006; Nun, 2003; Reyes Suárez 2007; Salas, 2000; Senen González, 2006; Gioza Zuazúa, 2005; Beccaria y Galin, 2002.

las actividades económicas el empleo había empezado a caer antes de la recesión de mitad de la década, con la única excepción de los servicios financieros y de transporte y comunicaciones.

Las reformas introducidas en nombre de la flexibilización²⁷ llevaron a un abaratamiento del costo de la mano de obra a través del despido de trabajadores permanentes y de la expansión de trabajadores sin contrato o con contrato temporario, esto fue mediante una precarización creciente del empleo; a la vez que la casi totalidad de los desocupados carecían de seguros o beneficios para paliar la situación. Estas reformas respondieron a la disposición de reducir los costos salariales directos y a flexibilizar el uso de la fuerza de trabajo. La legislación sobre salarios mínimos indexables se terminó y se instauraron nuevos sistemas de negociación colectiva descentralizando el nivel desde el sector o la rama hacia la empresa e incluso el establecimiento, permitiendo que se fijaran normas por debajo de los mínimos legales, invocando la autonomía colectiva. De esa manera se amplió el espacio del mercado penetrando en actividades dirigidas a la reproducción de la fuerza de trabajo que anteriormente no estaban regidos por la lógica del incremento de la tasas de ganancia.

Como resultado de estas transformaciones, el salario dejó de ser el factor dinamizador y pasó a ser parte del costo de producción. Durante la década del ochenta, el ajuste del mercado de trabajo se realizaba por medio de caídas en el salario real consecuencia de incrementos en los precios (hiperinflación), lo que equivalía al abaratamiento (ajuste por precios) del valor de la mano de obra que mantenía niveles relativamente altos de empleo a pesar de la caída del producto. En los años noventa, la restricción cambiaria y la estabilidad de precios mantenían niveles estables del salario real en pesos, pero por el régimen de convertibilidad la correspondencia de los niveles salariales en dólares, provocó en las empresas una práctica defensiva: reducción de costos laborales indirectos (a partir del incremento en la precariedad de las condiciones de trabajo) ante la inflexibilidad de los salarios nominales a la baja y la necesidad de mantener niveles relativos de competitividad.

La gran cantidad de trabajadores desocupados repercutió en el debilitamiento de los sindicatos, con ello en la potencialidad de sus reivindicaciones, y en la presión que ejercían sobre los salarios y la disciplina laboral. Además, los cambios en la legislación laboral y de seguridad social fueron acompañados por nuevas formas de gestión de las empresas, de la organización del trabajo en los procesos productivos y de las formas de intercambio y consumo de la fuerza de trabajo (modalidades de contratación, intensificación a partir del incremento en la carga horaria e inestabilidad en la duración de los empleos, entre otros).

²⁷ Los argumentos teóricos que de algún modo respaldaron su aplicación a partir de las reformas en la legislación laboral, responden, como sugiere Giosa Zuazúa (2005, p.14), a la perspectiva neoclásica, que “parte de los supuestos de competencia perfecta y agentes racionales que cuentan con información perfecta y toman decisiones de forma atomizada, en base a lo cual se supone el equilibrio en el mercado de trabajo por interacción de la oferta y la demanda, que determinan conjuntamente el nivel de empleo y salario de equilibrio. La “flexibilidad del mercado de trabajo” es entendida como la “libertad” para ofrecer trabajo y demanda trabajo, y la “libertad” para remunerar al trabajo según su aporte a la productividad marginal. Es por ello que si se generan “desequilibrios” en el mercado de empleo es a causa de que existen “rigideces” institucionales que impiden el libre funcionamiento de las fuerzas de mercado, y la recomendación es desregularlo, eliminando aquellas instituciones que están impidiendo el ajuste automático”. También la perspectiva institucionalista, entiende a la flexibilidad como mayor fluidez en los procesos de trabajo para lograr mayor competitividad, y requiere de consensos entre obreros y patronos para llevar a cabo el proceso productivo, debiendo existir ciertas garantías de empleo, salario y capacitación. En este caso no se supone explícitamente la flexibilidad del mercado de trabajo al estilo neoclásico, ya que supone acuerdos entre grupos y validez de las instituciones que regulan.

De esta manera la legitimación de las reformas estructurales mediante leyes laborales se conjuga con la resignación del conjunto de trabajadores frente a estas condiciones, por el sometimiento que ejerce el desempleo abierto y la desprotección fuera del mundo del trabajo.

La crisis ocupacional y la caída salarial denotaron la profundización de la inequidad distributiva entre capital y trabajo, y en los propios sectores empresarios. Las tendencias crecientes en la desocupación y la subocupación devinieron el factor predominante en la concentración del ingreso, operaron para ciertos sectores como “ejército industrial de reserva” facilitando la precarización de las condiciones de trabajo.

TERCERA PARTE. Mendoza: trayectoria productiva

“Si bien la dinámica de la economía provincial mendocina puede ser aprehendida a partir del sendero seguido por el patrón de acumulación nacional, en sus diferentes momentos históricos, también lo es que se verifican diferencias importantes entre éste y el marco nacional. Cuando hablamos de patrón de acumulación nacional nos referimos a aquella forma económica dominante, sus actores y las relaciones sociales por ellos establecidas, centradas fundamentalmente en la deriva que siguió la pampa húmeda. Esto deja al margen las especificidades intraterritoriales que acopladas y subsidiarias a la economía nacional y sus centros de decisión, evidencian recorridos diferentes al impuesto patrón de acumulación nacional” (Collado, 2006:3).

Para concluir el presente capítulo, abordamos entonces las características de la trayectoria productiva de la provincia de Mendoza como marco de referencia para comprender el abordaje en profundidad que desarrollamos a continuación sobre la composición y el perfil productivo de la industria regional.

A continuación presentamos una sistematización de los estudios de investigadores mendocinos en sus análisis sobre la composición de la burguesía industrial de Mendoza, las transformaciones en los principales sectores económicos de Mendoza, el papel del Estado y demás agentes provinciales (Borello, 1997; Cardello, 1998; Collado, 2006; Cortese,; Gago, 1999; Martin, 1992).

A partir de 1930, el surgimiento de un nuevo tipo de burguesía industrial, sobre la base de un proceso de diversificación industrial a nivel local, tuvo a la vitivinicultura como actividad económica principal. Asimismo fue creciendo la agroindustria alimentaria y surgieron las actividades minero - industriales (cemento – Portland, Minetti- y petróleo –YPF-). Se realizaron obras de infraestructura clave para el desenvolvimiento de la provincia, como el ferrocarril, lo que propició la vinculación con el norte del país, se mejoraron los canales para distribución de agua, además de la ampliación de caminos y rutas.

La acción reguladora e inversora del Estado estuvo ligada al sector privado dado que su crecimiento se vio favorecido. Entre los hechos que marcaron un avance en la construcción de la base científico tecnológica y la formación, la creación en 1939 de la Universidad Nacional de Cuyo fue esencial para ofrecer servicios educativos en la región de Cuyo.

Avanzada la mitad del siglo XX, la apuesta por el desarrollo energético se evidenció en el impulso a la industria semipesada (ferroaleaciones y carburo de calcio), la construcción y ampliación de centrales hidroeléctricas²⁸ como Los Nihules, el avance en la producción de cemento, petróleo y uranio.

Durante el patrón de acumulación signado por la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), se desarrolló con más fuerza la actividad metalmeccánica provincial asociada a la expansión también de las actividades agroindustriales, proveyendo los insumos de bienes de capital.

Con la imposición en el poder estatal de la dictadura militar, la Reforma Financiera desde el Banco Central liberó los controles sobre el mercado financiero permitiendo maniobras especulativas. Un caso resonante fue el del Grupo Greco (grupo económico formado por 45 empresas de los mismos propietarios) que articuló el circuito financiero a la cadena productiva vitivinícola permitiendo una descomunal concentración de empresas del sector (control agroindustrial del vino y del 70% de su comercialización), razón por lo cual al quebrar el grupo comprometió una severa crisis de la agroindustria y de todos los agentes vinculados.

El proceso de transnacionalización y las nuevas dinámicas de acumulación a nivel mundial, representaron para la historia económica provincial y sus principales agentes, una doble faceta: las empresas locales arraigadas a la cadena agroindustrial mantuvieron una estructura organizativa de tipo familiar rentística, más que innovadora y competitiva; y aquellas empresas industriales y agroindustriales modernas de capitales externos a veces asociadas a capitales locales, y otras genuinamente provinciales, con mayor capacidad de gerenciamiento, rotación del capital y flexibilidad a la innovación, lograron salir de la crisis de los años ochenta.

Como resultado, se produjo un abandono y descuido masivo en las empresas del sector agrícola, una desaparición de minifundios, especialmente de viñedos, y la obsolescencia tecnológica en las unidades de producción primaria y de transformación. La superficie cultivada disminuyó en 84.126 has, lo que significó que esta crisis, fue mayor en magnitud que la expansión de los años sesentas y setentas. La superficie implantada de vid retrocedió a valores inferiores a los de 1956. En este escenario, sólo los grandes agentes económicos mantuvieron cierto nivel tecnológico, dado que se encontraban mejor posicionados ante los procesos de reconversión, al tiempo que expandieron sus dimensiones por ampliación o compra de empresas.

Con la profundización de las políticas neoliberales, la Reforma del Estado facilitó y propició las privatizaciones, implicando un cambio en la manera de intervenir del Estado provincial: *"de ser productor y distribuidor pasó a ser regulador (...) antes intervenía a fin de corregir las distorsiones propias de los mercados, ahora su objetivo es asegurar que funcione la lógica mercantil y compensar a quienes no pueden acceder a los mecanismos propios del mercado. Este cambio de rol ha contribuido significativamente al proceso de concentración económica y a la inserción de capitales internacionales asociados a grupos locales"* (Cardello, 1998).

²⁸ La historia de la provincia de Mendoza está íntimamente vinculada al uso del agua, porque con una superficie de más de 150.000km², la mayor parte de su territorio tiene una precipitación menor a los 200mm anuales. El poblamiento y el desarrollo de todas las actividades humanas dependen estrechamente de la presencia y disponibilidad de agua, surtida por la cordillera y los acuíferos, existen 5 embalses que en conjunto almacenan 1.419 hm³, la mayoría de los cuales han sido construidos en el período 1970-1980.

Sobre todo en el caso de la transferencia al ámbito privado de Bodegas y Viñedos GIOL (en manos de FECOVITA y Cubas de Roble), la provincia se desprendió de un importante agente productivo (Gago, 1999). También en los sectores de energía eléctrica y el servicio de agua potable y saneamiento²⁹, la privatización de los Bancos de Mendoza y Previsión Social³⁰ y la transferencia de la Caja de Jubilaciones a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP).

Según Gago (1999), la forma que adoptó la acumulación local en este contexto, indicaba que la dinámica del capital estaba siendo controlada por los grandes agentes económicos que articulan intereses inter-ramas (agroindustria-construcción-servicios-bancos), provocando una fuerte desvalorización en otras fracciones del capital productivo (pymes). Con ello, se producía un elevado impacto en términos de desactualización del entramado productivo, también por desuso de la capacidad instalada de producción, y desocupación.

Con presencia en todos los eslabones de las cadenas productivas, con especial dominio en la distribución y la comercialización, las grandes empresas (grupos económicos) revalidaban la tendencia hacia la concentración y centralización del capital en el territorio provincial. El fenómeno se amplía cuando trasciende un sector y extienden sus intereses económicos a otras ramas. Los casos sobresalientes de dominio en un mismo sector fueron, por ejemplo el sector de bebidas, donde controlaban las cadenas de vinos, jugos, cerveza y aguas minerales. Otros grandes grupos económicos, se ubicaron en ramas como la agroindustria, construcción, metalmecánica, automotores y banca.

Entre las actividades predominantes de la provincia se produjo un proceso de cambios que guardan relación con las políticas económicas a nivel nacional de apertura y desregulación de los mercados. En la vitivinicultura la transformación reveló dos momentos, uno de reconversión competitiva y concentración orientado por los grandes agentes regionales (1990-1995) y, otro, donde el capital internacional (francés, canadiense, chileno, brasileño, británico, americano, portugués, etc.) se apropió de las producciones locales, principalmente de la cadena productiva vitivinícola y cuyo fenómeno se manifestó con intensidad a partir de 1995.

Al igual que a nivel nacional, la extranjerización de los sectores clave de la economía se dio en todas las actividades relacionadas con la modernización competitiva: los bancos provinciales pasaron a ser controlados por grandes grupos financieros internacionales; el área de servicios en casi su totalidad (teléfonos, agua, servicios eléctricos), también con la participación de *lobbies* locales; grandes empresas monopólicas como la del cemento ingresó en el circuito del capital internacional.

Esta expansión también alcanzó a los cultivos con bajo nivel de valor agregado, como es el ajo-cebolla, de alta demanda en el Mercosur. La olivicultura se desarrolló con plenitud, con firme presencia del capital internacional. En cuanto al sector de las conservas de frutas y hortalizas, encontramos pequeñas, medianas y grandes empresas. Estas últimas pertenecen a grupos nacionales (Arcor, Campagnola) e internacionales (Cica) que poseen una gran capacidad de transacción y fuertes ventajas comparativas institucionales.

²⁹Obras Sanitarias Mendoza (OSM) en 1993 y la empresa estatal Energía Mendoza Sociedad del Estado (EMSE) en 1997.

³⁰Estos bancos eran los encargados de financiar a pequeños y grandes empresarios, su privatización implicó el endeudamiento del Estado, ya que recibió solo 28 millones de dólares y asumió la cartera por créditos incobrables. La privatización representó para el Estado provincial el 65% de su deuda total y explica el aumento de las amortizaciones que debió pagar en 1996 y 1997.

Gran parte de la industria textil se perdió, en tanto la metalmecánica creció a expensas de dos empresas (Pescarmona y Cartellone). Estas empresas constituyeron grupos económicos que abarcaron estructuras económicas inter-ramas (bebidas, construcción, servicios, industria). Por otro lado, las medianas y pequeñas industrias, que proveían equipamiento mayoritario a la industria de la alimentación (IEF, Cóndor, IMAA), con escaso desarrollo tecnológico y alto endeudamiento, sufrieron el fuerte impacto del ingreso de bienes competitivos.

La explotación de petróleo, otro de los sectores de gran importancia económica, fue fuertemente impactada por las políticas de privatizaciones y de radicación del capital externo. La privatización de YPF en las áreas de exploración, explotación y producción, afectó a un importante grupo de empresas contratistas y a la fuerza de trabajo calificada que *pasó a retiro*. La minería también fue objeto de interés de los grandes capitalistas. La sanción de la Ley de Promoción Minera y las medidas consecuentes de fomento, abrieron el camino a la radicación de capital de riesgo internacional.

Las políticas públicas se construyeron con la anuencia de estos grandes agentes que se vieron favorecidos. El proceso de reconversión productiva, por ejemplo, favoreció a un grupo no mayor de 30 establecimientos (firmas líderes) que dirigieron y hegemonizaron el comportamiento de la economía. En la agroindustria vitivinícola, el dominio lo ejercían empresas como Grupo Peñafior, Cartellone, Catena y un grupo de firmas como UVITA (Grupo Baggio), Fecovita, Covisan. En rango inferior aparecían otras firmas especializadas como Norton, Chandon, Santa Ana, Flichman, Etchart todas ellas compradas por el capital internacional. Por el contrario, las pequeñas y medianas empresas que formaban parte del entramado productivo, experimentaron un retroceso ante estas transformaciones por la imposibilidad de competir, lo cual llevó directamente a quedar fuera del área productiva, a subordinarse (por vía del contrato) o a ser desplazadas al sector informal.

En los casos en que la transformación de los procesos productivos se dio con la incorporación de altas tecnologías, la incidencia en la relación capital-trabajo se manifestó en índices elevados de desocupación, subocupación y cuentapropismo, con elevada precarización del trabajo. Además, la relación laboral-salarial en el conjunto de los ocupados, se vio más amenazada por las leyes de flexibilización. De esta manera se amplió la brecha entre salarios de la fuerza de trabajo según su grado de especialización/calificación entre y dentro de las ramas de actividad económica, de acuerdo al nivel de *modernización* del aparato productivo (expresión del proceso de *polarización productiva*).

Durante la década de los noventa, a pesar de que los indicadores de crecimiento y exportaciones fueron relativamente positivos, la modalidad de la competitividad se sustentó en la *reprimarización* y la *desindustrialización*, también en la economía provincial. Considerando los datos censales (1984-1994), la cantidad de establecimientos industriales decreció, con más de 850 desaparecidos, y a nivel de empleo se perdieron más de 21.000 puestos de trabajo. El territorio provincial manifestaba una mayor concentración de la actividad industrial en el área central de Mendoza con una participación del 79%, el sur (oasis Diamante-Atuel) con un 17% y el Valle de Uco con un 4%. Estos valores nos acercan a la composición de la estructura productiva que tiene la provincia a comienzos del siglo XXI, tema que profundizamos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO II

LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE MENDOZA A COMIENZOS DEL SIGLO XXI

Introducción

Como planteamos en el capítulo anterior, desde mediados de la década del setenta, la industria dejó de ser el factor dinamizador del conjunto de la actividad económica, alterándose las características de su desarrollo y poniendo como base del patrón de acumulación la valorización financiera y el mercado de capitales. Este régimen de acumulación llegó a un punto de quiebre luego de un periodo recesivo que terminó en el 2001 con una crisis que impactó en la estructura productiva y afectó de manera diferenciada a los distintos sectores sociales.

El proceso de transformación estructural en la Argentina tuvo consecuencias severas sobre el conjunto productivo, a partir del debilitamiento de las redes económicas, sociales e institucionales sobre las que se reproducen las regiones. Las principales medidas implementadas durante la década de los noventa, de apertura económica, desregulación de los mercados, reducción de la participación de las empresas estatales a partir de las privatizaciones y la reformulación de la relación entre la nación y las provincias, acentuaron la concentración económica y la fragmentación social, evidenciadas en el cierre de empresas, el desempleo, la precarización laboral y el aumento de la pobreza.

La exposición más clara de los resultados de estas transformaciones ocurrió con el estallido de diciembre de 2001, cuando no sólo las estadísticas oficiales demostraban la situación económica y social (la caída del PBI fue del 15%, el desempleo ascendió en mayo de 2002 a 21,5% y la pobreza afectó a 53% de la población), sino que las manifestaciones masivas de los argentinos terminaron por destituir al gobierno de turno.

En la provincia de Mendoza las secuelas sociales y económicas se expresaron en el incremento de la pobreza (el porcentaje de hogares pobres alcanzó al 28% de la población en 2001 y al 45,7% en 2002), el desempleo alcanzó al 13,5% (según datos de octubre de 2001 correspondientes al Gran Mendoza – EPH INDEC) y el descenso de 6,5% del PBG provincial a valores constantes, en ambos años consecutivos. Esta disminución fue menor que la observada a nivel nacional, por el comportamiento de la industria del petróleo y de los subsectores relacionados con la actividad agrícola, la ganadería y el turismo.

Interesa en este capítulo profundizar sobre los resultados de dichas transformaciones en la conformación de la estructura productiva y describir las características del sector industrial en la provincia de Mendoza durante los años 2002/3. El propósito es determinar el perfil de las empresas industriales que transitan un escenario macroeconómico que pone el acento en las exportaciones favorecidas por un tipo de cambio de dólar alto y un incipiente proceso de reindustrialización

particularmente en sectores vinculados a encadenamientos productivos exportadores (sobre lo cual ampliaremos en el capítulo III).

Nos interrogamos acerca de cómo se encuentra la provincia en el marco de cambios a partir del año 2002. Presentamos una descripción sobre los principales componentes de la economía regional en cuanto al aporte de los distintos sectores de actividad al producto bruto geográfico (PBG), con énfasis en la situación de la industria y el empleo.

El análisis pormenorizado de la industria identifica los sectores manufactureros más dinámicos, según su aporte al valor de producción y al empleo regional, la distribución geográfica y sectorial, la concentración de los locales industriales por subsector de actividad industrial, las experiencias de exportación y el destino de las inversiones, diferenciando a las unidades productivas según tamaño definido por la cantidad de ocupados. Aquí nos detenemos sobre la situación de las pequeñas y medianas empresas (definidas en esta oportunidad como aquellas que emplean entre 6 y 100 personas).

Las fuentes de datos utilizadas provienen de la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) de la provincia. Se realizó el análisis estadístico de los datos recogidos en el Censo Industrial Provincial (CIP) efectuado en el año 2003³¹ (DEIE INDEC) y el Censo Económico Nacional de 1994. También se han revisado las bases de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH INDEC) correspondientes al aglomerado Gran Mendoza. Además, se han analizado los informes elaborados por organismos públicos y privados de la provincia, también nacionales como la Dirección Nacional de Programación Económica Regional, Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía, entre otros.

PRIMERA PARTE. Principales rasgos socioeconómicos de la provincia de Mendoza (1991-2002)

Dentro de la participación de las economías provinciales en el producto nacional, Mendoza se encuentra en el grupo de provincias que más aportan al PBI nacional (3,81% en valores constantes de 1993 y 4,42% en valores corrientes -DEIE, 2007). Se ubica en el cuarto lugar luego de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Sin embargo, dicha participación ha ido disminuyendo en forma progresiva desde 1970 en adelante.

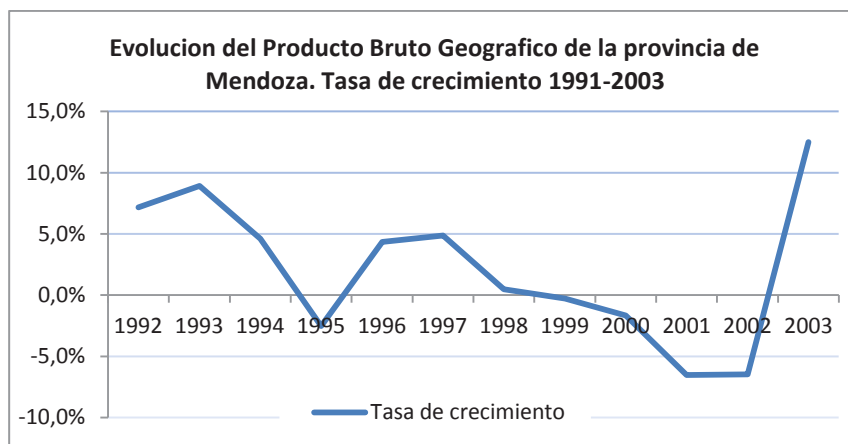
Durante el período 1991-2001, la evolución del Producto Bruto Geográfico (PBG) presentó una tendencia decreciente registrando oscilaciones marcadas según los periodos. Entre 1992 y 1994 tuvo un importante crecimiento anual alcanzando su mayor pico en 1993 (8,9%); en 1995 cayó 2,5% con respecto al año anterior recuperándose parcialmente en 1996 con un crecimiento del 4,3% e incrementándose algo más en el año 1997.

En el marco de la crisis producida a fines del año 2001, la provincia experimentó la profundización del ciclo recesivo, el que comenzó lentamente a revertirse a fines del 2002. El nivel de la actividad económica, evidenciado en el PBG a valores constantes, descendió un 6,5% (2001 y 2002). Sin embargo, esta disminución fue menor que la observada a nivel nacional, donde la caída fue del

³¹El relevamiento se llevó a cabo entre julio y octubre de 2003, y los datos se refieren principalmente al año 2002 y, en algunos casos, también al primer semestre del año 2003.

10,9% (2002). El decaimiento en la actividad económica local continuó hasta el año 2003, momento en que comienza una marcada recuperación (Gráfico N°1).

Gráfico N°1



Fuente: Elaboración propia en base a los datos provenientes de la DEIE- Producto Bruto Geográfico.

La política neoliberal repercutió en el espacio provincial sobre todo a través de las privatizaciones de empresas de propiedad estatal (YPF, bancos provinciales, energía eléctrica, entre otros) y de la reformulación de la relación entre la Nación y las provincias (traspaso de la gestión de servicios públicos sin los fondos correspondientes), que en conjunto agravaron la situación financiera regional (déficit fiscal y deuda). Además de afianzar los procesos de concentración y extranjerización de la economía, dado que con la privatización se entregaron áreas claves de la economía al control de empresas transnacionales estadounidenses o europeas. Esto se expresa en el valor de la facturación de las diez primeras empresas de la provincia³² durante 1999, que equivalió a dos presupuestos provinciales y a alrededor del 20% del Producto Bruto Geográfico. Sólo YPF representaba el 50% de la producción industrial.

Ciertamente estas modificaciones repercutieron directamente sobre la estructura productiva provincial. Una de las reconversiones más impactantes, impulsada por la reforma del Estado, recayó en el circuito agroindustrial vitivinícola, favoreciendo las inversiones extranjeras asociadas a capitales locales que en gran medida desaparecieron. Los principales elementos que caracterizaron este proceso de reconversión fueron, por un lado la fuerte inversión en tecnología y capital, y por otro, el recambio de variedades orientados hacia la producción de vinos finos demandados por el sector de altos ingresos y el mercado internacional. Esto produjo la crisis de los pequeños y medianos productores, que ante la falta de asistencia crediticia se vieron imposibilitados de incorporar los elementos mencionados y de tornarse competitivos a nivel nacional e internacional, generando una destrucción neta de puestos de trabajo. En su lugar, aparecieron los grandes grupos económicos nacionales e internacionales que invirtieron en la compra de tierras, en establecimientos vitivinícolas existentes y en la construcción de nuevos emprendimientos.

³² Las empresas que sobresalen en el periodo fueron: Supervea, Pescarmona, Cartellone, Peñafior, Minetti, Telefónica, Grupo Vila, y Distribuidora de Gas Cuyana, entre otras.

Dentro del sector agropecuario, el agrícola participa en más del 90% del total producido, siendo Mendoza el primer productor nacional de vid (65% promedio de la producción nacional, representa el 56% de la tierra implantada en la provincia). También se destaca la producción de ajos, aceitunas, duraznos, cerezas y ciruelas; en manzanas y peras es el segundo a nivel nacional. De esta manera, la vid representa el 80% del valor de la producción agraria lo que ubica al sector vitícola en el primer lugar, seguido por el sector frutihortícola (38% y 18% respectivamente).

Con respecto al **comportamiento de los sectores** durante este periodo, caracterizado por el patrón de acumulación de la valorización financiera, variaron de forma particular en relación con los cambios en las políticas económicas y según las fases expansivas o recesivas de la economía nacional (Cuadro N°1). Entre 1991 y 2001, creció principalmente la participación de la actividad financiera (de 13,8% en 1991 a 21% en 2001) sobre todo a partir de 1998, correspondiéndose con la tendencia nacional; a ello se sumaron el comercio, restaurantes y hoteles (2,5 pp). Mientras que la caída más fuerte fue del sector manufacturero, que pasó de representar el 28% del PBG en 1991 a 18% en el 2001. En gran parte, estos cambios responden a la recesión que comenzó a manifestarse a nivel nacional a partir de 1998 y si bien afectó a la evolución total del PBG, perjudicó en mayor medida a la industria, el transporte y las comunicaciones. A partir del 2000 también empeoró la situación del comercio y la construcción. Este último se presentó como uno de los sectores más vulnerables a los períodos recesivos.

Cuadro N° 1: Participación relativa de los sectores de actividad en el Producto Bruto Geográfico (PBG), provincia de Mendoza 1991-2003

RAMA DE ACTIVIDAD	% del PBG												
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agropecuaria	8,4	8,5	6,5	8,3	10	7,7	9,1	7,3	6,9	7,4	9,5	10,2	10,1
Explotación Minas y Canteras	8,5	8,2	7,8	7,6	8	8,8	9,2	9,6	8,2	8,5	8,1	12,8	13,4
Industria manufacturera	28,7	26,1	24,7	24,3	23	24,8	22,1	19,7	20,1	18	18,3	18,3	17,5
Electricidad, Gas y Agua	2,4	2,4	2,3	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4	2,4	2,3
Construcciones	4,8	3,6	4	3,8	3,5	2,3	3,3	3,2	4	3	2,4	2,1	2,7
Comercios, Restaurantes y Hoteles	13,6	17,5	20	19,3	18,1	19,4	20,3	21,1	20,5	20,3	16,3	15,7	18,5
Transp., almacenam. y comunicaciones	4,2	4,4	4,5	4,7	4,5	4,7	5	5,7	5,6	5,7	5,9	5,8	5,6
Establecimientos financieros	13,8	14	14,6	14,9	15,7	15,6	15,6	16,9	17,9	19,6	20,9	16,3	14,4
Servicios Com, Pers y Soc	15,6	15,3	15,6	14,9	15,1	14,6	13,2	14,2	14,6	15,3	16,2	16,3	15

Fuente: Elaboración propia en base a datos provenientes de la DEIE-Producto Bruto Geográfico.

En la industria manufacturera, predomina la destilación del petróleo seguido por el sector alimentos y bebidas. Dentro de éste se destaca la elaboración del vino. Sin embargo, con relación a la mano de obra ocupada por cada sector, las actividades vinculadas al petróleo sobresalen en cuanto al valor producido (41,8%) pero sólo representa el 0,14% de los locales y el 1,86% en puestos de trabajo, en tanto que la elaboración de alimentos y bebidas ocupa el segundo lugar en valor de la producción (36,6%), representando el 34,2% de los locales y el 55% de los puestos de trabajo según los datos del Censo Económico Nacional 1994.

La **distribución de los principales polos productivos** refleja ciertos niveles de concentración geográfica, asimilable a lo que ocurre a nivel nacional: Buenos Aires aporta aproximadamente el 60% del Producto, seguido por Córdoba y Santa Fe con un 8% y Mendoza con un 3,8%. Coincidentemente, en Mendoza el 62% lo aporta la zona del Gran Mendoza, que es la región de

mayor concentración poblacional y económica, seguida por la zona sur, 19,8%; centro oeste y este 8,2%; y noreste el 1,8%. Con respecto al **aporte de los diferentes sectores** en cada región, en el Gran Mendoza, se destaca el sector servicios, mayoritariamente comercio y la producción de bienes transables (combustibles y manufacturas agropecuarias).

El nivel general del empleo descendió levemente a lo largo del periodo, al tiempo que se produjo un incremento del desempleo, que se acentuó al finalizar la década, siendo que Mendoza se caracterizaba por presentar bajos niveles de desocupación hasta mediados de los años 90 (entre 4% y 6% ascendió a 13,5% en 2001- Cuadro N°2). En relación con los cambios en la actividad productiva la proporción de mano de obra ocupada en los distintos sectores no se alteró considerablemente, si se incrementó la sobrecarga horaria provocando el descenso del nivel de la subocupación, de acuerdo a los vaivenes económicos. Durante los periodos de ajustes e implementación de la reforma estatal (privatizaciones, reducción horaria y congelamiento salarial a los empleados estatales), junto con la flexibilización laboral, la sobrecarga horaria se constituyó en una forma de compensar situaciones de desequilibrios laborales, al igual que el subempleo se convirtió en la forma degradada de empleo cuando éste daba señales de crecimiento (años 1995-96) (Reyes y otros, 2007). En algunas actividades como la de servicios (financieros) si bien con oscilaciones, el empleo creció; en otras, en particular el sector industrial, disminuyó, hecho que respondió precisamente al cambio de patrón de acumulación predominante en la década.

Cuadro N° 2: Evolución de las tasas de actividad, empleo y desocupación generales. Provincia de Mendoza 1991-2002

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tasa de actividad	39,4	40,3	37,3	38,5	37,5	39,2	37,7	37,5	39,3	39,3	39,4	38,9
Tasa de empleo	37,6	38,5	35,6	36,5	35,0	36,6	35,4	35,3	36,6	35,4	34,0	34,4
Tasa de desocupación	4,5	4,4	4,6	5,1	6,7	6,6	6,1	5,7	6,9	9,9	13,5	11,5
Tasa de subocupación	12,3	10,7	9,2	10,4	13,2	18,2	16,0	15,5	15,0	15,6	18,6	20,9

Fuente: Elaboración propia en base a datos provenientes de la EPH INDEC (onda octubre).

La estructura de las relaciones de trabajo mostró cambios a favor de la asalarización y en desmedro del cuentrapropismo. Sin embargo, el crecimiento de los asalariados se dio en condiciones de alta precariedad: mayormente en el sector público (25%) y en el sector privado pero con una importante cantidad de trabajadores sin beneficios sociales (40% de los asalariados) y subempleados (Reyes y otros, 2007). Junto con el desempleo, el empleo no registrado o “en negro” (inexistencia de relación contractual, fluctuaciones en el monto de los salarios, no percepción de beneficios laborales) fue la situación que más afectaba la seguridad de la población económicamente activa (40% de los asalariados, 23,5% de la PEA). Por su parte, la forma de trabajo de los ocupados por cuenta propia (26%) presentaba una particular organización del proceso productivo que se caracterizaba por el uso de tecnologías intensivas en mano de obra, la baja productividad y bajos ingresos, una escala relativamente pequeña de operaciones y el uso de mano de obra proveniente del grupo familiar. El objetivo de estas actividades económicas era la subsistencia del grupo familiar, de ningún modo la acumulación del capital (DEIE, 2002:12).

SEGUNDA PARTE. Características de la estructura del sector industrial en la provincia de Mendoza

La importancia de la industria en la estructura productiva local y nacional es relevante en la medida que posibilita el sustento económico y social de una determinada formación social en términos de generación de bienes, servicios y empleo. En los últimos años, la complejización del entramado productivo a partir del afianzamiento de distintos agentes económicos, se ha visto condicionado por las transformaciones en la estructura industrial luego de un intenso proceso de reestructuración capitalista.

En ese marco, la participación relativa de la industria en el producto bruto geográfico provincial pasó de representar un 28,7% en 1991 a un 18,3% en 2002. Durante este último año el valor de producción del total de la industria de la provincia de Mendoza fue de \$8.165.362.529.

Luego de los primeros años de reformas de la década de los años 80, la provincia contaba con 4.258 locales industriales que empleaban a 40.812 personas, según los datos del CNE de 1994. Como resultado del proceso de desindustrialización en el año 2002 la cantidad de establecimientos industriales, definidos como local industrial³³, se redujo a 2.029 en el total del territorio provincial y 29.881 los empleados industriales (CIP, 2003). El valor de producción varió negativamente de 1994 a 2002 0,7% en pesos de 1993, disminuyendo también la cantidad de ocupados en la industrial un 24%. El análisis por sectores de actividad industrial da cuenta del retroceso sufrido: sólo el sector de combustibles, químicos y plásticos y el de maquinarias y equipos registran en el valor total de producción una variación positiva, el resto de los sectores decaen.

1. Composición sectorial de la producción local (2002)

A partir de la clasificación nacional de actividades económicas se puede conocer la distribución sectorial de la producción, los locales y la ocupación en el sector fabril de la provincia de Mendoza en el año 2002/3.

Respecto a la composición del valor de producción por ramas de actividad industrial³⁴ se destaca que tres sectores producen el 88,7% del producto total de la industria provincial. Estas son la fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear 49,3%; la elaboración de productos alimenticios y bebidas (donde se destaca la elaboración de vinos³⁵ y la preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres), 29,1%; y la fabricación de maquinaria y equipo, 10,3% (Cuadro N°3).

³³ El CIP define como local industrial (unidad estadística), todo espacio físico aislado o separado de otros, que fue originalmente construido para desarrollar actividad industrial manufacturera, o que, no habiendo sido construido con ese fin, fue utilizado para el desarrollo de actividades industriales manufactureras (CIP, 2003).

³⁴ Con el fin de facilitar la exposición de los resultados, se considera la clasificación de ramas de actividad a dos dígitos (ClNAE-97).

³⁵ Incluye el fraccionamiento.

Cuadro N°3: Industria manufacturera mendocina. Distribución de la producción, locales y el personal ocupado según sector de actividad. Mendoza, 2003. (En millones de pesos, valores absolutos y porcentajes)

Cód.	Ramas de actividad	Valor de producción (\$)	%	Locales	%	Personal ocupado	%	Promedio de trabajadores
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	2.377.798.534	29,12	1039	51,2	18213	60,95	17,55
17	Fabricación de productos textiles	2.521.253	0,03	6	0,29	80	0,27	13,33
18	Confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	2.635.343	0,03	12	0,59	177	0,59	14,75
19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	4.057.927	0,05	7	0,35	124	0,41	17,71
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	96.347.458	1,18	112	5,52	1084	3,63	9,68
21	Fabricación de papel y de productos de papel	43.421.289	0,53	13	0,64	344	1,15	26,46
22	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	60.259.658	0,74	120	5,91	1173	3,93	9,78
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	4.024.045.924	49,28	5	0,25	1110	3,71	222
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	56.872.137	0,69	57	2,81	629	2,11	11,04
25	Fabricación de productos de caucho y plásticos	260.039.105	3,18	51	2,51	643	2,15	12,61
26	Fabricación de productos minerales no metálicos	146.241.363	1,79	84	4,14	1237	4,14	14,73
27	Fabricación de metales comunes	67.872.061	0,83	27	1,33	326	1,09	12,07
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	34.503.227	0,42	197	9,71	1237	4,14	6,28
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	843.180.501	10,33	141	6,95	2254	7,54	15,99
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	27.922.381	0,34	24	1,18	271	0,91	11,29
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación	0	0,00	1	0,05	13	0,04	13,00
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	7.589.242	0,09	28	1,38	210	0,70	7,50
35	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	228.798	0,003	2	0,10	12	0,04	6,00
36	Fabricación de muebles y colchones, industrias manufactureras n.c.p.	7.050.801	0,08	81	3,99	507	1,70	6,26
Sin dato de rama		102.775.527	1,26	22	1,08	237	0,79%	-
Total de la industria		8.165.362.529	100	2029	100	29.881	14,77	13,94

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

En el primer caso, se destaca la **fabricación de productos de refinación del petróleo**, actividad que representa la mayor fuente de ingresos a la provincia- casi el 50% del total del producto industrial-, aunque no del nivel de empleo. Mendoza es la cuarta provincia productora de petróleo de la Argentina (tras Neuquén, Santa Cruz y Chubut). La destilería de Luján de Cuyo es la segunda del país (luego de la de La Plata) y procesa uno de cada tres litros de combustible elaborados en el país. La actividad está altamente concentrada en la española Repsol-YPF que maneja el 90% de la producción, a lo que agrega el control del total de la refinación. El informe de Economía & Regiones destaca que durante el año 2002 "las regalías totales crecieron 146% respecto a los valores de 2001, como consecuencia de un aumento del 190% en la renta petrolífera (1.360 millones de pesos adicionales)". A lo que agrega que "los mayores aumentos se dieron en Chubut (282%), Mendoza (223%) y Santa Cruz (222%), seguidas por Formosa (175%) y Tierra del Fuego (174%)". Y concluye que "este aumento en un contexto de caída nacional de la producción -43,8 millones de metros

cúbicos, 4% menos que en 2001- se explica por la devaluación y por la evolución del precio de los hidrocarburos durante 2002” (Asociación Argentina de Ingenieros Químicos, 2003).

Las modificaciones que sufrió esta actividad en particular, se explican por la privatización de YPF, que quedó en manos de compañías extranjeras. Tal es el ejemplo de Repsol, que la adquirió en condiciones de privilegio, aumentó la producción y exportación, y no así la exploración; redujo la cantidad de trabajadores a partir de despidos y retiros “voluntarios”, mientras que quienes permanecieron se vieron perjudicados por condiciones de trabajo inferiores legalizadas por la modificación del convenio colectivo y las nuevas modalidades de tercerización. De este modo, aumentó la rentabilidad y productividad en perjuicio de los niveles de empleo y de la inversión en exploración para aumentar las reservas disponibles (Cortese y Llano, 2007).

La relevancia de la **producción de alimentos y bebidas** en la estructura industrial provincial es evidente no sólo en el valor de producción sino también en la cantidad de unidades productivas, distribuidas en toda la provincia, y de empleados industriales (Cuadro N°4). Dentro de las principales actividades, la elaboración de vinos es central en términos de ocupación industrial y de establecimientos. A partir de la reconversión vitivinícola, la incorporación de capitales nacionales y extranjeros a través de la adquisición de bodegas tradicionales y nuevas inversiones de firmas, el sector se volcó a la producción para el mercado local y para la exportación de vinos finos. Las bodegas adoptaron nuevas técnicas de elaboración y de marketing, innovación de envases y etiquetas, planificación de acciones, participación en ferias y exposiciones, insertándose con mayor fuerza en el mercado mundial (Azpiazu y Basualdo, 2003; DNPER, 2005).

Otro de los subsectores destacados es el de preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres, basada principalmente en el procesamiento de tomate, ajo, cebolla, durazno, manzana, pera y ciruela. La industrialización del tomate es una de las actividades más relevantes dentro de las agroindustrias mendocinas por la magnitud de los volúmenes procesados en las fábricas conserveras locales. La provincia provee aproximadamente el 70% de la producción nacional de tomate industrializado, y ocupa el primer lugar tanto en superficie como en producción del país.

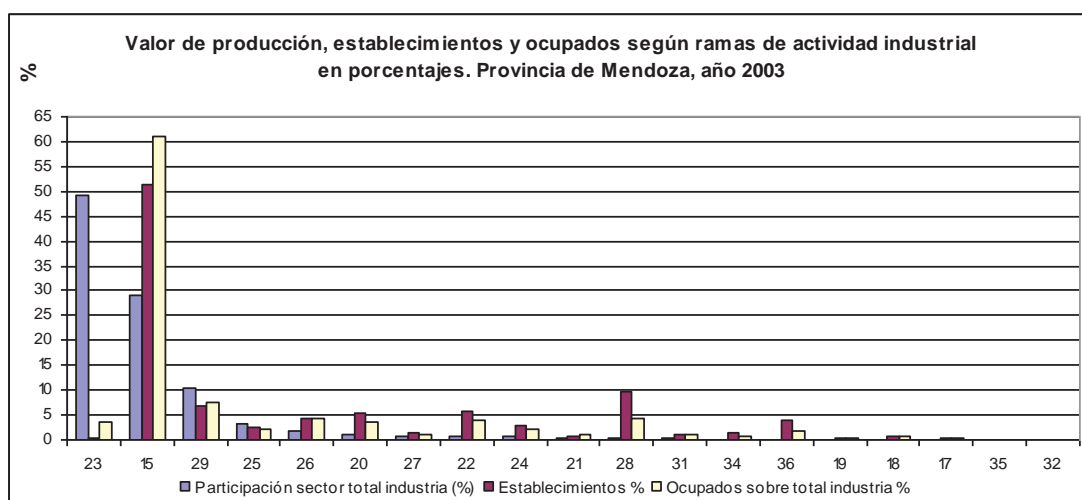
Finalmente, la **fabricación de maquinaria y equipo** fue una de las actividades más perjudicadas en las décadas pasadas, se distinguen la producción de bienes de capital, que comprende proyectos hidroenergéticos (diseño, fabricación y montaje de turbinas e hidrogeneradores), grúas, especialmente grúas pórtico y equipos para centrales nucleares de generación e investigación. Los productos exportados son grúas pórtico, equipos hidromecánicos y siderúrgicos y grupos hidroeléctricos cuyos principales destinos son Estados Unidos, Asia, América del Sur y Centro América. Otro subconjunto de productores de tamaño mediano diversificados en la producción de un gran conjunto de bienes, como la fabricación de bombas y válvulas, máquinas para la elaboración de alimentos, equipos para la industria petrolera y otro tipo de máquinas de uso general. Dentro de este grupo es posible encontrar un sector con buena capacidad tecnológica y acceso a mercados externos en forma relativamente competitiva. Por último, empresas medianas y pequeñas, orientado fundamentalmente hacia el mercado interno, cuyas producciones quedaron fuera de competencia ante el ingreso de productos importados. Estas firmas efectúan trabajos para terceros o realizan servicios: montaje, mantenimiento y reparación (DNPER, 2005).

El resto de los sectores de actividad representan en la provincia una porción pequeña del producto industrial, lo cual da cuenta de la escasa diversificación de la industria provincial en relación al valor de la producción.

Sin embargo, en el conjunto de los establecimientos dedicados a la actividad industrial, se destacan, además de la elaboración de alimentos y bebidas que reúne el 51% del total de locales, la fabricación de productos elaborados de metal y la fabricación de maquinaria y equipo, con el 9,7% y 6,9% respectivamente (Gráfico N°2). Estas dos últimas actividades están estrechamente relacionadas con la construcción en el primer caso, y con la producción alimenticia en el segundo, como proveedores de maquinarias agroindustriales.

Cabe destacar la presencia en el territorio provincial de locales destinados a tareas de edición e impresión, casi 6 % del total de locales, y al aserrado y cepillado de la madera, fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcción, entre otras relacionadas con la madera, 5,5%. Agregando los establecimientos dedicados a la fabricación de productos minerales no metálicos (4%) y de muebles y colchones (4%) estos 4 sectores representan el 19,5% del total de establecimientos.

Gráfico N°2



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

De las consideraciones precedentes, se puede decir que un amplio grupo de ramas aportan muy poco al valor total de producción: la industria textil, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación, equipo de transporte. Ahora bien, al considerar la **cantidad de locales**, el panorama industrial varía dado que aparece más diversificado. Aunque las más relevantes tienen que ver con la explotación de ventajas naturales, existen varios locales dedicados a productos con mayor valor agregado y asociados a las actividades que más aportan a la economía mendocina. Tal es el caso de la fabricación de maquinarias agrícolas y destinadas al procesamiento y elaboración de alimentos y bebidas.

De los datos presentados en el Cuadro N°3, se desprende el perfil sectorial de la ocupación industrial. La actividad con mayor cantidad de trabajadores corresponde a la elaboración de productos alimenticios y bebidas que concentra al 60,9% de los empleados totales de la industria, destacándose nuevamente la elaboración de vinos y conservas. Debe recordarse que este sector es el que tiene en la provincia la mayor cantidad de establecimientos (Gráfico N°2). Supera ampliamente al resto de los sectores.

En segundo lugar, se encuentra la fabricación de maquinarias y equipos con el 7,5% de los ocupados industriales. Una empresa se destaca entre todas las del subsector, la fábrica de motores

y turbinas que emplea 533 trabajadores³⁶. Los fabricantes de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco también es una importante fuente de trabajo, así como de otros tipos de maquinaria de uso especial, ambas reúnen 712 empleados.

En tercer lugar, un conjunto de industrias ocupan entre 3,5% y 4% del total de la fuerza de trabajo industrial. Éstas son los fabricantes de productos elaborados de metal y de productos minerales no metálicos, por un lado; edición e impresión y fabricación de productos de madera, excepto muebles.

Una mención aparte merece el sector cuyo valor de producción representa casi el 50% del total de la industria en la provincia, dado que representa sólo el 3,7% del total de trabajadores industriales que se distribuyen en apenas 5 establecimientos (la fabricación de productos de la refinación del petróleo)³⁷.

Las diferencias sectoriales en el plano de la productividad de la mano de obra (valor agregado por ocupado) revelan que las actividades de la refinación del petróleo, la fabricación de productos de caucho y plásticos y de maquinaria y equipo como las de más altos registros en términos de productividad.

2. Dimensión y estructura del mercado: concentración versus atomización de la producción industrial en la provincia

Uno de los principales rasgos estructurales de la industria nacional que se consolidó durante la década de los noventa es el elevado grado de concentración que presentan las distintas ramas de actividad que la conforman. Esta misma característica se observa en la provincia.

A partir de los datos del Censo Industrial Provincial se puede evaluar el grado de concentración de la producción, a través del cálculo del índice de concentración técnica de la producción, del conjunto de las ramas que componen el sector fabril local y permite contar con elementos para analizar el nivel de competencia predominante en la industria mendocina (más bien como ejercicio para comprender la composición del sector a nivel local, dado que no puede aislarse de la situación a nivel nacional). El procedimiento implica la recomposición del sector manufacturero según el grado de concentración prevaleciente en cada rama de actividad y la delimitación de subconjuntos de industrias con estructuras de mercado relativamente homogéneas. A partir de las variables censales pueden identificarse los principales rasgos que caracterizan el perfil estructural de la industria: cantidad y porcentaje de locales, valor de producción, cantidad de ocupados y asalariados (Azpiazu, 1998).

El índice de concentración técnica de la producción se construyó teniendo en cuenta los 8 locales fabriles de mayor valor de producción de una misma rama de actividad. En el caso de Mendoza el análisis de los subsectores manufactureros de acuerdo a la clasificación nacional de actividades económicas, teniendo en cuenta las ramas desagregadas a 5 dígitos, muestra que en 91 de los 140 subsectores detectados no superaban los 8 locales industriales. En muchos casos sólo un local

³⁶ IMPSA, Industrias Metalúrgicas Pescarmona S.A.I.C. y F, es uno de los mayores proveedores del mundo de soluciones integrales para proyectos de generación hidroeléctrica y eólica, a través de la producción de bienes de capital e inversión en proyectos de generación de energía. Carril Rodríguez Peña 2451, Godoy Cruz - Mendoza – 5503. www.impsa.com.ar

³⁷ Repsol YPF refinería Lujan de Cuyo Mendoza tiene una capacidad de procesamiento de 16.800 m3 de petróleo por día, lo que representa una participación del 17% en el mercado de refinación total de Argentina.

industrial desarrolla la actividad declarada en todo el territorio. En el caso de los subsectores con más de 8 locales, la agrupación de los 8 que facturan más del 50% del total del subsector se dio en todo los casos analizados, por lo tanto, utilizando este indicador, en la provincia de Mendoza la actividad industrial está altamente concentrada y no existen mercados competitivos según los datos estudiados.

De la información analizada se desprende que el 76,3% de la producción manufacturera es generada en ramas poco atomizadas y altamente concentradas con menos de 40 locales, donde quedaban agrupadas 132 actividades (94,3%) lo cual guarda relación con el tamaño de la economía regional. La producción restante, 23,7%, corresponde a una pequeña cantidad de subsectores con más de 40 locales destinados a la actividad industrial. Tal es el caso de la elaboración de sodas y aguas; preparación de conservas; impresión; elaboración de frutas, hortalizas y legumbres desecadas; elaboración de vinos; productos de panadería; fabricación de muebles y de productos metálicos.

Respecto a la cantidad de establecimientos, la poca diversificación del conjunto productivo provincial que en el 53,7% del total corresponden a ramas altamente concentradas con pocos locales (es decir, menos de 40), el resto se distribuye en mayor cantidad de locales fabriles. Puede decirse a partir de estas proporciones el alto grado de concentración se reproduce en aquellas actividades que cuentan con mayor cantidad de espacios para la producción dado que son pocos subsectores (sólo 8).

No existen diferencias significativas al considerar la ocupación media por planta, 14 ocupados en el caso de aquellas con pocos locales y 15 en las de muchos locales (más de 40 por subsector). La distribución de las unidades fabriles y de la ocupación industrial, 53,7% y 52,5% en el primer caso; 46,3% y 47,5% en el segundo tampoco presenta distinciones. La generación de valor agregado por puestos de trabajo en los casos analizados, es ampliamente superior en las altamente concentradas con pocos locales, lo cual puede explicarse por los perfiles tecno-productivos donde las más concentradas producen en escala, recurriendo menos al factor trabajo en comparación con el resto de las ramas con muchos locales. Probablemente el tipo de mercado oligopólico y las distintas capacidades de fijación de precios a favor de las líderes tiende a posibilitar el acceso a niveles superiores de productividad.

Las secuelas de la década de los noventa sobre la economía industrial provincial fueron nefastas para el conjunto de los establecimientos dedicados a la actividad industrial, reduciendo notablemente la cantidad de establecimientos y por tanto la diversificación de actividades. Los que lograron sobrevivir se afianzaron en una estructura productiva con mercados concentrados. Como se presentó en la composición sectorial de la actividad industrial, el hecho de que sólo tres subsectores concentren el 88,7% del total del valor industrial producido en la provincia y casi el 60% de los establecimientos da cuenta del nivel de concentración.

3. Distribución territorial de las unidades productivas

Las características que presenta la distribución geográfica de los locales, constituyen rasgos estructurales esenciales que definen la densidad del entramado productivo y las fuentes de trabajo, revelando las diferencias al interior de la provincia.

A nivel nacional existe un denominador común respecto al conjunto industrial, el elevado grado de concentración territorial de la actividad en muy reducido núcleo de áreas geográficas (Azpiazu y Basualdo, 2000). Al interior de la provincia de Mendoza se reproduce la misma característica: casi el 60% de los locales se asientan en el Gran Mendoza³⁸, y dentro de esta área geográfica el 42% está localizado en Guaymallén, Maipú y Godoy Cruz, donde se encuentran los principales parques industriales (Anexo N°II).

Esta distribución se explica por la particularidad de Mendoza en torno al asentamiento de la actividad económica en las zonas de oasis: sólo en 5 departamentos se asientan el 65% de los locales: Guaymallén, Maipú, Godoy Cruz (Gran Mendoza); San Rafael (Sur) y San Martín (Este) (Cuadro N°4).

Cuadro N°4: Composición del valor bruto de producción, cantidad y porcentaje de locales según departamento. Provincia de Mendoza, 2003.

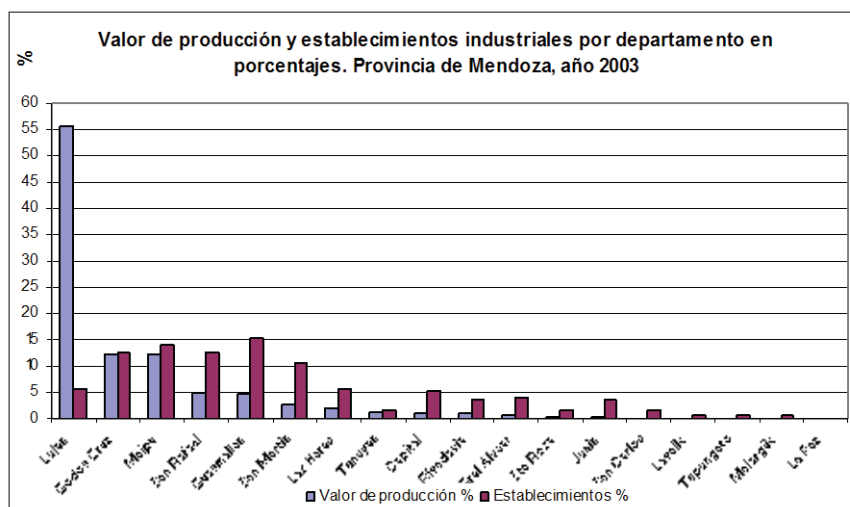
Departamento	Valor de producción	Porcentaje	Cantidad de locales	Porcentaje de locales
Capital	84.377.871,00	1,03%	105	5,17
General Alvear	51.141.288,00	0,63%	78	3,84
Godoy Cruz	1.017.839.056,00	12,47%	258	12,72
Guaymallén	390.542.956,00	4,78%	309	15,23
Junín	34.169.145,00	0,42%	73	3,60
La Paz	18.000,00	0,00%	2	0,10
Las Heras	162.270.262,00	1,99%	116	5,72
Lavalle	3.541.195,00	0,04%	16	0,79
Lujan	4.533.955.003,00	55,53%	113	5,57
Maipú	1.016.118.274,00	12,44%	283	13,95
Malargüe	2.521.000,00	0,03%	12	0,59
Rivadavia	78.202.825,00	0,96%	77	3,79
San Carlos	8.498.052,00	0,10%	36	1,77
San Martín	223.791.554,00	2,74%	215	10,60
San Rafael	412.710.645,00	5,05%	256	12,62
Santa Rosa	40.295.994,00	0,49%	33	1,63
Tunuyán	102.797.240,00	1,26%	31	1,53
Tupungato	2.572.169,00	0,03%	16	0,79
Total Industria	8.165.362.529,00	100,00%	2029	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Sólo en 3 departamentos se produce el 80% del valor de producción total de la industria manufacturera: Luján con el 55% del total, seguido por Godoy Cruz y Maipú con un 12% cada uno. Los tres corresponden a la zona denominada Gran Mendoza (principal aglomerado urbano de la provincia). Le sigue la zona sur donde se destaca San Rafael (Gráfico N°3).

³⁸ Gran Mendoza: Capital, Godoy Cruz, Guaymallén, Las Heras, Luján, Maipú.

Gráfico N°3



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

4. Perfil de los locales industriales

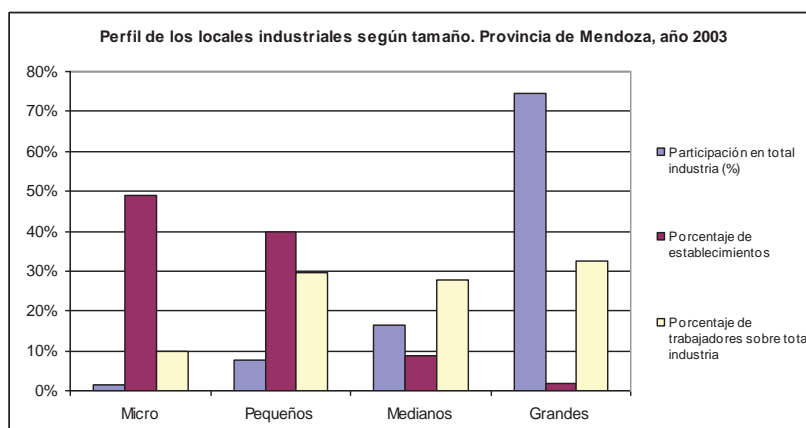
La reestructuración industrial que tuvo lugar durante la década de los noventa, trajo aparejado la transformación de la configuración del conjunto de plantas fabriles. Las características que asumen a principios del siglo XXI según el tamaño de los locales industriales, es el tema que se presenta en este apartado. El tamaño de los locales industriales se definió por la cantidad de ocupados. Se establecieron cuatro categorías: de hasta 5 trabajadores micro locales; pequeños de 6 a 25; medianos de 26 a 100; y grandes más de 100 trabajadores por planta.

En relación con el valor de la producción, los establecimientos que emplean más de 100 personas, representan sólo el 2% del total, pero producen el 74,5% del valor de producción. Los micro y pequeños constituyen la mayor cantidad de locales industriales en la provincia, 49% y 40% respectivamente y producen en conjunto menos del 10% del total industrial (Gráfico N°4).

Las principales características teniendo en cuenta el tamaño de los locales son:

- los micro producen el 1,5% del total industrial, aunque concentran el 49% de los locales censados y el 10% de los ocupados industriales, de los cuales sólo el 7,7% son asalariados; emplean en promedio 3 trabajadores.
- los pequeños producen el 7,7% de la producción industrial total, representan el 40% de los locales y emplean al 29,7% del total de trabajadores industriales, de los cuales el 34,2% son asalariados; en los 810 establecimientos el promedio de empleados es de poco más de 10 trabajadores.
- los medianos aportan a la producción industrial 16,3% y emplean en promedio 46 trabajadores. Estos representan el 27,8% de la fuerza de trabajo industrial y el 8,8% de los locales industriales. En estas empresas el 88% del total de ocupados es asalariado.
- los grandes concentran el 74,5% del valor total producido por la industria mendocina, aunque sólo constituyen el 2% de los establecimientos; emplean en promedio 242 trabajadores, el 32,5% del total de los ocupados del sector. En este caso el 80% de los trabajadores son asalariados.

Gráfico N°4



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Cuadro N°5: Cantidad y porcentaje de locales industriales según tamaño por valor de producción, establecimientos y ocupados, y promedio de trabajadores por local. Provincia de Mendoza, 2003.

Tamaño	Valor de producción (\$)	%	Locales	%	Personal ocupado	%	Tamaño medio planta
Micro	124.001.983	1,5	994	49,1	2.995	10	3
Pequeño	626.626.262	7,7	810	40,0	8.865	29,7	11
Mediano	1.332.733.065	16,3	179	8,8	8.313	27,8	46
Grande	6.082.001.219	74,5	40	2,0	9.708	32,5	243
Total	8.165.362.529	100,0	2.023	100,0	29.881	100,0	14,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

A continuación se presenta el análisis pormenorizado del perfil industrial según tamaño de los locales por localización geográfica, rama de actividad, capacidad productiva e inversiones.

4.1. Localización geográfica de las plantas industriales: relevancia de las pymes por departamento

Del total de plantas industriales ubicadas en el principal centro urbano -Gran Mendoza-, el 52% son pymes (emplean de 6 a 100 trabajadores), el 45,5% son micro y sólo el 2,5% son grandes. Otra de las regiones más importantes en términos económicos en la zona sur es el departamento de San Rafael, donde el 52% son pymes. En el Valle de Uco y la Zona Este son mayoritarios los locales micro, 67% y 58% respectivamente (Cuadro N°6).

Cuadro N°6: Porcentaje de locales industriales por tamaño según zona geográfica. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total de la industria
	Micro Hasta 5 empl.	Pequeño De 6 a 25	Mediano De 26 a 100	Grande Más de 100	
Gran Mendoza	45,5%	42,3%	9,7%	2,5%	100,0%
Zona Este	58,1%	35,7%	5,8%	,5%	100,0%
Zona Sur	46,5%	39,9%	11,0%	2,6%	100,0%
Valle de Uco	67,1%	30,5%	2,4%	,0%	100,0%
Total	49,1%	40,0%	8,8%	2,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

El 72,5% de los locales con más de 100 empleados se ubica en el Gran Mendoza y el 22,5% en la Zona Sur. Los establecimientos de entre 6 y 100 trabajadores se asientan en más de un 60% de los casos en el Gran Mendoza. Finalmente, los micro están repartidos en las distintas zonas geográficas, aunque también prevalecen en el principal aglomerado urbano de la provincia (Cuadro N°7).

Cuadro N°7: Porcentaje de micro, pequeñas, medianas y grandes locales industriales por zona geográfica. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total de la industria
	Micro Hasta 5 empl.	Pequeño De 6 a 25	Mediano De 26 a 100	Grande Más de 100	
Gran Mendoza	54,0%	61,6%	64,2%	72,5%	58,3%
Zona Este	24,2%	18,3%	13,4%	5,0%	20,5%
Zona Sur	16,2%	17,0%	21,2%	22,5%	17,1%
Valle de Uco	5,5%	3,1%	1,1%	,0%	4,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Los establecimientos pequeños y medianos constituyen casi el 50% de las plantas industriales, significan el 57% del empleo industrial y el 23% de la producción total manufacturera. A nivel nacional, representan alrededor del 40% del valor bruto de producción y el 98,5% de la cantidad de establecimientos. Albergan entre el 65% y 70% del personal ocupado y son responsables de algo más del 10% del total exportado por el país, exhibiendo una canasta exportadora más diversificada y de mayor valor agregado que la de las grandes empresas (Azpiazu y Basualdo, 2000).

La ubicación de los principales aglomerados productivos donde la participación pyme es considerable, se presenta en aquellos núcleos urbanos de mayor desarrollo económico; así, el 80% del total producido por este tipo de empresas se concentra en Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe. A nivel provincial, en Mendoza la presencia de las pymes se observa predominantemente en Guaymallén, Maipú y Godoy Cruz; San Rafael en el sur y San Martín en el este. Por el contrario, es casi inexistente en el caso de La Paz (este) y Tupungato (pertenece a la zona denominada Valle de Uco), no alcanzan al 0,5% del total provincial (Cuadro N°8).

Respecto a los ocupados industriales en los locales pymes, los departamentos donde la cantidad de locales es mayor reúne, en el caso del Gran Mendoza, a más del 50% del total; que sumando el aporte al empleo de los locales pymes de San Rafael y San Martín, alcanza el 76,9%. En cambio, si se considera la participación en el valor de producción industrial total, Luján se destaca (24,7%), esto se explica por la presencia de sectores de actividad dedicados a la refinación del petróleo cuyo valor de producción es superior al resto de los subsectores industriales.

Considerando el peso relativo del sector productivo pyme en los distintos departamentos respecto a la cantidad de locales, del personal ocupado y del valor de producción, se observa su relevancia en cada jurisdicción. En el 38,8% de los departamentos de la provincia, los establecimientos pymes superan el 50%. Cabe destacar que la presencia de estos es predominante en la mayoría, a excepción de Tupungato donde sólo el 25% son pymes (el resto de los establecimientos emplean hasta 5 trabajadores).

En cuanto a la generación de empleo a nivel departamental, explican más del 60% del personal ocupado. Esta situación reafirma el hecho de que este sector fabril reúne la mayor cantidad de

ocupados, sólo en tres de los 18 departamentos es menor del 50%. En Maipú, San Martín, Junín y San Carlos originan más del 85% de los empleos industriales.

En el plano productivo, las pymes emergen como el segmento fabril de mayor significación económica por su aporte a la producción industrial provincial. En el caso de Maipú, Junín, San Martín, San Carlos y Tunuyán aportan más del 95% del total producido en la circunscripción departamental. En Godoy Cruz, Luján, Santa Rosa, General Alvear su participación supera el 85%.

La presencia de las unidades productivas distribuidas en prácticamente todo el territorio mendocino, muestra su importancia para la producción industrial diversificada, como fuente de trabajo y como aporte a la densidad del entramado productivo.

Cuadro N° 8: Establecimientos Pymes: Información sobre locales, ocupados y producción según departamento. Provincia de Mendoza, 2003 (en valores absolutos, pesos y porcentajes)

	Departamento	Locales	%	Ocupados	%	Producción	%	locales pymes/total dpto	ocupados pymes/total dpto	producción pymes/total dpto
Gran Mendoza	Capital	50	5,06	963	5,61	55.493.901	2,83	47,62	60,95	65,77
	Godoy Cruz	127	12,84	2.268	13,20	208.169.016	10,62	48,72	56,91	86,05
	Guaymallén	171	17,29	2.655	15,46	193.649.829	9,88	49,22	62,93	20,45
	Las Heras	48	4,85	677	3,94	35.519.414	1,81	55,34	62,72	49,58
	Lujan	74	7,48	1.448	8,43	485.257.428	24,77	43,84	75,95	89,90
	Maipú	144	14,56	2.778	16,17	305.988.622	15,62	100,00	100,00	100,00
Zona Este	Lavalle	9	0,91	172	1,00	3.366.354	0,17	41,38	45,71	21,89
	Junin	32	3,24	379	2,21	30.719.325	1,57	56,25	87,76	95,06
	La Paz	2	0,20	16	0,09	18.000	0,00	65,49	56,17	10,70
	Rivadavia	26	2,63	552	3,21	69.529.769	3,55	50,88	43,47	30,11
	San Martin	89	9,00	1.420	8,27	115.326.911	5,89	58,33	87,41	96,35
	Santa Rosa	14	1,42	299	1,74	38.500.555	1,96	33,77	78,86	88,91
Zona Sur	General Alvear	38	3,84	445	2,59	44.007.310	2,25	30,56	67,68	88,50
	Malargüe	7	0,71	118	0,69	2.429.000	0,12	41,40	67,14	51,53
	San Rafael	131	13,25	2.652	15,44	261.977.826	13,37	51,17	56,07	63,48
Valle de Uco	San Carlos	11	1,11	134	0,78	7.520.478	0,38	42,42	85,19	95,54
	Tunuyan	12	1,21	175	1,02	101.170.757	5,16	38,71	78,13	98,42
	Tupungato	4	0,40	27	0,16	714.835	0,04	25,00	39,71	27,79
	Total	989	100,00	17.178	100,00	1.959.359.330	100	48,74	57,49	24,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

4.2. Distribución sectorial de los locales industriales

En el marco de las características que presenta la industria en la provincia, teniendo en cuenta la clasificación nacional de actividades económicas, se analiza la distribución de las plantas fabriles diferenciadas por tamaño.

El tamaño de los locales de los principales subsectores industriales de la provincia de Mendoza en términos del aporte al valor de producción total, muestra que la fabricación de coque, refinería y combustible está centralizada en locales que emplean más de 100 personas (60%); el número promedio de trabajadores en cada una de dichas plantas es de 222. Por el contrario, en el conjunto de los establecimientos elaboradores de alimentos y bebidas, los locales pymes representan la

mayor proporción, 51,3% del total, seguidas por los locales de hasta 5 empleados, 46% (Cuadro N°9).

Cuadro N°9: Porcentaje de locales industriales por tamaño según ramas de la actividad manufacturera. Provincia de Mendoza, 2003.

	Rama de actividad	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	Total industria
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	46,1%	40,5%	10,8%	2,6%	100,0%
17	Fabricación de productos textiles	16,7%	66,7%	16,7%	,0%	100,0%
18	Confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	33,3%	41,7%	25,0%	,0%	100,0%
19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	28,6%	42,9%	28,6%	,0%	100,0%
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	52,7%	42,0%	4,5%	,9%	100,0%
21	Fabricación de papel y de productos de papel	15,4%	46,2%	30,8%	7,7%	100,0%
22	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	66,7%	26,7%	5,0%	1,7%	100,0%
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	0,0%	20,0%	20,0%	60,0%	100,0%
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	40,4%	50,9%	8,8%	,0%	100,0%
25	Fabricación de productos de caucho y plásticos	41,2%	51,0%	7,8%	,0%	100,0%
26	Fabricación de productos minerales no metálicos	52,4%	32,1%	13,1%	2,4%	100,0%
27	Fabricación de metales comunes	51,9%	37,0%	7,4%	3,7%	100,0%
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	62,4%	36,0%	1,5%	,0%	100,0%
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	39,0%	50,4%	9,2%	1,4%	100,0%
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	58,3%	33,3%	4,2%	4,2%	100,0%
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación	,0%	100,0%	,0%	,0%	100,0%
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	53,6%	42,9%	3,6%	,0%	100,0%
35	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	50,0%	50,0%	,0%	,0%	100,0%
36	Fabricación de muebles y colchones, industrias manufactureras n.c.p.	61,7%	34,6%	3,7%	,0%	100,0%
	Total	49,2%	40,0%	8,8%	2,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Los establecimientos pymes son de gran relevancia en el tercer sector de importancia económica en la provincia, la fabricación de maquinaria y equipo, el 59,6% emplean entre 6 y 100 trabajadores. El resto de los sectores industriales está distribuido en micro y pequeños establecimientos. El 100% de la fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación son pequeños y más del 50% de la fabricación de productos textiles, fabricación de productos de caucho y plásticos, la fabricación de sustancias y productos químicos.

Más del 60% de los sectores de edición e impresión, reproducción de grabaciones; la fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo y la fabricación de muebles y colchones se desarrolla en establecimientos de hasta 5 trabajadores. Entre el 50 y el 60% de la fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos; de vehículos automotores, remolques y semirremolques; la producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles, de artículos de paja y de materiales trenzables; de productos minerales no metálicos, de metales comunes y de equipo de transporte se produce en locales micro.

Desde la perspectiva del tamaño de las plantas fabriles, el perfil de las mismas según rama de actividad muestra algunas diferencias en cuanto a los sectores predominantes (Cuadro N°10):

- Hasta 5 empleados: son principalmente productores de alimentos y bebidas (48,5%), seguida en menor proporción por la fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo (12,5%). Es relevante también la participación en edición e impresión (8%).
- De 6 a 25 empleados: también prevalecen los establecimientos elaboradores de alimentos y bebidas (52,4%), seguido por la fabricación de productos elaborados de metal y de maquinaria y equipo, ambos subsectores representan el 17,8%.
- De 26 a 100 empleados: ampliamente dedicadas a la elaboración de productos alimenticios y bebidas, 63,3%; en mucho menor medida estos locales producen maquinaria y equipo 7,3% y productos minerales no metálicos, 6,2%.
- De más de 100 empleados: la mayor cantidad de establecimientos 67,5% elabora productos alimenticios y bebidas, el 7,5% fabrica coque, refina petróleo y produce combustible nuclear. Los establecimientos abocados a la fabricación de maquinaria y equipo, de productos minerales no metálicos y a la edición e impresión representan en conjunto un 15% de los establecimientos que emplean más de 100 trabajadores.

Cuadro N°10: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales por rama de actividad. Provincia de Mendoza, 2003.

	Rama de actividad	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	Total industria
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	48,5%	52,4%	63,3%	67,5%	51,7%
17	Fabricación de productos textiles	,1%	,5%	,6%	,0%	,3%
18	Confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	,4%	,6%	1,7%	,0%	,6%
19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	,2%	,4%	1,1%	,0%	,3%
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	6,0%	5,9%	2,8%	2,5%	5,6%
21	Fabricación de papel y de productos de papel	,2%	,7%	2,3%	2,5%	,6%
22	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	8,1%	4,0%	3,4%	5,0%	6,0%
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	,0%	,1%	,6%	7,5%	,2%
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	2,3%	3,6%	2,8%	,0%	2,8%
25	Fabricación de productos de caucho y plásticos	2,1%	3,2%	2,3%	,0%	2,5%
26	Fabricación de productos minerales no metálicos	4,5%	3,4%	6,2%	5,0%	4,2%
27	Fabricación de metales comunes	1,4%	1,2%	1,1%	2,5%	1,3%
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	12,5%	8,9%	1,7%	,0%	9,8%
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	5,6%	8,9%	7,3%	5,0%	7,0%
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1,4%	1,0%	,6%	2,5%	1,2%
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación	,0%	,1%	,0%	,0%	,0%
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	1,5%	1,5%	,6%	,0%	1,4%
35	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	,1%	,1%	,0%	,0%	,1%
36	Fabricación de muebles y colchones, industrias manufactureras n.c.p.	5,1%	3,5%	1,7%	,0%	4,0%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Especialización productiva de los locales pymes

La presencia de pymes en Argentina está difundida en prácticamente todas las actividades industriales, exceptuando ramas intensivas en escala o con una elevada concentración, ya fuera por razones naturales o regulatorias. En general, se destacan en aquellas actividades industriales de escaso dinamismo en la creación de cadenas de valor agregado, intensivas en el uso de mano de obra y en las que la producción agropecuaria es el sustento principal (Basualdo y Azpiazu, 2000).

A nivel provincial, la presencia de las unidades productivas pymes está difundida en diversidad de actividades, pero predominan las plantas destinadas a producir alimentos y bebidas respecto a la cantidad de locales. El peso relativo de este segmento por cada uno de los subsectores da cuenta

de su importancia en las actividades que no necesariamente ocupan un primer lugar en la industria provincial. Tal es el caso de la fabricación de productos textiles, trabajos en cuero, fabricación de papel y de productos de papel, fabricación de productos de caucho y plástico, confección de prendas de vestir, entre otras.

En muchos casos las pymes conviven con los grandes locales fabriles la actividad industrial: en la elaboración de alimentos y bebidas, producción de madera, edición e impresión, fabricación de productos minerales no metálicos y de metales comunes. Cabe destacar su aporte en actividades donde predominan los locales que emplean a más de 100 trabajadores: la fabricación de productos de la refinación del petróleo; de maquinaria y equipo (bombas, compresores, grifos y válvulas, engranajes, maquinaria agropecuaria y para elaboración de alimento, herramientas, metalúrgica de uso especial, etc.) y de maquinaria y aparatos eléctricos (motores, generadores y transformadores eléctricos; de acumuladores, pilas y baterías).

El aporte al empleo de las pymes sobre el total de la industria, una vez más ratifica la importancia de este grupo de empresas en el mantenimiento y generación de puestos de trabajo. En la mayoría de los casos ronda el 50%, con excepción de la fabricación de productos derivados del petróleo.

Cuadro N°11: Ramas manufactureras por presencia Pyme. Participación en la producción, la ocupación y las plantas industriales. Mendoza, 2003. (porcentajes y valores absolutos)

Cód	Ramas de actividad	Producción de locales pymes	Participación pyme en la producción de la rama (\$)	Locales pymes	% locales pymes total rama	Ocup. pymes	% ocup. Pymes/ total rama
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	1.160.210.319	48,79	532	51,20	10.082	55,36
17	Fabricación de productos textiles	2.511.253	99,60	5	83,33	77	96,25
18	Confección de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	2.316.907	87,92	8	66,67	161	90,96
19	Curtido y terminación de cueros; fabricde artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	4.048.927	99,78	5	71,43	121	97,58
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, exc. muebles; fabric. de artículos de paja y de materiales trenzables	54.945.880	57,03	52	46,43	670	61,81
21	Fabric. de papel y productos de papel	33.730.836	77,68	10	76,92	226	65,70
22	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	26.006.216	43,16	37	30,83	499	42,54
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	7.912.950	0,20	2	40,00	51	4,59
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	48.449.487	85,19	35	61,40	560	89,03
25	Fabricación de productos de caucho y plásticos	258.166.137	99,28	30	58,82	577	89,74
26	Fabricación de productos minerales no metálicos	45.570.380	31,16	38	45,24	801	64,75
27	Fabricación de metales comunes	27.091.422	39,92	12	44,44	177	54,29
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	28.599.756	82,89	74	37,56	878	70,98
29	Fabricación de maquinaria y equipo	140.330.997	16,64	84	59,57	1422	63,09
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	6.493.703	23,26	9	37,50	111	40,96
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicación	Sin dato	Sin dato	1	100,00	13	100,00
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	6.246.861	82,31	13	46,43	161	76,67
35	Fabricación de equipo de transporte	187.088	81,77	1	50,00	9	75,00
36	Fabricación de muebles y colchones, industrias manufactureras	5.281.460	74,91	31	38,27	373	73,57
	Total de la industria	1.858.100.579	23,05	981	48,88	16.969	57,24

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

4.3. Capacidad productiva utilizada

Luego de una década de desmantelamiento de la estructura productiva nacional y provincial, las maquinarias en uso, el acceso a tecnologías de la información y el perfil inversor revelan la situación respecto a la utilización del capital productivo existente en las plantas y las posibilidades o dificultades que se presentan en la provincia a partir del año 2002.

En todos los casos, los locales utilizan entre 72% y 76% de su capital instalado en el año 2002/3, y en el total de la industria un 23,4% de su capital está inutilizado. El promedio de máquinas activas por establecimiento en las empresas grandes es de 18; en las medianas de 11,6; de 10 en las pequeñas y de 6 en las microempresas. Este dato da cuenta de la relación entre el capital utilizado corroborando que son las grandes empresas las que poseen mayor equipamiento en funcionamiento (Cuadro N°12).

Cuadro N°12: Perfil de los locales industriales según tamaño por porcentaje de utilización del capital, cantidad, promedio y porcentaje de máquinas activas y ociosas que disponen. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total industria
	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	
% utilización capital instalado (promedio)	71,97	76,33	76,65	75,73	76,6
Cantidad máquinas activas	6054	8143	2088	718	17003
Promedio de máquinas activas	6,09	10,05	11,66	17,95	8,40
Porcentaje de máquinas activas	85,91	82,24	82,11	93,73	83,94
Antigüedad promedio de las máquinas activas (años)	12,71	10,72	9,04	10,33	11,54
Cantidad máquinas ociosas	993	1758	455	48	3254
Promedio de máquinas ociosas	1	2,17	2,54	1	1,61
Porcentaje de máquinas ociosas	14,09	17,76	17,89	6,27	16,06

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Cuadro N°13: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales por porcentaje de máquinas activas y ociosas sobre total industria. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total industria
	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	
Máquinas activas	35,61%	47,89%	12,28%	4,22%	100%
Máquinas ociosas	30,52%	54,03%	13,98%	1,48%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

El perfil de las empresas según la consideración sobre el estado de la tecnología en el local industrial en relación al conjunto del sector, arroja que el 57,5% del total de la industria considera que está desactualizada. Por el contrario, las grandes empresas consideran que el 87,5% de la tecnología que poseen está actualizada. La situación en relación con el acceso y uso de las tecnologías de la información, marca algunas diferencias según el tamaño de las plantas. Las grandes y las medianas poseen equipos de computación en un 100% y en un 98% de los casos respectivamente. Las micro empresas están más rezagadas, dado que sólo en 36% de los establecimientos poseen equipos informáticos.

Cuadro N°14: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales según consideración respecto al estado de la tecnología en relación al sector. Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total industria
	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	
Desactualizada	66,1%	52,2%	43,6%	12,5%	57,5%
Actualizada	33,9%	47,8%	56,4%	87,5%	42,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Respecto a la utilización de herramientas de tecnología de la información la mayoría utiliza planilla de cálculo y procesador de texto y recurren al uso de Internet. Las diferencias entre grupos de empresas se destacan principalmente en el desarrollo de páginas web propias, las grandes empresas la tienen en el 77,5% de los casos; también en la utilización de red donde nuevamente las grandes, seguidas por las medianas superan ampliamente a las micro que sólo usan red en el 11% de los establecimientos. Finalmente, la utilización de software de gestión está presente en todas las categorías de empresas industriales, quedando más rezagadas las microempresas (26%).

Cuadro N°15: Porcentaje de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas industriales según utilización de tecnología de la información. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total de la industria
	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	
Posesión equipos computación	36,1%	73,1%	98,3%	100,0%	57,8%
Utiliza Internet	63,3%	74,7%	96,0%	97,5%	75,2%
Tiene página en Internet	14,2%	24,6%	42,9%	77,5%	26,0%
Red	11,3%	34,3%	78,7%	90,0%	35,8%
Software de gestión	26,3%	50,3%	79,5%	92,5%	48,9%
Uso de planilla de cálculo y procesador de texto	72,8%	86,8%	94,9%	97,5%	84,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

El **perfil inversor** de las empresas industriales se analiza considerando el destino de las inversiones realizadas. Este aspecto es un indicador de los posibles avances que pueda representar el régimen macroeconómico vigente y da indicios sobre los grupos de empresas que llevan adelante este proceso. Se destacan las inversiones en bienes de capital de las grandes empresas (94,7%); en instalaciones (86%) y en informática (62,8%) son las que mayor monto invirtieron. En inmuebles y terrenos son las medianas empresas las que dispusieron mayores recursos, también en investigación y desarrollo (más del 80%). El 100% de la inversión en marketing la hicieron establecimientos de hasta 26 trabajadores, que también invirtieron en capacitación de los empleados (67,7%) (Cuadro N° 16).

Cuadro N°16: Perfil de los locales industriales según tamaño por porcentaje de inversiones realizadas según destino de las mismas. Provincia de Mendoza, 2003.

Destino de las inversiones*	Tamaño locales				Total de la industria
	Micro	Pequeño	Mediano	Grande	
Bienes de capital	0,96%	0,62%	3,74%	94,68%	100,00%
Instalaciones	0,49%	2,46%	10,79%	86,26%	100,00%
Inmuebles, terrenos	0,50%	11,45%	88,05%	0,00%	100,00%
Informática	0,92%	5,87%	30,43%	62,78%	100,00%
Investigación y desarrollo	0,00%	19,93%	80,07%	0,00%	100,00%
Marketing	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Capacitación RRHH	0,00%	67,72%	32,28%	0,00%	100,00%
Otra inversión	0,82%	4,90%	35,97%	58,31%	100,00%
Total invertido	0,89%	1,18%	6,09%	91,84%	100,00%

* Los porcentajes representan la proporción del monto destinado a, por ejemplo, bienes de capital sobre el total del monto invertido en el total de la industria en el mismo rubro según tamaño de empresa en el año 2002 hasta el primer semestre de 2003.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Cuadro N°17: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales según destino de las inversiones. Provincia de Mendoza, 2003.

Destino de las inversiones*	Tamaño locales				Total de la industria
	Micro Hasta 5 empl.	Pequeño De 6 a 25	Mediano De 26 a 100	Grande Más de 100	
Bienes de capital	89,68%	43,54%	50,60%	85,07%	82,52%
Instalaciones	8,19%	30,57%	25,96%	13,77%	14,67%
Inmuebles, terrenos	0,44%	7,53%	11,19%	0,00%	0,77%
Informática	0,30%	1,47%	1,47%	0,20%	0,29%
Investigación y desarrollo	0,00%	2,12%	1,65%	0,00%	0,13%
Marketing	0,00%	5,69%	0,00%	0,00%	0,07%
Capacitación RRHH	0,00%	2,82%	0,26%	0,00%	0,05%
Otra inversión	1,39%	6,26%	8,87%	0,95%	1,50%
Total invertido	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Los locales pymes que más invirtieron se desempeñan en los principales sectores económicos de la provincia. Esto sucede con las plantas elaboradoras de alimentos y bebidas (52,7%) y fabricantes de maquinaria y equipo (16%); respecto del monto total invertido por las pymes se destaca el sector productor de muebles y colchones con una inversión de 21%.

4.4. Vínculos con el sector externo

Con el fin de establecer los vínculos de la industria regional con el sector externo en el año 2002/3, se analizaron, por un lado, la participación de capital de origen extranjero en la propiedad de las empresas. Por otro, las relaciones comerciales tanto de ventas al exterior concretadas (exportación de productos), en qué proporción, y de proyectos de exportación (en cuanto a inversiones destinadas con tal fin); como de compras directas a proveedores externos y de insumos extranjeros.

Una de las tendencias a nivel nacional durante la década de los noventa fue la extranjerización de la economía donde capitales de origen extranjero adquirieron empresas nacionales o parte del capital de la empresa. En Mendoza, sólo el 3,15% de las unidades productivas del sector industrial de la provincia declaró tener participación de capital de origen extranjero (64 locales), de acuerdo a los datos del CIP 2003. Éstas representan el 62,7% del producto total manufacturero y emplean el

15,2% de los trabajadores del sector. El tamaño medio de estas plantas fabriles es de poco más de 70 ocupados (Cuadro N° 18). Se localizan principalmente en Luján, Maipú y Godoy Cruz, dedicadas a la elaboración de vinos, conservas dulces, frutas desecadas, entre otros alimentos y bebidas en el 49% de los casos. El resto fabrica maquinaria y equipo, sustancias y productos químicos, minerales etc. Dentro de este grupo de empresas con participación extranjera, el 65,6% de los locales serian pymes.

Cuadro N°18: Participación de capital extranjero en los locales industriales. Valor de producción, locales y personal ocupado. Provincia de Mendoza, 2003. (En millones de pesos, valores absolutos y porcentajes)

Participación capital extranjero	Valor de producción (\$)	%	Locales	%	Personal ocupado	%	Promedio de trabajadores
Sí	5.124.414.296	62,76	64	3,19	4532	15,17	70,81
No	3.039.312.778	37,22	1945	96,81	25305	84,69	13,1
Total	8.165.362.577	100	2009	100	29881	100	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

En cuanto a la **participación de la industria provincial en las exportaciones**, se comercializa en promedio sólo el 4,7% del total producido. Esta actividad es llevada a cabo por el 15,8% de los locales y poco más del 14% realizó operaciones con el exterior. Las industrias exportadoras representan el 84,2% del total producido en la provincia y emplean el 49,5% de trabajadores industriales. El tamaño medio de los establecimientos es de 45 ocupados y el 80% se localiza en Maipú, San Rafael, Lujan, Guaymallén, San Martín y Godoy Cruz. Se dedican principalmente a la elaboración de vinos (29%), preparación de conservas dulces y frutas desecadas, congeladas (25,9%); también la fabricación de maquinarias para elaboración de alimentos y bebidas (3,5%). El 75,4% son pymes, 46% pequeños y el 29% medianos.

Cuadro N°19: Experiencias de exportación de los locales industriales. Valor de producción, locales y personal ocupado. Provincia de Mendoza, 2003. (En millones de pesos, valores absolutos y porcentajes)

Locales que exportan	Valor de producción (\$)	%	Locales	%	Personal ocupado	%	Promedio de trabajadores
Sí	6.123.083.657	84,19	317	15,79	14.473	49,51	45,66
No	1.150.124.289	15,81	1691	84,21	14.760	50,49	8,79
Total	7.273.207.946	100	2009	100	29.233	100	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Las perspectivas de vinculación con el sector externo de las unidades fabriles se dan en el 51,8% de los locales que están encarando algún proyecto de inversión y evaluando la factibilidad de llevar adelante la exportación de sus productos. De éstas, la mayoría son establecimientos pymes.

La inversión orientada a introducir productos en el exterior a partir del año 2002, se vio potenciada por el tipo de cambio. Los beneficios obtenidos con las ventas en el mercado externo favorecieron a la economía provincial, no sólo en las empresas exportadoras sino en las relacionadas a ellas. Un ejemplo de ello, es el caso de las elaboradoras de alimentos y bebidas, principalmente los

productos exportados son vinos, conservas y frutas desecadas y congeladas, que han dinamizado la actividad metalúrgica y fabricación de maquinaria.

La evolución de las **importaciones** durante la década de los noventa, se tradujo en un obstáculo para el desempeño de algunos sectores industriales. Tal es la situación que atravesó la fabricación de maquinaria y en general los productos de mayor valor agregado. Con la modificación del régimen de convertibilidad, la procedencia de materias primas e insumos se ha transformado en otro de los factores clave a tener en cuenta por la suba de los costos para las empresas que dependen de éstos. A fines de 2002, el 16,3% de los locales provinciales importaban entre el 10% y el 50% de las materias primas necesarias para la producción; el 7% entre 60% y 100% de sus insumos.

En el total de la industria, el 10,8% es el porcentaje promedio de las materias primas importadas y sólo el 2,68% operan con proveedores extranjeros. En promedio, son las grandes empresas las que presentan el mayor porcentaje de insumos comprados fuera del país (12,5%) (Cuadro N°20).

Cuadro N°20: Perfil de las empresas industriales según tamaño por procedencia de las materias primas, proveedores e insumos. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño locales				Total de la industria
	Micro Hasta 5 empl.	Pequeño De 6 a 25	Mediano De 26 a 100	Grande Más de 100	
Materias primas provinciales %	44,86	39,74	39,68	34,65	42,15
Proveedores provinciales %	73,71	57,46	49,4	46,28	64,51
Mat prim nacionales %	39,06	38,39	36,21	19,2	38,15
Proveedores nacionales %	23,11	37,69	43,16	27,55	30,81
Mat primas importadas %	8,8	13,04	11,89	13,68	10,87
Proveedores extranjeros %	1,36	3,2	5,74	11,18	2,68
Insumos externos % comprados en 2002	0,22	2,52	7,65	12,55	2,05

Nota: Los valores representan el promedio del porcentaje declarado por el conjunto de las empresas.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

5. Síntesis de la situación de la industria provincial al inicio del siglo XXI

Los resultados de las transformaciones sufridas por la industria provincial durante la década de los noventa representan el impacto de las medidas adoptadas a nivel nacional y de la reestructuración económica, donde la valorización financiera y el mercado de capitales constituían el eje del patrón de acumulación. La regresividad fabril, la simplificación productiva y la concentración de la producción en pocos sectores son los principales rasgos que definieron la evolución de la industria nacional durante dicho periodo.

La desigual apertura económica, las escasas inversiones en la industria y la falta de políticas de fomento industrial y apoyo a las unidades productivas existentes, derivaron en un proceso de desindustrialización. A partir del abandono del régimen de convertibilidad, la leve recuperación económica comenzó a tener efectos sobre la industria. La modificación del tipo de cambio favoreció las exportaciones, la recomposición del grave déficit fiscal y comercial, contribuyendo a la incipiente revitalización del sector productivo nacional.

Las características que asume la estructura del sector industrial en la provincia de Mendoza a comienzos del siglo XXI muestran las consecuencias de dicho proceso. Se evidencia por un lado, las secuelas sobre la estructura productiva local de una década cuyas políticas fueron netamente regresivas y esquivas a la producción nacional, y por otro, la potencialidad de ciertos sectores que a poco de pasada la gran crisis buscan producir en las nuevas condiciones político - económicas.

Entre las características estructurales, la composición sectorial de la industria mendocina da cuenta de una marcada gravitación de la producción industrial en torno a las actividades orientadas a la refinación del petróleo, elaboración de coque y combustible; la elaboración de productos alimenticios y bebidas (donde se destaca la elaboración de vinos y la preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres); y la fabricación de maquinaria y equipo. Estas actividades producen el mayor valor agregado industrial regional (88,7%), destacándose la refinación de petróleo con casi el 50% del total. A su vez, se asientan en las zonas más urbanizadas, coincidiendo con los denominados polos o parques industriales.

Sin embargo, con excepción de la elaboración de productos alimenticios y bebidas, representan poca cantidad de locales en el territorio provincial (sólo 5 en petróleo) y tienen una reducida participación relativa en el empleo industrial total (3,7% en petróleo y 7,5% en maquinaria y equipo). El sector productor de alimentos y bebidas, en cambio, es predominante en relación a la cantidad de locales (más de 1.000), distribuidos en toda la provincia, y de ocupados industriales (60,9%).

Estas características coinciden con la tendencia de largo plazo que aconteció durante los años noventa hacia la desindustrialización y la simplificación productiva de la trama fabril. Los sectores que más aportan al producto industrial se sustentan en gran medida en la explotación de ventajas comparativas naturales.

La demanda de los productos provenientes del petróleo se acentuó, no sólo a nivel nacional sino mundial. Las transformaciones en este sector en el caso provincial, estuvieron relacionadas con el cambio en la propiedad de las empresas que con la producción a partir del proceso de privatización. Entre sus efectos perjudiciales, la situación de gran cantidad de trabajadores que quedaron desocupados.

La fabricación de maquinaria y equipo fue una de las actividades más afectadas en la década pasada, por lo que el significado de su participación en la producción industrial actual adquiere mayor relevancia: su reactivación está asociada al resto de los sectores productivos, en particular a la elaboración de alimentos y bebidas. Si bien este sector es históricamente preponderante en Mendoza, sobre todo por la expansión de la vitivinicultura y la fabricación de vino, da cuenta - junto con la refinación de petróleo - de uno de los rasgos de la industria nacional difundidos en los noventa: el aprovechamiento de los recursos naturales y la simplificación productiva.

Otra de las características que asumió la estructura industrial de la provincia es la marcada disparidad en relación con el tamaño de los locales, la localización geográfica y la rama de actividad industrial. Las unidades productivas que emplean más de 100 trabajadores son pocas, están ubicadas en torno a los principales centros urbanos y se dedican a la producción de alimentos y bebidas y refinación de petróleo. Mientras que las medianas y pequeñas representan el mayor porcentaje de locales, están distribuidas en todo el territorio, al igual que las micro, y sus actividades están más diversificadas.

En relación con la estructura de los mercados, en general en los más competitivos o atomizados, la mayor parte de la producción es llevada a cabo por micro y pequeñas empresas, mientras que los establecimientos de mayores dimensiones se desempeñan en ramas altamente concentradas. En la provincia de Mendoza, la dimensión y estructura del mercado reproduce dicha situación. Las grandes unidades productivas que emplean más de 100 trabajadores concentran el 82,7% de la producción.

En ese sentido, la situación de los locales pymes mendocinos parece no mostrar aún signos de competitividad respecto a los mercados en los cuales se insertan. Si bien la cantidad de establecimientos está difundida en todo el territorio, la participación en el producto industrial total y el aporte en cada uno de los sectores manufactureros son todavía incipientes. Los locales que emplean de 6 a 100 trabajadores constituyen la mitad de los establecimientos que se desempeñan en ramas altamente concentradas con menos de 40 locales, mientras que representan sólo el 16,2% del valor total producido. Sólo el 4% del total de los establecimientos facturan más de \$7.500.000 y el 0,6% (13 locales) facturan más de \$60.000.000 al año (para este año la industria provincial produjo en conjunto \$8.165.362.529).

Respecto a la capacidad productiva utilizada en las unidades industriales existe un nivel parejo en todos los grupos. Las diferencias se observan en relación a la actualización tecnológica del equipamiento productivo, donde las grandes unidades fabriles están mejor posicionadas. En general, poseen equipos informáticos y difieren en la utilización de tecnologías de la información como páginas web, redes y software de gestión, donde se destacan los locales grandes y medianos (que emplean más de 26 trabajadores por establecimiento).

Las posibilidades de inversión y los proyectos encarados por el conjunto pyme muestran una tendencia a aumentar su capacidad de producción lo cual hace pensar en un crecimiento del sector en los próximos años. En este sentido, el principal destino de las inversiones fue en bienes de capital (49,5%), instalaciones (26,7%) e inmuebles (10,6%). Además, más del 60% de los que declararon tener un proyecto de exportación para el año 2003, son pymes.

Los grandes establecimientos fueron los principales inversores en bienes de capital, instalaciones e informática en el 2002 y principios de 2003 en el total de la industria. Los pequeños orientaron sus recursos a las inversiones en marketing y la capacitación de los trabajadores. Se destaca la inversión en terrenos e inmuebles y en investigación y desarrollo en los medianos. Cabe resaltar que si bien en el total de la industria las micro unidades productivas aparecen con escasos porcentajes invertidos, considerando solamente a este conjunto, el destino principal de las inversiones fue en bienes de capital. Estos resultados hacen pensar que existen ciertas expectativas de crecimiento, dado que apostaron a la inversión en su capacidad productiva, la capacitación de los trabajadores, inmuebles y terrenos y a la investigación y desarrollo.

Por último, respecto a las vinculaciones con el sector externo sobresalen los grandes locales industriales mediante la venta de algunos de sus productos y la importación de insumos.

De los resultados expuestos, puede decirse que la heterogeneidad de la estructura industrial de la provincia está relacionada con el tamaño de las unidades fabriles, el sector de actividad, el vínculo con el mercado externo y la localización geográfica de las empresas en torno a los principales centros urbanos ya sea en el Gran Mendoza, el sur o el este. Además, la cantidad de ocupados y los montos de facturación anual son relevantes a la hora de determinar la prevalencia en la provincia de establecimientos que emplean hasta 5 trabajadores y facturan en promedio \$124.750,5 y de

pequeños locales que emplean de 6 a 25 trabajadores, cuyo promedio de ventas anuales es de \$773.612,7; quedando la mayor parte del valor de producción concentrado en medianos y grandes que en conjunto representan poco más del 10% de los establecimientos pero facturan más del 90% del total de la industria. En cuanto a las actividades industriales preponderantes existe una que se destaca entre todas: la elaboración de alimentos y bebidas, prácticamente sin distinción de localización, facturación y cantidad de trabajadores.

Una de las cuestiones principales que llevan a interrogarse sobre las potencialidades del actual contexto macroeconómico para el desarrollo industrial, es la continuidad de una de las características resultantes de la década de los noventa: la concentración de la actividad industrial en términos del valor de producción de los principales sectores manufactureros en mercados concentrados.

CAPÍTULO III

INDUSTRIA, PYMES Y TRABAJO EN EL PERIODO POSTCONVERTIBILIDAD

Introducción

El periodo que se inicia luego de la crisis del año 2001, con el fin del régimen de convertibilidad, la consiguiente devaluación de la moneda, el cuasi cierre del comercio exterior por la situación financiera argentina en términos de balanza de pagos, déficits comercial y fiscal (deuda pública, cesación de pagos y default), la protesta social dados los altos niveles de pobreza y desocupación, marca un proceso de cambios en el patrón de acumulación.

Realizadas las elecciones presidenciales, en el año 2003 comenzó en el país una lenta restauración de las instituciones, en cuanto al restablecimiento del gobierno nacional y la *sutil* legitimidad que fue construyéndose en torno al mismo. Los distintos indicadores económicos y laborales evidenciaron una recuperación de la actividad económica, exhibiendo un crecimiento sostenido en el producto bruto interno que rondó el 8%, además de revertirse el saldo de la balanza comercial, ahora favorable, un amplio superávit fiscal y el incremento de las reservas.

Considerando las secuelas de la década de los noventa, la variación de las características del régimen macroeconómico durante este nuevo periodo, permitió cierta reactivación del tejido productivo y del empleo, pero que ameritan una profundización en el análisis. Tal es el objetivo del presente capítulo, donde abordamos la situación del sector productivo nacional con especial énfasis en la industria regional, haciendo hincapié en el desenvolvimiento de las pymes.

En este sentido, orientamos el análisis en torno a las siguientes afirmaciones:

La dinámica del tipo de cambio competitivo en un escenario internacional favorable propició el crecimiento de la industria pero no se modificó la configuración sectorial de la estructura fabril. Las medidas aplicadas de estímulo al sector beneficiaron a los sectores más dinámicos de por sí por su relación con la agroexportación, sin llegar a modificar las relaciones productivas que involucran a las pymes de las regiones (aspecto que profundizamos en el capítulo siguiente a partir del análisis de una serie de casos).

Es decir, este régimen macroeconómico impulsó la producción industrial, reactivando la actividad de las pymes de la provincia, sin embargo, la continuidad del carácter asimétrico y heterogéneo del proceso de reestructuración productiva (solapado por los índices de crecimiento económico sostenido y los indicadores laborales favorables, por lo menos hasta el 2007) pone en duda la sostenibilidad de este impulso y con ello la reversión de las secuelas de las décadas anteriores, a nivel productivo y del empleo.

Presentamos en una primera parte, los principales rasgos del desempeño económico general y de la industria en particular, los sectores socioeconómicos prevalecientes en ésta y los lineamientos de política económica que permiten explicar el devenir de cambios. Avanzamos, luego, en el análisis de la dinámica de la economía provincial durante el periodo post convertibilidad, las pymes y el empleo industrial.

PRIMERA PARTE. El periodo post convertibilidad en Argentina: crecimiento económico y desempeño industrial

La política económica del nuevo gobierno en un principio continuó los lineamientos establecidos por el ministro de economía Roberto Lavagna durante la breve presidencia de Eduardo Duhalde (interino en el año 2002). Básicamente, consistía en el mantenimiento de la devaluación de la moneda mediante una fuerte participación del Banco Central en la compra de divisas, impulsando mediante las exportaciones un crecimiento económico con tasas del PBI cercanas al 9%. Estas políticas contribuyeron con el fin de la cesación de pagos, al canjear la deuda nacional, tras la crisis del año 2001, por nuevos bonos indexados por la inflación y el índice de crecimiento económico.

La salida del régimen de convertibilidad resultó de la disputa entre las fracciones del poder dominante ante el agotamiento del patrón de valorización financiera. La alternativa por la devaluación fue promovida desde los sectores vinculados a la oligarquía diversificada y a ella propiamente, mientras que las empresas extranjeras abogaron por la dolarización.

Frente a *“la imposibilidad de transferir la totalidad de los costos de la crisis sobre los sectores populares”*, estas fracciones procuraron preservar su posición y trasladar los remanentes sobre la otra: por un lado, las corporaciones transnacionales ligadas a la prestación de servicios públicos y el sistema financiero y, por otro, los grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero con tenencias de activos en el exterior del sector manufacturero y primario (Azpiazu y Schorr, 2010:228/9). La alternativa devaluatoria también fue defendida por la burguesía nacional (sobre todo industrial) devenida en empresas locales independientes, si no asociadas a grupos económicos (Basualdo, 2010:23). Alrededor de esta alternativa, en palabras de Azpiazu y Schorr (2010:228), se conformó una alianza heterogénea entre sectores empresarios, políticos, académicos y sindicales ante la defensa, en lo ideológico-discursivo, de la industria, la producción y el trabajo, la nación, etc.

En esta puja se instaló la devaluación como salvación ante la profundidad del desmantelamiento de la economía real del país. En torno a la cual se restituyó una propuesta productivista de recuperación de la producción y el trabajo. Aquí la reconfiguración del papel del Estado y el grado de autonomía relativa de la fracción del capital local, fue crucial en la orientación de las medidas y políticas económicas ante las pujas entre éstas y el capital financiero internacional³⁹.

³⁹ Cabe recordar la prioridad que asumió el endeudamiento externo en el comportamiento de las grandes firmas en aras de concretar la valorización financiera del excedente durante las décadas del ochenta y noventa, y del cual formó parte la acelerada expansión de la deuda externa del sector público y la fuga de capitales locales al exterior. La fracción de la oligarquía diversificada como ejecutora y beneficiaria devela la naturaleza contradictoria que asume el bloque de poder durante el predominio del neoliberalismo, el cual se pone de manifiesto durante las reiteradas crisis de la economía mundial (Basualdo, 2009:344/5). El modus operandi de resolución de las sucesivas crisis se producía cuando las fracciones del capital enfrentadas lograban conciliar sus intereses a partir de una modificación de las condiciones internacionales en conjunción con una alteración de la relación entre el capital y el trabajo. Esto fue lo que ocurrió en la crisis de la deuda de

Como resultado de la política de mantenimiento de la devaluación del peso argentino en relación con la moneda estadounidense, se refiere este periodo como patrón de acumulación de “dólar alto” (acuñado por distintos economistas argentinos).

En este sentido, interesa abordar el comportamiento de la economía y la industria nacional en particular, para desentrañar las características que adopta dicho patrón y si podría plantearse como diferente del régimen de acumulación anterior. No es nuestro objetivo agotar el tema, simplemente enmarcar lo que profundizaremos en la segunda parte del capítulo, respecto al posicionamiento y la dinámica seguida por los agentes socioproductivos de la economía regional mendocina: las pymes industriales.

A partir de la devaluación y la pesificación asimétrica, los principales indicadores económicos mostraron una recuperación. El producto bruto interno (PBI) registró un crecimiento sostenido superior al 8% hasta 2007, luego en el 2008 fue del 6,8% y en 2009 del 0,9% como efecto de la crisis financiera internacional (Cuadro N°21).

Cuadro N°21: Oferta y demanda Globales: valores trimestrales a precios de 1993.
Variación porcentual respecto a igual período del año anterior

Año (*)	Oferta Global		Demanda Global			
	PIB a precios de mercado	Importaciones de bienes y servicios	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Bruta Interna Fija	Exportaciones de bienes y servicios
2002	-10,9	-50,1	-14,4	-5,1	-36,4	3,1
2003	8,8	37,6	8,2	1,5	38,2	6,0
2004	9,0	40,1	9,5	2,7	34,4	8,1
2005	9,2	20,1	8,9	6,1	22,7	13,5
2006	8,5	15,4	7,8	5,2	18,2	7,3
2007	8,7	20,5	9,0	7,6	13,6	9,1
2008	6,8	14,1	6,5	6,9	9,1	1,2
2009	0,9	-19,0	0,5	7,2	-10,2	-6,4

(*) Estimaciones preliminares.

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Este proceso de crecimiento presenta diferencias importantes respecto al producido en la década de los noventa, que estuvo basado en la especulación financiera, las desregulaciones, el endeudamiento externo y las privatizaciones. Entre los aspectos más relevantes se pueden mencionar: un crecimiento basado en el financiamiento interno, con una tasa de inversión promedio hasta 2008 superior al 20%; la existencia de un superávit comercial que le permitió al gobierno enfrentar los compromisos financieros sin endeudarse⁴⁰; un superávit primario, generado por el precio de los *commodities*, que posibilitó la compra de dólares necesarios para hacer frente

1982 (cuando la fracción interna volcó masivamente la redistribución de recursos estatales en su favor), en la crisis de 1989 provocada por los acreedores externos y solo solucionable cuando se pusieron en marcha la privatizaciones y la precarización del trabajo, así como en la crisis final de la convertibilidad entre 1998 y 2002, cuando ambas fracciones condujeron respectivamente el bloque devaluacionista (la oligarquía diversificada) y el dolarizador (el capital financiero y los prestadores de servicios públicos, entre otros). Esta situación depende de varios factores que, a su vez, son dinámicos en el tiempo: las condiciones que presenta la economía internacional, la consistencia política e ideológica de la clase trabajadora y la situación de su propio proceso de acumulación de capital.

⁴⁰Se alcanzaron superávits gemelos en el sector externo y en las cuentas públicas, como una de las máximas buscadas como signo de la estabilización y el crecimiento.

a los pagos de la deuda externa⁴¹, sin necesidad de recurrir a la emisión monetaria; la puesta en marcha del aparato productivo con base en el mercado interno, llegó en algunos sectores al límite de la ocupación de la capacidad ociosa; y la existencia de presiones inflacionarias producto de la presencia de estructuras oligopólicas de los formadores de precios.

Las fuentes de esta recuperación económica se explican por el comportamiento de la demanda interna, el proceso de sustitución de importaciones y el aumento de las exportaciones (Cuadro N°21). El análisis realizado por Amico (2006) propone que en el lapso del segundo trimestre de 2002 al segundo trimestre de 2006, el proceso de crecimiento debe ser atribuido principalmente al empuje de la demanda interna, seguida de muy lejos por las exportaciones mientras la sustitución jugó un papel menor: *“De la expansión total del producto un 103% lo explica la demanda interna, las exportaciones explican un 13% y la sustitución jugó a la baja (-16%). La expansión del consumo privado (52,2%) y la inversión privada (36,8%) se explican a su vez por un conjunto de factores: aumento del nivel de empleo, aumento del salario real, aumento real de jubilaciones y pensiones, cierta expansión de crédito personal (bancario y comercial), aumento del crédito para capital de giro, “desatesoramiento” de residentes en el país, retorno de capitales del exterior y reinversión de parte de las utilidades generadas a partir de mejoras en la rentabilidad empresarial”* (Amico, 2006:13).

Además, el encarecimiento de los productos básicos que exporta el país luego de la reforma del régimen cambiario, influyó en el incremento del nivel de actividad general. En el primer año de crecimiento, hasta mediados de 2004, la tendencia en los precios explica la expansión, y en un segundo sub-período la demanda interna fue el principal componente dinamizador del nivel de actividad, traccionada por el consumo, en particular el privado y la inversión.

Estas son condiciones generadas tras la *normalización* que siguió a la crisis y la devaluación del año 2002. La **relación inversa entre tipo de cambio y salarios** resultó clave: el tipo de cambio se ajustó casi 200%. La medida se amortiguó mediante el uso de retenciones, aminorando el alza del precio de los alimentos y colocando al Estado como *“socio beneficiario”* de la devaluación por la mejora en la recaudación. La devaluación *“licuó”* los ingresos fijos, básicamente de asalariados y jubilados, con pérdidas en términos reales superiores al 20%, especialmente en el caso de los empleados estatales y los trabajadores en negro. En verdad, *“es condición necesaria de una devaluación cambiaria exitosa inducir una caída del salario real”*⁴². El rol de la devaluación era ajustar el balance de pagos, además de alentar las exportaciones y reducir las importaciones, recomponiendo el equilibrio externo. Pero, dada la baja elasticidad de las ventas externas, el modo de realizar el ajuste se resumió en comprimir brutalmente las importaciones. Esto se consiguió restringiendo el consumo y la producción internos, o sea, bajando el salario real⁴³. Si tras la devaluación, los ingresos de los trabajadores se hubieran recompuesto (por ejemplo, mediante el alza del salario nominal),

⁴¹ Gracias al superávit fiscal, en 2005 el Gobierno argentino decidió cancelar la deuda que tenía con el Fondo Monetario Internacional, un total de 9.500 millones de dólares, que pese a constituir solo un 9% de la deuda externa del país, tuvo una repercusión positiva en la sociedad (Svampa, 2007:42).

⁴² “Salarios y política económica”, Ricardo Carciofi, Cepal, ediciones del Ides, Buenos Aires, 1988, p.138.

⁴³ En el *“modelo actual de tipo de cambio real elevado y competitivo”* crece el empleo, con módicos aumentos “administrados” de salarios y manteniendo (o reduciendo poco) los niveles de desigualdad heredados. El salario “de equilibrio” en este escenario es aquel compatible con la expansión de la tasa de acumulación, el control de las presiones inflacionarias y el equilibrio externo (Amico, 2006).

entonces no se habría producido el efecto de ajuste buscado. De allí el “éxito” de la devaluación argentina (Amico, 2006).

Como apuesta de política económica, el tipo de cambio real elevado y competitivo fue la carta más valiosa para recomponer la dinámica de la economía argentina.

El cambio en los precios relativos introdujo un sesgo favorable hacia los sectores productivos (sector manufacturero, producción primaria y construcción). La participación de estas actividades en el PBI aumentó de un 31% promedio en la década pasada a un 45% promedio entre 2003 y 2006, según los datos del Ministerio de Economía y Producción. Gran cantidad de sectores económicos ampliaron la inserción internacional de los productos argentinos y estimularon el proceso de sustitución de importaciones. De este modo, mejoró la rentabilidad del sector productor de bienes transables ante el avance de “*las condiciones de competitividad*”; las ganancias prácticamente no se trasladaron al salario, dada la nueva estructura de precios relativos y el mayor nivel de actividad económica (Giosa Zuazúa, 2005b:21).

El aumento de las **exportaciones** fue acompañado con un impulso de las manufacturas de origen agropecuario e industrial (Cuadro N° 22), además de productos primarios y combustibles (favorecidos por los precios internacionales). Aunque las MOI crecieron⁴⁴, también lo hicieron las importaciones en este rubro, por tanto no se modificó sustancialmente (por lo menos hasta 2006) la estructura deficitaria de divisas en este sector, que aun sigue siendo dependiente de las divisas del agro (Gigliani y Juncal, 2007:13/14): “*Las dificultades más grandes se relacionan con el déficit estructural de divisas en las exportaciones MOI y con una integración muy débil de valor agregado, que condicionan la perspectiva de un perfil exportador manufacturero dinámico*”.

Cuadro N°22: Evolución de las exportaciones por grandes rubros 2002-2006.

En millones de dólares y en porcentajes

Rubro	2002	2006	Variación interanual 2002/2006
Productos primarios	5.273	8.953	70%
MOA	8.138	15.251	87%
MOI	7.601	14.801	95%
Combustibles y energía	4.639	7.564	63%
Total	25.651	46.569	82%

Fuente: INDEC. Gigliani y Juncal (2007)

Profundizando el análisis, el comportamiento del nivel y destino de la **inversión** es otro de los elementos determinantes del rumbo económico nacional (expresión también de la ampliación o no de la base productiva nacional). Las variaciones en el periodo analizado muestran un marcado incremento en los años 2003 y 2004 (38% y 34%), manteniéndose en torno del 20% de 2005 a 2007 con una tendencia a la baja. Como resultado de la crisis internacional, en el año 2009 presentó una disminución del 10% respecto al año anterior (Anexo N° III - Cuadro N°3).

Entre las inversiones más dinámicas, se destacan el sector de la construcción y la incorporación de material de transporte y de equipos y maquinaria importados. Las PyMEs, los productores rurales y

⁴⁴ En las MOI adquirieron una importancia relativa las ventas de vehículos automotores (de 14,2% a 16,9%), seguida por sustancias químicas básicas, industrias básicas de hierro y acero entre las actividades de mayor valor agregado (datos de 2005 - Gigliani y Juncal, 2007:15).

la construcción residencial explican cerca de los dos tercios de dichas inversiones durante el año 2004. También la industria extractiva, la agro-ganadería y derivados, el turismo y la ampliación de redes de telefonía móvil; las actividades de refinación de petróleo y gas, la producción automotriz y de autopartes, la siderurgia (acero y aluminio) y la infraestructura. Esto guarda relación con la capacidad utilizada en la industria que en 2005 llega al tope en sectores siderúrgico, textil, refinación de petróleo, papel y cartón, químicos, alimentos y bebidas, edición e impresión (MECON, 2007; CEP, 2007; Porta, 2005).

La desaceleración de la inversión ocurrida en el 2005, podría explicarse porque luego de la salida de la crisis, gran parte de las inversiones estaba dirigida a la recuperación del stock de capital desgastado o inutilizado durante el periodo recesivo. Una vez que los diferentes sectores de actividad se aproximaran a su máxima capacidad productiva instalada, el crecimiento de las inversiones se debería haber dado por la ampliación de la capacidad productiva ya existente o la instalación de nuevas plantas. En este último caso, implica el impulso a la formación de capital (Blazsek, A. en Reyes y otros, 2009).

Este elemento es esencial, en tanto de las inversiones depende el afianzamiento de la propuesta industrializadora. Los sectores comercio, transporte, almacenamiento y comunicaciones se encuentran entre los más destacados del periodo, lo cual es un indicio de la puesta en marcha del aparato productivo y de las exportaciones. Como porcentaje del PBI, sin embargo, la inversión no parece ser tan alta en comparación con 1998, casi se mantiene (Cuadro N°23), conservando la tendencia histórica relativamente baja en términos de participación en la magnitud del PBI. En seis años la tasa promedio fue de 19,8% (IBIF/PBI), hasta esta fecha el comportamiento económico no mostró signos claros hacia la reversión de esta tendencia (Anexo N°III - Cuadro N° 4).

Cuadro N°23: Inversión Bruta Fija. Niveles en porcentaje del PBI, 1998 y 2006 (*)

	Participación en el total		Niveles en % del PBI	
	1998	2006	1998	2006
Inversión bruta total	100%	100%	20.8%	21%
Construcción	56.4	62.8	11.7	13.2
Equipo durable	43.6	37.2	9.1	7.8
Nacional	20.1	16	4.2	3.4
Importado	23.5	21.2	4.9	4.4

* Segundo trimestre de cada año.

Fuente: INDEC.

Interesa profundizar a continuación sobre el comportamiento del sector industrial a nivel nacional, en tanto nos preguntamos sobre la variación en el eje de acumulación del actual esquema de funcionamiento del capitalismo en Argentina. Con este fin retomamos el análisis realizado por distintos autores al respecto, para profundizar luego sobre la realidad económica provincial.

Características de la recuperación de la industria nacional

La política económica orientada a estimular la producción nacional planteó como uno de los principales ejes de acción, el rol activo del Estado para propiciar un *“proceso de crecimiento sustentable sobre la base del incremento sostenido de las exportaciones, un elevado nivel de*

*inversión (acumulación de capital físico y humano) y el aumento sostenido de la productividad a través de mejoras tecnológicas*⁴⁵. Con este fin se buscó articular las políticas macroeconómicas y productivas, a partir del “sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo, mantenimiento de la prudencia fiscal y el desarrollo de políticas de ingreso” (MECON, 2007).

Estas propuestas instalaron la discusión en torno a la redistribución de los ingresos estatales hacia la industria y los sectores más pujantes, sobre todo aquellos productores de bienes transables y los sustitutivos de importaciones. En este último caso, el fin de la paridad cambiaria uno a uno con el dólar tuvo una fuerte incidencia. Además, del reposicionamiento de la Argentina en el comercio mundial a partir de la depreciación de los salarios y el elevado precio internacional de los granos y cereales exportados, produjo un gran afluente de divisas al país incrementando las reservas nacionales (ascendieron a 30.000 millones de dólares en noviembre de 2006, INDEC).

Se pusieron en marcha políticas industriales sectoriales (software, agroindustria, automotriz, etc.), horizontales (asistencia técnica, capacitación, promoción de las exportaciones y líneas de créditos para inversión, entre otras) y dirigidas a regiones específicas. Los mecanismos utilizados para implementarlas se centraron en: la asistencia técnica, instrumentos financieros como los créditos a tasas subsidiadas, aportes no reembolsables, beneficios impositivos y/o fiscales y otras facilidades financieras. Estas medidas se propusieron para estimular el desarrollo productivo, aunque en la práctica el nivel de desmantelamiento de la industria, la centralización del capital y la concentración de los mercados, hicieron que esta intención se transformara en una necesidad para la reconstrucción del tejido productivo del país.

Para comprender este periodo de cambios y avanzar en la caracterización del patrón de acumulación (como periodo de transición alternativo al régimen de la década de los noventa), proponemos observar una serie de indicadores. Ponemos el acento en la dinámica evolutiva que presenta el sector industrial en términos económicos sobre la base del análisis de datos oficiales disponibles, informes del Ministerio de Economía y otros centros de estudios (CEP, CIFRA, INTI), además de resultados de investigaciones realizadas por distintos autores (Kosacoff, 2010; Azpiazu y Schorr, 2010; Porta, 2005; Heymann, 2006; Attorresi, Castillo, Federico, Kantis et. al. 2007; Fernández Bugna y Porta 2007), sin reparar en esta oportunidad en el estudio de la orientación de las políticas industriales, monetarias y fiscales, como expresión de las relaciones de fuerzas sintetizadas en el Estado y la gestión de gobierno vigente en el periodo estudiado. La intención es describir las tendencias generales como marco referencial para el análisis detallado de la industria regional.

Desde el año 2003 la industria manufacturera creció a un ritmo anual promedio del 10,8% (EMI-INDEC, 2007), como resultado de la devaluación y el cambio consecuente de los precios relativos, el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la capacidad ociosa precedente, apoyada en una demanda local en alza, junto con un decaimiento de la competencia externa, además de la magnitud de la depresión previa.

Buena parte del alza en la producción industrial reflejó una mayor utilización de la capacidad productiva, cuya ampliación avanzó lentamente, alcanzando a partir de 2005 un nivel de utilización

⁴⁵ Según el documento elaborado por el Ministerio de Economía y Producción para la discusión de los lineamientos estratégicos para el desarrollo productivo de Argentina (mayo de 2007).

de sus recursos productivos relativamente estable (UCI-INDEC, 2007). En el 2004 la producción fue aproximadamente un 21% más elevada que en el 2001 y un 34% superior que en el 2002 (entre 1998 y 2002 había acumulado una caída de aproximadamente el 30%). De acuerdo a la información suministrada por el INDEC, después de caer en forma prácticamente ininterrumpida desde el tercer trimestre de 1998, en el cuarto trimestre del 2002 se registró la primera suba interanual de la producción industrial, y la utilización de la capacidad instalada se ubicó en promedio en el 70%, cuando en el 2002 había sido del 56%.

En conjunto el valor agregado generado en el sector se expandió 63,5%, con una tasa anual acumulativa del 10,9% que involucró a todas las actividades fabriles (Azpiazu y Schorr, 2010:233). La participación de la industria en el PBI a precios constantes marcó un punto de inflexión en la tendencia que había exhibido dicha producción a lo largo de la valorización financiera, durante la cual se contrajo al 0,5% anual acumulativo. Sin embargo, dicho incremento se tradujo en una recuperación parcial en la incidencia de dicho sector en el conjunto de la economía argentina (CIFRA, 2010). La participación de la industria en el PBI total pasó de 15% en 2001/2 a 16,8% en 2004, estacionándose en 16,5% en 2007.

Los distintos sectores manufactureros mostraron en general una trayectoria de crecimiento, la incorporación de capital a la producción⁴⁶, en consonancia con el escenario macroeconómico, además de la reducción de los costos laborales en dólares, sustentaron el desempeño positivo, aunque con diferencias intra e inter sectoriales.

En función de la configuración industrial, como legado del patrón de acumulación agotado, las ramas productoras de insumos intermedios de uso difundido fueron las que reaccionaron con mayor impulso, en algunos casos favorecidas además por buenos precios internacionales (aceites, metales básicos, combustibles, cueros). La industria automotriz, los minerales no metálicos, asociados a la reactivación de la construcción, gran parte del complejo metalmecánico impulsado por los efectos del tipo de cambio competitivo y por el abastecimiento del mercado interno en expansión, tal como ocurre con la demanda local de bienes de capital, también fueron de los sectores más dinámicos.

Comparativamente con el periodo de vigencia de la convertibilidad, entre las actividades industriales que mejor desempeño tuvieron y que en el esquema económico actual presentaron un crecimiento superior a dichos niveles, se encuentran químicos, alimentos y bebidas, edición e impresión, papel, cuero, caucho y plástico, metales comunes. Por tanto, requirieron de mayores inversiones para incrementar la capacidad productiva. En cambio, otros sectores si bien crecieron, aún no recuperaron el nivel máximo de producción alcanzado a mediados de la década del noventa: instrumentos médicos, equipos de radio y televisión, muebles, maquinaria y aparatos eléctricos, prendas de vestir y productos metálicos.

Los sectores de refinación de petróleo, productos del tabaco, madera y maquinaria de oficina fueron los únicos que crecieron en estos últimos años a una tasa menor al 5% anual. En particular, la refinación de petróleo abandonó el estancamiento en el que se encontraba desde el año 1992

⁴⁶ Según el Centro de Estudios para la Producción (CEP, 2008), en 2006 y 2007, el proceso inversor se acelera y la capacidad productiva comienza a crecer. En el año 2007, la tasa de inversión a precios constantes (que es una aproximación a la cantidad de bienes físicos y equipos instalados) fue de 22,7%.

para crecer al 4% anual, una tasa moderada en comparación con otros sectores, pero significativa en comparación con su comportamiento en la década pasada (CEP, 2008: 35).

A nivel de las economías regionales, el comercio internacional impulsó la demanda y los precios altos favorecieron a algunas y llevaron a la reconversión de otras. El dinamismo se expresó en la recuperación de los servicios y las industrias vinculadas al agro (como maquinaria agrícola), en especial en el sur santafesino y parte de las provincias de Buenos Aires y Córdoba. La actividad foresto industrial en el noreste argentino, las producciones vitivinícolas en Mendoza y San Juan y sus industrias de apoyo, la olivícola, el azúcar y otras más en el noroeste se recuperaron. La metalmecánica asociada a una amplia gama de producciones agroindustriales se reactivó. Las industrias de apoyo a la actividad petrolera y productos alimenticios diferenciados dinamizaron a las provincias patagónicas. Las ramas asociadas al software y tecnologías de información y comunicación se desarrollaron en los principales centros urbanos. El turismo benefició a muchas regiones del país. En el ámbito industrial, la cadena textil e indumentaria recuperaron su nivel de actividad; las alimenticias, madera y muebles, calzado, papel y cartón y la metalmecánica crecieron.

Las perspectivas abiertas para la actividad industrial a partir del impulso que cobra en el periodo postconvertibilidad son cuestionables considerando el legado del patrón de acumulación basado en la valorización financiera sobre la estructura productiva.

Entre las secuelas, en cuanto a la complejidad del entramado productivo y el nivel de incorporación de tecnología, se combinaron una fuerte heterogeneidad estructural (inter e intra-sectorial), con sectores modernizados, intensivos en capital y cercanos a las ventajas naturales (oleaginosas, lácteos, producción de petróleo, gas y derivados, minería metálica) y otros restringidos ante la imposibilidad de invertir enfrentaron limitaciones de producción (Porta, 2005).

A partir del nuevo contexto macroeconómico, los rubros centrales que se consolidaron, conformaron un **patrón de especialización sectorial** asentado en unas pocas actividades con limitados efectos propulsores internos, intensivas en recursos naturales y tecnologías maduras y/o dependientes en gran medida de las estrategias desplegadas por un grupo acotado de grandes corporaciones transnacionales y un número reducido de grupos económicos de capital nacional (Azpiazu y Schorr, 2010:237). Esencialmente, productos agropecuarios e hidrocarburos, químicos, siderurgia, producción de aluminio primario y armadura automotriz. Según estos autores, a la escasa diversificación del tejido industrial se suma, una vez más, su limitada capacidad difusora de eslabonamientos productivos virtuosos.

Principalmente, la política de dólar alto o competitivo contribuyó a afianzar estos rasgos, con acotados efectos locales en términos de empleo y encadenamientos virtuosos hacia crecientes estadios en materia de productividad agregada. Se trata, en su mayoría, de manufacturas que se caracterizan por poseer estructura de oferta oligopólicas y en las que los salarios desempeñan un papel más asociado a su condición de costo empresario que de factor dinamizador de la demanda interna (Ídem, 2010:235/6).

Ciertas industrias caracterizadas por mercados altamente concentrados, que adicionalmente contaron con la protección por el nivel de paridad cambiaria, presentaron una mejora sustantiva en sus precios relativos en el interior del sector y, en consecuencia, una considerable captación diferencial de excedentes. En parte también por el no muy significativo encarecimiento de los

insumos importados. Entre estos sectores encontramos los productores de cervezas, maquinaria agrícola, cemento y cal, siderurgia, aluminio primario, aceites y grasas vegetales. En los tres últimos su condición de fuertes e importantes oligopolios locales con capacidad decisiva en la fijación de precios en el ámbito doméstico, sumado a los altos niveles de exportación con alzas de precios y demanda expansiva vigente hasta la última crisis internacional, hacen aún mayor el excedente obtenido.

Por otro lado, en aquellas actividades donde existe cierta atomización de la oferta local, el margen de protección resultante del dólar alto o competitivo y una considerable presencia de pequeñas y medianas empresas, revelaron tasas de incremento de precios relativamente bajas. Estos casos son los del calzado, maquinas herramientas, productos farináceos, prendas de materiales textiles volcadas casi exclusivamente al mercado interno y, por diversas razones con escasas posibilidades de acceso fluido al mercado internacional.

Una parte importante del crecimiento manufacturero tuvo como base de sustentación un mayor empleo de las propias potencialidades productivas sectoriales (capacidad productiva ociosa). Por esta razón, la expansión se supeditó a la formación de capital en términos de incorporación de maquinaria y construcción de nuevas plantas productivas, lo cual está fuertemente relacionado con los niveles de inversión de las empresas. Este factor está condicionado por las características del empresariado nacional y los escenarios en el corto y mediano plazo, así como en el acompañamiento de la política industrial y la estabilidad macroeconómica asociada al turbulento contexto económico internacional a partir del año 2008⁴⁷.

En el caso particular de las **pequeñas y medianas empresas**, el tipo de cambio alto generó una protección para su reactivación, con lo cual comenzó lentamente a revertirse el debilitamiento del tejido del sector y a recuperarse las actividades en que eran preponderantes. Estas empresas respondieron más rápida y marcadamente a la inversión en recursos (Heymann, 2006). Además, se observó una reversión del signo negativo de la dinámica de creación y destrucción de empresas a partir de 2003. Según datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (2007) las empresas nuevas con alto crecimiento del empleo en el periodo post convertibilidad fueron en general, empresas pequeñas (tamaño medio en 2006 de 26 ocupados) pertenecientes en una cuarta parte a ramas industriales y el resto a sectores comerciales y de servicios. En el sector industrial se destacaron en la fabricación de artículos de cuero, productos textiles y confecciones, la fabricación de equipos de transporte, aparatos eléctricos y metales comunes; fabricación de productos de caucho y plástico, maquinaria de oficina y de equipos de radio y televisión. En comparación con el periodo 1996-97, las ramas asociadas a la elaboración de alimentos y bebidas perdieron participación, mientras que aumentaron las ramas intensivas en ingeniería y en mano de obra (Attorresi et al, 2007).

⁴⁷ Las tendencias positivas en los indicadores generales se producen hasta el año 2008 cuando en relación con la situación de la economía mundial, la producción industrial atraviesa un momento difícil. Después de haber registrado un nivel máximo para sus series originales en septiembre, cualquiera sea la fuente analizada (EMI-INDEC, IPI-FIEL o EMI-UIA), la caída se registró en magnitudes significativas. Esta situación se plantea en un contexto de contracción del consumo y la inversión como consecuencia de la crisis internacional y de la incertidumbre reinante en el ámbito local. Entre los principales motivos de la desaceleración económica, la caída de la actividad industrial se ha verificado, al menos a través de los indicadores desestacionalizados, según los datos de las cuentas nacionales del IV Trimestre del 2008 y el I Trimestre del 2009. (<http://www.inti.gob.ar/sabercomo/sc78/inti10.php>)

Si bien el sector manufacturero fue un importante **generador de puestos de trabajo**, tras el largo periodo que funcionó como expulsor de mano de obra⁴⁸, se apoyó una vez más sobre una **fuerte transferencia de ingresos** (particularmente en 2002) desde los trabajadores hacia los empresarios. La caída que sufrieron los salarios y los costos salariales luego de la devaluación junto con el comportamiento de la productividad laboral (Anexo N°III – Cuadro N°5), motorizaron entre 2002 y 2007 una apropiación de excedente por parte de los capitalistas industriales que promedió los 19.737 millones de pesos por año (a precios constantes de 2007), superando los niveles de la década del noventa (puede estimarse por la diferencia entre la masa salarial real y la que hubiera existido si los salarios hubieran seguido el ritmo de crecimiento de la productividad) (Azpiazu y Schorr, 2010:262).

La participación de los asalariados fue mayoritaria y en su interior se produjeron modificaciones, se aceleró la participación de los no registrados, se profundizó la heterogeneidad de ingresos y la brecha entre los no registrados y aquellos *en blanco*. El fenómeno de los trabajadores pobres por ingresos constituyó una nueva e ineludible constatación que explica por qué la distribución del ingreso siguió siendo regresiva a pesar del crecimiento económico y la disminución del desempleo. Una proporción considerable de la incorporación de mano de obra en la industria se realizó en términos que implicaron un costo menor y cuyo costo de expulsión es prácticamente nulo. Posibilitado por la vigencia de la flexibilización de las formas de intercambio y consumo de la fuerza de trabajo que induce y convalida la precarización, sumado a la existencia de cierta envergadura de un “ejército industrial de reserva” y del déficit de representatividad de muchos sindicatos (Ídem).

El carácter asimétrico y heterogéneo, en un primer momento eclipsado por el sostenido crecimiento económico hasta 2007, brota a raíz de la relativa retracción provocada por las singularidades del escenario internacional, la naturaleza de las fracciones dominantes, las características de la oferta exportadora sectorial y los legados de las últimas décadas (situación social, desindustrialización, insostenibles niveles de endeudamiento externo, etc.). Una vez más favorece al sector más concentrado del capital, en detrimento de los sectores productivos de menor tamaño y fundamentalmente, del conjunto de los trabajadores.

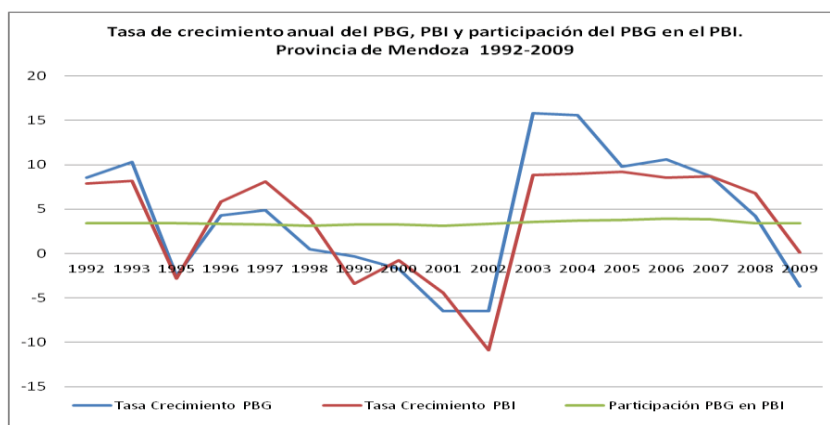
El análisis del comportamiento de la industria nacional no se reduce a los ritmos de crecimiento de los sectores y los volúmenes producidos, sino que la mirada atenta en las transformaciones que se generaron, o podrían hacerlo, pone en cuestionamiento el perfil productivo y los agentes sociales dedicados a ello más allá de la bonanza coyuntural. En este sentido, profundizamos sobre las tendencias mencionadas en la industria a nivel nacional para el caso de Mendoza, intentando reunir las evidencias que nos permitan responder al interrogante principal de este trabajo orientado a caracterizar el desenvolvimiento de las PyMEs industriales en el escenario postconvertibilidad y divisar indicios de la **reconstrucción de la industria regional con creación de empleo**.

⁴⁸ Entre las actividades que han generado puestos de trabajo en mayor medida que el promedio se encuentran aquellas que más habían expulsado entre 1998 y 2002, se trata de ramas intensivas en trabajo y predominantemente orientadas al mercado interno. En cambio, aquellas menos dinámicas respecto a la creación de empleo, fueron los sectores tradicionalmente exportadores o productores de commodities industriales, poco sensibles a los ciclos económicos (Kosacoff, 2010:36).

SEGUNDA PARTE. La dinámica de la economía provincial durante el periodo post convertibilidad

A fines del año 2002 la economía provincial logró recuperarse de los niveles previos a la recesión de 1998-2001, en gran parte por la dinámica del tipo de cambio real y por el crecimiento de la economía nacional. El producto bruto de Mendoza en los años 2003 y 2004 creció 16%, superando el promedio de crecimiento en el país (8,8%) (Gráfico N°5). Aunque la economía siguió creciendo, a partir del año 2005 lo hizo a un ritmo menor -pasó del 16% en el 2004 al 10% al año siguiente-.

Gráfico N°5:



Evolución del PBG en millones de pesos de 1993 y tasa de crecimiento anual 2002-2009

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
7.772.198	9.020.236	10.469.099	11.514.521	12.740.138	13.792.358	14.367.895	13.830.010
-6,6%	16,1%	16,1%	10,0%	10,6%	8,3%	4,2%	-3,7%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos provenientes de la DEIE- Producto Bruto Geográfico.

El contexto macroeconómico de dólar alto fue relativamente más significativo en la provincia, por la notable participación de los sectores transables (39% del total de la producción -fundamentalmente naftas, vinos y vinagres-, versus 24% nacional) y el turismo⁴⁹ en la economía. El sector de comercio, restaurantes y hoteles aportó alrededor del 20% del producto, mientras que a nivel país fue de un 16%.

La comercialización externa de productos mendocinos se vio favorecida por la tendencia creciente de los precios internacionales, el crecimiento de los principales compradores (por lo menos hasta 2008), y el poder adquisitivo mayor de las monedas extranjeras clave que circulan en la provincia (real, peso chileno, dólar y euro). Esto se evidenció en la composición de las exportaciones, en las que adquirieron un peso destacado las manufacturas de origen agropecuario, combustibles y energía, las que en conjunto representaron el 78%. Si bien los combustibles disminuyeron en un 20% sus volúmenes exportables, su aporte en pesos aumentó considerablemente por la situación favorable de los precios internacionales. Sin embargo, el sector exportador provincial sigue siendo

⁴⁹ El gasto total de los turistas en Mendoza se estima entre U\$S 100 millones y U\$S 330 millones que representa una tercera parte de las exportaciones provinciales (DEIE, 2007).

pequeño (15%)⁵⁰. Las ventas al exterior se encuentran altamente concentradas en dos productos: petróleo y vinos (60% de las exportaciones); también mosto, ciruelas desecadas, manzanas, peras, ajo y creció la exportación de aceite de oliva. El principal destino fue Brasil, con una participación relativa de un 22,7% sobre el total comercializado. Le siguieron en importancia relativa Estados Unidos y Chile (DEIE, 2010).

El comportamiento de algunos de los sectores económicos principales explica la desaceleración del crecimiento a partir de 2005, además de cierta estabilización de la actividad económica. El comercio, la explotación minera, transporte y telecomunicaciones, el sector agropecuario y construcción presentaron una disminución en la tendencia creciente de los años 2003/4. En ese mismo año, se constituyeron 1.569 empresas (Directorio Nacional de Unidades Económicas sobre la base de información del Boletín Oficial). Ya en 2006 los sectores comercio, restaurantes y hoteles aportaron el 4% de la tasa de crecimiento del producto local, seguido por el sector agropecuario, explotación de minas y canteras, transporte, almacenamiento y comunicaciones. La industria manufacturera también contribuyó a la tendencia positiva, creció 3,9% respecto al año anterior, con una importante participación de la agroindustria. Durante este periodo, Mendoza elevó su nivel de participación en el PBI nacional al 3,81%, medido en valores constantes de 1993 (DEIE, 2007).

Las principales **inversiones**, de acuerdo a los montos anunciados, se dirigieron mayormente al sector de transables: petróleo, minas y canteras, vitivinicultura y comercio, restaurantes y hoteles, potenciado por el incremento del turismo (IERAL, 2005) (Anexo N°III - Cuadros N°11). Cabe destacar en estos sectores la participación de inversión extranjera en construcciones y nuevos emprendimientos, además de compras de negocios ya existentes –adquisiciones y fusiones. El cambio tecnológico en la producción vitivinícola, la incorporación de nuevas firmas, la ampliación y reconversión de los cultivos fueron los destinos más importantes (DNPER, 2005). Sin embargo, por lo menos en la primera parte del periodo pos convertibilidad, los niveles de inversión no fueron tan altos, en comparación con la década anterior, especialmente por la falta de financiamiento generada por la crisis.

La relación rentabilidad/inflación/inversiones⁵¹ durante el año 2007 se pone en evidencia, conduciendo nuevamente a la desaceleración de la expansión económica. En términos específicamente productivos, la cuestión giró en torno a la ampliación de la capacidad instalada, en la medida que el ritmo de actividad económica impulsó fuertemente la demanda interna (consumo e inversiones) como externa (exportaciones). Esta expansión de la capacidad productiva, condicionada por el nivel de inversiones⁵², se vio afectada por la crisis financiera mundial, con repercusión en la economía nacional.

⁵⁰ La participación media (2003-2010) de las exportaciones de Mendoza en el Producto Bruto Geográfico es de aproximadamente el 15%, por debajo de la media nacional. A su vez, la participación de las exportaciones de Mendoza en el total nacional cae del 3,1% en el año 2003 al 2,5% en el año 2010, como resultado del mayor dinamismo de las exportaciones de Argentina en comparación con las de Mendoza (CEM- Informe Mensual Junio 2011 – disponible en: <http://www.cem.org.ar/informe-cem-junio-2011.pdf>).

⁵¹ Lo que a su vez se vincula con la evolución de los salarios reales y el precio de los productos mayoristas. Desde el punto de vista de las empresas, representan los costos laborales, de materias primas e insumos para la producción.

⁵² La evolución de las inversiones en Argentina en porcentajes del PBI fue en 2004 17.7%, en 2005 19.8%, en 2006 21.6%, en 2007 22.6%, en 2008 23.2% y en 2009 20.6% (en 2010 se incrementa al 22%). La inversión bruta registra el gasto empresarial total en activos fijos, tales como fábricas, maquinaria, equipo, viviendas e inventarios de materias primas, que constituyen la base para la producción futura. Se mide en cifras brutas de la depreciación de los activos, es decir, incluye inversiones que sólo repone el capital desgastado o desechado) (Dirección de Cuentas Nacional, INDEC).

A nivel provincial, el Producto Bruto Geográfico para el año 2009 registró una caída en su crecimiento en relación con los años anteriores. Si bien alcanzó los \$36.268 millones de pesos en valores corrientes, el crecimiento real, respecto de 2008, fue de -3,7%. Los sectores comercio, restaurantes y hoteles (23%) y el sector agropecuario (8%), decrecieron respecto al año anterior (-11% y -14% respectivamente), dada la recesión nacional e internacional que implicó menor demanda de productos. En el caso de la industria, la variación también fue negativa (-1,1%) pero en menor medida. En cambio, servicios sociales, comunales y personales (17%), electricidad, gas y agua (2%), establecimientos financieros (11%), transporte almacenamiento y comunicaciones (6%), crecieron entre un 3% y un 1% respecto al año anterior.

En cuanto a la **composición sectorial de la economía provincial** en el periodo 2002-2009, no se presentaron mayores cambios. Según datos correspondientes al año 2009, el sector terciario resulta el más significativo⁵³, representa el 56,7% del PBG, ocupando un lugar destacado el sector comercio, restaurantes y hoteles, 22,6% (evidenciando un notable aumento en el periodo 2003-2007). Asimismo, los sectores transporte, almacenamiento y telecomunicaciones tuvieron un leve incremento que no se registró en las actividades financieras y servicios comunales, sociales y empresariales (Cuadro N°24). El sector primario (23%), compuesto por las actividades agropecuarias y extractivas (minería y petróleo), experimentó un incremento en el último tiempo, explicado por la suba en la participación de la explotación de petróleo y gas, sobre todo por el cambio en los precios relativos a partir del año 2002. Esta actividad presenta tal preponderancia que sus altibajos explican y modifican la composición del producto bruto local. En relación con el PBG total, su participación pasó de 12,9% en 2002 a 14,9% en 2009. Sin embargo, la actividad extractiva de petróleo en volúmenes ha disminuido, siendo la variación en los precios relativos lo que mantuvo su aporte.

Cuadro N°24: Participación relativa de los sectores de actividad en el Producto Bruto Geográfico (PBG), provincia de Mendoza 2002-2009

RAMA DE ACTIVIDAD	% del PBG							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agropecuaria	9,4	9,6	10,3	9,8	10,1	9,6	9,0	8,1
Explotación Minas y Canteras	12,9	13,0	12,8	14,2	14,3	14,3	14,6	14,9
Industria manufacturera	19,3	19,8	18,4	17,1	16,0	15,6	15,4	15,8
Electricidad, Gas y Agua	2,2	2,4	2,4	2,5	2,4	2,3	2,2	2,3
Construcciones	2,1	2,6	3,2	3,2	2,8	2,7	2,2	2,3
Comercios, Restaurantes y Hoteles	15,7	18,5	21,2	22,8	24,2	25,7	24,4	22,6
Transp., almacenam. y comunicaciones	5,9	5,4	5,9	5,8	5,8	5,7	6,1	6,5
Establecimientos financieros	16,3	13,9	12,2	11,4	10,9	10,5	10,2	10,7
Servicios Com, Pers y Soc	16,2	14,7	13,6	13,3	13,4	13,6	15,8	16,9

Fuente: Elaboración propia en base a datos provenientes de la DEIE-PBG y FCE – UNCuyo.

El sector secundario conformado por la industria manufacturera, construcciones y electricidad, gas y agua, representa en el conjunto de la economía provincial el 20,4%. La importancia de este sector

⁵³Según algunos autores la tendencia al crecimiento del sector terciario es un indicador del grado de integración de las ciudades al sistema global (posición geográfica de Mendoza como vía de paso al Pacífico, comercio Mercosur Corredor Bioceánico) el crecimiento de la actividad terciaria en general y de los servicios especializados en particular, como ser los servicios financieros, a la empresa, etc. (Gudiño y otros, 2005:62). Es interesante tenerlo en cuenta como proceso de más largo alcance (década del 80 y 90) y correlato del detrimento mayor de los sectores productivos que se evidencia en la fuerte disminución de la participación de la industria.

ha disminuido constantemente desde 1991, año en el que representaba el 35,9% del PBG. Esta caída se debe al comportamiento del sector industrial, que condice con el modelo productivo propulsado desde mediados de la década de los setenta. En el periodo 2002-2009, la industria provincial participó en promedio 17,2% con una tendencia decreciente de 2003 a 2007, año a partir del cual se mantiene alrededor del 15/16% del total del PBG. Electricidad, gas y agua no presenta cambios, sosteniéndose en poco más de un 2% y construcciones, con una muy notoria participación en los años 2004 y 2005 (alcanzó uno de los más altos índices de rentabilidad comparado con el año 2001), descendió en los años 2008 y 2009. Esto se explica porque este es un sector fuertemente asociado a las inversiones que se realicen y, por tanto, muy sensible al ciclo económico. En los primeros años de recuperación, el sector de construcción aportó un 8% al crecimiento de la economía provincial, por encima de la industria y el sector agropecuario.

Con respecto a la evolución del nivel de **empleo**, tomando como referencia el año 2000, creció menos que la producción (7% y 21% respectivamente) (Anexo N°III - Cuadros N°22 y 23). La tasa de empleo aumentó (de 34% en plena crisis a 44% en 2007), al tiempo que descendió la de desocupación (de 13,5 en 2001 –punto más crítico- a valores de entre el 3,5 y el 5% en 2007⁵⁴). Los sectores más dinámicos aumentaron la demanda de trabajo proporcionalmente en menor medida que su producción: el sector comercio se encuentra casi 40% por encima del nivel en el año 2000, mientras que el empleo solo un 20%; al igual que el sector de la construcción cuyo valor de producción se incrementó un 48%, mientras que el empleo lo hizo sólo un 25%⁵⁵ (IERAL, 2005:25). De acuerdo con los datos aportados por la EIL⁵⁶, para cuya elaboración se relevaron 185 empresas en el Gran Mendoza, los rubros más dinámicos en materia de contratación en la provincia fueron Construcción, Transporte, Almacenaje y Comunicaciones, y Servicios Financieros. El aumento de la participación en la ocupación total de la provincia del rubro servicios, en particular la variación de los servicios empresariales, mostró un crecimiento llamativo (Anexo N°III - Cuadro N°24). Parte de este incremento se explica por la tercerización de las empresas respecto a la contratación de trabajo a través de intermediarias (agencias de empleo temporario), no sólo de servicios de contaduría, asesoramiento técnico y jurídico, sino de obtención y dotación de personal.

Al comparar la evolución del nivel de actividad económica de Mendoza con el conjunto del país, se observa que en los períodos de reactivación como 2003/07 crece por encima del promedio nacional, pero cuando la economía se desacelera, como ocurrió en 2008, cae por debajo del promedio nacional (Gráfico N°5). La incidencia en la economía provincial del cambio en los precios relativos y la profundización del perfil de especialización hacia la producción de servicios turísticos (vinculado al sector comercio, restaurantes y hoteles), en detrimento de una menor especialización en sectores productores de bienes no transables y de construcción⁵⁷, probablemente provocan una

⁵⁴ La disminución de la tasa de desocupación puede suceder por la creación de nuevos puestos de trabajo, o la menor cantidad de gente buscando empleo, o sea la disminución de la Población Económicamente Activa (PEA). En Mendoza se explica en un 67% por la generación de nuevos puestos y en un 33% por la disminución de la PEA, siendo Mendoza uno de los grandes aglomerados donde más disminuyó (IEES, 2005).

⁵⁵ Según datos de la EPH-INDEC, el porcentaje de trabajadores no registrados en el 2° semestre de 2005 alcanzaba al 74% de los ocupados en el sector. Si bien esta proporción disminuye al finalizar el periodo (68%), aún se encuentra entre las que mayor trabajo en negro emplean.

⁵⁶ La Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) realizada por el MTEySS, se releva mensualmente de manera permanente desde diciembre de 1995. Tiene por objetivo conocer la evolución del empleo y su estructura, abarca el empleo registrado en las empresas privadas de 10 y más trabajadores, excluyendo al sector primario.

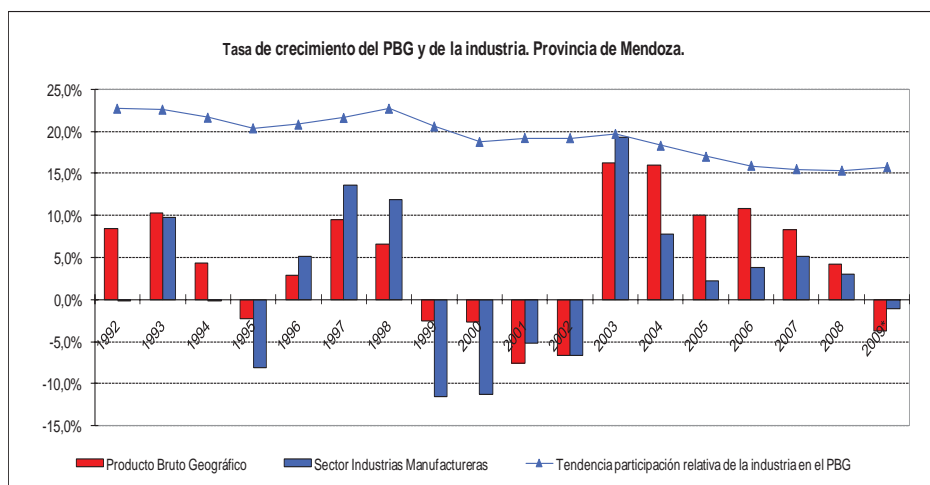
⁵⁷ Durante el periodo 1994-1999, la entrada de capitales fue muy alta y el TCR muy bajo, el sector no transable fue el principal motor de la economía mendocina (igual que la nacional). Posteriormente, en el periodo recesivo, como el TCR

mayor vulnerabilidad ante los vaivenes de la economía internacional, haciéndola más dependiente de las exportaciones y el movimiento turístico fuertemente asociado al comercio, principal sector económico de Mendoza.

Industria provincial: desempeño de los sectores predominantes

La industria manufacturera, en el año 2002, estaba conformada por 1.998 empresas, distribuidas en diferentes zonas geográficas, ramas de actividad y antigüedad de funcionamiento. Durante ese año, el sector facturó un total de \$ 1.496 millones en valores constantes de 1993, un 6,7% menos que el año anterior fruto de la crisis y el proceso recesivo. Finalizado el régimen de convertibilidad, el valor bruto de la producción industrial inició un sendero de crecimiento, con un marcado repunte en el año 2003, para luego estabilizarse en torno a un 7% de crecimiento anual promedio hasta el año 2008. En el Gráfico N°6 se observa la variación anual de la industria, el producto provincial y la tendencia decreciente del aporte de la industria al producto total en Mendoza.

Gráfico N°6



Nota: Los porcentajes presentados corresponden a valores constantes de 1993.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos provenientes de la DEIE- Área Indicadores de Coyuntura - y Facultad de Ciencias Económicas, UNCuyo.

Durante dicho periodo predominó una expansión de la demanda en el sector explicada principalmente por la mejora en los precios relativos y el incremento en los ingresos de la población (consumo interno). Por esta misma razón, mejoró su rentabilidad operativa en términos del total de las ventas netas de costos (IERAL, 2005:21), debido a que las ventas totales de los sectores productivos crecieron más que los costos, tanto laborales como de insumos. Este fenómeno se asocia a la magnitud del traspaso de la devaluación a los precios y los costos que hasta el año 2007

empieza a aumentar el único sector que creció fue el de bienes transables. En el ciclo expansivo este crecimiento se potencia aun más y junto con el de comercio (turismo), resultan ser los principales motores de la economía provincial.

son seguridad se trasladó más a los precios de los bienes finales que a los vinculados con los costos promedios (laborales y los insumos productivos)⁵⁸.

Cuadro N°25: Industria Manufacturera: Valor Agregado Bruto, Tasa de crecimiento y participación en el Producto Bruto Geográfico. 2001/2009 (millones de pesos constantes de 1993 y porcentajes)

Año	Industria	Tasa de crecimiento industria	Total Provincia ⁵⁹	% Industria /PBG	Cantidad ocupados industriales ⁶⁰
2001	1.604	-5,3%	8.322	19,3	-
2002	1.496	-6,7%	7.772	19,3	29.881*
2003	1.785	19,3%	9.038	19,8	26.189
2004	1.924	7,7%	10.478	18,5	24.832
2005	1.967	2,2%	11.533	17,2	27.304
2006	2.043	3,9%	12.780	16,2	32.941
2007	2.148	5,2%	13.836	15,6	35.052
2008	2.213	3,0%	14.367	15,4	37.436
2009	2.188	-1,1%	13.830	15,8	32.126
Crecimiento 2002-2009⁶¹		46%	77,9%	-	19,6%

*Censo Industrial Provincial – personal ocupado total. De 2003 en adelante total de empleados de la industria. Encuesta Permanente de Hogares - EPH INDEC serie continua segundo semestre de 2003 hasta segundo semestre de 2009 (promedios anuales 1er y 2º semestre años 2004/5/6/8/9).

Fuente: D.E.I.E - Área Indicadores de Coyuntura y datos EPH.

Según los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM, INDEC⁶²), la evolución de los indicadores que mide (Gráfico N°7) muestran claramente el aumento de ventas en el periodo mientras que el personal asalariado se mantiene, lo cual indica un incremento notorio de la productividad por trabajador (relación ventas asociado a valor de producción y cantidad de obreros ocupados), así como un indicio de la rentabilidad apropiada (expresado en el incremento de los ingresos/ventas y sin mayores variaciones en el índice de asalariados) (Anexo N°III- Cuadros N° 26 y 27). Cabe la posibilidad de que el empleo haya aumentado temporal o estacionalmente, lo cual no quedaría reflejado en estos indicadores.

⁵⁸ Según la evolución de las remuneraciones medias de los asalariados registrados, la variación 2002/2009 fue de 289%, mientras el IPC 224% (índice año base 2000) y el índice de precios mayoristas (IPM) un 346,9% en 2009 (índice año base 2000) (Anexo N°III – Cuadros N° 19, 20 y 21).

⁵⁹ A nivel nacional el PBI industrial a precios de productor fue de 32.492 en 2002, 46.556 en 2005 y de 54.479 en 2007 en millones de pesos de 1993 (creció 67,7%) (Azpiazu y Schorr, 2010:236).

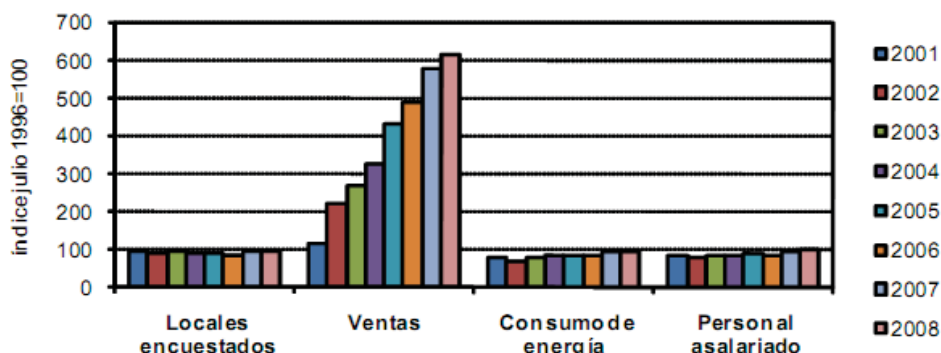
⁶⁰ Total de empleados de la industria. EPH INDEC serie continua segundo semestre de 2003 hasta segundo semestre de 2009 (promedios anuales 1er y 2º semestre años 2004/5/6/8/9).

⁶¹ El cálculo realizado para obtener tal porcentaje es la tasa de variación comparada por periodo: $t2-t1/t1*100$ (Anexo Datos Mendoza PBG, sectores y empleo industrial -EPH).

⁶² La Encuesta Industrial Mensual (INDEC) recoge información sobre una porción representativa de un conjunto de locales de la industria, realizando estimaciones sobre el comportamiento y evolución del sector, calcula indicadores mensuales de ventas, ingresos y personal asalariado. El comportamiento de los ingresos se correlaciona directamente con el indicador de las ventas; expresando que los ingresos se obtuvieron de la actividad principal y que no se recurrió al desprendimiento de activos o actividades secundarias.

Gráfico N°7: Evolución de ventas, personal y consumo de energía en la industria. Mendoza 2001-2008.

Subsector Industrial, En número índice (base julio 1996=100) promedio anual



Fuente: DEIE - Área de indicadores de Coyuntura y Área Encuesta Industrial Mensual.

Sin embargo, en el año 2009, la variación anual de la producción industrial llegó a ser negativa respecto al año anterior (-1,1%), en gran parte por la disminución en el nivel de actividad de la refinería de petróleo (generó en 2009 el 40,4% del VAB del sector) y de las elaboradoras de vino (25,2%), que se contrajeron a 4 y 2,5 puntos porcentuales respectivamente (DEIE, 2010). La relativamente modesta tasa de crecimiento en el año 2008 y el descenso en el 2009, se debe entonces a la participación de destilados de petróleo, ahora si se excluye del cálculo, la tasa de crecimiento fue de 7,3%, lo que señalaría un comportamiento dinámico del sector industrial en su conjunto (IERAL, 2010).

Para profundizar el análisis en torno a la evolución de los indicadores del comportamiento de la industria, indagamos acerca de posibles cambios en su composición estructural y el perfil de especialización productiva, considerando como punto de partida la descripción realizada en el capítulo anterior sobre la base de los datos del Censo Industrial Provincial.

Entre los sectores industriales más importantes de la provincia, como hemos mencionado, encontramos: refinación de petróleo, sobre todo por el valor producido (46%), agroindustria (31% bebidas, principalmente el sector vinícola 25,2%, elaboración y conservación de frutas 3,4%) y metalmecánica (2%).

El resto de las actividades industriales están repartidas entre una gran variedad de rubros entre los cuales se encuentran faenamiento de ganado, elaboración de cemento, fabricación de madera y de muebles, actividades de impresión, plásticos, materiales químicos, vidrios, etc. Manteniéndose la composición estructural de la industria regional casi inalterada.

Sobre la base de los datos de la Encuesta Industrial Mensual, para el periodo estudiado, si se analiza la importancia relativa de cada rama respecto de las ventas totales de la industria, se observa que fabricación de coque, productos de refinación de petróleo y combustible nuclear participa 53,7% en el año 2009, repitiendo el primer puesto en ventas y presentando una incidencia relativa superior a la experimentada en el año anterior en un 7,3%. A pesar de la evolución de las ventas y de que la actividad de refinación generó en 2009 el 40,4% del VAB del sector, en los últimos diez

años dicho aporte ha disminuido 10,4 puntos porcentuales⁶³. Las actividades relacionadas con el petróleo involucran la extracción del crudo (62% de la producción sectorial), su refinación (36%) y servicios específicos que prestan distintas empresas al sector (datos de 2005). Este sector es de los más relevantes porque no solo produce más del 20% de la producción de bienes y servicios, un 38% de las exportaciones, sino que genera las regalías que representan una quinta parte de los ingresos del gobierno provincial.

La rama de elaboración de alimentos y bebidas participa con el 29% del total de las ventas, con lo cual es el segundo más importante; este sector reúne, además, la mayor cantidad de personal asalariado en la industria, superando el 60% del total (EIM).

La fabricación de maquinarias y equipos presenta una tendencia creciente en cuanto a ventas, alcanzando en 2009 el 7,8% del total industrial. Del mismo modo, su aporte al empleo en 2008 contribuyó con un 13,5%, pero disminuyó su participación en 2009 a 8,7% del conjunto de los asalariados de la industria. Tanto en el caso de alimentos y bebidas, como en maquinaria y equipos la proporción de empleados se vio reducida en 2009 por un aumento de la proporción de asalariados en refinación de petróleo.

Siguen en orden de importancia en ventas: fabricación de sustancias y productos químicos (4,2% promedio 2006-2009); fabricación de otros productos minerales no metálicos (3%); fabricación de muebles e industrias manufactureras (1%); actividades de edición, impresión y de reproducción de grabaciones (0,6%). En cuanto al empleo en conjunto estos sectores representan entre el 8 y el 13%: 3%, 5%, 2% y 2% promedio 2006-2009 respectivamente.

Luego un conjunto de actividades que representan entre el 1% y el 2% de ventas en el periodo 2006 - 2009: fabricación de papel y de productos de papel; de vehículos automotores, remolques y semirremolques; de madera, productos de madera y corcho, excepto muebles; de productos de metal, excepto maquinaria y equipo; de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones; de productos textiles; confección de prendas de vestir, terminación y teñidos de pieles; curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, calzados, etc.; de productos de caucho y plástico; de metales comunes; de instrumentos médicos, ópticos y relojes. En cuanto al empleo en conjunto estos sectores aportan el 5% promedio entre 2006 y 2009.

De la caracterización general de la variación de la composición de la industria por sectores a partir de los datos disponibles, notamos que **el perfil de especialización productiva** no ha cambiado. Ahora profundizando sobre algunos sectores tradicionales de la economía mendocina, nos concentramos en seguir la huella de la influencia en la evolución de la industria de las exportaciones, el turismo y la actividad de construcción.

Ponemos especial atención en las **industrias agroalimentarias**, en particular elaboración y conservación de frutas (durazno, ciruela, tomate, aceituna, etc.) y hortalizas (ajo), aceite de oliva y café; la industria **vitivinícola**, por la importancia de esta actividad en la economía provincial la diferenciamos de la anterior; la fabricación, instalación y reparación de **maquinaria y equipo** para la agroindustria y proceso de envasado de bebidas; la **fabricación de implementos para la**

⁶³ Mendoza, que es la cuarta productora de petróleo en el país, entre 2001 y 2008 ha contraído su actividad en 3,2%, alcanzando un total de 5,8 millones de metros cúbicos en 2008, mientras que en la Nación se redujo un 20%. Artículo publicado en Diario Los Andes 28/9/2009 <http://www.losandes.com.ar/notas/2009/9/28/economia-448446.asp>

construcción, aberturas, muebles de cocina, preparación de maderas; la fabricación de prendas de vestir, **indumentaria**; el **reciclado de plásticos** post industriales; y la **impresión** de formularios comerciales.

La razón de analizar los sectores mencionados radica, en los tres primeros casos, en el aporte a la industria regional en términos de cantidad de establecimientos distribuidos en el territorio provincial, al empleo y al valor producido, además de ser una de las tramas productivas más arraigadas a lo largo de la trayectoria productiva local. La vinculación entre la industria alimentaria y de bebidas (vitivinícola en particular) con las actividades metalmecánicas, con fuerte presencia de pymes, fue otra de las justificaciones por las cuales analizamos en forma conjunta estos subsectores.

La fabricación de bienes complementarios para la construcción, como son aberturas, muebles de cocina, preparación de maderas en general, encuentra su razón de ser en la dinámica seguida en la provincia por la actividad, tanto por el sector público como privado (obra pública, doméstica / habitacional y asociada al turismo: hoteles, centros comerciales, etc.). Como parte del efecto que produce sobre el resto de los sectores productivos y sobre las pymes en particular. Esta dinámica, a su vez, está asociada al posicionamiento turístico de la provincia, la demanda de servicios turísticos en general, el incremento del consumo de bienes finales y de transporte y comunicaciones. Además, se vincula también con la reactivación del mercado interno y de líneas de financiamiento para consumo doméstico, como los créditos hipotecarios.

La fabricación de prendas de vestir, representativo de la industria textil en general, como expresión, de nuevo, de la reactivación del mercado interno y del incremento del consumo a partir de la recomposición de los salarios y el empleo (más bien como indicador en sí del comportamiento en este sentido). Otras de las actividades vinculadas con el movimiento turístico y el desempeño del mercado interno, comercio y transporte, a su vez se vinculan con el subsector industrial de edición, impresión y gráfica, donde también encontramos gran cantidad de pymes.

Por último, el reciclado de plásticos post industriales asociado a la industria petroquímica, como una actividad que se desprende del residuo de industrias de gran envergadura, ya sea por sus niveles de ventas y rentabilidad, como de fuente de empleo y su posicionamiento en el comercio internacional.

En ese sentido, exploramos las vinculaciones de la industria provincial en torno a tres ejes dinamizadores: exportaciones, turismo y construcción. Aquí puede observarse la articulación con las tendencias del patrón de acumulación, en tanto eje de obtención de rentabilidad y en relación con el papel del Estado, en las actividades económicas que promueve o facilita en términos de incentivos y regulaciones (turismo, obra pública, etc.). Además, la posición geográfica de Mendoza, como vía de paso al Pacífico, es un aspecto de importancia a considerar en el desempeño industrial. Como parte del proceso de internacionalización de la economía, se producen cambios a partir de la instalación de nuevos equipamientos, industrias y obras de infraestructura con inversiones de capitales regionales e internacionales, que llevan a la configuración de nuevas regiones a escala mundial y latinoamericana: por la promoción del Mercosur, como corredor bioceánico y salida al pacífico (Gudiño y otros, 2005:11).

Como expusimos, las **exportaciones** evidenciaron una alta participación de los productos agroindustriales y un incremento de las manufacturas industriales (Cuadro N°26).

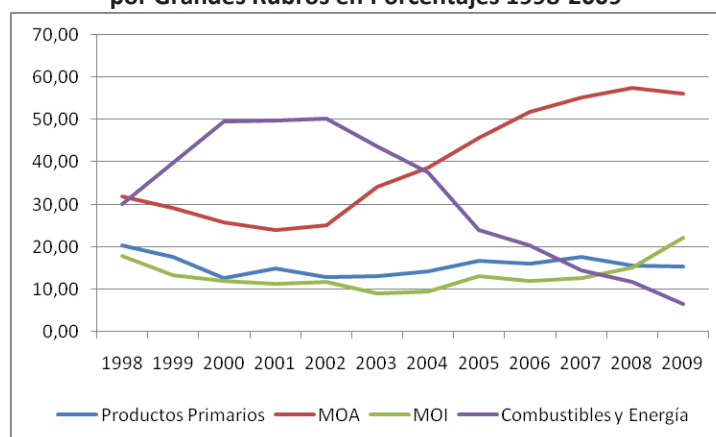
Cuadro N°26: Participación de las Exportaciones de la provincia de Mendoza por Grandes Rubros en Dólares FOB y variación 1998-2008

Exportaciones en mil. De u\$s	1998	Part. (%)	2008	Part. (%)	Variación 98-08
Productos Primarios	166	22	247	16	49
MOA	259	34	912	59	252
MOI	145	19	228	15	58
Combustibles	191	25	149	10	-22
Total	760	100	1536	100	102

Fuente: CEP - Comercio Exterior por Provincia. Sobre datos del INDEC.

Las manufacturas de origen agropecuario, en especial bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres (en el año 2009 representaron un 65% de las exportaciones) junto con preparados de hortalizas, legumbres y frutas (20%), y de productos derivados del sector primario (16,1% participación relativa U\$S FOB del total comercio exterior) dinamizaron las exportaciones (Gráfico N°8). En cambio, los **productos primarios** representaron un 15,5% del total exportado, de los cuales el 53% correspondieron a frutas frescas y un 42% a hortalizas y legumbres sin elaborar. Dentro de estos productos, el más importante fue el ajo, mientras que en el caso de las frutas frescas el primer lugar corresponde a las peras, seguidas por las manzanas.

Gráfico N°8: Participación relativa de las exportaciones de la provincia de Mendoza por Grandes Rubros en Porcentajes 1998-2009



Fuente: Elaboración propia sobre los datos del INDEC procesados por CEP - Comercio Exterior por Provincia.

En tanto las **manufacturas de origen industrial** (MOI), un 31% correspondieron a máquinas y equipo, aparatos y material eléctrico⁶⁴ (aumento en los últimos años 2006-2009); a productos plásticos⁶⁵ (24% en 2008), metales comunes y sus manufacturas, 20% (principalmente ferrosilicio) y productos químicos (tales como ácido tartárico⁶⁶), 12%. El resto a manufacturas de piedras, yeso y cerámicos, vidrios y sus manufacturas (6%), papel, cartón, imprenta y publicaciones (4%) (Según

⁶⁴ Incluye partes destinadas a motores, generadores y grupos electrógenos, bombas centrifugas, partes de turbinas y ruedas hidráulicas y aparatos elevadores o transportadores de mercancías.

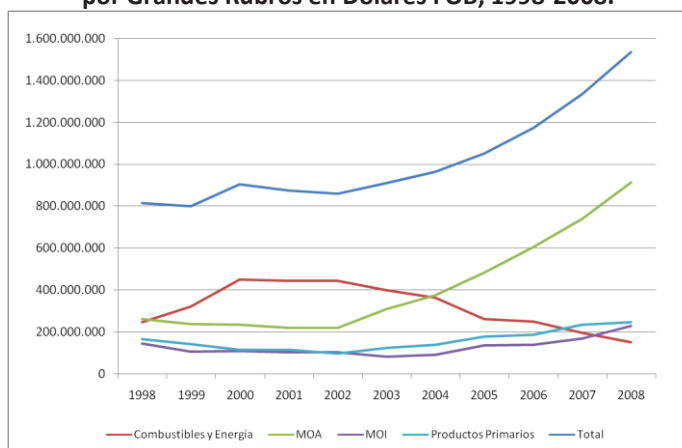
⁶⁵ Incluye Polipropileno sin carga, Copolímeros de propileno y tubos rígidos de otros plásticos.

⁶⁶ El Acido Tartárico (CHO) es un producto natural obtenido de los subproductos de la uva y el vino. Las materias primas para la obtención del ácido Tartárico Natural son la piel de las uvas y los depósitos del vino.

datos de la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza, DEIE y Fundación ProMendoza en base a estadísticas del INDEC).

El único rubro que presentó variaciones negativas en los montos y en las cantidades exportadas fue **Combustibles y Energía**, las mismas fueron determinantes sobre el total de las exportaciones provinciales debido a su alta incidencia tanto en los valores totales como en las cantidades comercializadas (Gráfico N°9) (Anexo N°III - Cuadros N° 13 y 14).

Gráfico N°9: Evolución de las Exportaciones de la provincia de Mendoza por Grandes Rubros en Dólares FOB, 1998-2008.



Fuente: Elaboración propia sobre los datos del INDEC procesados por CEP - Comercio Exterior por Provincia.

La dinámica que cobraron los sectores productivos locales fuertemente asociados al incremento de las exportaciones, como efecto tracción, especialmente de *commodities*⁶⁷ y otros bienes transables, fue significativa para la agroindustria y la industria metalmecánica, principalmente. La petroquímica merece una mención aparte porque registró una caída, dada la falta de inversión en exploración y explotación más asociado a la actividad extractiva que industrial.

A partir del año 2002 se registró un aumento significativo de los ingresos del **sector vinícola**, debido a la competitividad que provocó el tipo de cambio, situación que se mantuvo los años subsiguientes. Estas evidencias provienen del indicador que suma los despachos de vinos multiplicados por el precio promedio ponderado de vinos de traslado, más el valor de exportación de los vinos y de los mostos. Durante la vigencia de la ley de convertibilidad, el monto de las exportaciones de vinos tenía un peso menor al comercializado en el mercado interno, situación que se revirtió durante 2002 y 2003, aumentando su participación significativamente y provocando un incremento en el índice de manera considerable, escenario que se ha mantenido hasta 2009 (Anexo N° III – Cuadro N°14a). Por tanto, la elaboración de **vin**o, tuvo un aumento importante en su producción física y en su calidad, mejoraron además los precios de los vinos de alta gama (DEIE, 2010). En cuanto a las ventas en términos generales, los vinos vendidos en el mercado interno tuvieron un fuerte aumento en sus precios (más que la inflación promedio), lo cual desalentó su consumo. En cambio, los destinados a exportación tuvieron incrementos menores de precios pero se vendieron mayores volúmenes (*boom* de exportaciones de vinos fraccionados) (IERAL, 2010).

⁶⁷ *Commodities* son materias primas brutas que han sufrido procesos de transformación muy pequeños o insignificantes. En los mercados financieros internacionales, estos se clasifican en los siguientes grupos básicos: Metales (oro, plata, cobre), Energía (petróleo, gas natural), Alimentos e insumos (azúcar, algodón, cocoa, café), Granos (maíz, trigo, garbanzos, porotos) y Ganado (cerdo, vacuno). Una característica muy relevante de este tipo de bienes, es que se trata de productos muy homogéneos, es decir, muy similares entre sí.

En el caso de los **productos agroindustriales**, como ciruela desecada, aceite de oliva y ajo, la evolución de la demanda brasilera sobre la provincia ha sido muy importante por la dependencia de las ventas externas a ese país. Dentro de los principales circuitos productivos de la provincia, los resultados de la cosecha son determinantes para la actividad industrial, en especial de ciruelas, duraznos y tomate, principales materias primas para la elaboración de conservas, dulces y concentrados. En general, las plantas productivas se encuentran en la zona Este de la provincia y fundamentalmente en la zona Sur, distribución que en principio obedeció a la ubicación de los cultivos de duraznos y esencialmente del tomate que, hasta hace unos años era el principal producto procesado en volumen. En las mismas plantas suelen procesarse además, membrillo, pera y otros. Este tipo de elaboración representa una gran fuente de trabajo, a pesar de ser una actividad fuertemente estacional (diciembre - abril) que muestra grandes contrastes entre las grandes fábricas y las pequeñas industrias. A partir de 2002, la salida de la convertibilidad y la modificación del tipo de cambio generaron un escenario más favorable para la exportación, registrándose desde entonces una balanza comercial superavitaria; en especial los productos en base a duraznos (hasta el año 2000 el principal productor era Grecia, seguido por Chile, de quienes importábamos importantes cantidades) (Dirección Nacional de Alimentos⁶⁸).

En el caso de los productos derivados del tomate, el 70% de la producción está concentrada en la Provincia de Mendoza⁶⁹, que además concentra el 55% de la superficie nacional cultivada (tercer cultivo en superficie en la provincia después del ajo y la papa), aunque también lo abastecen otras provincias, principalmente San Juan. En la provincia, alrededor de 70 empresas procesan tomate (según la Dirección de Fiscalización, Control y Defensa del Consumidor, Gobierno de Mendoza), entre las cuales se distinguen grandes plantas industriales y pequeñas empresas procesadoras. Dentro de este grupo se encuentran: La Campagnola (Arcor), Ind. Alimenticias Mendocinas, Cartellone, Establecimiento La Colina, Angiord y Nieto (IDR, 2005).

Entre los sectores productivos relacionados, encontramos además de viveros y agroquímicos (para producción primaria), fabricantes de maquinaria específica para el procesamiento. Este sector está integrado por 127 empresas, de las cuales 30 son principales y 6 se dedican a proveer a las industrias agroalimentarias. En general, las fábricas locales han comprado su maquinaria a alguna de estas empresas locales (IDITS, 2004). La maquinaria utilizada en las fábricas conserveras está conformada en un 30% de industria importada y un 70% de industria nacional, de acuerdo a la especificidad de los procesos productivos (IDR, 1999 y IDITS, 2004).

El ajo reviste una situación particular, hortaliza de gran importancia en la provincia y el país⁷⁰, es procesado para exportación en galpones en pocas ocasiones formales. Ésta producción creció gracias a la exportación dirigida a mercados de contraestación, principalmente del hemisferio

⁶⁸<http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/sectores/conservas/productos/ConservaDurazno/2007/ConservasDuraznos.htm> (19/12/2011)

⁶⁹ Las industrias más importantes a nivel nacional son Arcor, Benvenuto, Industrias Alimenticias Mendocinas, Marcas del Distribuidor, Cartellone, Unilever Bestfood, Establecimiento La Colina y Marolio. Por otro lado, existen otras empresas que son de importancia en distintas regiones del país: Maycar S.A. en Capital y Gran Buenos Aires. Angiord, Nieto S.A. y La Española S.A. en la región Cuyo y Sur. Otito y Mora en el Noroeste. La compra de Benvenuto por parte de Arcor en el año 2006, concentra la actividad en una empresa líder con casi el 35 % del mercado interno, consolidándose como la industria más importante de alimentos del Cono Sur (IDR, 2005).

⁷⁰ Argentina es el cuarto productor y el segundo exportador mundial de ajo. La provincia de Mendoza se encarga de producir el 75% del total generado por el país y representa el 82% de la superficie total cultivada (Gennari, A. y Eisenchlas, 2004).

norte, y también mediante el comercio con Brasil (principal consumidor de ajo argentino). Entre 2002 y 2008, la actividad mantuvo un ritmo de crecimiento de un promedio anual del 20,8%. Durante el 2009, el precio por kilogramo se quintuplicó, pasando de 0,37 centavos en el 2008 a 1,97 pesos en 2009 (incluyendo tareas de cosecha), constituyéndose en el valor más alto en los últimos 10 años⁷¹. Dado que la mayor proporción de ajo que se comercializa es en fresco, la actividad relacionada con el empaque es desarrollada como una etapa de transformación (Gennari, 2004:121).

La agroindustria olivícola también ha tenido una evolución muy importante, principalmente en el sector del aceite de oliva. En la provincia, según datos de la Dirección de Fiscalización, Control y Defensa del Consumidor, existen registradas 138 empresas en el sector, de las cuales 25 son aceiteras puras, 94 conserveras puras y 19 mixtas (INTA, 2009:82). La mayor parte de las industrias se encuentran radicadas en los departamentos de Maipú y Guaymallén, que representan el 57,25% de las empresas elaboradoras de los productos industriales de la cadena del olivo en Mendoza. El 28,3% se encuentran distribuidas en los departamentos del este, y el resto en el oasis sur, principalmente en el departamento de San Rafael (INTA, 2009:93).

En relación con la expansión de la olivicultura, las empresas industriales realizaron grandes inversiones en capital para modernizar sus equipamientos, incorporando importantes mejoras tecnológicas para el procesamiento de la creciente producción primaria. Si bien existió una fuerte entrada de grandes capitales al sector, que llevó adelante el desarrollo de industrias de última tecnología, las empresas pequeñas y medianas también mejoraron ampliamente sus plantas procesadoras. También existe la modalidad de elaboración a maquila o elaboración a terceros, sobre todo en empresas medianas y pequeñas. Además, parte del **aceite** elaborado es vendido a granel a otras empresas localizadas fuera de la provincia, que no son productoras, quienes lo envasan con su propia marca o realizan fraccionamientos para marcas de súper o hipermercados. Grandes empresas alimentarias, como Molinos Río de La Plata, Aceitera General Deheza (AGD) y Unilever, concentran la demanda de un alto porcentaje del aceite producido en la región. En el sector conservero, la distribución está concentrada en pocas empresas muy grandes. Las industrias de mayor dimensión tienen canales de venta a los mercados interno y externo, en cambio, las medianas y pequeñas terminan vendiendo su producción a granel a otras firmas fraccionadoras, las que luego comercializan los productos terminados.

Los proveedores de insumos y bienes de capital para el agro presentes en la provincia están compuestos por viveros, empresas vendedoras de maquinarias y herramientas, agroquímicos, equipamiento y tecnología de riego. En la industria del aceite, las maquinarias de última tecnología se adquieren a firmas internacionales de Italia y España, muchas de las cuales tienen distribuidores locales que prestan servicios técnicos de post venta. En cambio, la mayoría de los materiales necesarios para el fraccionamiento como botellas, tapas plásticas y cajas de cartón, son provistos localmente. En la industria para conserva, los recipientes de fibra de vidrio hasta 5000 litros se adquieren en fábricas de Mendoza, Córdoba o Buenos Aires. Los elementos para la elaboración de aceituna como sal, soda cáustica y productos químicos para la fermentación, así como los envases de plástico para el fraccionamiento se compran a empresas proveedoras locales (INTA, 2009:87).

⁷¹<http://www.losandes.com.ar/notas/2009/11/10/economia-456117.asp>

En cuanto al aporte de la **industria metalmecánica**⁷² en relación con la evolución de las exportaciones de manufacturas industriales, que también crecieron en el periodo, fue uno de los sectores que más traccionó en dicho sentido: el sector de bombas y sus partes creció el 161%; las partes de turbinas hidráulicas lograron un avance del 260%, al tiempo que las partes de motores eléctricos dieron un salto del 77% en este período. Sin embargo, según el secretario de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Mendoza (ASINMET), Julio Toteró no hay una recuperación real de la actividad del sector aunque existan empresas exportadoras que hoy estén mejor posicionadas en el mercado internacional; son datos puntuales de empresas que han podido hacer negocios, gracias al esfuerzo de muchos años. *"La actividad metalmecánica está trabajando al 50% de su capacidad instalada. Además de las empresas mendocinas sólo el 10% de ellas exporta sus productos. No estamos en los mismos niveles de actividad que teníamos a fines del 2006, cuando realmente estábamos trabajando mucho mejor"*⁷³.

Es decir, la actividad de las industrias metalmecánicas integra a aquellas cuyos productos se exportan (en menor medida) y aquellas cuya reactivación estuvo asociada a la cadena agroexportadora. Como describimos en párrafos anteriores, desde la vitivinicultura hasta la elaboración de conservas de frutas y hortalizas y aceite, el ritmo de producción se orientó a satisfacer la demanda de empresas locales dada su fuerte inserción en el mercado interno⁷⁴.

Los ámbitos donde los subsectores productivos de la industria metalmecánica ofrecen sus productos son el sector petróleo y energía, vitivinícola, agroindustrial y minero, sobre todo mecanizados, maquinaria y equipos; e insumos para el sector de la construcción (estructuras, montajes metálicos, muebles y carpintería metálica). Entre los principales en Mendoza encontramos corte y plegado de chapa y perfilera – matricería (53 empresas, 440 empleados), construcciones y montajes metalúrgicos (35 y 390), instalaciones – termomecánica – zinguería (61 y 480), muebles, carpintería metálica y otros productos terminados (166 y 870), mecanizados (117 y 1140), fabricación de máquinas y equipos (127 y 1380), electromecánica y servicios técnicos industriales (82 y 750), fundiciones (16 y 150), insumos metálicos para el transporte (43 y 300). Tanto la vitivinicultura, industria madre de la provincia, como las actividades relacionadas con la extracción y refinación del petróleo impulsan y determinan el nivel de actividad de estas unidades productivas. La mayor proporción de ventas, el 83%, es realizada por grandes empresas (ocupan más de 100 trabajadores), en particular el subsector mecanizados donde encontramos a IMPSA, factura el 70% de las ventas totales del sector metalmecánico.

Vinculado a los servicios petroleros en Mendoza según las áreas de actividad encontramos dedicadas a **extracción** 8 empresas, donde YPF Repsol produce más del 90%, seguida por Petrobras 2,8%, Vintage Oil 2%, Chañares Herrados 2% y otras menores, en conjunto el valor en la etapa de extracción es de 2.500.000.000 anuales aproximadamente (facturación anual estimada en 2004, IDITS sobre datos de IAPG -Instituto Argentino del Petróleo y el Gas). Involucradas en la cadena existen al menos 125 empresas (ocupan alrededor de 5.800 personas) dedicadas a

⁷² En Mendoza este subsector está conformado por 700 empresas; 6.200 empleados (15% del total de la industria provincial); 8,9 empleados promedio por empresa; 1.300 millones es el valor bruto de la producción; 1,86 millón valor bruto por empresa; U\$S 260.000.000 exportaciones MOI (2010), la segunda en importancia para la Provincia. Informe IDITS (2004) a valores de 2004, extrapolando los datos del Censo Industrial Provincial de 2003 en función de los índices de crecimiento experimentados por el sector informados por ADIMRA.

⁷³ <http://www.losandes.com.ar/notas/2009/8/30/economico-443163.asp>

⁷⁴ Según los datos relevados en el CIP, sólo el 25% de las empresas de la rama (29) exportan.

instrumentación, informática y comunicaciones, higiene y seguridad industrial, servicios petroleros en yacimiento, ingeniería, obras civiles y electromecánicas, servicios y obras metalmeccánicas entre otros. A diferencia de la generalidad de la industria mendocina, en estos sectores existe mayor proporción de empresas grandes (aquellas que exceden los 2.000.000 de pesos anuales de facturación): 35% del total, que representan el 94% de las ventas totales del sector y el 80% del personal; el restante 65% son pymes, aportan el 6% en ventas y el 20% del empleo. Las firmas más importantes no son de origen local, existe una fuerte influencia de empresas extranjeras tales como Flowserve, Halliburton, Western Atlas, Weatherford, San Antonio Pride, Swaco, Pool Internacional, Smith International. Otras empresas relevantes tienen su sede operativa fuera de Mendoza, como es el caso de Skanska, Bolland, HASA, Astra Evangelista. Las más representativas con sede en Mendoza son: Amopro, AQS, EMAPA, Mácar, Huincan, Tecnicagua, HDS, TuboscopeVetco, Teledrift Argentina, Clear SRL. Igualmente, las pymes propias de esta actividad son de tamaños superiores a las del resto de la industria local. Existe además una gran movilidad empresaria, que se manifiesta a través de fusiones, traslados, nuevas empresas, etc. (IDITS, 2005).

En la etapa de **refinación de petróleo** la única empresa interviniente es Repsol YPF, ubicada en Luján de Cuyo (ocupa el segundo lugar a nivel país en capacidad de elaboración), cuyo valor de producción fue de 3.200.000.000 y emplea a 505 personas en una sola planta. De esta manera, esta empresa tiene un gran poder de mercado y lo utiliza a la hora de realizar trabajos con terceros, que además son sometidos a estrictos controles de calidad y seguridad bajo un sistema de certificaciones que conlleva perjuicios para las empresas tercerizadas⁷⁵.

Integrada a la cadena de petróleo mendocino, la **petroquímica** genera un importante aporte de valor agregado. Sólo se puede contar una empresa dedicada a la transformación de materia prima derivada de la etapa de refinación: Petroquímica Cuyo S.A., es la primera empresa de la Argentina dedicada a la producción de polipropileno, exporta parte de su producción a los países del Mercosur en primer lugar. Cuenta con una planta de personal de aproximadamente 250 personas. Las exportaciones de la firma alcanzaron los 15,7 millones de dólares (2003), según el INDEC, lo que equivale aproximadamente a los 45,5 millones de pesos (IDITS, 2005). La Cadena Productiva admite etapas superiores, relacionadas con la manufactura de productos **plásticos**, para la industria del packaging, automotriz, malla antigranizo, textil, electrodomésticos, etc.

La actividad de la **construcción** es uno de los sectores que más aporta al crecimiento de las economías en general. En la provincia de Mendoza⁷⁶, según la Cámara Argentina de la Construcción, durante 2005 alcanzó un pico de actividad que no se registraba desde los últimos 20 años, creció un 19% respecto del año anterior. El auge se debió a una conjunción en la que tanto el sector privado como el público alcanzaron niveles de crecimiento importantes⁷⁷. En el área privada, se destacó la

⁷⁵ Desde la privatización de YPF se constituyeron 130 empresas de las cuales han sobrevivido apenas unas 30. Para profundizar sobre el análisis del sector consultar los informes del IDITS, en particular "Primer informe sectorial de empresas de servicios para el sector petróleo y gas" realizado en el año 2005.

⁷⁶ Este sector está conformado por 600 empresas constructoras en total, 300 sin incluir a cuentapropistas que emplean a 37.000 personas entre patronos, empleados, cuentapropistas, etc. El índice del Costo de la Construcción muestra un incremento de los costos del 105% entre 2001 y el 2004 (IDITS, 2006). Según el OEDE, MTEySS existen en 2009, 958 empresas registradas del sector construcción, que emplean 14.290 asalariados registrados (OEDE en base a SIIyP), pero como mencionamos un 70% de los trabajadores no están registrados (datos EPH INDEC, 2009).

⁷⁷ La evolución de la IBIF (inversión bruta interna fija) evidencia un peso importante de la inversión en construcción privada, alcanzando el 85% de participación; el 15% restante corresponde a inversión en construcción pública. En relación a los años anteriores, la construcción pública ha ido ganando peso relativo desplazando levemente a la

construcción de viviendas de gran categoría, seguida por las obras de gran escala en los sectores hotelero y bodeguero, pero también alcanzó al comercio y a la industria. Este movimiento creció junto con el impulso que tuvo en 2005 la vivienda social, seguida en menor medida por las obras de infraestructura en general. Con la fuerte recuperación que se observó desde 2003, la superficie autorizada en 2004 es la más alta desde 1993. Si se comparan los valores de PBG del sector de la construcción con los dos sectores con mayor participación en el mismo, se aprecia que el sector con mayor crecimiento en el año 2004 fue el de **comercio, restaurantes y hoteles** (24,7%), seguido por la construcción a una tasa del 19%. Puede decirse que estos dos sectores están en relación directa en cuanto a la repercusión del impulso del **turismo**, dado que ha movilizó la construcción de nuevas infraestructuras.

En el año 2002 se produjo un giro en la actividad, la obra privada incrementó su valor bruto en un 79,8% hasta el 2004, y la obra pública creció 44% con respecto al 2002. Las actividades del Estado en la construcción representaron el 15,6% del VAB del Sector. Las zonas que han presentado un crecimiento sostenido desde el año 2002 son: Gran Mendoza, Este (Junín, Rivadavia y San Martín) y Centro Oeste (San Carlos, Tunuyán y Tupungato) (IDITS, 2006). El crecimiento sostenido que se produjo a partir del año 2003, alcanzó el punto máximo en 2005 con 1.122.124m². A partir de este año, se observa un decrecimiento continuo, con excepción del año 2007 que experimentó una pequeña recuperación del 1,9%. El principal destino ha sido siempre el de viviendas, variando su peso relativo según los años (66% promedio en la década 1999-2008). En el año 2009, la participación relativa en el VAB del sector fue de 79,2% para la construcción privada y 20,8% pública (DEIE, 2010).

Los **proveedores** juegan un rol muy importante dentro de la cadena de la construcción. Ciertos rubros presentan una oferta diversificada, como es el caso de los productos provenientes del sector de la madera y de la industria metalmecánica. Por otro lado, el insumo determinante del nivel de actividad en la construcción es el cemento⁷⁸, el cual se encuentra controlado por un mercado oligopólico a nivel nacional y prácticamente monopólico en lo que respecta a la provincia⁷⁹.

La construcción insume productos elaborados por el sector **metalmecánico**, tales como rejas y herrería artística, cortinas metálicas, carpintería metálica y aberturas, toldos metálicos. Las empresas dedicadas a la carpintería metálica están agrupadas en este sector, dentro del subsector muebles, carpintería metálica y otros productos terminados, destinados a un mercado de consumo final, que incluye productos en acero y aluminio. Según los datos del CIP, son 166 empresas dedicadas a tal actividad que emplean 870 empleados (5,2 promedio por planta).

La **madera** juega un rol preponderante en la industria de la construcción. En Mendoza existen aproximadamente 240 empresas relacionadas a la industrialización de la madera. De éstas, 80 aproximadamente se dedican a la industrialización primaria de la madera, siendo en su mayoría aserraderos; secundados, en orden de importancia, por los establecimientos de laminado. El resto

construcción privada (DEIE, INDEC). Hasta el 4° trimestre del 2007, el Índice de Volumen Físico de la Actividad de la Construcción (IVFC) creció un 60% respecto de 2004 (IVFC base 1T04=100). Sin embargo, la contracción de la demanda por el efecto de la crisis internacional se reflejó durante 2008- 2009 (DEIE, Indicadores Económicos Trimestrales).

⁷⁸ El consumo de cemento presenta una tendencia ascendente durante el periodo, pero desciende en términos de crecimiento interanual durante los años 2008 (-5,7% respecto 2007) y 2009 (-6,8% respecto 2008) (datos de la Asociación de Fabricantes de Cemento AFCEP - <http://www.afcep.org.ar>).

⁷⁹ Las principales plantas productoras son Loma Negra, Holcim Minetti, Cementos Avellaneda y PCR. En Mendoza Cementos Minetti cuenta con una planta ubicada en el departamento de Las Heras.

de unidades productivas (alrededor de 150) están abocadas a la industrialización secundaria donde se incluye la carpintería de madera y la fabricación de muebles.

Durante el 2009, la fabricación de productos metálicos estructurales, aserrado y cepillado de madera, fabricación de plásticos y caucho sintético; productos de la madera y fabricación de productos metálicos presentaron tasas de crecimiento superiores al 8% (DEIE, 2010). La Construcción es por tanto, una actividad que aporta en gran medida a la dinámica económica de los últimos años.

Como anticipáramos, el impulso de los servicios **turísticos** se asocia directamente a las actividades económicas de comercio minorista, restaurantes y hoteles⁸⁰. Las actividades promovidas involucran, en el caso de Mendoza, a la vitivinicultura (circuitos turísticos como los caminos del vino, la fiesta nacional de la vendimia y demás actividades culturales y recreativas asociadas al vino y su producción), a la nieve y el cerro Aconcagua, a la ciudad de Mendoza, entre otros. La promoción desde el ámbito gubernamental de la actividad ha redundado en los últimos años en un incremento de la afluencia de turistas nacionales y extranjeros. Además, como provincia limítrofe con Chile, paso internacional transcordillerano y escala previa a la capital del país

En el año 2003, la ocupación hotelera creció un 70% con relación al mismo período de 2002 y un 100% respecto de 2001. La combinación de factores, dio como resultado un aumento en el número de visitantes que se explica, sobre todo, por la presencia de turistas chilenos, el incremento de viajeros argentinos y del resto del mundo (Brasil y Uruguay principalmente) que en conjunto, totalizaron 1.585.374 en el año 2002 y alcanzan los 624.963 en el primer semestre de 2003. Además, se incrementó un 114% la oferta de establecimientos y un 88,71% las plazas existentes entre 2002 y 2010, así como el nivel de gasto promedio general (167%), alcanzando entre \$235 y \$335 diarios (OPTS, 1er semestre 2009 y Anuario Estadístico 2010).

Este movimiento favoreció el aumento en inversiones hoteleras y de alojamiento en general: en los últimos años se han construido, remodelado y reinaugurado en la provincia de Mendoza hoteles de gran tamaño, además de hostels, bed&breakfasts, apart hotel, complejo de cabañas, en la ciudad, cercanos a las zonas de producción vitivinícola y zona de montaña⁸¹. Además del circuito comercial, de transporte y comunicaciones necesarios para atender dicha demanda.

Las repercusiones en la actividad de **construcción** ya sea por iniciativa privada o pública, el papel del gobierno provincial y de las gestiones municipales, en términos de obras públicas

⁸⁰ Según la Secretaría de la UNCTAD (Conferencia de la Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo) las siguientes ramas de la actividad económica pueden considerarse como pertenecientes al "sector turístico" en diversos grados: a) Alojamientos b) Agencias de viajes y empresas organizadoras de circuitos turísticos c) Restaurantes, cafés y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas d) Empresas de transportes (servicios de pasajeros): aviación civil, transporte marítimo, ferrocarriles, autobuses y automóviles de alquiler e) Empresas industriales o artesanales de artículos destinados principalmente a los visitantes f) Establecimientos que ofrecen instalaciones deportivas, diversiones y espectáculos destinados principalmente a turistas g) Departamentos del gobierno, entidades públicas y otros órganos relacionados principalmente con el turismo.

⁸¹ En el año 2010, la provincia cuenta con 725 establecimientos que ofrecen el servicio de alojamiento turístico, 27.193 plazas, distribuidas en 9.350 habitaciones, con un crecimiento en el período 2002 - 2010 de 88,71% y 75,42% respectivamente (OPTS, 2010).

(mejoramiento de plazas y espacios verdes, calles y rutas, etc.) ha incidido también como producto del posicionamiento de la provincia a nivel internacional⁸².

Los bienes y servicios vendidos tanto a los visitantes como a los turistas nacionales se originan en varias ramas de la producción, con efectos sobre la economía en tanto genera divisas, aporta al ingreso nacional, crea empleo, es un factor de expansión del mercado nacional e influye sobre el nivel general de precios y sobre el presupuesto público.

Entre los sectores industriales que reflejarían en parte el consumo interno de productos finales, encontramos a la fabricación de prendas de vestir, uno de los soportes del complejo textil industrial, asociado al comercio interno y al turismo, a la evolución del nivel de empleo y la recomposición de los salarios⁸³ (bienes de consumo final).

Si bien no es de los sectores industriales prevaecientes (incluido dentro de otros sectores manufactureros 11% del PBG), según el CNE 2004-2005 fueron registradas en el sector textil de Mendoza 272 locales, de los cuales 41 se han registrado en la rama de productos textiles, 194 en la de fabricación de prendas de vestir y 37 en la rama de curtido y manufacturas de cuero. Este sector está conformado en su mayoría por microempresas de menos de 5 personas, luego por pymes y por muy pocas grandes empresas, y un importante número de talleres satélites que son subcontratados por las grandes. Más del 85% de estas empresas se dedica a la fabricación de indumentaria. En cuanto a su relación con otros sectores productivos, dentro de la cadena productiva, se encuentra más desarrollado el eslabón de diseño y confecciones, que es el que tracciona el resto de los sectores. Además, su integración a la cadena de suministros de insumos y materias primas traspasa los límites provinciales⁸⁴.

En los últimos años, la devaluación de la moneda argentina permitió la reactivación de la industria de la confección local a través de la sustitución de importaciones. Esta actividad es particularmente sensible a variaciones en los precios y no es una región líder en consumo. La gran incursión de turistas chilenos a la provincia ha favorecido a este segmento, acompañando el consumo de estos productos cuyo destino principal es el mercado interno. Las exportaciones tienen una baja participación en las ventas del sector textil en su conjunto (alrededor del 1%).

Por último, la dinámica de la industria gráfica⁸⁵ está fuertemente asociada a la actividad económica general, industrial y comercial en particular, con lo cual la reactivación del consumo interno como

⁸² Por la cantidad de plazas de alojamientos turísticos reglados y por los ingresos a la economía - producto del gasto de los turistas en nuestra provincia, Mendoza está posicionada entre los cuatro destinos más importantes de la República Argentina, junto a las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Río Negro. Además del sistema de transporte aéreo y terrestre: comunicación con los dos principales centros de distribución de turistas internacionales de la Región la Capital Federal de nuestro país y Santiago de Chile, entre otros indicadores.

⁸³ Los rasgos característicos del Sector Textil en general son la relevancia que adquiere la mano de obra, además posee una demanda interna muy elástica al ingreso, por lo tanto, es una actividad muy dependiente del ciclo de la economía y altamente vulnerable a los cambios en el poder adquisitivo de la población. En particular, el segmento indumentaria y confección, tiene una dependencia mayor que los otros subsectores, de la situación y evolución de la demanda interna y de la competencia de los productos importados (IDITS, 2005b).

⁸⁴ El poder negociador de los proveedores es fuerte para la industria de Mendoza, ya que existe una gran concentración de la oferta de hilados y textiles en grandes empresas localizadas, en su mayoría, en el norte del país y en la región pampeana, mientras que el sector de diseño y confecciones está formado por pymes y pequeños talleres dispersos por toda la geografía nacional (IDITS, 2006b:60).

⁸⁵ El sector gráfico en Mendoza está compuesto por 280 empresas aproximadamente que representan el 3,4% del total nacional y emplean alrededor de 1.800 personas (3,6% del total de la mano de obra ocupada del sector). El 56% de las empresas emplean a menos de 5 trabajadores, y ocupan el 13% de la mano de obra del sector; mientras que los

de la industria y el turismo, hicieron que a partir del 2003 mejorara el desempeño del sector aunque con dificultades por el aprovisionamiento de insumos, repuestos y tecnología. La continuidad del crecimiento del sector estuvo sujeta al proceso de recomposición de los sectores que le sirven de insumos básicos. Las materias primas utilizadas por las industrias gráficas son las tintas y los sustratos principalmente papel y cartón, también puede ser madera, metal, plástico o textil. El sector celulosa y papel está integrado por unas 60 empresas, de las cuales 12 son relevantes (Alto Paraná S.A., Celulosa Argentina, Ledesma, Papelera Tucumán, Papel Misionero S.A.I.F.C., Papelera Massuh, Witcel S.A., Papelera del Plata), y tiene un comportamiento de *commodity* sujeto a las variaciones de precio en el mercado mundial. Otras materias primas e insumos para el sector gráfico son: planchas, películas, químicos, prensas y maquinarias diversas; equipos y sistemas para encuadernación y terminación. A nivel local, los proveedores de papel y cartón son distribuidores de las empresas fabricantes y de importadores, poseen gran poder de negociación, ya que sólo existen tres fabricantes nacionales de papel y por lo tanto tienen mucha fuerza y son ellos quienes imponen las condiciones de pago, plazos y fijan los precios (IDITS, 2004b:32), además el precio del papel registró un aumento (127% en 2004) disminuyendo las márgenes de rentabilidad de las gráficas. La totalidad de la tecnología para los procesos de impresión es de origen importado, dado que no existen fabricantes nacionales, sólo se puede acceder a proveedores de tecnología que se dedican al acondicionamiento de maquinaria importada usada (IDITS, 2004b:63).

La demanda local de productos gráficos puede segmentarse en función de la naturaleza de los productos y su función de uso: la de productos editoriales es bastante pequeña en Mendoza; los folletos para publicidad y papelería comercial, se caracterizan por una gran atomización según cliente, abarca desde las más grandes empresas industriales o comerciales hasta los más pequeños negocios de servicios o comercialización; etiquetas, cuya demanda proviene de la industria vinícola, conservas y envases en general. Las empresas del sector casi no presentan experiencia exportadora.

La presencia de las pymes en cada una de las actividades industriales descritas es relevante, siendo que representan entre el 30% y más del 60% del total de establecimientos productivos (Cuadro N°11, capítulo II, pág. 56). Prevalen en la industria alimentaria y bebidas, fabricación de maquinaria y equipo, producción de madera, de productos de metal, plástico, confección de prendas de vestir y edición e impresión. La importancia relativa de estas actividades para la industria provincial amerita su análisis pormenorizado, por lo que profundizamos en una serie de casos en el capítulo siguiente.

La dinámica de las empresas exportadoras activó la economía doméstica, impulsando a las pymes industriales como proveedoras de aquéllas (tal es el caso de la metalmecánica, madera, fabricación de productos de metal, entre otras). Como resultado del crecimiento económico (provincial y nacional), el incremento de la demanda interna de bienes de consumo en general promovió mayor nivel de actividad en las pymes dedicadas a la producción para la satisfacción de la demanda doméstica (a nivel provincial y del país), por la ampliación del consumo interno y por el impulso de la construcción (sobre todo en los primeros años de crecimiento económico). Por ejemplo, las ramas textiles e indumentaria, calzado, electro, madera y muebles, edición e impresión, minerales

establecimientos de más de 100 empleados representan sólo el 2% del total y emplean 32% de los trabajadores (IDITS, 2004b).

no metálicos, bebidas y alimentos (Anexo N°III – Cuadro N°27). Se asocia también con el crecimiento de sectores industriales que se veían relegados durante la década de los noventa.

Según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, las empresas registradas en el sector industrial se incrementaron de 2002 a 2009 en un 16,6%, de las cuales un 40% son pymes⁸⁶. Entre 2007 y 2008 estas empresas (en términos de locales) aumentaron en un 15% la utilización de su **capacidad productiva**, siendo que el 80% de los locales lo mantenían por encima del 50% (50% de éstos por encima del 75%, Anexo N°III – Cuadro N°31) (datos Mapa Pyme⁸⁷ onda 004 y 006). Las expectativas de producción de los locales pymes industriales para el año 2008 respecto al año 2007, en el 36% de los casos fue creciente (aunque solo un 6% aventuró más del 15%), el 49% se mantiene y el 15% decrece. Para estos años la antigüedad del equipamiento productivo en las pymes era de entre 3 y 10 años en el 57% de los casos y de entre 11 y 20 años en un 23% de los locales pymes (Mapa Pyme, onda 006 oct/nov 2008).

Entre los elementos a considerar en cuanto a su desempeño, la **dinámica de inversión** de estos locales en el periodo 2003- 2007 fue creciente, de un 20% en 2003/4 ascendió a 27% de los locales en 2007, y se dirigió a la incorporación de maquinaria, la ampliación del local, modernización de la planta productiva, lo cual conlleva el aumento de la producción (Mapa Pyme – Anexo Gráfico N°15). Sin embargo, en relación con otros sectores, como restaurantes o transporte, las pymes industriales no invirtieron demasiado en el periodo de mayor crecimiento, se basaron fundamentalmente en la utilización de la capacidad productiva existente⁸⁸. La fabricación de productos elaborados de metal presentó mayor porcentaje de inversión en relación con el resto de los sectores de la industria (18% en 2007) principalmente orientada a la modernización de procesos productivos e incorporación de maquinaria. La industria de alimentos y bebidas también fue de los principales subsectores que realizaron inversiones, en este caso para la incorporación de maquinaria. Como fuentes de financiamiento, predominó en el 79% de los casos la utilización de capitales propios, el 5% accedió al crédito bancario, también se recurrió a fuentes alternativas de financiamiento, como el otorgado por proveedores y clientes. El destino fundamental del mismo ha sido la adquisición de activos fijos (maquinaria, inmuebles o terrenos), seguido por compra de insumos, pago de deudas y capital de trabajo en general.

⁸⁶ Las empresas se clasifican en estratos de tamaño a partir del empleo promedio para períodos bianuales e históricos. Los rangos de empleo considerados para definir cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas establecidas por el país para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa (resolución de la SEPYPE) (Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS).

⁸⁷ El relevamiento Mapa Pyme es realizado desde la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYPE), Ministerio de Economía y de Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyME. Este relevamiento hace hincapié en las pymes de las regiones de acuerdo a los sectores de actividad económica más relevantes. Para el caso de Mendoza, alimentos y bebidas (vino), madera, edición e impresión, fabricación de productos de caucho y plástico, de metal, maquinaria y equipo, y un conjunto de actividades englobadas en resto de la industria. A su vez, releva información sobre los sectores comercio, restaurantes, hoteles y otros servicios. La muestra es realizada sobre la base del empadronamiento del CNE 2005 y toma a locales de entre 4 y 250 ocupados.

⁸⁸ La posibilidad de expandirse utilizando la capacidad ociosa de las empresas, combinada con los salarios locales inicialmente muy bajos, el encarecimiento de los bienes importados y la recuperación de la demanda de consumo permitieron a las pymes, durante los primeros años de la recuperación, contar con amplios márgenes de rentabilidad, que fueron el principal determinante de la reanudación de sus inversiones. Sin embargo, durante el primer trimestre de 2007, 27% de las pymes encuestadas declaran no poder cumplir con todos los pedidos de clientes residentes en el país. Estas dificultades radican principalmente en los problemas de las empresas para obtener insumos y materias primas (29%), en dificultades de financiamiento (21%) y en insuficiencia en la capacidad instalada (20%) (Informe Coyuntural 2007 del Observatorio PyME).

Cabe destacar que, a nivel nacional, más allá del aumento registrado en la proporción de pymes inversoras, el 45% de las mismas, en promedio, no invierte. Entre las razones principales indicadas, se encuentran la falta de fondos disponibles para nuevas inversiones (29,2%) y la existencia de capacidad instalada -no utilizada- para aumentar sus volúmenes de producción. A su vez, 20% de las empresas sostiene que la demanda no justifica tales inversiones y 17,3% argumenta que no invierten por la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica nacional (según datos de la encuesta a pymes realizadas periódicamente por la Fundación Observatorio Pyme, en este caso los datos corresponden a 2006).

Si bien no contamos con datos específicos por tamaño de empresa para la provincia de Mendoza, según los anuncios de inversión para la industria manufacturera relevados por el CEP (Centro de Estudios para la Producción), de un crecimiento continuo hasta 2006 (259 millones de dólares), a partir de 2007 el monto anual disminuye considerablemente, así como los subsectores a los cuales se destina: durante 2009 solo los sectores de alimentos y bebidas, madera y procesamiento de minerales no metálicos anunciaron inversiones que sumaron 84 millones de dólares.

Las repercusiones de la dinámica de crecimiento en el conjunto productivo provincial, llama la atención sobre posibles cambios en el perfil productivo y, con ello, indicios en la transformación de las características principales que asumió la estructura industrial que esbozamos en el capítulo anterior: alto grado de concentración (pocas empresas producen mucho), centralización de la producción de valor en escasa diversidad de actividades (tres subsectores reúnen más del 80% de lo producido en la provincia). A partir de las evidencias presentadas, podemos afirmar que el **perfil de especialización productiva de la provincia de Mendoza**, continua gravitando en torno a la cadena agroindustrial vitivinícola en términos de eslabonamientos productivos. Si bien la refinación de petróleo tiene un significativo lugar en cuanto a los valores producidos y su participación en el producto bruto regional, su desempeño en el periodo postconvertibilidad deja mucho que desear. En particular el nivel de inversiones en la exploración y producción de naftas para petroquímica no ha tenido hasta el momento una impronta dinamizadora por los sectores relacionados. Si cabe prestar atención a las fluctuaciones en la participación de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario por su notable crecimiento en el periodo, que permiten en parte corroborar la hipótesis acerca de su desenvolvimiento propulsa a su vez otros sectores asociados, como la metalmecánica y edición e impresión entre otros.

Trabajadores industriales, asalariados y situación en las PyMEs

En este apartado nos detenemos sobre la situación del trabajo empleo industrial⁸⁹. Con tal fin, esbozamos las características generales y la evolución de la distribución de empleos por sectores principales de la economía, poniendo de relieve el aporte (y su evolución descendente en las últimas décadas) de la industria al nivel de empleo. Se considera la evolución de ciertas variables en un nivel agregado como referencia de las características que ha asumido la relación laboral en la industria: variación de la proporción de asalariados y evolución del nivel de remuneraciones, calificación de los puestos de trabajo y percepción de aportes jubilatorios como expresión de la precariedad inherente a la modalidades de intercambio de la fuerza de trabajo.

⁸⁹ La principal fuente de datos utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH INDEC), que releva información correspondiente al área urbana del Gran Mendoza..

Las condiciones en las cuales se establece la relación laboral, entendida como las circunstancias en las que los trabajadores intercambian su fuerza de trabajo en el mercado (modalidades de contratación, duración de la jornada laboral, estabilidad en el puesto, niveles salariales, seguridad y protección social –aportes jubilatorios, obra social, etc.), también explican las formas de obtención y reproducción del capital.

A lo largo de la década 1991-2000, la participación del empleo industrial en el conjunto de ocupados en la provincia, se mantuvo alrededor del 15% del total de ocupados a pesar de la merma en el valor total de la producción industrial (pasó de 28,7% a 18,1% del PBG), registrando una disminución importante en el año 2001/2002 (Anexo N°III – Cuadro N°24). En este mismo periodo los sectores más dinámicos en términos de empleo como en su evolución en la economía provincial fueron el sector servicios y comercio.

A partir del año 2002, la participación del empleo en el caso de la industria, osciló en torno al 12% y 13% respecto al total de ocupados (EPH –Gran Mendoza). De acuerdo a la evolución del sector en el periodo, esta participación en términos agregados no varió, es decir la creación de empleo industrial no fue significativa en comparación con el crecimiento de la producción (46% entre 2002 y 2009)⁹⁰. Sino que los puestos de trabajo existentes, junto con la capacidad productiva instalada inutilizada, fueron los medios de los cuales se valieron las empresas para responder a la demanda creciente. En cambio, en las actividades económicas de comercio, restaurantes y hoteles, así como transporte y telecomunicaciones, el aumento de la participación en la ocupación total de la provincia sí fue relevante.

En cuanto a la cantidad de ocupados de acuerdo al perfil de los establecimientos industriales, la mayor parte de ellos medianos y pequeños, presentan diferencias en las proporciones de asalariados y niveles de productividad. Como muestra el Cuadro N°27 las pymes reúnen el 57,5% del total de ocupados en la industria, y 56% del total de asalariados.

Cuadro N°27: Comparación del perfil de las empresas industriales según tamaño.
Provincia de Mendoza, año 2003

	Tamaño empresas				Total industria
	Micro Hasta 5 empl.	Pequeña De 6 a 25	Mediana De 26 a 100	Grande Más de 100	
Producción	1,52	7,67	16,32	74,49	100%
Personal ocupado	10,02	29,67	27,82	32,49	100%
Ocupados asalariados	1,27	16,49	39,96	42,28	100%
Grado de asalarización	0,08	0,34	0,88	0,80	0,61
Productividad*	15,15	25,87	58,67	229,26	Índice total=100

* Relación valor de producción/facturación por ocupado. Índice 100 = productividad total industria.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

En las empresas grandes (más de 100 empleados), la participación aumentó y fue notoria la disminución de las micro (hasta 5 empleados), cabe suponer que esto corresponde a que las microempresas generaron puestos de trabajo aumentando su dotación de personal y, por tanto, pasando a la categoría siguiente (Anexo N°III – Cuadro N°34).

⁹⁰ Realizando el mismo calculo con los datos de ocupados industriales provistos por la EPH, el crecimiento del empleo industrial 2003-2009 fue de 19,6%.

La preponderancia de los asalariados en el sector industrial se mantuvo por encima del 60% de los ocupados totales en la industria, superando a partir del año 2006 el 70% (Anexo N°III -Cuadro N°33). La recuperación del empleo en las pymes, que alcanzó al 40% de los trabajadores (si se suma la proporción correspondiente a los micro locales el número se eleva a 85,8% del total de ocupados industriales), como indicáramos, obedece a la dinámica de los sectores vitivinícola y alimentos en general, el turismo y los proveedores de estas actividades, como es el caso de la metalmecánica. Así como por la reactivación económica a partir del 2003, especialmente la exportación y el mejoramiento del consumo interno.

Si bien estos datos corroboran la hipótesis de la potencialidad de las unidades productivas de menor tamaño como fuente de trabajo, alrededor del 33% de los trabajadores no se encuentran registrados en establecimientos de 6 a 25 personas y de 52% en los de hasta 5 personas (año 2006), revelando la persistencia de condiciones de intercambio precarias: aquellos en esta situación no cuentan con los derechos asociados al empleo (Anexo N°III - Cuadros N° 36 y 37).

Según los datos del OEDE⁹¹, del total de asalariados registrados del sector privado (establecimientos de más de 10 ocupados), en el año 2009, el 20% son puestos de trabajo en la industria. El incremento según esta fuente fue de 42,3% de 2002 a 2009. De este total, casi la mitad son puestos en grandes industrias⁹², seguidas por las pequeñas y medianas empresas (45%) (Anexo N°III - Cuadros N° 17 y 18). Mientras en las microempresas el empleo asalariado registrado representó una proporción menor, esto podría explicarse por las modalidades de contratación en las mismas (relación laboral precaria) teniendo en cuenta que esta base de datos sólo contabiliza al empleo registrado. El 42% de los asalariados registrados pertenecen al sector servicios y el 17% a comercio, lo cual llama la atención en comparación con la base de datos de la EPH-INDEC, donde prevalecen los trabajadores del sector comercio (24%). Como corolario, la preponderancia de pequeños comercios con trabajadores en situación de informalidad explicaría la diferencia en los resultados.

Según los datos recolectados y procesados por el Mapa Pyme, correspondientes al año 2006, el perfil del personal ocupado en las pymes industriales es en su mayoría asalariado (62%) y se destaca en algunos sectores los trabajadores empleados a través de agencia (28% del total de ocupados en la industria), tal es el caso del sector de edición e impresión (82%), en mucha menor medida elaboración de vinos y fabricación de maquinaria y equipo (Mapa Pyme, 2007).

Profundizando sobre las **condiciones de trabajo de los asalariados en las pymes** de Mendoza, existe una diferenciación vinculada a la retención o no de aportes jubilatorios (como aproximación a la situación de precariedad de los trabajadores respecto a las modalidades de contratación), presente también en el conjunto de los ocupados en general: la evolución del salario nominal medio presenta una significativa dispersión entre los registrados y no registrados que se amplía, llegando a \$764,4 en el año 2006. Esta discrepancia se explica porque los aumentos salariales concedidos se dirigieron principalmente a los trabajadores formales o en blanco (registrados).

⁹¹ Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Base para el Estudio de la Dinámica del Empleo, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).

⁹² En la BADE –OEDE, los tramos se determinaron a partir del nivel de ventas de las empresas definido por la SEPyme en la Resolución N° 24/01 que establece el nivel máximo de ventas para cada categoría de empresa (micro, pequeña, mediana y gran empresa) según el sector en el que desarrollan su actividad. El tamaño es una característica de la empresa en su conjunto y no de cada local de cada empresa. Es decir, que cada empresa y por ende la cantidad de ocupados que emplea, es clasificada en los estratos de tamaño, según el empleo total de la firma (MTEySS).

El total de asalariados precarios a nivel provincial representa alrededor del 40% de los ocupados. En la industria, la proporción aumentó en todos los establecimientos, aunque presenta una tendencia descendente (disminuye la proporción en un 10% del año 2003 al 2006, afectando a alrededor del 30% de los trabajadores) (Anexo N°III - Cuadro N°37); prevalece en establecimientos de hasta 5 trabajadores (micro), aumenta en establecimientos medianos (12% 2006) y afecta más a trabajadores en puestos operarios y no calificados. En el caso de los trabajadores registrados, se observa un incremento de aquellos sobreocupados (más de 45hs semanales), particularmente en los puestos de operarios (Anexo N°III - Cuadro N°38). En ese sentido, a lo largo del periodo si bien se registraron variaciones positivas en los indicadores laborales, en general la producción industrial aumentó más que el número de obreros ocupados, por lo que la mayor actividad fue afrontada con el incremento de las horas trabajadas de empleados que habían tenido jornadas reducidas y en otros casos apelando a las horas extras.

Esta problemática tiene un impacto directo en la percepción de ingresos. En promedio, los aumentos salariales se efectivizaron en los trabajadores registrados (el ingreso promedio en el año 2006 fue de \$1202), ampliándose la brecha entre éstos y los no registrados (ingreso promedio de \$438 en el año 2006). En los puestos profesionales y técnicos registrados el aumento fue superior en relación con puestos de operarios (71% del total de asalariados) y no calificados. En estos últimos casos, la evolución del nivel de remuneraciones medias da cuenta de la situación de gran parte de la fuerza de trabajo asalariada industrial, la dispar evolución entre los registrados y no, hace evidente no sólo la precariedad sino la existencia de *trabajadores pobres por ingreso*, dado que no alcanzan a cubrir la CBBY⁹³ (ingresos menores a los \$500) (Anexo N°III - Cuadro N°39).

La prevalencia de trabajadores no registrados representa un reaseguro de bajos salarios, ante la presión por mantener el empleo aunque fuera en condiciones precarias, inestables y con bajos salarios. A su vez, la inflación disminuye el poder adquisitivo de los trabajadores, conduciendo a aumentar la carga horaria de trabajo, aumento de la subocupación y condiciones precarias de contratación. La modalidad de contratación a través de otras empresas se ha transformado en un rasgo característico de las formas de relación laboral. Según los datos del Ministerio de Trabajo, la cantidad de empleo registrado asalariado privado durante 2003 - 2007 se duplicó en agencias de empleo temporario (del promedio de 2.307 en el año 2003, pasó a 5.416 en 2007, OEDE-MTEySS).

En este punto se hace evidente el proceso de transformación en las relaciones de trabajo ante un régimen de flexibilización laboral, avalado institucionalmente y legitimado en las reformas laborales. En este sentido el abaratamiento de la fuerza de trabajo es un proceso que dadas determinadas condiciones socio-políticas e institucionales, no solo a partir de factores económicos, sino como una variación de la relación de fuerzas donde el trabajador perdió poder frente al propietario/ empleador.

Las PyMEs son generadoras de empleo sin duda y los vaivenes en los ritmos de producción se traducen en la cantidad y calidad de los puestos de trabajo creados y existentes. Como plantea Antunes (2003) lo que predomina es que ante cambios en la demanda se ajusta el ritmo de

⁹³ Por ejemplo, la Canasta Básica de Alimentos y Servicios para una familia tipo el valor es de \$750 en marzo de 2006 en la región de Cuyo (hogar conformado por cuatro miembros: un jefe varón de 35 años, su esposa de 31 años, un hijo de 5 y una hija de 8 años). Datos de la DEIE -INDEC, Mendoza mayo de 2006.

producción, a partir de *“un número mínimo de trabajadores, se amplía a través de horas extras, trabajadores temporarios o subcontratados, dependiendo de las condiciones del mercado”*.

Pese a que la recuperación de la economía provincial contribuyó al gradual mejoramiento de la situación de los trabajadores en tanto se redujo la tasa de desempleo y la subocupación, uno de los problemas fue la posibilidad de generar puestos de trabajo capaces de absorber la fuerza de trabajo disponible en condiciones laborales estables. Las consecuencias de las décadas pasadas sobre la estructura productiva y la estructura del mercado de trabajo recayeron en las posibilidades de resolución de la problemática laboral, porque sí hubo una recomposición del empleo pero las condiciones de inserción laboral del grupo de ocupados presentan marcadas disparidades.

Esta situación puede darse por las características del patrón de acumulación predominante en el cual la flexibilización laboral permite disponer de una fuerza de trabajo en función directa a las necesidades del mercado. Los cambios registrados en Argentina desde mediados de 2002 se asentaron en el efecto asociado con la devaluación monetaria y la utilización de capital ocioso y con el aprovechamiento de condiciones de demanda internacional y de mejoramiento de los términos de intercambio. Con lo cual podemos decir para el caso de la industria, la dinámica experimentada durante el periodo analizado, se asentó fuertemente en el aumento de la explotación de la fuerza laboral (intensificación duración de las jornadas de trabajo, bajos niveles salariales relativos y diferencias entre los asalariados registrados en puestos calificados y no registrados, entre otros) más que en la creación de puestos de trabajo y/o el mejoramiento de sus condiciones.

Aquí entra en juego el análisis profundo sobre las relaciones de fuerza a nivel de las fracciones del capital (grandes empresas, pymes), vinculado a las formas de intercambio y consumo de la fuerza de trabajo, en general y en particular en los sectores productivos. En el fondo, la disputa por la apropiación y los mecanismos de reproducción del capital, como formas de obtención de rentabilidad/ganancia, se explican por las estrategias adoptadas para desenvolverse al ritmo de los cambios dentro de un régimen social de acumulación determinado.

Nos cuestionamos acerca del posicionamiento de las pymes industriales en la sociedad mendocina, en cuanto a su relevancia como agentes productivos, su desenvolvimiento asociado al desempeño de grandes empresas como resultado de los procesos de concentración y centralización de capitales. Para dar respuesta a esta inquietud, completamos la descripción brindada en el capítulo II sobre el perfil de las empresas industriales y las pymes en particular, su importancia y actividades principales, características de la trama productiva provincial, con la de su desenvolvimiento durante el periodo 2002-2009 (capítulo III). A continuación profundizamos sobre el tema a partir del análisis de una serie de casos.

CAPÍTULO IV

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES: MECANISMOS DE REPRODUCCIÓN Y TRABAJO

Introducción

Conocer la dinámica de las pymes industriales en el marco de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina es el objetivo central de este capítulo. Nos proponemos alcanzarlo a partir del abordaje de las relaciones socioprodutivas con otros agentes/empresas de la economía regional, con el trabajo y con el Estado. Esta mirada se asienta sobre una serie de casos escogidos para esta tesis. El fin último es revelar la situación del trabajo empleo en estas empresas como uno de los principales mecanismos de reproducción y superación de las sucesivas crisis del capitalismo.

Nos proponemos examinar las repercusiones en términos de continuidades y rupturas con respecto a las secuelas de la década de los noventa (hegemonía neoliberal), una vez expuesta la evolución de las variables económicas principales que han permitido caracterizar el funcionamiento del capitalismo en Argentina en el capítulo anterior. El foco sobre el grupo de pymes industriales busca dar cuenta del movimiento experimentado por estos agentes productivos una vez atravesada una de las más fuertes crisis en el país y encontrar las claves explicativas de su desempeño actual (así como sus dificultades) que recogen en definitiva los pros y contras del actual proceso de transición hacia el afianzamiento de un patrón/régimen social de acumulación.

No es nuestra intención reparar en variables subjetivas que enfaticen la capacidad diferencial de gestión y toma de decisiones de cada empresa, sino más bien descifrar en estos casos, el particular desempeño experimentado a partir de los cambios ocurridos en el país luego de la crisis del año 2001. Esto es, como expresión del resultado de relaciones sociales cambiantes y dinámicas, con el propósito de profundizar en un tipo de capital nacional: el pequeño capital industrial. Consideramos que la base productiva nacional reside en todas y cada una de las unidades productivas de arraigo regional, donde el pequeño capital –pymes- es prevaeciente (en este conjunto productivo reside la potencialidad de sostener en el tiempo los niveles de producción regional a nivel país, más allá de los vaivenes de la economía mundial).

El análisis busca identificar los mecanismos utilizados para la reproducción del capital⁹⁴, expresado en la situación de las unidades productivas de menor tamaño (posición subordinada respecto a la competencia, la productividad, los costos y la obtención de rentabilidad en relación con los grandes capitales nacionales o transnacionales), y en la situación del trabajo empleo (extensión de la jornada de trabajo, salarios de miseria, flexibilización, inestabilidad) en éstas. De la articulación

⁹⁴ Por mecanismos o estrategias de reproducción entendemos, en este análisis particular, las formas de obtención de rentabilidad.

entre los procesos que involucran la relación social (productiva/económica) entre fracciones del capital y al interior mismo del pequeño capital en su relación con el trabajo, como síntesis de las relaciones productivas, resulta las posibilidades que encuentra el pequeño capital en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en una economía regional / formación social concreta.

A continuación, presentamos los resultados del análisis de los datos obtenidos a partir de una serie de entrevistas realizadas a referentes de empresas seleccionadas de acuerdo a los principales sectores industriales de la provincia de distinto nivel de complejidad en sus procesos productivos: vitivinícola, metalmecánica, alimenticia (dulces, conservas y salsas, café, ajo, aceite de oliva); fabricación de aberturas y muebles en madera, aluminio y chapa; indumentaria, plásticos e impresión y edición –gráfica-. Tienen entre 6 y 120 empleados y facturan aproximadamente entre \$700 mil la más pequeña a \$5 millones, todas ubicadas en la zona del Gran Mendoza (departamentos de Godoy Cruz, Guaymallén, Luján y Maipú).

Sobre la base de la caracterización de la estructura productiva regional y la dinámica de los últimos años descriptas en los capítulos II y III respectivamente, en primer lugar, retomamos la descripción de los sectores donde se insertan las empresas estudiadas, para situar al lector en la dimensión que poseen y así recorrer la trayectoria productiva de cada experiencia en los últimos años.

La diversidad de situaciones que se presentan en cada empresa visitada, guarda relación con la complejidad del escenario a partir de la desindustrialización y reciente recuperación de la industria en el siglo XXI. Las visiones y relatos sobre lo acontecido en estos últimos años difieren por subsector industrial reflejando una particular evolución, aunque coinciden en algunos aspectos.

El enfoque adoptado para entender los distintos desempeños de las empresas, los mecanismos y estrategias adoptados, implica ir más allá del análisis individual: como agentes inmersos en relaciones socioprodutivas determinantes de su dinámica. Esto conlleva comprender dicho desenvolvimiento en el marco de procesos de cambio complejos en una sociedad particular en un periodo acotado de tiempo. Es decir, los comportamientos microeconómicos de las empresas no pueden entenderse, desde la perspectiva de este trabajo, de manera aislada al proceso de cambios más amplio de la sociedad, en términos históricos, políticos y económicos.

Razón por la cual entendemos al pequeño capital industrial o pymes como encarnación de una relación social, no como sujeto empresarial, sino como agentes socioprodutivos, cuyo posicionamiento expresa una determinada configuración del patrón de acumulación. Las empresas estudiadas como casos, representan/muestran esa configuración (cambiante) de estrategias y tácticas como formas de obtención de ganancia en el marco de los cambios en el esquema de funcionamiento del capitalismo periférico. Es decir, los casos son analizados en clave de personificación de una determinada relación de producción – acumulación – posicionamiento socioprodutivo como encarnación de un producto de la historia del capitalismo en Argentina, América Latina.

Aclaraciones metodológicas: selección, recolección y análisis de las experiencias

El proceso de recolección y análisis de la información fue trabajado en varios niveles y acudiendo a diversas fuentes de datos. Desde el análisis de la estructura productiva y el perfil de las empresas

en términos agregados y sobre la base fundamentalmente de un análisis estadístico de los datos relevados por el Censo Industrial Provincial, pasamos a la caracterización del desenvolvimiento de la industria regional, diferenciando por subsectores de actividad, en el periodo post convertibilidad (Capítulo III). Por tanto, la recolección y el análisis de la información en esta instancia se fundó en seguir el recorrido de las variables principales que definen el movimiento de la economía provincial a partir de los datos construidos a partir de los indicadores disponibles en la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) de Mendoza (referente provincial del INDEC a nivel nacional); en los informes realizados por el Instituto de Desarrollo Industrial Tecnología y Servicios (IDITS) dependiente del Ministerio de Economía y Producción del Gobierno de Mendoza; en los anuarios elaborados por el IERAL – Bolsa de Comercio de Mendoza y demás documentos recopilados y analizados que se enumeran en la bibliografía.

Sobre la base de la caracterización de la estructura productiva provincial y el perfil de las empresas mendocinas, en conjunto con los criterios teóricos detallados en el capítulo I, procedimos a la elección de los casos. De acuerdo a la preponderancia de establecimientos industriales por subsector, aporte al valor industrial y al empleo, se escogieron: agroindustria, donde se destaca la industria vitivinícola, la producción de conservas y dulces; metalmecánica, fabricación y reparación de maquinaria y equipo (bienes de capital); plásticos, minerales no metálicos, metales comunes, otros (proveedores de insumos). Asimismo, el peso relativo de este segmento por cada uno de los subsectores da cuenta de la importancia de los establecimientos pymes en las actividades que no necesariamente ocupan un primer lugar en la industria provincial. Tal es el caso de la fabricación de productos textiles, trabajos en cuero, fabricación de papel y de productos de papel, fabricación de productos de caucho y plástico, confección de prendas de vestir, entre otras. Luego para la selección de las empresas consideramos, además, que fueran capitales de propiedad provincial, tuvieran una antigüedad de por lo menos 15 años y contaran con 6 o más trabajadores y hasta 200 en toda la empresa.

Se visitaron 12 empresas donde se realizaron entrevistas semiestructuradas al dueño/referente de la misma (Cuadro N°28). El proceso efectivo por el cual llegamos a ellas, sobre las cuales hemos profundizado el análisis para completar la comprensión de la situación de la industria regional y las pymes en particular, consistió en contactar en primer lugar referentes/representantes en organizaciones de empresas locales, un banco local, el INTI regional Mendoza, el Programa de Clusters y el contacto directo con los propios empresarios, para que allanaran el camino hasta lograr entrevistar a los propietarios/informantes de cada una.

Los sectores de actividad económica a los que pertenecen las empresas pymes estudiadas son:

- Industrias agroalimentarias, en particular elaboración y conservación de frutas (durazno, ciruela, tomate, aceituna, etc.) y hortalizas (ajo), aceites (de oliva) y de productos de café.
- Industria vitivinícola, por la importancia de esta actividad en la economía provincial la diferenciamos de la anterior.
- Fabricación, instalación y reparación de maquinaria y equipo para la agroindustria y proceso de envasado de bebidas.
- Fabricación de implementos para la construcción, aberturas, muebles de cocina, preparación de maderas.
- Reciclado de plásticos post industriales para la industria.
- Fabricación de prendas de vestir, indumentaria para mujer.

- Impresión de formularios comerciales.

Como planteamos en los capítulos anteriores, la importancia relativa de estas actividades para la industria provincial ameritó su análisis pormenorizado.

Cuadro N°28: Listado de empresas visitadas. Principales características.

Nº	Nombre ⁹⁵	Año fundación	Actividad	Cantidad trabajadores	Facturación anual (aprox.)	Ubicación
1	Cabrini	1939	Elaboración de vinos	24	Sin dato	Luján de Cuyo
2	Portada	1968	Elaboración de vino, aceite de oliva y aceitunas en conserva	20	Entre 3 y 5 millones	Maipú (San Roque)
3	Angiord	1964	Fabricación de dulces, conservas, salsas	120	Sin dato	Maipú (Conquimbito) (2 plantas productivas)
4	Cumbal	1969	Elaboración de café, distribución y mantenimiento de maquinas expendedoras de café.	17	2.000.000	Godoy Cruz
5	Vete	1989	Empaque de ajo en cajas y ristras, grape	120	Entre 4 y 6 millones	Rodeo de la Cruz - Guaymallén
6	Corp Met	1991	Fabricación, instalación y reparación de maquinaria para la agroindustria	25	2.500.000	Maipú (zona industrial Rodríguez Peña)
7	Socu	1991	Fabricación de máquinas transportadoras de botellas y latas (automatización de líneas de producción).	40	Variable según obras cuya duración es de entre 6 y 12 meses.	Godoy Cruz (zona industrial Rodríguez Peña)
8	Portal	1984	Fabricación de aberturas y muebles de cocina	13	770.000	Godoy Cruz (2 locales: ventas y fabricación)
9	Vom	1956	Preparación de madera para construcción	65	Sin dato	Godoy Cruz (zona industrial Rodríguez Peña); Misiones (aserradero)
10	Baresi	1988	Reciclado de plásticos post-industriales y post-consumo	30	Sin dato	Godoy Cruz (zona industrial Rodríguez Peña)
11	EvMil	1991	Elaboración de Indumentaria de mujer.	70	Sin dato	Godoy Cruz (taller). Ventas en Mendoza, Córdoba, Buenos Aires, Santa Fe
12	Mendograf	1990	Gráfica e impresión	6 ⁹⁶	370.000 – 400.000	Godoy Cruz

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en las entrevistas. Mendoza Año 2010.

Asimismo se realizaron entrevistas a referentes de organizaciones/instituciones relacionadas al sector productivo y a las pequeñas y medianas empresas: Asociación de Pequeñas y Medianas

⁹⁵ El nombre real de las empresas no coincide en todos los casos, preservamos de este modo el anonimato de las mismas.

⁹⁶ El sector gráfico nacional está compuesto mayoritariamente por pymes, de las 8.300 empresas existentes el 80% emplean a menos de 5 trabajadores (12% del personal ocupado en el sector). Los establecimientos de más de 100 empleados representan sólo el 1% del total de empresas del sector y emplean el 50% de los trabajadores. En total ocupa más de 50 mil personas (IDITS, 2004). Esto se explica por las características del proceso productivo, que está basado en la utilización de maquinaria y equipos electrónicos con tecnología compleja y avanzada.

Empresas (APYME); Programa de Desarrollo Productivo y Competitividad, Subprograma de Promoción de Clusters; Fondo para la Transformación y el Crecimiento; sector hortalizas -ajo- INTA; INTI, coordinación Mendoza; Asociación de Empresarios de Rodríguez Peña (ADERPE).

La integración cuanti-cualitativa ha sido fundamental para contar con la evolución de los subsectores con datos agregados y completar/profundizar a través de las entrevistas, haciendo hincapié en la diversidad. Las visiones y relatos sobre lo acontecido en estos últimos años difieren por subsector industrial reflejando una particular evolución. El aporte de las evidencias empíricas está en reflejar esta diversidad, aunque es poco probable abarcar o recorrer todos los casos, sobre todo por el tiempo que demandaría. La descripción general de los sectores y de la evolución de los subsectores industriales, se realizó tomando los datos agregados de fuentes secundarias, panorama que se complementa con el análisis de las situaciones particulares encontradas en cada uno de éstos. En el Anexo N°V incluimos una sistematización de las principales características de las empresas estudiadas.

El diseño metodológico basado en los estudios de casos, como estrategia de investigación empírica, permite dos estrategias analíticas: la técnica de la ilustración, donde los casos sirven para ilustrar una teoría previa o emergente; y la técnica de la comparación analítica, desarrollo de conclusiones a partir de la observación y comparación de varios casos. Existen dos variaciones de éstas, la comparación por similitud (replicación literal - similares) o por diferencia (replicación teórica - diferentes, contradictorios) (Coller, 2000 citado en Neiman y Quaranta en Vasilachis, 2006:237).

Los resultados del análisis que presentamos a continuación comprende:

- En el mismo proceso de recolección - análisis - recolección, si bien se realizó sobre una guía de dimensiones comunes (entrevista semiestructurada, modelo en Anexo N°IV), los elementos/evidencias que surgían en las entrevistas no contenidos en la guía, fueron retomados y trabajados con los nuevos entrevistados. Fue interesante rescatar de cada una de ellas aspectos diferentes, los cuales movilizaron para preguntar a las demás sobre ello, siendo que por sector y por empresa hay particularidades a veces difícilmente equiparables a las de otros sectores de actividad.
- En el proceso de análisis, se reunieron las apreciaciones acerca de elementos/evidencias comunes en todas las empresas, con los matices propios de la trayectoria en cada caso. Estas particularidades fueron tratadas:
 - como específicas de la empresa (tamaño, estructura organizativa, composición/ equipamiento productivo/trabajo),
 - conforme con el subsector industrial (trayectoria seguida en el periodo pos convertibilidad) y
 - distinguiendo el tipo de inserción / posicionamiento en la trama productiva (relación con proveedores / clientes / otras empresas -competencia)

En este último sentido, profundizamos sobre las relaciones entre fracciones del capital, expresión de las relaciones de fuerzas que permite una aproximación a las formas de organización de la producción en una economía regional y a la disposición de grupos sociales en el ámbito productivo.

Advertimos que en ningún momento se realiza el análisis de las pymes centrado en las decisiones individuales o una particular forma de gestión, sino que interesa en tanto se articula con un

particular posicionamiento socioproductivo, económico, político, histórico; no interesa analizar como empresarios en sus características personales, atributos, habilidades empresariales.

PRIMERA PARTE. Las pymes: idas y vueltas, presentes.

Como presentación general de cada caso, hacemos hincapié en la antigüedad y origen de cada empresa, la estructura organizativa en cuanto a cantidad de miembros y distribución de tareas, además de las características de las plantas productivas, tipo de producción, productos, el equipamiento con que cuentan y principal destino de la producción como marco general para conocerlas. La información correspondiente a cada una proviene de las entrevistas y de documentos propios de las empresas.

Partimos, como hemos definido, de la noción del capitalista como la personificación de la capacidad técnica y dirigente, de organizar a los trabajadores, generar y conservar la relación con los inversores, los compradores, proveedores, etc., es decir, capaz de ejercer la gestión en tanto cuenta con la propiedad sobre los medios de producción, el control sobre el proceso de trabajo y la apropiación de la plusvalía. Sean estos capitalistas de gran o pequeño tamaño, conservan estas características comunes como capital e interesa analizarlos como expresión de relaciones sociales complejas y dinámicas y no en sus características individuales; conocer sus estrategias en relación con los cambios en las políticas económicas y las transformaciones de la estructura productiva (en conjunto su desenvolvimiento/comportamiento en el régimen social de acumulación), tema desarrollado en la segunda parte.

La descripción de los casos tiene coherencia con los sectores industriales a los que pertenecen (alimentos, bodega, metalmecánica, implementos para la construcción, plásticos, textil, gráfica e impresión), no intentamos agrupar a las empresas, sino relacionar con las políticas económicas que puedan haber incidido en su dinámica como subsector industrial, también considerando su trayectoria en la economía regional- descrita en el capítulo anterior -.

Industrias agroalimentarias, elaboración y conservación de frutas (durazno, ciruela, tomate, aceituna, etc.) y hortalizas (ajo), aceites (de oliva) y de café

Angiord: reinversión y más allá

Esta fabrica tiene 40 años, nació en una casa de adobe teniendo un empleado, *“creció muy de abajo en épocas que ahora se podría identificar como micropyme, emprendedor comunitario, así empezó, entonces nunca tuvo que soportar achicarse, fue creciendo muy despacito. (...) reinversión de utilidades, no ha habido aportes, se fundó con un capital inicial y de allí se ha ido desarrollando a partir de las rentabilidades que le ha ido dando”* (E3).

Los productos principales que elaboran son conservas de tomates, duraznos en mitades, mermeladas y encurtidos, actividad que tiene una fuerte carga de mano de obra, particularmente en la selección del alimento porque no es un proceso automático. Aunque sí incorpora equipamiento para el resto del proceso productivo por los volúmenes que maneja la fábrica. Cuentan con una planta en Rodeo de la Cruz, ubicada sobre la ruta Provincial Nº 20 a 8 km de la ciudad de Mendoza y dispone una superficie de 13.000 m² con construcciones destinadas a

procesar productos que rondan los 6.000 m²; y otra planta productiva en Coquimbito, enclavada en una zona netamente industrial en el Departamento de Maipú que alberga el mayor número de industrias. Su superficie total es de 5,5 Has. con más de 17.000 m² de superficie cubierta (www.angiordsaci.com.ar 23/12/2010).

Entre los cambios más importantes, en el año 2006 la empresa se amplía incorporando esta nueva planta y cambia su modo de organización en departamentos, porque *“cuando se trasladó la planta surgió la necesidad de crecer a un ritmo acelerado, entonces se crearon todos estos departamentos con los que la empresa hoy cuenta”* (E3). Ha evolucionado con el transcurso de los años ya sea en sus sistemas productivos, como en los sistemas administrativos, logísticos y comerciales incorporando personal profesional en su conducción, una planta de más de 6000 m² de superficie, un laboratorio de investigación y desarrollo y cuatro líneas de producción automatizadas que elaboran productos con presencia en todo el territorio nacional e internacional a través de super e hipermercados y mayoristas en general.

Una particularidad del caso, es al ser producción estacional, en el transcurso de 90 días, en tres turnos de trabajo, alcanza a tener a unas 600 personas trabajando. Esto ocurre desde principios de diciembre a fines de marzo, el resto del año el plantel es de 100 personas donde el 70% es propio de la empresa y el 30% contratado. En la época de producción se multiplica mucho más el personal contratado.

En los últimos tiempos, la dinámica de la empresa en función de las unidades vendidas, tuvo un crecimiento importante, el pico se dio entre los años 2005 y 2007, en este último año fue el pico de la producción. *“Esta es una actividad en la cual las rentabilidades no son muy grandes, los ejercicios económicos de las conserveras han dejado entre un 4 y un 6% de rentabilidad, es un muy buen desempeño económico (...) en la época de los noventa nunca decreció lo que hubo que no creció”* (E3).

Vete: la fuerza de trabajo

La empresa tiene una antigüedad de más de veinticinco años, si bien los propietarios son originariamente de Buenos Aires, se radicaron en Mendoza en el año 1989. Antes trabajaban con alpiste y poroto para Brasil. En el año 2009 adquirieron una finca propia. Siempre fue nacional, nunca tuvieron socios. Actualmente cuentan con un predio de 2 has, donde realizan el empaque de ajo, recepción de camiones con materia prima, preparación y conservación en cámara frigorífica. Si bien no es un producto que requiera un proceso industrial complejo, en la empresa se han especializado en la calidad del empaque y contenido, lo cual conlleva un proceso de clasificación exhaustivo, cuyo destino principal es la exportación (Brasil, Europa y en ocasiones otros países como Taiwán y México).

Para lograrlo cuentan con una cámara frigorífica de gran dimensión que permite conservar el ajo. Los volúmenes que manejan para poder hacer una carga de exportación requieren espacio donde depositar la materia prima; luego de un primer proceso de selección, corte (raíz y tallo) y pelado, todo trabajo manual, pasan al sector de empaque, se eligen uno por uno, buscando cierta homogeneidad. Las cajas son de 10 kg, de madera, de plástico o de cartón, también se elaboran ristras pero en menor medida.

Al igual que las otras actividades agroindustriales, es una producción estacional, el ritmo de actividad está sujeto a los momentos del año en que se obtiene materia prima, *“en el campo cuando pegan los saltos de las variedades, del ajo morado al ajo colorado, del colorado al colorado trapado, ahí se van haciendo baches en donde los productores son medio reticentes a vender, esperan que se limpie el mercado de la mercadería anterior”* (E5). Por esta y otras razones vinculadas a la producción primaria, se equiparon con cámaras frigoríficas para poder mantener el ajo en condiciones y no perder materia prima por problemas climáticos o deshidratación. Esto les permite responder a la demanda de forma planificada y no estar tan atados a los vaivenes de aquella (en cantidades, calidad y precio).

Básicamente, la empresa está integrada y gestionada por padre e hijo con un relativo reparto de tareas: el padre es la cabeza de la empresa, abocado a la parte comercial fundamentalmente, y el manejo del proceso de empaque; el hijo presente en la parte de compra y abastecimiento de la materia prima, ha comenzado a incursionar en la producción primaria del ajo, *“pero también soy abogado, escribano, contador, bancario, comprador de insumos, vendedor, hacemos un poco de todo, mi viejo y yo. Mi hermano está este año recién, lo estamos metiendo de prepo pobre”* (E5). Ambos control de calidad.

En cuanto al equipamiento y tecnología, la particularidad del tratamiento del ajo es artesanal, ocupa muchísima mano de obra, es un producto que no es uniforme, entonces no existe una máquina que lo pueda trabajar para cortarlo y pelarlo. La cantidad de trabajadores es variable en nueve meses del año alcanzando aproximadamente a ser unas 120 personas por lo menos, solamente en la parte de empaque. *“Noviembre, diciembre y enero es cuando la mayor cantidad de gente tenemos, porque estamos cortando los ajos, o sea, le estamos sacando la parte de la raíz y del tallo, para guardarlo en la cámara, entonces ahí ocupamos bastante gente para hacer ese trabajo”* (E5).

Dado que es difícil de anualizar, la particularidad de este tipo de actividad en cuanto a su dinámica, más bien se pueden plantear en periodos de cinco años por la misma variabilidad. *“Estos son productos de quizás poco margen de ganancia pero de muy alta rotación, entonces la ganancia está en la velocidad que uno le da vuelta al producto (...) nosotros necesitamos vender 200 o 250 mil cajas (...) porque más o menos uno le tiene calculado la rentabilidad a esa cantidad de cajas y lo que necesitamos para vivir para mantenernos, para perdurar. (...) El año pasado (2008) fue malo históricamente y este año es bueno históricamente (2009). Por los precios que tiene el producto en el campo y en el mercado. (...) esto va variando permanentemente, creer que nosotros manejamos el mercado es un error grande (...) Acá los balances son de 5 años, hacer un balance anual en lo que es campo y en la Argentina es ser irresponsable, los balances yo creo que se hacen por 5 años, y los últimos 5 años no han sido malos en general, o sea tomando el promedio de los últimos 5 años”* (E5).

La Portada: el equipamiento exigido

La empresa fue fundada en 1968 por el padre del actual propietario, *“arrancó de muy abajo, prácticamente sin plata, pidiendo créditos en los bancos (...) con la ayuda de los bancos, créditos bancarios se fue haciendo, pero capitales externos no”* (E2).

Esta empresa está abocada principalmente a la producción de tres productos agroindustriales: aceite de oliva, aceitunas en conserva y vino a granel. En la fábrica de aceite hasta el año 2007/2008 trabajaban con el sistema tradicional de prensa, en el cual se ocupaba gran cantidad de gente y a partir del año 2008 comenzaron con un sistema continuo, tecnificaron la fábrica, “*fue un cambio rotundo*”. Compraron dos máquinas procedentes de España y de Italia (nueva con garantía, usada 30% menos del valor). Desde los años noventa, producen aceitunas en conservas y año tras año han ido aumentando la producción.

Entre sus principales clientes se encuentra Molinos Rio de la Plata (mayoritario en aceite de oliva), también exportan fundamentalmente a Brasil, vino a granel, aceitunas, aceite de oliva y comercializan a otras provincias.

La planta cuenta con 18 personas que trabajan todo el año, a las cuales se suman 6 personas en la temporada, antes de la tecnificación del proceso de elaboración de aceite de oliva, aumentaba la cantidad de trabajadores a 50. Básicamente, con el ingreso de la materia prima en temporada aumenta el personal administrativo abocado al control y registro de lo ingresado (no utilizan la modalidad de contrato de los empleados a través de agencia). Respecto a las tareas contables y jurídicas trabajan con un contador y un abogado, ambos como servicios fuera de la empresa.

La dinámica de la empresa en los últimos años se caracteriza por una continuidad, más que por saltos en las ventas. “*Cuando el producto es poco rentable trabajas con más precaución (...) a lo mejor vendiste poco un año y compras menos al otro año o uno va viendo el panorama general a ver qué es lo que conviene hacer, hay años que decís bueno trabajo un poco más, otros años decís bueno me quedo tranquilo porque el panorama es incierto*” (E2). Otro elemento que incide en el nivel de la producción son las condiciones principalmente de aceitunas, propias de la naturaleza (cultivo, cosecha), que es una producción añera, un año produce mucho y al otro produce la mitad. Por estas razones, la producción se ha mantenido con altibajos o la crisis del año 2008 que afectó la comercialización, especialmente en aceitunas y aceite de oliva, hubo bajos precios y poco interés en la mercadería.

A diferencia del año 2003, cuando “*sí se reactivó todo, o sea lo que más favoreció fue el aumento del dólar, en el sentido de que vos podés vender un producto a más bajo precio en dólares, sos más competitivo a nivel internacional, y el precio interno es bueno*”. Durante el 2008 la inflación se hizo sentir diluyendo la ventaja que había en insumos y en mano de obra, el salario aumentó en relación a los niveles previos, reduciendo la rentabilidad, además de modificar la relación con los precios internacionales: “*o sea que la devaluación hizo un pico y después hizo una bajada*” (E2).

Cumbal: una de... ¿cuántas?

La empresa productora de café envasado⁹⁷, nace en 1969, fue fundada por el padre de los actuales propietarios y en el año 2004 se transformó en una SRL, luego del fallecimiento del fundador. Es de capitales provinciales.

⁹⁷ En el período 2005 – 2009, el negocio de las infusiones en la Argentina experimentó una tasa de crecimiento de casi 18%. La industria emplea a 8.700 personas considerando el eslabón industrial y el de la comercialización. Del total de producción anual para 2009 (en toneladas), 10% corresponde a **café**, 68% yerba mate, 20% té. En valores, los porcentajes varían: la yerba mate representa el 53% y el café crece a 29%. En éste último caso, se basa en el ingreso de la materia

“En la década de los noventa fue cuando más nos equipamos (...) adquirimos máquinas que en su momento no las teníamos, para lograr mayor producción, para automatizar un poco más lo que era la producción, adquirimos más maquinaria para lograr digamos, en cuanto a la tecnología de lo que es la elaboración del café, con una capacidad para poder profesionalizar el trabajo” (E4). Las maquinarias las importan o las compran en el mercado nacional en Buenos Aires, porque en Mendoza no existen fabricantes. En cuanto al packaging, incorporaron nuevos materiales que fueron desarrollándose, junto con la automatización de la línea de envasado, condujeron al cambio del diseño de logos y productos.

El café se importa desde Brasil, y en la planta se realiza el proceso de elaboración, que consiste en tostarlo, fraccionarlo, envasarlo y distribuirlo. El sistema comercial consiste en la instalación de máquinas y molinos en los negocios gastronómicos para que expendan el producto. Abarcan las provincias de Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja.

En la empresa trabajan tres personas en producción, dos en administración, el contador, los dos propietarios (hermanos) y cinco personas en ventas, ofrecen asimismo servicio técnico de las máquinas expendedoras de café, a lo cual están abocadas tres personas más. Además poseen un local gastronómico propio.

En cuanto a la dinámica de la empresa, en términos de ventas siempre trataron de mantenerse para poder conservar la estructura y crecer. *“Hubo momentos complicados, las pasamos todos en el año 2001/2002 (...) era muy difícil comercializar había que agudizar el ingenio para poder, no vender, sino cobrar más que todo, y bueno logramos a través del tiempo poder, como yo te comentaba, mantener las ventas. (...) en cuanto a unidades vendidas en el año 2003/2004 fueron los mejores años, no quizás con la rentabilidad (...) si tomas en cuenta a la rentabilidad sin duda del año 2007 hasta la fecha, la rentabilidad de la empresa por el aumento de los costos fijos se ha visto afectada”* (E4). En esta actividad en particular, la desaparición de empresas fue importante desde los años setenta y ochenta *“y cada vez son menos las que quedamos (...) los 4 que te estoy diciendo [refiriéndose a los principales competidores] son locales y los foráneos, que no son de la provincia de Mendoza, deben haber otras 3 o 4 más, de 34 que habían en los años setenta, ochenta”* (E4).

Industria vitivinícola. Cabrini: tradición familiar, reconversión y valoración de lo regional

El caso de la bodega analizada, es de larga trayectoria en la producción de vinos en la provincia, es una de las más antiguas, dado que data de 1939. Se caracterizó en sus comienzos por la producción de vino licoroso apto para celebraciones religiosas, el cual continúa siendo uno de sus principales productos hasta la actualidad. En la década de 1960, se consigue realizar la totalidad del proceso de fraccionamiento en la propia bodega y se termina de completar la capacidad que tiene actualmente, salvo algunos tanques que han incorporado a fines de los años noventa.

Es una empresa familiar en la cual han trabajado varias generaciones, desde 1918 fundada por el bisabuelo de los actuales propietarios, con sociedades unipersonales, sociedades de hecho, sociedades de responsabilidad limitada, en parte sucediendo las distintas descendencias. Es una

prima desde el exterior, el principal proveedor es Brasil y el segundo Colombia (datos consultora Claves ICSA www.claves.com.ar).

empresa pequeña⁹⁸, gestionada por los miembros de la familia: *“algunas cosas son específicas de cada uno, pero muchos abarcamos muchas cosas (...) Yo estoy a cargo también de la parte financiera, bancos, sistema, administrativa, de ventas, a cargo y controlando por ejemplo a las secretarías. La empresa está constituida por los titulares somos mi hermano Fernando y Hugo, y a su vez mi hermano menor se incorporó más tarde, un enólogo, tres chicas administrativas y un tío mío que también se dedica a tareas administrativas. Después hay 7 operarios y el resto que son aproximadamente otros 10 están en las fincas”* (E1).

La infraestructura de la bodega conserva las características de su construcción en 1939, sus espacios han sido acondicionados para el funcionamiento del laboratorio y el sector administrativo. En sus comienzos, el bisabuelo del actual propietario compra el terreno, planta la vid e inmediatamente construye la bodega. Luego se adquieren propiedades a nombre del padre, otras que han alquilado a través de convenios de 10 años de duración con los productores, pero haciéndose cargo de toda la producción y bajo la explotación de una sola empresa que es la que tiene a cargo la gestión financiera y laboral.

A fines de los años 80, principios de la década de los noventa, junto a un grupo de bodegueros comenzaron a trabajar en el afianzamiento de la producción de vinos malbec bajo la denominación de origen Luján de Cuyo. La ubicación donde se asienta fue denominada *primera zona* por las características del suelo y del clima, propicias para el cultivo de la vid. Actualmente la bodega participa del movimiento que ha generado el turismo en la provincia de Mendoza, se puede visitar el establecimiento así como degustar sus productos.

El trabajo manual es importante, pero a la vez busca mejorar el proceso de producción del vino y ampliar el destino de los productos. En este sentido, a fines de los años 90, cambiaron el proceso de la molienda incorporando una moladora que importaron de Alemania. Después adquirieron un equipo frigorífico para controlar la temperatura. El equipo de fraccionamiento de damajuanas que posee tiene una capacidad de producir entre 4 y 4.5 mil unidades por día. Paralelamente, hicieron un convenio con dos empresas norteamericanas que si bien amplió el espectro de producción, tuvieron que adaptarse a lo que las mismas requerían. Esto implicó un cambio notable en términos de control de la calidad del proceso completo a partir del seguimiento (trazabilidad) personalizado. Aportes tecnológicos (cámaras para acondicionar vinos en barricas, prensa neumática), basados en una cuestión estrictamente técnica, cambió la parte del prensado, del manejo y de la producción de borras por un lado, y el aumentar también el rendimiento de kilos de uva y litros de vino.

Aunque en los últimos años han crecido un 25-30% anual en ventas, tienen menos rentabilidad y dificultades financieras porque *“cada vez cuesta más pagar sueldos, impuestos y los gastos corrientes”* en relación con los años 2003/4. Durante los primeros años pos devaluación la incidencia en los precios de los factores sobre todo fuerza de trabajo e insumos, fue notoriamente favorable a la rentabilidad de las empresas.

En la agroindustria, entre los elementos de cambio en los niveles de producción, ventas y rentabilidad hay uno que atraviesa las coyunturas: el resultado de cultivos y cosechas, por ser una

⁹⁸ En este caso, se agrega un elemento a la dimensión de tamaño de las unidades productivas, dado que se distinguen por los volúmenes de venta en términos de *“empresas que despachan mucho más que uno”*, capacidad productiva, nivel de producción por mes, relación directa con el funcionamiento de las máquinas y la necesidad de invertir en incrementar la productividad con tecnología / automatización de procesos = menos mano de obra.

actividad dependiente de la producción primaria provincial en general, salvo el café que es importado. Por otro parte, la evolución de los precios relativos de los productos comercializados pos devaluación expresa una tendencia creciente en la rentabilidad, en especial durante los primeros años y hasta el año 2007. Luego la variación de los precios de insumos y de la fuerza de trabajo retrae dichos niveles: a partir del año 2008 coinciden en indicar que los efectos de la inflación han reducido el nivel de rentabilidad de los años previos. Aquí cabe diferenciar la lectura sobre dicha evolución y la impronta lucrativa: la depreciación de salarios y precios de los insumos en un primer momento condujo, en la ecuación empresarial, a altos niveles de apropiación del excedente, la dinámica posterior de *supuesta* recomposición del *precio de los factores* de producción disminuyó dichos niveles. El tema es por un lado, la apropiación por parte de las pymes en la relación con otros sectores económicos (sobre todo grandes y concentrados con posición de formadores de precios), y, por otro, en relación con el precio de la fuerza de trabajo donde sí operan otros mecanismos generales y que exceden voluntades particulares (posibilidad de negociación/representación del conjunto de los trabajadores, precarización y flexibilización laboral/regulación del Estado, mantenimiento del puesto de trabajo). Esta dinámica se aplica a todos los casos analizados.

Fabricación, instalación y reparación de maquinaria y equipo para la agroindustria y proceso de envasado de bebidas:

CorpMet: la conservación de la fuente de trabajo

La empresa se forma en 1991 como cooperativa entre tres socios en un principio, trabajadores de otra industria metalúrgica, de la cual fueron despedidos. Con la experiencia y el conocimiento sobre la actividad (procesos de filtración en la industria vitivinícola), deciden armar su propia empresa, contando como capital inicial con las indemnizaciones que recibieron de la empresa donde trabajaban que consistió en máquinas y herramientas. Comenzaron con trabajos a pedido que constituyó la base de su actividad, incluso de la misma empresa de la cual provenían, y de ahí fueron creciendo lentamente. En el año 1994, formaron una sociedad de responsabilidad limitada y avanzaron alcanzando reconocimiento entre los clientes.

Esta fábrica metalmecánica dedicada en un 90- 95% a la industria vitivinícola, realiza la mayoría de los productos en acero inoxidable: filtros, intercambio calórico, transportadoras, lustradoras, tanques, lagares, tolvas, calentadores de botellas, calderetas, accesorios para barricas, desarrollos de ingeniería (equipos especiales), instalaciones y cañerías.

Una diferencia fundamental con el resto de los casos analizados, es que alquilan el local donde está ubicada la planta. En cuanto al equipamiento, en el año 2007 incorporaron nueva tecnología a través de dos máquinas (plegadora hidráulica), las cuales adquirieron a través de dos *leasing* otorgados por Banco Suquia y Banco Rio.

La empresa actualmente está constituida por dos dueños, uno encargado de la parte administrativa, o gerencia administrativa y ventas (presupuestos, cálculos y asesoramiento), aunque también participa en desarrollo técnico. *“Como es una pyme no hay un organigrama definido, no es que hay un dueño, abajo un jefe de producción, porque generalmente en una pyme como que sos poli funcional, tenes que hacer un poco de todas las funciones, porque no podes incrementar tanto los costos”* (E6). El otro socio está encargado de la parte de producción, dirige y

controla la producción. Además, existen sectores diferenciados: un jefe de compras, a cargo del cual está otra persona, encargado del depósito; otro encargado de la oficina técnica, también tiene otra persona que trabaja conjuntamente; en el área de ventas hay un solo vendedor encargado de marketing también; un responsable de administración que tiene a cargo a dos personas, que cumplen funciones de secretarías administrativas. En el taller, en la producción trabajan entre 10 y 15 personas, cuyas tareas son fabricación, construcción y control de calidad.

Los principales clientes provienen de la industria vitivinícola y alimentaria, tales como bodegas, otras empresas, en ocasiones otros talleres metalúrgicos más grandes que venden al exterior⁹⁹ y otras industrias (productos en hierro) pero es un mínimo de lo que producen. Han realizado muy pocas ventas al exterior, a Uruguay 2 o 3 veces, a Bolivia una, un intento en Chile con un representante, pero no funcionó.

En cuanto a la dinámica en los últimos años, los años 2000-2001 fueron tiempos difíciles porque incluso antes de la crisis se producía un mínimo, después se redujeron horas, entre otras medidas, para no despedir gente y sostener la fuente de trabajo. *“Después del 2001, de la caída de De La Rúa, se empieza a reactivar un poco, pero muy lentamente o sea que son meses y año de crisis que la economía se reactiva muy lentamente ya después 2004, 2005, 2006 ya ahí sí se activa mucha más el trabajo, con un crecimiento más o menos sostenido. (...) Generalmente se siente en el nivel, en la cantidad de trabajo que recibe y que tomas. Numéricamente agarras un historial de la empresa, haces un gráfico y en esos dos años caen las ventas pero muchísimo”* (E6).

El año 2008, notan una suba en el precio de la mano de obra, lo cual reduce el margen de utilidad, al mismo tiempo se frenan un poco las ventas, y sube el precio de los materiales que es en dólares, esto sucede respecto al principal insumo para la fabricación en esta empresa, el acero inoxidable¹⁰⁰.

Socu: la automatización y la restricción de mercado

Esta empresa surge en el año 1991 a partir de la iniciativa de dos trabajadores de independizarse: *“Mi socio era operario (...) en IEF (industria de equipos para fraccionadores) a los 3 meses (...) paso a ser el mejor proyectista y de golpe un día se desaparece de la empresa, me dijo me voy y se fue, y había formado esta empresa (...) me viene a ver a mi casa porque le faltaba alguien para esta empresa y bueno me vine y quedamos él y yo como socios acá. Pero los dos siempre fuimos hombres de fábrica y de trabajo, así que es nuestra escuela”. “Provengo de esta industria (...) conozco estos procesos por haberlos trabajado, en el otro lado de la barrera, antes estaba como gerente de planta en una embotelladora y fui jefe de ingeniería de laboratorios Roche”* (E7).

Cuentan con una planta ubicada en una de las mayores zonas industriales de la provincia y adquirieron un terreno donde quieren trasladarse, pero aun no consiguen comenzar la obra de construcción porque no han accedido a créditos para financiar la inversión (de más de dos millones de pesos). A nivel equipamiento y tecnología de la empresa, *“invertimos mucho en la parte de*

⁹⁹ *“Es un departamento de ingeniería que vende productos al exterior, entonces ellos venden el producto a su cliente, como ellos son ingeniería nada más, ellos te proveen los planos y te piden la fabricación de ciertas máquinas y las desarrollamos nosotros. Son espesadores generalmente para plantas de tratamiento de efluentes. Pero es el mínimo de nuestra producción”* (E6).

¹⁰⁰ *“...son pocos los grandes vendedores de acero inoxidable son tres o cuatro y están en Buenos Aires, entonces a la larga o a la corta les terminas comprando a ellos, así que te ponen el precio, se ponen de acuerdo y te ponen el precio, es un oligopolio”* (E6).

software y de capacitación de la gente”, progresivamente fueron incorporando y están planificando un traslado de la fábrica a un nuevo establecimiento que va a implicar importantes cambios en la infraestructura, además se han planteado la necesidad de calificar y certificar normas de calidad.

La actividad de esta empresa es realizar grandes obras, equipos automatizados, fundamentalmente líneas de embotellado para la industria de las gaseosas y la industria cervecera, pero de un modo en el cual gran parte de la fabricación se hace fuera de la empresa: *“Es una estructura muy cabezona digamos, tiene dos dueños, yo soy uno de ellos, después tiene tres gerentes de operaciones de producción, un gerente administrativo y un gerente técnico; una estructura intermedia de técnicos e ingenieros (48 personas aproximadamente)”*. En el área de producción cuentan con un departamento técnico de automatización conformado por una cantidad de técnicos interesante para el tamaño que tiene la empresa. Se diseña, se desarrollan las nuevas máquinas y se evalúan los procesos, todo el proceso de producción se maneja por computación¹⁰¹. El nivel de complejidad tecnológica de la planta es un aspecto diferenciador del resto de las pymes analizadas.

“Nosotros hacemos la ingeniería, fabricamos el equipo, los probamos acá en Mendoza, lo despachamos, lo montamos, lo ponemos en marcha, capacitamos a la gente que lo va a operar y entregamos la obra, hacemos el proceso completo” (E7). Aunque tercerizan el 90% de la fabricación, *“tomamos la obra, hacemos ingeniería, damos materia prima y planos y nos devuelven piezas hechas y en alguna oportunidad compramos piezas terminadas”*.

En el área de administración cuentan con un jefe de administración y una contadora, realizan la carga de la información y la liquidación de sueldos, para el resto de las tareas administrativas acuden a un estudio contable externo.

Algunos de sus productos son transportadores, un robot *paletizador* de cajones y botellas, no realizan mantenimiento de líneas, sino la fabricación de equipamiento nuevo. Además suelen llevar a cabo auditorías operativas para controlar el estado de las líneas de producción en grandes fábricas.

Entre sus principales clientes se encuentran embotelladoras como Pepsi, Coca Cola, Quilmes, Nestlé, La Serenísima, AGD, Molinos, muy pocas bodegas, en sí todas empresas grandes del ámbito nacional y en ocasiones internacional. En Mendoza realizan pocos trabajos (en Fecovita, por ejemplo).

Respecto a la dinámica en los últimos años, *“el 2001 nos toma con obras, terminando algunas obras en el extranjero, en Coca Cola de Panamá y esto nos encuentra medianamente armados para la crisis de finales del 2001, porque terminamos cobrando esas obras en el 2002 en dólares. Los años 2002 y 2003, más allá de las exportaciones que hizo nuestra empresa, fueron dos años brillantes. (...) estuvimos muy competitivos 2002, 2003, 2004, 2005 empezamos a sentir que los costos internos argentinos como siempre empiezan a subir, 2006 ya se hizo presente la inflación y se hizo presente*

¹⁰¹ Un operador inteligente toma un plano, dentro de este plano hay un montón de módulos estándar, cada uno de esos transportadores son un modulo estándar, entonces un operador carga todos los módulos y a través de un sistema que hicieron diseñar especialmente, procesa toda esa información y se obtiene un resultado estándar de los planos de fabricación, corte y plegado, listado de materia prima, etc. Si no es estándar se hace el desarrollo especializado. *“Nosotros tenemos un proceso productivo que está desde el vamos bien ordenado, bien administrado, vos quieres saber cuánto gasto en una obra, entro [refiriéndose a la utilización de un sistema informático integrado de diseño, planificación y presupuesto], llevo gastado tanto, tanto en mano de obra, tanto en materiales”* (E7).

el aumento de costos y 2007, 2008, 2009 fueron años muy difíciles (caída de ventas del 34% entre 2008-2009) (...) fines 2007 2008 se nos hizo complicado la exportación (...) y los costos se dispararon al infinito, los costos en Argentina están disparados a valores que no tienen razón de ser (...) no hay signos de que nuestros principales clientes se van a poner en marcha (...) nosotros teníamos 6 proyectos grandes con Quilmes para este año, para el año 2009” de los cuales no se concretó ninguno. “Para el mercado interno, la devaluación no ayuda (...) hoy por hoy tenemos buen precio nuevamente, estamos competitivos, no por obra y magia de la Argentina, sino por dos razones: primero, porque el dólar se devalúa internacionalmente y, segundo, porque nuestros vecinos, fundamentalmente, Brasil y Chile devaluaron sus propias monedas” (E7).

La fabricación de maquinaria y equipo fue una de las actividades más perjudicadas en las décadas pasadas, por lo que el significado de su participación en la producción industrial post convertibilidad adquiere mayor relevancia: su reactivación está asociada al resto de los sectores productivos, en particular a la elaboración de alimentos y bebidas. Otros han diversificado la producción de un gran conjunto de bienes, como la fabricación de bombas y válvulas, máquinas para la elaboración de alimentos, equipos para la industria petrolera y otro tipo de máquinas de uso general (no sucede en los casos analizados). Dentro de este grupo es posible encontrar un sector con capacidad tecnológica y acceso a mercados externos en forma relativamente competitiva.

Fabricación de implementos para la construcción, aberturas, muebles de cocina y maderas:

El Portal: cumplir y perdurar

La empresa fabricante de aberturas y muebles de cocina inició sus actividades en el año 1984, “es unipersonal, un solo dueño, es más bien familiar, trabajamos la carpintería entre mis hermanos y mi papá” (E8). Cuentan con dos establecimientos uno destinado a la fabricación ubicado en la zona industrial en el carril Rodríguez Peña y otro donde además de fabricación y asesoramiento, se realiza la atención al público y ventas; ambos en el departamento de Godoy Cruz.

“Nosotros más que nada el personal lo tenemos en fábrica, la administración es familiar más o menos la manejamos nosotros, somos varios los que somos de la familia manejando la empresa. (...) Y la mayor división (da tareas), nosotros fabricamos en madera y aluminio, básicamente en eso está dividida la gente (los trabajadores). (...) En la parte de aluminio tenes dos, en la parte metálica también dos y cuatro más en madera. Ahí serían 8 en la parte de fabricación, después uno está en la parte de ventas y nosotras en la parte administrativa [son dos hermanas y el padre que es el dueño]” (E8).

En cuanto al equipamiento de la planta productiva, constan con maquinaria específica de acuerdo al material que trabajan: aluminio, madera y chapa. Son fabricantes, a la vez comercializan productos estándar de otras fábricas con medidas ya estipuladas. En el caso de fabricación, trabajan con lo que le solicita el cliente, y después dependiendo si es carpintería de aluminio o madera se encarga el responsable especialista y dentro de la misma obra. Cada caso es distinto y las fabricaciones se adaptan a lo que necesita el cliente.

Los principales compradores son empresas constructoras, domicilios particulares y profesionales arquitectos e ingenieros.

En el año 2001 padecieron la crisis, sobre todo porque *“se cortó totalmente la cadena de pagos”*, y durante el año 2009, manifestaron cierta preocupación por la incertidumbre respecto a la evolución en particular de la actividad de construcción. En los años 2006, 2007 repuntaron, ya en el 2008 el nivel de ventas se redujo levemente y 2009 *“con el tema de la crisis, la gente tiene miedo, no sabe qué hacer si invertir (...) hay muchas empresas constructoras que estaban haciendo muchos departamentos, que sé yo el treinta por ciento nos ha dicho no voy a hacer hasta ver qué pasa, porque suponete a lo que lo vendían al departamento nuevo a principios del 2008 lo tienen que vender más barato”* (E8).

VOM: trabajo sí, trabajo no, diversificar

Esta empresa comenzó su trayectoria en Mendoza en 1956, instalándose también en Misiones con un aserradero. Surgió con capitales propios de la familia que aún continúa en gestión. Su actividad principal es la elaboración de madera cepillada, molduras, machimbres, vigas laminadas, tirantería maciza, piezas para muebles y pallets; además *clear*¹⁰² para el mercado externo. También comercializan, desde fines de los años 80, tejas, membrana, lana de vidrio, en general, implementos complementarios para techos. La materia prima proviene de su aserradero propio en Misiones, la madera llega semi industrializada, *“porque no viene el tronco, viene ya la madera canteada”* (E9).

La planta actual data de los años 70, cuentan con equipamiento y tecnología específica para la fabricación de vigas laminadas de pequeñas y grandes dimensiones, rectas, curvas y de formas especiales, para ser utilizadas en obras de construcción. También poseen una línea italiana para el lustrado automatizado de machimbres, molduras y vigas. En total entre producción (35), administración, ventas y depósito alcanzan una cantidad de 65 personas en el establecimiento.

En general los clientes son de Mendoza, constructores, empresas y profesionales, carpinteros, también tienen compradores de San Juan y San Luis. En el caso de viga laminada se amplía a Cuyo, Córdoba, Santa Fe y Rosario (buscan revendedores en otras provincias). Entre 2003 y 2005 exportaron a Israel, Brasil y Chile.

Respecto al desempeño en los últimos años, *“a partir del 2000...se empezó achicar hasta el 2001, hasta el 2002 en realidad, de ahí en el 2002 empezó a levantar (...) 96, 97, 98 fueron años buenos, 2003 volvieron a ser años buenos, 2004 y de ahí se mantuvo, y en 2006 empezó otra vez...despacito a mantenerse hasta quedarse (...) en 2007 empezó a decaer...en realidad con picos, no ha venido una suba creciente, o sea, después como que empezó así, muy inestable dentro del mismo año, y después empezó a caer firme (...) ahora ha bajado un 30% seguro (2009), pegó un bajón grande, tuvimos un pico y un bajón, bajón, bajón (...) la venta chica ha aumentado un poco, las ventas chicas, pero las ventas grandes no”* (E9).

Durante los años 2003 a 2005/6, se incrementó el nivel de actividad de la construcción, beneficiando la demanda de productos de la empresa, entonces pudieron hacer inversiones, sobre todo orientadas a tecnificar y automatizar algunos procesos dentro de la planta.

Las actividades relacionadas con el sector construcción experimentaron un periodo de fuerte demanda a partir del 2003/2004, luego fue estabilizándose hasta disminuir en 2008. La

¹⁰² Madera limpia y selecta para remanufactura.

incertidumbre generada por la situación internacional, además del incremento de precios de los insumos para construir, desestimularon las inversiones en nuevas obras.

Reciclado de plásticos post industriales asociado a la industria hidrocarburífera. Baresi: el reciclamiento y la cuestión energética

La iniciativa que dio origen a la empresa fue realizar una actividad económica rentable procesando los desperdicios plásticos. Empezaron en el año 1988 juntando los grandes desechos de algunos basurales y de una planta de Villavicencio, se molía el plástico y se mandaba a Buenos Aires. Con la instalación de Petroquímica Cuyo en Mendoza¹⁰³ en el año 1991, crecieron al recuperar el *scrap* del proceso de dicha industria. De esta manera, la empresa se dedica fundamentalmente al reciclado de plásticos post-industriales y post consumo, elaboración de compuestos de materias primas plásticas y a la comercialización de materias primas vírgenes.

La planta industrial está ubicada en la zona industrial del departamento de Maipú desde 1991, sobre un terreno de 30.000 metros cuadrados, con una superficie cubierta de 6500 metros cuadrados. Al principio contaban con una máquina que era de fabricación nacional, un extrusor de plástico, luego incorporaron una extrusora italiana, que fue la primera máquina que trajeron de afuera también en 1991. Otra gran adquisición fue en el año 1998, un segundo extrusor y un molino grande también de Italia. La última incorporación fue en el 2004, una máquina austríaca, un extrusor para procesar según tipo de material. En la actualidad, poseen tres equipos funcionando.

“La primer nave que hubo fue la planta central, en el año 98 cuando trajimos la segunda máquina hicimos aquel galpón y en 2003 íbamos a traer algunas máquinas para hacer caño (...) tenemos 2 transformadores que equivalen al necesario para alimentar a un barrio considerable” (E10). En noviembre de 2002 se transformaron en la primera planta de reciclado de la Argentina en certificar la Norma ISO 9001:2000 de gestión de calidad y la norma ISO 14001:1996 de gestión ambiental ante el instituto argentino de normalización (IRAM), logrando el cumplimiento de los requisitos legales vigentes respecto a la disposición final de los residuos (*scrap* plásticos).

El proceso de producción consiste en un sector de descarga de materiales, preselección del material, reducción de materiales y molienda. La planta está equipada con maquinas para el proceso de producción desde la clasificación y molienda, planta de lavado y extrusión, hasta los equipos periféricos para el reciclado de plásticos. El proceso de recuperación se hace cada vez más difícil, varía y se hace necesario una tecnología que permita procesarlo para obtener un producto definido que se pueda vender como insumo a otras industrias. La complicación esta en identificar los tipos de producto para el tipo de industria que lo va a reutilizar, porque no siempre se obtienen los mismos productos.

Por el tipo de industria, con altos costos fijos, es una preocupación poder aumentar los volúmenes de producción con control absoluto de los procesos, y un alto cuidado de los planes de mantenimiento preventivo para no interrumpir las líneas continuas de producción¹⁰⁴. Por esta

¹⁰³ <http://www.cuyonet.com/quienessomos.html>

¹⁰⁴ *“Por una cuestión de capacidad, estas son máquinas que trabajan con temperatura preparado con resistencias eléctricas, entonces una vez que vos prendés la máquina, la tenés que dejar andando (...) estas son máquinas que consumen muchísima energía eléctrica (...) mucha plata, por eso en realidad tampoco estamos trabajando con las 3 máquinas [refiriéndose al alto valor de la energía para funcionar las maquinas y a las restricciones de consumo por parte*

razón, trabajan 24 horas, una vez que la máquina se enciende deben asegurarse de tener la cantidad de material necesario para abastecerla. En total en la empresa son 25 personas en producción, mantenimiento y limpieza de la planta, se trabaja en turnos rotativos con un encargado por sectores y por turno, existe también rotación de los puestos, *“para que aprendan un poco de todo”*. Las tareas contables y liquidación de sueldos, están tercerizadas.

Entre sus principales clientes se encuentran fabricantes de artículos plásticos (bolsas, canastos, muebles, caño) en Mendoza, Buenos Aires, Rosario; también de packaging para la Industria de alimentos y para la construcción.

En cuanto a la dinámica de la empresa, un primer salto fue la instalación de Petroquímica Cuyo que significó un incremento en los volúmenes producidos y la incorporación de equipamiento específico para el procesamiento del material. Luego, los vaivenes de la economía afectaron el precio del plástico demorando la recuperación de la inversión, lo mismo sucedió en el año 1998. Durante el 2003 experimentaron una cierta recuperación. Esta dinámica está atada al abastecimiento de residuos plásticos posibles de recuperación, a su vez sujeto al nivel de actividad de otras empresas y de los errores o desperdicios producidos por éstas, el problema es que tienden a reducirlos ajustando sus procesos productivos, por tanto condicionan el nivel de *scrap* que podían conseguir. Por el tipo de industria, se tienen que manejar volúmenes grandes para que sean redituables.

Del 2002 hasta el 2006 hubo un crecimiento parejo, alcanzó un pico, y en 2007 su actividad se vio limitada por la crisis energética y experimentando una caída durante 2008. *“El mayor punto de rentabilidad fue alrededor del 2006, porque todavía no empezaban a aumentar tanto los servicios, no había aumentado tanto la energía eléctrica, no había aumentado tanto la mano de obra y el plástico en realidad siempre es precio dólar (...) digamos que el auge 2003-2005 se puede llegar a comparar con el auge del 95-98”* (E10).

Fabricación de prendas de vestir, indumentaria para mujer. EvMil: apostar a más, marca provincial

La empresa se fundó hace más de 18 años, pero orientada a la fabricación para terceros (venta a *façon*) solamente, sin tener incumbencia en la comercialización. A fines de la década de los años noventa, empezaron a hacer trabajos propios y dejaron de hacer trabajos a terceros, dedicándose a la producción de *“indumentaria de mujer, siempre hemos trabajado moda en el mismo rango etario de 25 a 35 años y los productos son amplios, pero el grueso es indumentaria, hay accesorios [sólo telas, productos textiles; los accesorios de otras materiales los compran y comercializan] (...) un mix de productos que permita tener todo lo que necesita un local exclusivo”* es el objetivo actual que lleva a cabo la empresa.

En ese sentido cuentan con dos establecimientos destinados a fabricación (*“el espacio físico quedó muy chico entonces fraccionamos lo que era confección en un espacio físico adecuado y dejamos la parte de corte en otro”*) y locales comerciales exclusivos de la marca que crearon repartidos en el territorio provincial, en otras provincias y con franquicias en Chile.

del estado]. *planificamos por tonelada producida por mes, por tonelada de ventas... entonces más o menos por los kilos que manejamos se presumen...cuáles serán los ingresos de producción* (E10).

Las áreas de trabajo principales son *“producción, incluido el equipo de diseño, que es la más dura, ventas, comercialización y administrativa, o administración y finanzas, no tienen un título pero las tres áreas gruesas serían esas (...) tienen jefes de área cada una”* (E11). En cuanto al equipamiento, *“en el tema textil es, depende de la escala en la que trabajas, la escala en la que trabajamos nosotros es un equipamiento relativamente moderno, tiene 5, 6 años, ya renovar más eso tipo de maquinaria que tenemos, son semiautomáticas, ya no se justifica para el tipo de escala, para la cantidad de prendas que hacemos nosotros (...) las importamos, las compramos acá pero no se fabrican, son chinas, o japonesas o alemanes, acá no hay tecnología para hacer ese tipo de máquinas”* (E11).

Respecto al proceso productivo *“al tener las temporadas anticipadas vamos manejando el flujo de producto en función, por ejemplo ahora estamos terminando de hacer el invierno y empezamos a hacer el verano anticipándonos para que la producción siga, no pare y anticipamos, almacenamos stock (...) Hay un departamento de diseño, hay dos diseñadoras y una operaria que hace el tema de las muestras y dos personas que manejan el tema de meterlo en una computadora para poder hacer el modelo y después cortarlo (...) se piensa el producto, se hace una muestra, se desarrolla y eso una vez aprobado (...) el departamento de diseño se lo pasa al de producción y el de producción ahí determina si se va a cortar o no y qué cantidad. Eso se hace en la programación anual, o sea en la programación de la temporada”* (E11).

Esta fábrica cuenta con locales comerciales de venta exclusiva de la indumentaria producida, tienen una marca propia y los locales se encuentran en Mendoza, San Juan, San Luis y Córdoba y fuera de la Argentina en Chile.

Respecto a la dinámica de la empresa, los picos grandes fueron antes de la crisis del Tequila, 1995-1997 y en 2007, esos fueron los picos, fines del 2006 principios del 2007 (creció en cantidad de locales comerciales también). Los momentos críticos fueron durante el efecto de la crisis mexicana, durante el año 2001 y en el 2009, *“en realidad, el quiebre fue en marzo del año 2008 con la crisis del campo. Fue directamente, repercutió directamente a nivel de las ganancias (...) por ahí no se ha notado tanto o no se alcanza a captar o ver la profundidad porque ha habido dos factores, primero que ya había una crisis instalada y después que se decidió en una semana adelantar las elecciones un montón de tiempo, entonces eso ha licuado por ahí un montón de cosas, pero sí hay un parate importante”* (E11).

Impresión formularios comerciales. Mendograf: siempre al servicio

Los orígenes de la imprenta se remontan a un primer taller del abuelo de los actuales propietarios, secundada por su padre, que cierra en el año 1988. Avanzada la primera parte de la década de los noventa, *“nos juntamos con mi hermano Eduardo y decidimos encaminar la gráfica saliendo de la actividad que teníamos (...) yo tenía un capital propio cuando salgo del banco [trabajaba en el Banco de Previsión Social¹⁰⁵], mi hermano igual, juntamos el capital”* y así reinician la actividad de impresión, pero empiezan de cero por los avances en el rubro, sí recuperan los contactos de clientes que tenía la antigua.

¹⁰⁵ Los bancos estatales de Mendoza y de Previsión Social fueron vendidos al consorcio integrado por el Banco República y el grupo inversor regional Magna, poniendo fin al proceso de privatización de la banca local. Nota del 1/12/1996. <http://www.lanacion.com.ar/170307-ya-son-privados-los-bancos-de-mendoza-y-de-prevision-social> (14-11-2011)

Compran el establecimiento donde está actualmente funcionando la imprenta en el año 1985, adquieren dos maquinarias específicas para imprimir las estampillas que por obligación debían colocar las bodegas en las etiquetas de las botellas. Era la forma de controlar la venta de vinos por parte del Instituto de Vitivinicultura, *“nosotros decidimos hacer un servicio a las bodegas, que consistía en colocar el número de análisis a las etiquetas (...) eso era muy rentable, o sea eso fue el inicio”*. Se equiparon para responder a este tipo de producto, compraron una guillotina para el corte de estampillas, pero una vez que las estampillas no fueron más obligatorias, la guillotina quedó en desuso.

“La primer máquina que compré fue americana, que es muy común, se llama multivitz, es la maquina que tienen todos los talleres, es una maquina norteamericana que es muy, muy práctica, pero era chiquita para imprimir formularios tamaño oficio (...) en 1996 compramos con Eduardo dos maquinas para hacer formularios continuos, y esas maquinas nos salieron 76 mil dólares (...) Y en el año 2000 salió el postnet, donde pasas la tarjeta de crédito, vos vas al supermercado y saca la tirita, entonces no se usó más el formulario continuo entonces las maquinas quedaron tapaditas” (E12).

Sin embargo, en ese mismo año (2000) incorporaron una maquinaria que les permitió tener más velocidad y calidad en impresión, la importaron de Canadá. Otra adquisición fue en diciembre del año 2008, una máquina usada con una antigüedad de cuatro años, fueron maquinarias que les permitieron competir en calidad fundamentalmente, según sus propias palabras. Después fueron accediendo a maquinarias de acuerdo al trabajo que se les iba presentando, *“seguimos comprando maquinaria para ir enfocando el trabajo en base a tus clientes porque todo el mundo siguió trabajando”* (E12).

La trayectoria de esta industria, está fuertemente marcada por la incorporación de maquinaria acorde a los productos requeridos según los cambios en disposiciones gubernamentales, ya sean medidas regulativas y de control o formas de pago. Dos ejemplos concretos, muestran como en un caso la empresa logró altos niveles de rentabilidad, afianzando una red de clientes asociados también a la principal industria provincial: la vitivinicultura. Otro gran cambio estuvo asociado a la introducción y ampliación de las tarjetas de crédito como forma de pago, dado que redujo considerable y progresivamente la necesidad de formularios continuos, otro de los principales productos de la imprenta¹⁰⁶.

Respecto a la estructura organizativa los dos dueños se ocupan del gerenciamiento, ventas y compra de insumos, cuentan con cuatro empleados en el taller y tercerizan parte de las tareas contables. En el taller cada empleado está a cargo de una máquina, por su formación y la especificidad de cada una. El proceso productivo, la particularidad es que *“está muy preestablecido, es muy distinto cuando vos tenes venta al público, nosotros son 4, 5 empresas (...) es muy sencillo, es más, muchas veces llaman tal formulario lo pasan a buscar firmamos un remito y se lo llevan, después le paso la facturación, pero no tenes mucho movimiento administrativo”*.

¹⁰⁶ Con este caso, se ve claramente el entrecruzamiento de actividades económicas y de trabajo con las decisiones a nivel de regulaciones o la incidencia del Estado, más allá que regule promoviendo la actividad industrial, indirectamente afecta a un conjunto de sectores productivos cuyo núcleo productivo es abastecer alguna demanda vinculada con regulaciones estatales.

Los productos actuales son folletería y papelería comercial (facturas, remitos, pasajes, etc.) y entre sus clientes principales se encuentran grandes empresas, como Cata (80% de la producción), Circulo Médico y Odontológico, también trabajan con bodegas pero en menor medida.

En cuanto a la dinámica de la empresa en los últimos años, es notable la incidencia del tipo de clientes para sortear los vaivenes en el ritmo de actividad provocados por los ciclos económicos. En el caso analizado, no les llega a afectar: *“una pyme depende también para quien trabajes (...) dentro de todo los clientes que hemos tenido, hemos tenido la suerte de trabajar con clientes que han sido firmes”*. Sí les afecta la demora en la cadena de pagos, sobre todo en el último tiempo: *“desde el punto de vista real vos tenes un capital productivo en la calle que equivale por decir un número, 30 mil dólares por decir algo, financiándolo y resulta que cuando lo vas a cobrar no te resulta ese importe (...) te lo pagan con valores diferidos muchos de esos valores, se pierden en comisiones del banco, entonces tu ganancia se ve mermada”* (E12).

El 2002 fue un momento muy duro porque muchas empresas les pagaron con valores diferidos, o sea 2002 al 2003 fue bastante problemático. Uno de los mejores años para la imprenta fue el 2007, *“porque nos permitió ahorrar para poder comprar las maquinarias”* (E12).

Las características de las empresas descritas presentan diferencias notorias dadas por la actividad a la que se dedican, por la impronta de los dueños y por el comportamiento y mecanismos adoptados desde su creación. En todos los casos la propiedad del capital y terrenos donde se asientan las plantas productivas son propias, todos capitales nacionales, con excepción de Corpmet que alquila el galpón. Es interesante destacar la procedencia del capital y propiedad de terrenos y medios de producción, dado que este es uno de los factores determinantes a la hora de definir la continuidad de las empresas en tanto es la base para afrontar los ciclos económicos cambiantes, en particular las disminuciones fuertes de ventas (estancamiento, recesión, crisis). Este elemento también influye en el mantenimiento del nivel de empleo de la planta, aún más la incorporación de equipamiento. Todas las empresas han actualizado e incorporado alguna mejora, maquinaria, línea de automatizado en el periodo 2000-2009. Grandes inversiones, como apertura de nuevas plantas productivas (Angiord) hasta cambios en los procesos productivos por incorporación de maquinaria (La Portada) y adecuación a requerimientos de los clientes -rapidez, calidad y precio- (La Portada, Mendograf, VOM, Baresi, Cabrini, otras). En otros casos las incorporaciones realizadas en los años noventa bastaron para la escala de producción que mantienen (EvMil, Cumbal, El Portal).

Significativamente diferentes son las estructuras y formas de organización de las empresas en general. Del conjunto analizado las empresas de mayores dimensiones en términos de extensión de la planta productiva y cantidad de trabajadores, presentan una estructura organizativa con áreas de trabajo diferenciadas y mecanismos relativamente estandarizados. Más aún en aquellas que han certificado alguna de las normas de calidad (Angiord y Baresi). También en el caso de empresas con mayor complejidad en los procesos productivos (Socu) o con altos requerimientos de diseño de productos (EvMil).

SEGUNDA PARTE. Desenvolvimiento de las pymes en el periodo pos convertibilidad (2002-2009). Elementos determinantes de los cambios en sus trayectorias

Considerando la especificidad de la economía regional, las condiciones en las cuales se han desempeñado las pymes industriales en este último periodo, develan asimismo las formas de obtención de ganancia como resultado de los mecanismos/estrategias adoptados en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina.

Para analizar las particularidades de los casos, procedemos a reunir la exposición en torno a una serie de dimensiones que permiten divisar los matices de cada subsector/empresa pyme, así como los elementos comunes que explican su trayectoria (de las pymes industriales) en los últimos años. Principalmente, la **posibilidad de formación de capital** indagando sobre la incorporación de maquinaria, equipamiento, la ampliación o renovación de las plantas productivas, y las adquisiciones, fusiones y acuerdos entre empresas¹⁰⁷. Además, rastreamos los **condicionantes para la formación** de capital, mayormente el acceso y fuentes de crédito y financiamiento¹⁰⁸ (costos, requisitos y plazos) y la **variación de la productividad**, la relación entre el tipo de bienes/productos/tecnología (trabajo intensiva – capital intensiva).

Las relaciones de fuerzas que se expresan en la arena del mercado (por ejemplo, de dinero en la obtención y condiciones del crédito, en el acceso y los precios de nueva tecnología y máquinas específicas de los procesos productivos, etc.), aunque no es una característica propia (o aislada) de la unidad de análisis pymes sí lo es en tanto los rasgos del patrón de acumulación las explican y con ello al desenvolvimiento de este conjunto.

Nos concentramos entonces en encontrar elementos que posibilitaron/obstaculizaron su desenvolvimiento en el periodo y en las diferencias con el periodo de valorización financiera. También consideramos el **papel del estado**, su actuación directa o a través de mecanismos indirectos. En todo esto a su vez prestamos atención a la incidencia de las **variaciones en los precios** (relativos) de los factores productivos (trabajo, insumos, materia prima principalmente) y de los productos fabricados por las empresas.

Fundamentalmente los efectos de la devaluación tuvieron un primer impacto favorable no sólo sobre la relación de los precios de los factores productivos, sino que la reactivación a partir del incremento de la demanda interna e internacional, originaron en los primeros años pos convertibilidad altos niveles de rentabilidad para las empresas. Esta situación se dio con seguridad hasta 2006/7 y a fines de este año mermó para las empresas ese efecto beneficioso por la recomposición de los salarios y el incremento en los precios de algunos insumos, impuestos y servicios (por ejemplo, la energía eléctrica y gas, alquileres, otros servicios para industrias)¹⁰⁹. Siendo las pymes tomadoras de precios, difícilmente incidieron en su variación, más bien se

¹⁰⁷ En conjunto las inversiones realizadas, que pueden implicar nuevos mercados, nuevos socios y la incorporación de trabajadores calificados y/o la capacitación/profesionalización de los trabajadores de la empresa – variación composición del capital.

¹⁰⁸ Ya sea reinversión de utilidades, aporte de socios, financiamiento de proveedores/clientes, crédito bancario o financiero local, crédito del exterior, subsidio del Estado.

¹⁰⁹ En el caso de la bodega, *“la reactivación vino por la propia devaluación, después de ahí todo ha sido recesivo (...) en los últimos años hemos crecido un 25, 30% anual y tenemos menos rentabilidad y estamos más complicados financieramente porque cada vez nos cuesta más justamente pagar sueldos, impuestos y las cosas corrientes que hace 3 años atrás (respecto de 2007)”* (E1).

ajustaron a estas modificaciones. Ya en 2008, el escenario fue de precaución, baja la inversión, también el consumo, agravándose con la situación de la economía mundial. Todos estos elementos combinados disminuyeron la demanda hacia los productos de las pymes industriales.

Dentro del grupo de las pymes agroindustriales, entre las estrategias empleadas, la relación con los productores primarios se resuelve reduciendo la dependencia a partir de invertir en la compra de tierras cultivables y abastecerse principalmente por mano propia (Cabrimi, Vete, La Portada). *“Nuestra tendencia fue a achicarnos en la parte de productores para hacer digamos nuestra propia producción y manejar los costos”* (E1). Desde el punto de vista de la formación de capital, estas empresas están sumando a su haber patrimonial tierras cultivables, esto conduce a afianzar su producción y evolución en el tiempo, además de incrementar el control sobre el proceso de producción desde el inicio (materia prima), tendencia que se afianza cada vez más en el sector vitivinícola.

Concretamente, en Cabrimi a fines de los años noventa efectuaron un convenio con dos empresas norteamericanas (clientes en el exterior), a partir del cual realizaron algunas modificaciones en el proceso de elaboración de vinos, incorporaron equipamiento nuevo y se fueron ajustando a los requerimientos de éstas. *“Hicimos cámaras para acondicionar vinos en barricas, compramos una prensa neumática, bueno cambió muchísimo la parte del prensado, del manejo y de la producción de borras por un lado, y el aumentar un poco también el rendimiento de kilos de uva y litros de vino”* (E1).

La posibilidad de realizar inversiones casi de forma permanente, mantiene el posicionamiento de la empresa en el caso de la agroindustria Angiord: *“todos los años se reinvierte entre un 8 y 12% de las utilidades, mínimo para equipamiento, de las ventas (...) es la base fundamental para tener un costo competitivo”* (E3). En este sentido, esta empresa en particular ha invertido fuertemente en una nueva planta y equipamiento, en capacitación y profesionalización de los trabajadores en producción, ventas y administración¹¹⁰, en los últimos años: *“Tuvimos 3 años de inversiones intensas porque nos trasladamos de la planta de Rodeo de la Cruz a Coquimbito, esta planta era prácticamente hubo que hacer todo, instalaciones de agua, vapor, gas, servicios. Esto fue entre el año 2002 y 2006, donde prácticamente la empresa tuvo su mayor fuerza en la inversión”* (E3). Cabe aclarar también que entre las empresas estudiadas, esta es de las más grandes en términos de facturación, cantidad de trabajadores, estructura, mercados y escala de producción (ver cuadro al inicio del capítulo).

El entrevistado explica *“el hecho de que nuestra moneda se haya devaluado 3 a 1, significó empezar a ser competitivos en el mundo. A la vez trajo aparejado una fuerte inversión al haber estado durante 10 o 12 años en ese letargo significó como que de repente teníamos un mercado que no teníamos con que producir, el nivel de producción que teníamos era muy bajo, en muchos casos la tecnología era ociosa, antigua, hubo que poner todo a trabajar de nuevo”* (E3).

Sin embargo, *“la inflación interna (...) empezamos a perder competitividad, empezamos a ser caros, el costo hay que cargarle el costo interno es como se está alejando de muchos mercados (...) La empresa lo siente y ya para el 2008 el programa de producción es de no crecer con relación a la*

¹¹⁰ Al momento de realizar las visitas, la planta estaba en proceso de certificación de las normas ISO de inocuidad alimentaria.

producción del 2007 (...) hay un engranaje que ya esta movido, ha ido creciendo, en tecnología, en recurso humano, tienen un aparato funcionando atrás de esto y cuando no funciona hay que tener cuidado porque el proceso se revierte muy rápidamente” (E3).

Otro de los casos donde hubo una inversión que modificó el proceso de producción y con ello la relación equipamiento productivo/trabajadores, fue en la fábrica de aceite: *“hasta el año 2007 trabajábamos con el sistema tradicional que era de prensa, donde se ocupaba mucha cantidad de gente y partir del año 2008 comenzamos con un sistema continuo (...) tecnificamos la fábrica que bueno fue un cambio rotundo” (E2).* En este caso la máquina fue importada de España (reparada nueva con garantía, cuyo valor fue un 30% menor al de una totalmente nueva). No realizaron inversiones en la ampliación de la planta porque las maquinarias que compraron usan menos espacio y tienen mayor rendimiento que las anteriores. En cuanto a la capacitación de los trabajadores para operar las máquinas nuevas *“la gente que te vende la máquina te va enseñando y bueno aparte le va explicando al personal cómo es para manejarla” (E2).*

En cuanto a la empresa empaquetadora de ajo, en 2009 compraron una finca y en la parte de empaque, realizaron una inversión importante al construir dos cámaras de frío de grandes dimensiones (año 2005). Para el resto de los procesos de elaboración dentro de la empresa, como la selección, clasificación, corte y pelado, el ajo es una hortaliza irregular en su forma y no hay una máquina específica, por lo tanto estos procesos son realizados en forma manual. Esta es una actividad fuertemente trabajo intensiva.

En cambio, la empresa productora de café siguió una trayectoria diferente a las anteriores, en el sentido de haberse equipado más durante la década de los noventa: *“adquirimos máquinas que en su momento no las teníamos, para lograr mayor producción, para automatizar un poco más lo que era la producción (...) en cuanto a la tecnología de lo que es la elaboración del café con una capacidad para poder este la persona que estaba trabajando fuese más profesional en su trabajo” (E4).* Las realizaron porque en ese entonces existían créditos blandos a largo plazo, además este equipamiento específico con el que trabajan no se realiza en el país y fue importado. Luego de la recesión, recién en *“2003/4 que empezamos otra vez a realizar inversiones pero con capitales propios, siempre nosotros recurrimos a los capitales propios como para poder seguir creciendo” (E4).* Intentaron llegar a nuevos clientes en Chile, con la ayuda de un organismo gubernamental provincial, ProMendoza, aún en proceso de concreción.

En cuanto a las empresas del sector metalmecánico, ambas han introducido cambios en sus procesos productivos a partir de la inversión en maquinarias en un caso, y en sistemas informáticos y capacitación en el otro. Sin embargo, la trayectoria recorrida por el fabricante de máquinas para la industria vitivinícola, se ha visto dificultada por el costo del alquiler del galpón donde operan. En el segundo caso, su propio proceso de inversión está sujeto a la inversión de grandes empresas de bebidas, sus principales clientes, quienes en el último tiempo las frenaron¹¹¹.

Esta situación produjo que paralizaran ellos mismos la construcción de una nueva planta proyectada, con terreno propio y aprobada la obra para comenzar, pero sin fondos para hacerlo por

¹¹¹ Un análisis de la propensión a invertir de las 500 más grandes empresas en Argentina durante el periodo analizado puede consultarse en Manzanelli, P. “Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad”. Apuntes para el cambio Año 1, N°1 Buenos Aires, noviembre-diciembre 2011 (pág. 23-37).

la magnitud de la inversión: *“nos queda chica la infraestructura, tenemos un proyecto concreto y aprobado, ahí están los planos para iniciar la construcción, un predio, pero no tenemos forma de financiarlo”* (E7). Además, estaban en vías de comenzar el proceso de certificación normas de calidad ISO 9000 (lo plantea como una necesidad). Aquí surge un tema importante, dado que este cambio requeriría desde el punto de vista de la empresa *“sacar el poco capital de trabajo que tiene esta empresa para hacer sus obras y estás son obras grandes que requieren mucho tiempo en hacerse, no puedo, no puedo quedarme sin el capital de trabajo”* para afrontarlo, lo cual conlleva a un planteo del carácter de las vías de financiamiento existentes.

En la trayectoria de El Portal ha tenido un peso importante el hecho de poseer los terrenos donde están ubicados los establecimientos productivos. Dado que es una de las empresas más pequeñas del conjunto analizado (en términos de facturación anual y cantidad de trabajadores), estas propiedades tuvieron una gran influencia para conseguir atravesar la crisis del año 2001 y sobrepasar, en los casos de baja de la demanda y de las ventas, los ciclos que atraviesa la actividad de la construcción a la cual se encuentra asociada, más allá del consumo de particulares (remodelaciones y reparaciones). Una evidencia de la pronunciada caída durante la crisis 2000/2001, fue que tuvieron que desprenderse (vender) de una porción del terreno del cual eran propietarios para afrontar una deuda con proveedores¹¹². En el periodo post convertibilidad recuperaron su nivel de actividad y ventas, realizaron una ampliación en la fábrica ubicada en el carril Rodríguez Peña y están acondicionando un sector de ventas y atención al público allí. También están comercializando aberturas estándar de otras fábricas en las cuales invirtieron para contar con *“cierto stock de mercadería”* (E8).

La situación de la maderera es diferente, cuentan con la provisión directa de materia prima, e incorporaron una batería de productos, representación de otras marcas, como tejas, placas, fenólicos y otros implementos para la construcción, que comercializan. En el último tiempo adquirieron maquinaria específica para la fabricación de vigas laminadas, uno de sus principales productos. *“El nivel de actividad, de la construcción, en esos años fue bueno (2003 y 2005/6), entonces se pudo hacer”*. El establecimiento donde están ubicados en la zona industrial de Godoy Cruz para el nivel de actividad que tienen es suficiente, por esta razón no realizaron ampliaciones aunque sí han invertido en tecnificar y automatizar algunos procesos.

La recicladora de plásticos pos industriales, en el periodo analizado incorporó una máquina con capacidad de producción mayor según el tipo de materia prima a procesar, al igual que otra extrusora que ya habían incorporado en el año 1998. Estas máquinas fueron importadas de Italia y Austria. En el año 2003 iban a realizar una ampliación de la producción para fabricar caños, con este fin realizaron un galpón específicamente para ubicar las máquinas. Sin embargo, no prosperó *“fue por una cuestión económica ... en realidad la...necesidad de traslado era porque la planta de Buenos Aires no era muy acorde al proceso industrial que tenía, era una planta vieja...estábamos alquilando, surgió la posibilidad de comprar una planta allá y ...con todas las comodidades...y nos instalamos allá”* (E10). De esta manera el galpón es actualmente utilizado como depósito.

La fábrica de indumentaria femenina también realizó inversiones pos 2001, principalmente en infraestructura, *“estábamos en un solo espacio físico, quedó muy chico entonces fraccionamos lo*

¹¹² *“...desgraciadamente tuvimos que vender parte del terreno para absorber costos para no quedar mal con gente, proveedores de toda la vida, o sea disminuyó el capital, a la gente la mantuvimos”* (E8).

que era confección en un espacio físico adecuado y dejamos la parte de corte en otro” (E11). El nivel de actividad de la empresa durante este periodo creció, así como la evolución en las ventas, invirtieron en tres nuevos locales comerciales.

Por último, la imprenta incorporó nueva maquinaria que dinamizó el proceso productivo: *“tuvimos la suerte de en el año 2000 en adelante, de importar maquinaria que nos ha posibilitado tener más velocidad y calidad en impresión, esas maquinas las importamos de Canadá, una en el año 2000, la otra fue en el año 2008, diciembre del 2008, y son maquinarias que te permiten competir en calidad fundamentalmente” (E12). Como mencionamos esta industria renueva o incorpora equipamiento de acuerdo a los cambios tecnológicos en el mundo de la impresión y, en el caso particular, las modificaciones e informatización de las operaciones comerciales y servicios, dado que entre sus principales productos los formularios comerciales prevalecen (pasajes, comprobantes de compra-venta, de prestaciones médicas, etc.): “seguimos comprando maquinaria para ir enfocando el trabajo en base a los clientes porque todo el mundo siguió trabajando” (E12).*

En los casos de elaboración de café, reciclado de plásticos, fabricación de indumentaria e impresión las maquinarias utilizadas en el proceso de producción son importadas, ya sea en forma directa o compradas en el país pero a importadores/distribuidores de estos bienes de capital de procedencia extranjera.

En ninguno de los casos hubo inversores extranjeros o sociedad con otros capitales en forma directa o contractual. Solamente en el caso de la bodega un convenio con empresas norteamericanas en cuanto a la producción para comercialización en el mercado del norte del continente. Es decir, se ha mantenido en las empresas desde el momento fundacional la propiedad del capital y medios de producción nacional.

Entre los **condicionantes para la formación del capital**, la variación en las relaciones de precios pos devaluación afectó diferentemente según subsectores. Como expusimos, las empresas agroindustriales vieron elevados sus niveles de retorno por ventas hasta el año 2007. Lo cual facilitó la inversión con recursos propios y por acuerdos con proveedores (ver más adelante). Las metalmecánicas relacionadas con esta actividad también incrementaron su nivel de actividad, y la posibilidad de brindar asesoramiento en el exterior sobre sus productos (líneas de embotellado) y concretar algunas ventas en otros países redituó y propulsó la inversión en la proyección de una nueva planta.

Sin embargo, en este último caso, el acceso al financiamiento ha sido un condicionante para concretar la obra, ya que las garantías pedidas (requisitos que condicionan el acceso al crédito) son tan altas como casi contar con el dinero para auto sustentar el proyecto.

Otras dificultades para las pymes, al momento de afrontar la crisis y salir adelante, fue la existencia de deudas por créditos preexistentes: *“en el momento de antes de la devaluación, en el año 2000, llegamos a pagar una tasa del 150% anual y eran créditos hipotecarios, o sea con garantía hipotecaria, eran créditos en dólares y eran carísimos y prácticamente a nosotros nos salvo el hecho de tener durante la devaluación algo de dinero a cobrar en dólares afuera e ingresó y cancelamos todos los pasivos” (E1). Aquí la influencia de las exportaciones fue evidente.*

Entre las posibilidades, *“la financiación está pero por ejemplo podemos acceder a créditos del 16%, 14% anual que todavía son caros para la actividad (agroindustria, bodega) y por otro lado hay inversiones donde nosotros, uno podría acceder pero con un periodo de gracia”* (E1). El tema es sobre todo en las actividades agroindustriales, donde los ciclos de producción y comercialización son más largos y más si se desea incrementar la producción (pegar un salto en volúmenes producidos, pensar en relación con cultivos). *“Lo que vos estas vendiendo hoy la inversión la hizo 5 años atrás. Entonces cómo amortizas todo eso, si no haces una cadena y no lo vas piloteando es bastante difícil”*. Es decir, existen líneas de crédito, pero el **valor del dinero** para las pymes y **según el sector de actividad** combinado con los **ritmos de producción / comercialización / retorno** *“no están acorde a la actividad, las tasas de interés, no son tasas de interés que ayudan a la producción, te diría que las tasas de interés que hay y el costo del dinero, más que ayudar al crecimiento te diría que lo castigan (...) porque es una empresa estacional, en 4 meses tiene que producir los alimentos que después va a comercializar durante todo el año, entonces uno realmente no tiene un patrimonio importante con el cual afrontar esa temporada (...) esta actividad se desarrolló íntegramente con plata ajena, se necesita un fuerte apoyo económico de la empresa y un fuerte apoyo del proveedor no solo el de materia prima sino en general (...) es muy difícil que una empresa pueda satisfacerse financieramente sin necesidad, sin tener que caer en los bancos (...) porque las campañas son tan fuertes, tan atomizadas en el tiempo”*¹¹³ (E3).

La compra de maquinarias e inversiones se realiza mayormente con capital propio, a partir del excedente apropiado, pero a su vez ese valor generado está atado a otros mecanismos como aquéllos que utilizan para producir (ciclo de producción).

La Portada realizó la compra de la máquina a partir de ahorros y de un préstamo de banco Nación (principal banco con el que trabajan) con un plazo de dos años, descartando un crédito subsidiado por el condicionante de la garantía requerida, asegura además que recuperaron la inversión: *“nosotros habíamos pedido un crédito especial que iba subsidiado (...) cuando vieron que la máquina no era nueva tenía que hipotecar una propiedad y dije no (...) no es tan fácil, a veces podes acceder”* (E2). En este caso no han tomado crédito para el flujo necesario del ciclo de producción, solo *“cuando ha convenido tomarlo o para comprar alguna cosa específica, que ha convenido hacerlo. Por ejemplo, compré el año pasado un autoelevador, me dieron un crédito a 5 años, tasa fija, en pesos, bueno era una cosa que convenía hacerlo, pero para hacer inversión se ha hecho, pero no para capital de trabajo, no hemos pedido créditos, sino para inversión de maquinarias”* (E2). A diferencia de la década de los noventa, cuando tuvieron que pedir un crédito para *“subsanan las deficiencias de ingresos”* que tenían, lo usaron como capital de trabajo. Desde entonces han tratado de organizar la empresa de manera de reducir los gastos y autofinanciarse, *“porque si vos gastas más de lo que ingresa en poco tiempo quebras, eso es así”* (E2).

Para construir las cámaras frigoríficas, Vete accedió a un crédito del Fondo para la Transformación y el Crecimiento, organismo provincial que otorga fondos para emprendimientos productivos¹¹⁴. Otro modo de financiamiento utilizado fue a través del descuento de facturas por exportación en el banco. Respecto a este tipo de financiamiento, los bancos otorgan el dinero en la medida que el

¹¹³ Sin confundir la duración del ciclo de producción en este tipo de industria, con la formación de capital, sino entendiendo que ambas forman parte del ciclo reproductivo del capital.

¹¹⁴ En 1993 se crea este fondo de crédito por medio de la Ley Nº 6.071, denominado “Fondo de Financiamiento de Inversiones Privadas para la Transformación y Crecimiento Socioeconómico de la Provincia de Mendoza” <http://www.ftyc.com.ar/> (17/11/2011)

sector tiene un desempeño positivo, entonces *“es un crédito permanentemente fluctuante”* (E5). Si bien es esencial contar con garantías en general, en particular en este tipo de transacción *“es un tire y afloje permanente de pagos y cobranzas, porque no todos los años, por más que sea al exterior, te paga de la misma forma, a veces este los bancos están un poquito más cautelosos en lo que son descuentos de facturas de exportación, entonces tenes menos financiamiento, a veces los bancos están con más dinero, están más confiados en el sector, entonces están un poco más blandos en entregar, o sea en descontar facturas de exportación”* (E5).

El procedimiento es una vez que se entrega la mercadería por aduana genera una obligación de pago a través de transferencia bancaria, se genera un documento que el banco toma como garantía y se acredita el 90% del valor de la exportación, *“te ayuda a financiar a tu cliente se dice”* (E5).

En el caso de Cumbal, como adelantáramos la mayor inversión en maquinarias se realizó durante los años 90, también porque pudieron acceder a créditos blandos a largo plazo: *“tomamos crédito sobre el exterior, es decir, empresas que eran fabricantes de máquinas de Europa nos ofrecían la adquisición de máquinas con un crédito otorgado por la misma empresa”*¹¹⁵. Después eso se cortó, dejaron de confiar en la Argentina como país tomador de crédito y hasta hoy no existe”. El resto de las inversiones realizadas las financiaron con capitales propios y a través de los proveedores, tomaron créditos muy pequeños, que *“comparado el volumen de la empresa no es nada”* (E4).

En cuanto a las pymes metalmecánicas, en un caso, el modo de financiamiento es bastante marginal, acuden al retraso en el pago de los impuestos, mantienen acuerdos con los proveedores, esto en momentos donde el trabajo merma. Sobre todo en los meses de invierno, donde las empresas vitivinícolas no invierten en mantenimiento de equipos, sí unos meses antes de comenzar el periodo de cosechas encaran algún tipo de inversión. Estos son los meses en que la empresa también trabaja bastante. En cuanto a la compra de maquinaria acudieron al sistema leasing en dos bancos privados nacionales.

La otra empresa del rubro, llama la atención sobre el costo financiero en Argentina, es muy alto y para grandes emprendimientos piden garantías que prácticamente equivaldrían a tener el dinero para hacerlo. Concretamente para la ejecución de la nueva planta precisan un presupuesto de 2,5 millones y no consiguen financiamiento. Hicieron todas las presentaciones para acceder a una línea gestionada por el Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnología y Servicios (IDITS), regional de la SEPYME en la provincia de Mendoza, pero finalmente no llegaron los fondos. En el día a día, para el flujo normal de la empresa *“nos arreglamos con lo que podemos, con los bancos, con descubiertos”* (E7).

Las fábricas de implementos para la construcción muestran la particularidad de sustentar las inversiones realizadas en maquinaria con capital propio, autofinanciamiento, de acuerdo a la actividad y el nivel de ventas: *“hemos tratado de no endeudarnos, nos hemos mantenido con el mismo flujo de la empresa. Las maquinarias más importantes las tenemos desde que empezamos y lo que se ha ido incorporando lo compramos con el mismo flujo de la empresa”* (E8). En general, mantuvieron una lógica de no endeudamiento, de acuerdo al movimiento de la empresa *“ningún momento tuvimos problemas financieros, o sea, no...nunca le debimos un peso a nadie, nos*

¹¹⁵ *“En esa oportunidad a nosotros nos benefició bastante porque no intervino ninguna entidad de crédito ni organismo estatal, sino que fue un acuerdo entre empresas, una exportadora de Italia y nosotros. En esa época nosotros importábamos y cumplíamos como ellos necesitaban y querían en tiempo y forma”* (E4).

demoramos en los pagos, comprábamos menos, pagábamos menos, gastábamos menos en cosas que no había que gastar” (E9). Sí aprovecharon ciertas líneas de crédito con periodos de gracia, *“pero no porque realmente lo necesitáramos para algo, sino para aprovechar la oportunidad”* (E9).

La empresa de plásticos también se ha manejado con capital propio, las adquisiciones de maquinaria o ampliaciones de la planta han sido *“siempre que tuvimos que acceder a algo fue contra ahorros de cosas pasadas”* y a través de financiamiento a 6 meses cuya garantía fue con bienes de la empresa. Operan con bancos con financiamientos a corto plazo (descubierto, cuenta corriente), y llama la atención sobre el costo de los créditos, las tasas son irrisorias, muy altas y el tema de garantías *“prácticamente te piden que tengas la plata para prestártela”* (E10).

La fábrica de indumentaria para mujer destaca la importancia del financiamiento a través de proveedores *“una pyme el mayor prestamista o el mayor agente financiero que tiene es el proveedor”* (E11). Básicamente, las inversiones realizadas y el movimiento de compras de insumos, telas y materiales en general, se realiza a través de capitales propios. Sí acudieron a un crédito bancario al comienzo del periodo estudiado una vez que se activó la demanda de sus productos: *“es directamente proporcional, si crece la venta necesitamos más materia prima para poder producir más cantidad de prendas”* (...) *“los endeudamientos más gruesos fueron después de la crisis del 2001, por necesidades de quedar prácticamente, partir de cero y bueno al haber un crecimiento en las ventas hizo que necesitaras capital para poder tener materia prima y poder abrir otras sucursales”* durante 2003 y principios de 2004 (E11). La proporción en cuanto a fuentes de financiamiento es: *“proveedores un 70% o 60%, reinversión de utilidades un 20 y bancos un 20”* (E11).

La imprenta asegura que no existe el crédito en Argentina, *“para que te den plata tenes que tener plata y si tenes plata para que quieres plata”* (E12). Otras formas de financiamiento, que en realidad es cobranza de sus trabajos *“los cheques diferidos que el banco te compra, que es un crédito, o sea vos recibis un cheque a 45 días y el banco te lo recibe, te cobra un interés mensual y bueno y eso te va posibilitando ir moviéndote”*¹¹⁶. Las compras de las máquinas en el último periodo las realizaron a fuerza de ahorro, una vez que juntaron el dinero las compraron. En este caso la relación con los clientes en cuanto a los pagos (diferidos) y con proveedores (en todos los casos, se constituye como una de las principales vías de financiamiento del movimiento cotidiano de la empresa) ha sido determinante (ver apartado siguiente).

Relaciones productivas: competencia y cooperación

Las formas de organización de la producción y la composición técnica del capital definen las características de un determinado régimen de acumulación, así como la relación de los asalariados con los medios de producción (como regularidades articuladas). En un nivel más concreto, el análisis de las relaciones productivas de las pymes con otros agentes de la economía provincial y los mecanismos utilizados para desempeñarse en el último periodo, contribuyen a identificar las formas de organización de la producción, completando el análisis acerca del posicionamiento de las

¹¹⁶ La dilación de los pagos por parte de los clientes es otra forma de expresión de las relaciones de fuerzas entre fracciones de capital, como estrategia para el mantenimiento de la relación comercial se acepta la postergación del cobro de los productos entregados.

pymes en la económica regional (considerando, a su vez, lo descripto en los apartados anteriores). En este sentido, analizamos las vinculaciones (de producción y circulación, competencia y cooperación) entre empresas industriales, productores, proveedores y clientes. Además de la incidencia del papel del Estado en éstas.

En cuanto a las relaciones de las pymes estudiadas con otras empresas del mismo subsector industrial prácticamente no encontramos estrategias asociativas – de **cooperación** (agrupación para elaborar propuestas para el sector, pedir exenciones, rebajas en las cargas impositivas u otros). Sólo en el caso de la bodega, se agruparon para posicionar la marca malbec con denominación de origen: *“por iniciativa de un grupo de bodegas bastante antiguas y tradicionales de Luján, quisimos elaborar el malbec con características propias”* (E1), participaron distintas bodegas Leoncio Arizu, Norton, Chandon, Lagarde, Cavas de Weiner, Nieto Senetiner. Todas bodegas de larga trayectoria en la producción vitivinícola en la provincia.

Aquellas que están nucleadas en cámaras sectoriales o asociaciones de productores¹¹⁷, depositan escaso interés en éstas como espacio de representación. Más bien lo que determinan estas tenues ligazones está en las secuelas de una estructura productiva caracterizada por la segmentación y el *sálvese quien pueda*. La mayoría desconfía de espacios colectivos y de la posibilidad de reclamos ante el gobierno¹¹⁸, lo más cercano es el contacto con el gobierno provincial y del nacional no tienen más que críticas a la gestión y a las medidas aplicadas (ver papel del Estado). En general los reclamos giran en torno a la fijación de precios y obtención de subsidios, revisión de regulaciones respecto al comercio exterior, entre otras.

La **competencia** intercapitalista expresa las relaciones de fuerzas (socioproductivas)¹¹⁹ entre fracciones del capital dentro de una determinada actividad económica, delimitando el posicionamiento de la pyme en la trama productiva. La situación asociada a otros sectores económicos, como proveedores y clientes, y con el Estado (IDITS, etc.) completa el esquema.

Cabrini afronta la competencia de grandes empresas de capital extranjero, inversionistas extranjeros con inserción en el comercio internacional y mayores facilidades en el acceso a estas redes de comercialización: *“hay muchas empresas que son de capitales extranjeros y están ligadas*

¹¹⁷ En el caso de la agroindustria, la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza, perteneciente a la Federación de Industrias de Productos Alimenticios y Afines (FIPA) a nivel nacional, Centro de Bodegueros del Este (asociación de viñateros y bodegueros), la Asociación de Productores y Empacadores de Cebolla, Ajo y Afines – ASOCAM; en el sector metalmeccánico ASINMET (Asociación de industriales metalúrgicos de Mendoza) y ADIMRA a nivel nacional; la asociación de empresarios madereros y afines – ADEMA; ADERPE en el caso de las empresas localizadas en la zona industrial en torno al carril Rodríguez Peña; la Cámara de Industriales Gráficos en el caso estudiado más que nada para contar con el servicio de capacitación que brinda la Fundación Gutenberg para los trabajadores.

¹¹⁸ Algunos muy incrédulos *“...nosotros no estamos asociados, no creemos en el sistema de... es todo político y se representan ellos mismos, en realidad no hay una asociación acá que represente a las pequeñas y medianas empresas”* (E7); *“...no te escuchan, quién te escucha? (...) la mejor relación con Aderpe, pero ir a plantearles mi problema a Aderpe y me van a decir sí tenés razón, a mí me pasa lo mismo”* (E9). Otros delegan en la asociación la representación para la defensa del sector, en particular en la agroindustria existe mayor cohesión al momento de reclamos ante el gobierno (esto se explica por la trayectoria productiva de Mendoza donde históricamente la organización de productores está más presente que la de otros sectores económicos).

¹¹⁹ Como trasfondo de las relaciones sociales en la esfera de la producción, expresan la correspondencia entre las relaciones de producción y el carácter de las fuerzas productivas a nivel de una formación económico-social. Esto es, el conjunto de relaciones económicas que se establecen entre los hombres, independientemente de su conciencia y de su voluntad, en el proceso de producción, cambio, distribución y consumo de los bienes materiales. La fuerza productiva principal está formada por los trabajadores, que crean los instrumentos de producción, los ponen en movimiento, poseen experiencia y hábitos de trabajo. Cuyo resultado, es luego, apropiado por el capitalista.

*afuera entonces las posibilidades que tienen ellas de acceder a los mercados es mucho más fácil que nosotros, o muchas empresas chilenas que la gimnasia del mercado es grande y donde bueno venir acá, venir a invertir a la Argentina hizo que bueno produjeran un buen producto y lo vendieran más fácilmente” (E1). Sin embargo, la extensa trayectoria de esta bodega la posiciona fuerte frente a la competencia de estos capitales que vienen y van: “siempre hemos convivido con gente extranjera, acá hay empresas que han pasado por cuatro dueños distintos, todos extranjeros que viene uno, otro, nosotros no tenemos problema en competir con ellos (...) a pesar de que sigue existiendo inversiones en el tema vitivinícola, sigue viniendo gente a meter plata y otros nuevos emprendimientos que fracasan porque muchas veces se creen que las bodegas y los vitivinicultores se llenan de plata con el negocio, las inversiones vienen, invierten pero luego cuando empieza la rueda de cómo vender, dónde vender y todo caen en la realidad, que la realidad es que **existen muchísimas marcas, muchísimos vinos, un amplio espectro en cuanto a calidad, mucha competencia** y bueno hay que estar bastante inmerso en el mercado como para afrontar esa competencia que tenemos actualmente” (E1).*

Finalmente, la posición en el mercado vitivinícola alcanzada por esta empresa se asienta sobre: *“...nosotros al tener el vino propio podemos llegar a competir con buena calidad y buenos caldos, buenos productos, a un precio estable independientemente de las situaciones de precios de uvas y vinos” (E1). Los mecanismos adoptados en cuanto a incorporar la producción primaria de uva y el equipamiento acorde a los volúmenes producidos, contribuyen a la determinación (y cierta estabilidad) del precio de los productos de esta bodega.*

Vete, al comercializar mayormente su producto en el mercado externo, enfrenta la competencia de China, principal país productor de ajo, seguido por Brasil que a su vez es el principal comprador de ajo proveniente de Mendoza. Como estrategia que los diferencia de sus competidores a nivel local, esta empresa se ha concentrado en manejar un volumen de producción de acuerdo a los canales abiertos de ventas, esto es *“tratamos de no stockearnos de mercadería, o sea, como no entrar en la timba del mercado... no comprar hoy y llenarnos de mercadería para ver qué pasa, porque creemos que va a valer un montón, porque...me entendés, tratamos de no plegarnos a ese juego (...) nuestro tema con las cámaras frigoríficas no es el especular mercadería, nosotros tenemos las cámaras para poder guardar más tiempo que los otros, las tenemos para calidad, para no perder kilos, para que no se evaporen, que es una pérdida también de dinero” (E5). Entre los competidores dentro de la provincia serían entre 60 y 70 empresas diferenciadas de acuerdo al mercado de exportación (ajo blanco a Estados Unidos y Holanda, ristras a Francia), aunque todas exportan a Brasil.*

Angiord basa su desempeño en la renovación de equipamiento que mantenga la línea de producción actualizada así como la respuesta a la demanda variable.: *“tener cierta línea de vanguardia en equipamiento porque en este tipo de rubros el equipamiento es la base fundamental para tener un costo competitivo, si no estamos equipados no logramos el nivel de producción óptimo nos empezamos a mover caros. (...) El hecho de tener un precio competitivo es la primera puerta para vender y exportar (...) se invirtió y se trató de cubrir las necesidades y adaptarse a lo que el mercado externo requería” (E3).*

El caso de Cumbal muestra notoriamente el achicamiento de los oferentes en la provincia: *“a través de los años, la cantidad de tostaderos que había en la provincia te da una pauta medianamente de que las cosas se fueron haciendo bien porque año a año fueron desapareciendo empresas*

tostadoras de café y cada vez son menos las que quedamos” (E4). Permanecieron 4 empresas en la provincia, sobre 34 que había en los años setenta, ochenta, y, a nivel nacional, existen alrededor de 3 o 4 más. En cuanto al tipo de capital, en términos de unidades producidas y vendidas a nivel provincial Cumbal estaría posicionado en primer lugar desde el año 2001/2002.

En el sector metalmeccánico, las empresas dedicadas a maquinaria para agroindustria, se manejan entre un grupo de clientes, bodegas principalmente, y se diferencian en uno u otro equipamiento específico además del servicio que lo acompaña, dado que año a año se realiza un mantenimiento y/o renovación del mismo. En el caso de Corp Met el conocimiento del mercado, de la capacidad productiva de los competidores y la conservación de los clientes a través de la trayectoria de la empresa son cruciales: *“somos 10, 15 empresas que hacemos este tipo de trabajos contra todos los clientes que hay, más de 400 bodegas, es chiquito. Si nosotros vamos a una bodega y hacemos mal un trabajo a la larga o a la corta se va a saber y se nos cierran las puertas”* (E6). Socu reconoce su posicionamiento respecto a otras empresas *“no somos dominantes peleamos en el mercado donde hay grandes fabricantes extranjeros, que vienen con equipamiento igual o mejor que el nuestro, que vienen con financiamiento, que vienen con todo el know how de una firma internacional, y con el peso de una firma internacional (Simonassi, Kronos, KHS)”* (E7), con filiales localizadas en Argentina.

Las empresas dedicadas a la fabricación de implementos para la construcción, madera, muebles, aberturas, techos, logran posicionarse a partir de la diferencia con sus competidores ya sea por un servicio específico, por el tipo de productos *“a medida”* como respuesta al requerimiento del cliente¹²⁰ y por la especialización en algunos productos¹²¹. Dada la competencia existente, en ocasiones de disminución de la demanda, operan con bajos márgenes de rentabilidad: *“hay un montón de colegas, la competencia, que están desesperados por vender porque tiene que mantener la estructura, tiene que pagar alquiler, tiene que pagar no sé cosas... a la gente, a los empleados...necesitan vender entonces si...no tiene problema en cambiar la plata...la mercadería por plata, entonces bueno, trabajan con márgenes muy bajos, y todo que bueno, entonces vendés poco y vendés a bajo margen, entonces eso es una combinación que..te mata”* (E9).

Baresi es única en su magnitud en la provincia de Mendoza, dado que si bien existen otras plantas recicladoras son de menor envergadura, no cuentan con el equipamiento que posee esta pyme y, generalmente, son empresas informales: *“En realidad competencia tenemos, pero... es medio complicado el tema porque digamos la recuperación del plástico es una cuestión bastante informal por así decirlo, justamente uno de los grandes problemas que tuvimos con el tema de la energía eléctrica, en aquel momento nosotros competíamos contra un recuperador chiquito que está colgado de la luz que no paga nada y nosotros no podíamos producir porque no teníamos energía*

¹²⁰ *“...viene una persona que están construyendo y tratamos de darle todas las posibilidades, solucionarles la mayor cantidad de problemas”* (E8).

¹²¹ *“...nosotros como maderera tenemos varios rubros... porque por ejemplo... Giro maderas, competíamos directo el tema techos, te digo hoy porque está más enfocado a otra cosa, no se lo siente tanto como antes (...) tenemos aserradero de álamos, vendemos madera de construcción, y en madera de construcción competimos con Don Angeli, Sorrentino, que son...venden álamos, pero Giro no tiene álamos, no tiene aserradero... después con la parte de placas para carpintero competimos con Tauil y varios más, pero... Don Angeli y Sorrentino no tienen placa ni techo, bah...techo sí, ahora cualquiera vende techo porque compra y vende, pero en general no son fuertes en esos temas (...) el tema tejas...somos hasta ahora los que más vendemos de la marca que representamos y bueno competimos”* (E9).

*eléctrica*¹²² (E10). Esta empresa produce para el mercado nacional, local, y no planifica exportar porque *“por los precios internacionales que maneja el plástico eh...es complicado competir y manejan digamos las distintas petroquímicas del mundo es como que se ponen de acuerdo, ponen el precio justo...como para que no te convenga ir de un lado a otro...con el tema de los fletes”* (E10).

La fábrica de indumentaria de mujer con marca y locales exclusivos está posicionada en el mercado local y chileno, en este caso la competencia local está en la fabricación de vestimenta en talleres informales¹²³, donde la explotación de trabajadores en condiciones precarias posibilita la comercialización de productos a un menor precio: *“nosotros competimos, yo tengo 35 personas, personal estable, tiene un costo que no lo tiene el que tiene por ahí la misma cantidad de personas o más sin hacer ningún tipo de aportes, estamos hablando de una diferencia de un 50%, o sea hoy tener empleo en blanco contra un empleo en negro tenes un piso de una diferencia de un 50%”* (E11). También la distingue de éstas, las diferentes vías de comercialización, la empresa estudiada cuenta con puntos de venta en centros comerciales y urbanos de otras provincias.

La imprenta identifica gran cantidad de establecimientos dedicados a la actividad, diferentes tamaños en términos de equipamiento, cantidad de trabajadores, unidades producidas, etc. *“en este sector de Godoy Cruz hay 12 talleres en 6 cuadras, 12, está lleno, lleno”* (E12). El posicionamiento de esta empresa está dado por los clientes que posee, 3 o 4 de gran tamaño y, por el tipo de producto que les ofrece combinado con el equipamiento adquirido y la relación con el precio/tiempo de entrega/disponibilidad para reponer ante la necesidad del cliente y reducir sus márgenes de ganancia al mínimo: *“si yo estuviera haciendo etiquetas de vino es un rubro muy competido... para las universidades, ahí tenes competencia (...) si a vos ese papel te sale por decir un precio 10 centavos e imprimirlo te cuesta 0 punto 5 centavos y estas rodeado de imprentas la competencia te va dando el valor (...) cuando ofertas en las empresas decis bueno mi costo es tanto me tengo que bajar a tal momento como para llegar, bueno eso es lo que sucede (...) a mi me llaman y tengo que ir y es real, entonces eso es lo que me posibilita seguir trabajando, porque le fallas una vez y tenes 10 talleres atrás, y no es que digas o dijéramos no perfecto le fallé una vez mañana voy, no, no, al otro día no existis”* (E12).

En cuanto a los **clientes** las características de la relación con las pymes está dada también por el tipo de empresas que sean (tamaño y posición), definiendo de esta manera su situación en la trama productiva: desventajosa o no, pero sí desigual. Existe una situación diferencial respecto a las ventas/destino de sus productos en términos de si es a otras empresas o a consumidores particulares. En el primer caso, las empresas asumen características que dejan a las pymes en una posición subordinada. La supremacía de los clientes se transforma en un condicionante para distribuir y colocar en el mercado sus productos: *“si vos no les haces el producto que ellos quieren directamente te dejan de comprar”* (E2), refiriéndose al proceso productivo y el tipo de producto. Es el caso de La Portada, cuyos clientes son grandes empresas agroalimentarias como Molinos Rio de

¹²² La crisis energética se produjo tanto por el aumento en el consumo de energía eléctrica como por el faltante en la provisión de gas (se profundiza durante los periodos invernales).

¹²³ Según los informes del Instituto de Desarrollo Industrial Tecnológico y de Servicios (IDITS), existe una cantidad de talleres de confección que trabajan integrados a otras empresas que realizan los diseños, parte de la confección y la comercialización. Estos talleres no figuran en los padrones censales porque son empresas que, en su mayor parte, no están formalmente constituidas y no poseen identificación en sus fachadas. Su identificación ha sido posible por la información aportada por referentes clave de la actividad (Informe final Sector Textil, IDITS, Ministerio de Economía, Gobierno De Mendoza, 2006).

la Plata. Este tipo de relación desigual con los clientes se presenta también en los casos de Cabrini, en cuanto a las exigencias en el proceso de producción (trazabilidad, control de calidad), para el mantenimiento de las ventas a las empresas norteamericanas y Mendograf, como mencionáramos, por la cantidad de oferentes disponibles.

Cumbal y Angiord padecen las dificultades de distribuir sus productos a través de ventas en hiper y supermercados, lo que representa en sí para la pyme un condicionante importante por las exigencias en normas de calidad, cantidades y precios, que no se refleja finalmente en el nivel de rentabilidad. Como alternativa a las exigencias de estos grandes distribuidores (cajas vacías, intermediarios), la certificación de normas que estandarice las condiciones de producción y envasado facilita la comercialización, sobre todo en el caso de alimentos: *“cuando vos no tenes ninguna norma de calidad, puesta o aplicada o adaptada, lamentablemente te quedas sometido a las exigencias que cada uno te imponga”* (E3). Tanto en el mercado interno, en especial super e hipermercados o grandes cadenas comercializadoras, como en los requerimientos del mercado externo (exportaciones). La forma de resolver estas dificultades, en un caso, fue a partir de la certificación de inocuidad alimentaria para no tener cada vez que demostrar la calidad de los productos; en el otro caso, se resolvió directamente dejando de comercializar por este medio: *“las grandes cadenas, te fijan entre comillas, el precio de compra, entonces nosotros dejamos de proveerles a algunas cadenas por el hecho de que la rentabilidad no nos daba para poder seguir vendiéndoles, ¿no es cierto? Por una cuestión de costos, una cuestión lógica de costos que no nos permitía seguir vendiéndoles (...) Este tipo de negocio dentro de este mercado es el volumen y cuando vos no tenes el volumen es muy difícil seguir manteniéndolo”* (E4).

En el caso de Socu todas las empresas a las que venden sus productos son grandes: *“Coca Cola, Pepsi Cola, Cervecería y Maltería Quilmes, Nestlé, La Serenísima, Aceitera General Dehesa (AGD), Molinos Rio de La Plata, no son, bodegas muy pocas, Fecovita, Trapiche, Peñaflor, Chandon, una línea chica de champagne”* (E7), razón por la cual queda sujeta a sus propios procesos de inversión.

En cambio, la situación con los clientes en el caso de Corp Met, principalmente de la industria alimenticia y/o vitivinícola, *“todas las empresas que generalmente tienen mucho contacto con y manejan su producción con el acero inoxidable”* (E6). *“Los clientes son otras empresas, los consumidores finales son las bodegas, porque a veces les hemos vendido a otras empresas terceras que ellas le venden a la bodega, talleres metalúrgicos como nosotros pero mucho más grandes, venden al exterior, capitales extranjeros, con capacidad de fabricar en mayor cantidad”* (E6). Siendo que los principales productos son en acero inoxidable, la provisión de esta materia prima está subordinada a 3 o 4 empresas nacionales que manejan las variaciones de precio, por tanto es un condicionante relevante para el desempeño y el posicionamiento en esta actividad industrial (*“...son pocos los grandes vendedores de acero inoxidable son tres o cuatro y están en Buenos Aires, entonces a la larga o a la corta les terminas comprando a ellos, así que te ponen el precio, se ponen de acuerdo y te ponen el precio, es un oligopolio”* E6).

Si la competencia es la *lucha entre los productores privados de mercancías por obtener las más favorables condiciones de producción y venta*, entre los mecanismos de reproducción de las pymes, las formas de acrecentar la productividad del trabajo o del capital, radican en mantener una estructura/capacidad productiva *manejeable* es decir, considerando los vaivenes económicos y la vulnerabilidad de las pymes ante la disminución de las ventas a sus principales clientes, poder

reducir/mantenerla al mínimo. Como resultado de los procesos de reestructuración productiva, tercerización y descentralización, en oportunidades las pymes se subordinan a grandes empresas en términos de procesos productivos, no de propiedad del capital/medios de producción/control organización de la producción, sino más bien de circuitos de comercialización, como característica del patrón de acumulación. Para esto juega un papel fundamental la relación con proveedores de materias primas e insumos básicos de la producción, y aquellas pequeñas empresas asociadas a la actividad de la pyme industrial que *proveen* a modo de servicio externo una parte del proceso productivo del producto ofrecido. Por esta razón, la descripción de sus articulaciones con proveedores locales, la sumisión con los clientes y la situación del trabajo empleo (que desarrollamos más adelante) explican los mecanismos adoptados en los casos analizados.

En general, con los **proveedores** principales (sobre todo provinciales o de la región) hay una relación en la cual se acuerdan los **periodos de pago considerando los ciclos de producción**, variable o estacional en el caso de la agroindustria (bodegas, alimentos): *“en 4 meses tiene que producir los alimentos que después va a comercializar durante todo el año, entonces uno realmente no tiene un patrimonio importante con el cual afrontar esa temporada (...) se necesita un fuerte apoyo económico de la empresa y un fuerte apoyo del proveedor no solo el de materia prima sino en general (...) la ayuda del proveedor está en que, por ejemplo, un proveedor de envases de hojalata o de vidrio, sabe positivamente que vos le estas retirando una cantidad importante de envases en un periodo que no supera los noventa días, entonces dentro del precio que te dan está implícito ese costo financiero que te están dando (...) los proveedores en su gran mayoría dejan que la empresa en esos 60, 90 días pueda producir tranquila y los vencimientos empiezan a operar en forma escalonada en unos 4 o 5 meses”* (E3).

Las relaciones productivas entre las pymes analizadas y los proveedores de materias prima e insumos se basan en **vínculos relativamente estables** donde, en algunos casos se pautan periodos de pago y precios: *“...cuando se compra la mercadería se arregla con el productor o el proveedor de insumos, o sea a eso llegas a un acuerdo, pero bueno con el productor a veces pagas un poco más y te da la aceituna financiada y hay productores que prefieren cobrar al contado y cobrar menos y otros te dicen no prefiero cobrar un poquito más pero páguemela en plazos, porque no me hace falta la plata y bueno vos eso lo arreglas con el productor, de acuerdo a la necesidad de cada uno”* (E2).

El mantenimiento de los mismos proveedores se da en todos los casos analizados, por periodos de 10 años o más según la antigüedad de las empresas. La Portada, por ejemplo sobre los proveedores de bidones, de aceituna un poco más variable según los resultados de cosecha, Vete los proveedores de cajas de plástico, cartón, cajones de madera, etiquetas, servicio de fletes. Socu, al igual que Corp Met, los proveedores principales son de acero inoxidable, tanto planos como perfilaría, en equipamiento eléctrico y electrónico Siemens y Eurodrive para automatización de líneas de embotellado, además trabajan con una empresa de software mendocina para desarrollar un nuevo programa informático adoptado a las necesidades de su proceso productivo.

Como vemos, las **condiciones de estas relaciones** están dadas sobre todo con respecto a los periodos de pago/financiamiento, de acuerdo a la trayectoria que se haya cumplido a través del tiempo (E2). *“...tanto el proveedor como el cliente nosotros lo consideramos de todo el año, entonces a veces, como comúnmente se dice se gana, se pierde, se empata. Pero el crédito del*

proveedor para nosotros viste es algo importante (...) porque es lo que te permite digamos seguir creciendo” (E4, proveedores de envases, de azúcar), además de mantener esa relación productiva y comercial: “de común acuerdo logramos cancelarlos (refiriéndose a deudas) eso sin duda cuando tuvieron que esperar, esperaron, pero con la necesidad de parte de ellos de lograr una continuidad en el tiempo” (E4). Los insumos necesarios para la imprenta, papel, tinta también son comprados a proveedores cuya relación es de larga data “es lo mismo que tiene una empresa que yo le vendo, o sea yo le llamo a la papelería y ya hay una amistad de años, che mira y cuanto me das, 15 días, no 16, la vendo, o sea la relación con el cliente se va haciendo con el tiempo y cumplimiento, se va haciendo cada vez más firme (...) les empecé a comprar en 1990 y todavía les sigo comprando. Que es muy importante porque yo mañana tengo un traspie suponete y le llamo por teléfono y se soluciona” (E12).

Sobre el mantenimiento y la flexibilidad en dichas condiciones *“de acuerdo al concepto que vos tengas, si vos sos una persona que siempre ha cumplido y en algún momento decis mira necesito que me des 30 días más o 60 días más, el proveedor te lo va a dar, ahora si vos sos un chanta, que no cumplís o no te atienden más o te dicen no, no te puedo dar más nada o tenes que pagar primero para que te manden la mercadería, ¿me entendés? O sea que eso es de acuerdo a la trayectoria que uno haya cumplido a través del tiempo” (E2). Lo mismo sucede con los proveedores de El Portal, maderas, herrajes, vidrios, perfiles de aluminio, chapa, hierro: “mantenemos los mismos proveedores, se da una relación porque ya te tiene confianza, a lo mejor te estira un poquito más el pago” (E8) o de Cumbal.*

En el caso Cabrini, además, la estrategia adoptada respecto al abastecimiento de la materia prima *“desde hace 7 u 8 años a la fecha empezamos a tener la premisa de aumentar los kilos cosechados de la empresa, para la elaboración” (E1). Tener su propia producción de uvas les permite “manejar ciertos factores, como son la calidad, el momento oportuno de cosecha y por sobre todas las cosas nos permite obtener el vino base para los proyectos de fraccionamiento a un precio de costo de producción y no a un precio de valor del mercado (...) el mercado de uva es mucho más caro que el mercado de vinos, esto es histórico” (E1).*

En el caso particular de la recicladora de plásticos, el tema de la energía eléctrica es muy importante, en términos de costos y abastecimiento para producir: *“dentro de la factura de energía, vos tenés un costo fijo y uno variable, para poder mantener las máquinas andando, cada vez que quisiéramos prender la otra máquina ese fijo se nos aumenta considerablemente, entonces si se nos va a aumentar ese fijo es como que nos tenemos que asegurar que esa máquina esté prendida siempre, porque si no, no sirve” (E10). En este sentido es importante la planificación de acuerdo a la cantidad de materia prima disponible. Si bien en un primer momento habían logrado un arreglo con Petroquímica de Cuyo para la recuperación de los residuos plásticos, “siendo como proveedores de un servicio (...) teníamos gente dentro de la planta que ordenábamos los residuos todo, y eso en realidad después con los años...dejó de ser así...y hoy solamente nos dedicamos a comprar lo que nos venden” (E10), porque ajustaron sus procesos de producción y eliminaron al mínimo los residuos. En la actualidad cuentan también con proveedores de San Luis, San Juan, Córdoba, Buenos Aires, también Santa Fe.*

El contenido y resultado del trabajo realizado suele ser el indicativo de la permanencia en el tiempo para las empresas: la responsabilidad, el compromiso con los clientes, *“hacer las cosas bien...”* es lo

que destacan los entrevistados. Esto denota la importancia que tiene en el caso de las pymes cumplir en tiempo y forma con los pedidos de los clientes. Aquí la relación aparece en algunos casos como de mutua confianza (CorpMet, El Portal), en cambio otros lo plantean como esclavización (imprenta), ajuste a las exigencias (trabas) que imponen (normas de calidad) como una constante prueba de la calidad de los productos ofrecidos (Angiord, Socu, Baresi). O directamente como un condicionante de la continuidad de la relación comercial (en La Portada, la actualización del equipamiento cambió la forma de producción del aceite, en Cabrini se pautó un sistema de trazabilidad desde la producción primaria). En los casos analizados sobre fabricación de vestimenta y café se han posicionado a nivel provincial en el sector, respondiendo a las demandas cambiantes, pero sobre un ritmo de producción que se mantiene (es decir, en el caso de indumentaria se actualiza al ritmo de la moda pero se ha afianzado como marca en el mercado nacional; café sigue un patrón de comercialización en el mercado local a partir de su inserción en la distribución de café para consumo en cafeterías). La producción de maderas tiene una posición determinada por su trayectoria productiva signada por la producción de materia prima (aserradero, situación que se reproduce en los casos vinícolas y empieza a hacerlo en el caso ajo) y por la comercialización de productos complementarios para la construcción. Finalmente, Vete ha logrado posicionarse siguiendo la lógica de explotación a partir de un escaso proceso de agregación de valor pero una fuerte carga de fuerza de trabajo: el proceso productivo está cargado de manos trabajadoras, dado que no se ha encontrado aún la forma de automatizar o al menos mecanizar el proceso.

TERCERA PARTE. Efectos diferenciados sobre la estructura productiva existente (heterogénea y concentrada): situación de las pequeñas y medianas empresas

La importancia de las pymes, como hemos demostrado, se asocia a su capacidad productiva y diversificada en cuanto a los sectores industriales y productos, tanto como al impacto de su desempeño en el empleo y la variación en la cantidad de puestos de trabajo. Sin embargo, las transformaciones en la estructura productiva argentina han impactado igualmente sobre estos agentes como sobre las relaciones de trabajo en general y en particular en los trabajadores en las pymes.

Los **mecanismos** y **estrategias** utilizadas por las pymes en el devenir de cambios que determinan los niveles de rentabilidad, la posibilidad de formación de capital, que permiten sortear las relaciones productivas y comerciales de subordinación entre fracciones del capital, el acceso a beneficios a partir de regulaciones específicas y las modalidades de trabajo (intercambio y consumo de la fuerza de trabajo) son resultado de las relaciones de fuerzas existentes en la sociedad concreta (apoyadas en una matriz de configuración cambiante - régimen social de acumulación).

La cuestión que interesa considerar aquí es qué tipo de empleo genera y sobre qué bases se asienta su producción en términos de relaciones de trabajo. Este análisis indaga sobre las condiciones de intercambio (modalidades de contratación, niveles salariales y estabilidad en el puesto) y de consumo de la fuerza de trabajo (intensidad de la ocupación en horas trabajadas, productividad y variación en la cantidad de trabajadores).

La diversidad de situaciones encontradas en términos de modalidades de contratación (registrado/no registrado, permanente/temporario), de niveles salariales y duración de la jornada laboral está dada por el tipo de actividad y el producto que realiza la empresa, las características del proceso productivo, el tamaño y la trayectoria en el mercado regional y las particularidades de la cadena productiva de la cual forma parte (relación con clientes y proveedores).

Entre las múltiples formas que asume el intercambio y consumo de la fuerza de trabajo en las pymes analizadas podemos describir las siguientes:

- Asalariados sindicalizados que gozan de los derechos y niveles salariales acordados a nivel de la rama y las coberturas sociales, así como de su actualización en función de nuevos convenios. En momentos de alza de la producción, se ven afectados en la organización del tiempo de trabajo, con intensificación de la carga horaria. En general, en este grupo se encuentran los trabajadores núcleo del proceso productivo de las empresas.
- Empleados temporales, cuyas modalidades de contratación se inscriben en el marco de las reformas laborales vigentes a partir de las leyes de flexibilización laboral; tales como contratos con período de finalización, contrato de obra o servicio, utilización de períodos de prueba (3 a 6 meses), pasantías. Además de la contratación por agencias de dotación de personal, donde el trabajador se encuentra en “relación de dependencia” con la agencia, no con la empresa industrial.
- Servicios externos o tercerización de procesos de trabajo fuera de la empresa. Aquí, la relación propietario de la empresa/trabajador no existe como tal, sino que se transforma en una relación empresario/pequeño empresario, cuentapropista o proveedor. Por ejemplo, la empresa metalmecánica trabaja con un taller de tornería de piezas pequeñas, un tornero especializado, para productos específicos que requieren dicha máquina/herramienta con la que aquella no cuenta. También cuando la capacidad productiva de la empresa es superada por incrementos en la producción, se contrata a trabajadores como servicio externo, como en el caso del servicio de fraccionamiento en la bodega.
- Cooperativas de trabajo, a las que tratamos como una categoría independiente porque implican una relación de dependencia encubierta en dicha figura legal. En general, esta es utilizada como forma de enmarcar la alta rotación registrada en cierto tipo de trabajos estacionales. Los costos de contratar y “prescindir” del personal temporario es alto para las empresas, pero implica para los trabajadores una situación de total desprotección, porque tampoco se cumple el estatuto mínimo de una cooperativa de trabajo. Aunque la alta rotación de los trabajadores, en algunos casos, es inherente al tipo de producción estacional, las precarias condiciones de trabajo, como salarios de miseria, carencia de coberturas sociales en general, inestabilidad en la duración del trabajo, entre otras suelen ser las causantes. Tal es el caso en las agroindustrias, como las empacadoras de ajo, donde los trabajadores que realizan las tareas de cortar, pelar, seleccionar y empacar no son asalariados, sino que se inscriben en una cooperativa que es manejada por el “encargado del galpón” de la empresa.

- Empleados no registrados o bajo ninguna de las categorías anteriores (*en negro*), que se presenta en el caso de los puestos ocupados por los miembros o parientes del propietario de la empresa, en los niveles gerenciales y administrativos (en la mayoría de los casos, los propios empresarios definen a su empresa como “familiar”). En algunas de estas se menciona la incorporación de jóvenes aprendices a prueba y con la intención de capacitarlos, quienes son incluidos bajo esta condición, por ejemplo, en la fabricación de aberturas y muebles de cocina, en gráfica y en impresiones.

El devenir económico y los cambios político-institucionales confluyeron y han conducido a esta heterogeneidad, condicionando las variaciones en las relaciones de trabajo. Las formas de intercambio y consumo, así como las fluctuaciones en la cantidad de trabajadores, están asociadas a las reformas estructurales y a la coyuntura que afrontan las empresas de menor tamaño. Asimismo, el grado de organización de los trabajadores y la presencia/ausencia del sindicato es un elemento importante en la definición de estas formas.

A partir de las entrevistas, podemos aproximar que la presencia/ausencia del sindicato varía según el subsector de actividad industrial y el peso de dicha actividad en la economía regional y el aporte al empleo. En aquellas en que están presentes, las formas de intercambio respetan los acuerdos realizados entre los trabajadores y el sector industrial involucrado. Tal es el caso en las industrias metalmecánica, maderera, gráfica, vitivinícola y elaboradora de productos alimenticios. La presencia se da en la efectivización de los convenios, la verificación de los bonos de sueldo, los horarios, la ropa de trabajo y los elementos de protección personal, en algunos casos a través de visitas a las fábricas. En otros, como en el de la industria textil, la presencia es más débil, pero igualmente se acatan las resoluciones a nivel nacional. En las empresas que comercializan y cuentan con locales de venta exclusivamente, se rigen por el sindicato de comercio (Centro de Empleados de Comercio). Esta situación está presente en la mayoría de las pymes estudiadas, donde el plantel estable de trabajadores es mantenido en condiciones de trabajo formales. La permanencia de este núcleo es reconocida como esencial para la continuidad en el proceso de producción de las mismas.

Sin embargo, existen empresas dentro de los mismos sectores industriales en las que los trabajadores no están formalizados. La industria textil e indumentaria es una de ellas, dado que coexisten talleres pequeños produciendo prácticamente en la informalidad, situación que se presenta también en otras ramas de la industria provincial, como en los talleres metalmecánicos, de fabricación de muebles en madera y aluminio y gráficos.

El contrato de trabajadores por intermedio de agencias de dotación de personal eventual es otra forma adoptada en la relación de trabajo de parte de la empresa industrial. En el caso de las agroindustrias, la producción estacional requiere mayor cantidad de trabajadores en momentos de alza de la producción, con lo cual la contratación vía agencia facilita no solo la provisión de fuerza de trabajo, sino también de fuerza de trabajo con experiencia en el tema y con conocimientos sobre las condiciones de ese empleo temporario. En estos casos, la presencia de alguna forma de organización de los trabajadores es prácticamente inexistente.

En otras situaciones que involucran procesos productivos de mayor complejidad, como el desarrollo de líneas automatizadas de producción, el plantel de trabajadores estables diseña el proyecto completo, considerando material necesario y presupuesto; luego, un conjunto de talleres

por fuera de la empresa pone en marcha la fabricación de piezas. El armado y puesta en marcha final del producto, en este caso, maquinarias automatizadas, queda a cargo de los ingenieros de la empresa. Aquí no existe presencia sindical, como se planteó previamente, sino que es una relación empresario-microempresario o cuentapropista. Por último, se presentaron casos en los que, en excepciones, ciertas piezas o procesos son realizados por otros talleres (elaboraciones muy específicas que requieren herramientas puntuales, sobre todo cuando se fabrican máquinas a medida) o por servicios externos de fraccionamiento (equipo móvil), en el caso de la bodega.

Estos casos pueden agruparse como subcontratación de servicios, que son esenciales para el proceso productivo de la pyme. A partir de las situaciones observadas en las empresas visitadas, la mayor demanda de estos servicios significa, tanto para las empresas que los proveen desde el sector formal como para las microempresas o los trabajadores por cuenta propia del sector informal, condiciones de empleo y producción precarias¹²⁴. En el primer caso, se hace uso de formas legales de contratación precaria o del empleo no registrado para reducir el costo; en el segundo caso, la base de la precariedad está determinada por la forma de organización de la producción, más allá de que exista la contratación de asalariados no registrados.

Las formas de trabajo descritas, desde el punto de vista de las empresas, priorizan la reducción de costos en pos de alcanzar o mantener cierto posicionamiento en el mercado. En la búsqueda de competitividad, estas formas precarizadas de empleo son algunos de los mecanismos utilizados por estas. Es decir, en la medida en que la reorganización de los procesos de trabajo se dirige por la competitividad-costo, la flexibilidad/adaptabilidad de las estructuras productivas se intenta lograr con la flexibilización del trabajo empleo, derivando en una mayor precarización de las relaciones de trabajo. Las pymes sufren, en parte, las mismas condiciones de contratos precarios o *relaciones de dependencia* en tanto pertenecen a encadenamientos productivos donde participan empresas de mayor tamaño. La posibilidad de estas empresas de responder a las exigencias de mercado, en términos de competencia, de acceder a financiamiento para invertir y mejorar los procesos productivos, varía de acuerdo al sector de actividad específica, al tipo de producto y al posicionamiento respecto de otras empresas (competidores, proveedores y clientes).

Entre las principales estrategias, aumentar el tiempo de trabajo: *“un aumento en la productividad, significa tener mayor número de horas de trabajo. Entonces incide directamente un aumento de sueldo en un aumento de costo grande”* (E1); y reubicar a los trabajadores acompañado de capacitación en el nuevo puesto: *“cuando había que quedarse tiempo adicional había que quedarse y si había que mejorar y perfeccionarse había que hacerlo y cuando a un empleado que era administrativo bueno vos de ahora en adelante te vas a hacer cargo de la parte logística y bueno te tenes que especializar”* (E3).

Como parte de ese proceso, la **variación en la cantidad de trabajadores** en las empresas responde a la dimensión estructural por las transformaciones en la composición de la industria en general y por el perfil productivo afianzado en los últimos años en la provincia (predominancia de la vitivinicultura, la explotación de petróleo, exportaciones, servicios y turismo). Según el análisis de las empresas visitadas, las variaciones, luego de la recesión y la crisis de 2001, revelan una reducción del plantel de trabajadores, sin volver a recuperar ese nivel de empleo hasta el momento. En otros casos, por la desaparición de empresas del mismo rubro de producción, se

¹²⁴ Distintos autores han abordado el tema: Giosa Zuazúa, 2005, Antunes, 2003, Neffa, 2005 entre otros.

generaron nuevos puestos de trabajo para afrontar el incremento en el nivel de actividad de la empresa.

Sin embargo, la tendencia es a reducir la cantidad de trabajadores estables por el aumento en el costo, no tanto por los niveles salariales, sino por las cargas asociadas al registro y permanencia (antigüedad, seguridad social, etc.) y para regular libremente la disponibilidad en la cantidad de trabajadores, atendiendo a los ritmos de producción (ya sea estacionales o por ciclos económicos)¹²⁵. Estas formas de relación laboral posibilitan saldar la necesidad eventual de mayor cantidad de fuerza de trabajo con las modalidades mencionadas más arriba. Concretamente, son los casos de las producciones estacionales (vitivinicultura, empaque de ajo, elaboración de dulces y conservas), con la incorporación de trabajadores temporarios e, indirectamente, las industrias metalmeccánicas, cuyos clientes son bodegas y agroindustrias en general y tienen un incremento en la demanda de sus productos y servicios (reparación, puesta a punto de las maquinas) previo al alza de producción en aquellas.

En el caso de la agroindustria, se plantea en el sentido de planificar la escala de producción posible con el equipamiento de la planta, es decir, tener noción de la capacidad productiva instalada y sopesar con los vaivenes de la actividad económica general. En estos casos (bodega y alimentos – mermeladas, conservas, salsas, ajo) la demanda externa incide en la determinación de esta escala, dada su inserción en otros países.

En el sector metalmeccánico plantean el perfeccionarse en productos ofrecidos, crecer en ventas, pero no desean ampliar la planta productiva o incrementar la estructura de la empresa (*“perfeccionarnos en todo, crecer a lo mejor en ventas, pero no crecer en estructura la empresa”* – E6¹²⁶). De hecho, achicarse a tal punto que de acuerdo a la demanda de trabajo funciona con el personal para el diseño y fabricación de las líneas automatizadas, y contar con talleres pequeños que elaboren de acuerdo a los planos que confeccionan en el diseño del producto. En este caso esta empresa, luego del periodo recesivo de fines de los años noventa y la crisis del año 2001, redujo la capacidad productiva de la planta en personal calificado y hasta la fecha no pudieron recuperarlo, entonces encontraron la forma de solventar su proceso productivo dentro y fuera de la empresa con talleres de menor envergadura (tercerización)¹²⁷ (E7).

En otras circunstancias, ante la disminución del nivel de actividad, se recurre a la reducción de las jornadas laborales, pasando de ser de 8 a 10 horas diarias a medio día (6 horas), o la eliminación de las horas extras, y, en el peor de los casos, se acudió excepcionalmente a la suspensión de los trabajadores como alternativa al despido, para, en un contexto más favorable, reincorporarlos. Esta modalidad implica la interrupción del pago de salarios.

¹²⁵ *“...la tendencia es a tener costo fijo lo menos posible y cuando exista la necesidad de mayor fraccionamiento contratar servicio para hacerlo”* (E1). *“...cuidarse muy mucho en no tener un aparato muy grande que si no produce lo que tiene que producir, produce pérdida”* (E3). *“...tenes que vivir con mucha precaución y tratar de reducir costos, hemos tratado de ir reduciendo, nosotros en lo que es aceitunas nos hemos tecnificado en lo que es selección y bueno tratando de hacer esas cosas, no es que estemos en la maravilla acá, a veces no te cierran los números y te volves loco de donde bajar los números porque el costo fijo de en pesos son muchísimo, son muy altos”* (E2).

¹²⁶ *“...cuando te disminuye tanto el trabajo, la mediana estructura que tenes, te empieza a pesar los costos fijos. Por eso, en ese momento se decidió una reestructuración, achicar la empresa al mínimo, para tener un costo mínimo y poder sobrevivir”* (E6). Esto fue para atravesar la crisis de 2001.

¹²⁷ *“...nosotros estaremos trabajando en este momento entre unos 15, 18 talleres pequeños para nosotros (...) en determinados partes del año llegan a estar trabajando exclusivamente para nosotros (...) todo lo que es corte, plegado, hay talleres grandes, mecanizados grandes también”* (E7).

En los casos en que se crearon nuevos puestos de trabajo, se produjo una ampliación de la planta productiva, requiriendo importantes inversiones, también en los casos de profesionalización de la empresa e incorporación de nuevas formas de gestión: por áreas de trabajo específicas (por ejemplo, por certificación de normas de calidad) o por informatización y diversificación de mercados y clientes (en general, se crean trabajos en áreas administrativas de trabajo en la empresa). La relación con otros sectores de la economía, como el turismo, y el incremento en las exportaciones, sumado a la complejización del proceso productivo, explican esas variaciones.

Si bien la incorporación de tecnología y/o equipamiento productivo favorece el posicionamiento de la pyme y el aumento de la productividad, está condicionada por la capacidad financiera (como planteamos en el apartado anterior) y de transformación interna para enfrentar la reestructuración de la planta que lleva a realizar cambios respecto de la cantidad de trabajadores.

Las empresas analizadas son solo una pequeña muestra de la heterogeneidad de este conjunto socioproductivo y la diversidad de situaciones se explican por la sociedad donde se encuentran y las trayectorias recorridas. El posicionamiento de las pymes, entendidas como agentes socioproductivos, está atravesado y constituido por relaciones de fuerzas, configuraciones productivas particulares que habilitan su potencial desenvolvimiento.

Las diferencias planteadas en la formación de capital y sus condicionantes asociados a las relaciones productivas entre empresas, con proveedores y otros agentes económicos, como los organismos que otorgan créditos (sean públicos o privados –de apoyo al sector industrial, las pymes o bancos -), el acceso a créditos, sumados a los plazos, montos, costos y requisitos influye decisivamente sobre la ampliación de la capacidad productiva de las pymes y con ello la situación en que se encuentran en el mercado – competencia intercapitalista –. La propia relación con clientes y proveedores es determinante en el mismo sentido, respecto a la subordinación y posibilidad de negociación de precios y plazos de pago que en definitiva condicionan la obtención de rentabilidad de estas empresas, que a su vez permiten u obstaculizan la reproducción como capital (relación social).

CONCLUSIONES

En este trabajo nos propusimos conocer el desenvolvimiento de las pymes industriales en el marco de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina. Como punto de partida nos interrogamos sobre las secuelas del periodo de valorización financiera y apertura económica sobre la estructura productiva nacional, en especial la industria (primer capítulo). El proceso de desmantelamiento sufrido por gran parte de los agentes productivos, en particular las pymes, justificó la orientación del análisis presentado.

En este sentido, estudiamos específicamente el desempeño de este tipo de capital industrial en una economía regional, la mendocina, no sólo para identificar elementos que permitan caracterizar su dinámica (economía regional), también para definir a través de qué estrategias lo hicieron (pymes).

Con este fin expusimos la especificidad de la estructura productiva regional a comienzos del siglo XXI (segundo capítulo) a partir del análisis estadístico de los datos censales relevados durante el año 2003 (con referencia al año 2002). Aquí realizamos una descripción transversal (a modo de fotografía) de la industria provincial: su composición, distribución sectorial y territorial; dimensión y estructura del mercado; el perfil de las unidades productivas (tamaño, especialización y capacidad productiva, vínculo con el sector externo).

La industria mendocina se caracterizaba por un peso importante de las actividades orientadas a la refinación del petróleo, la elaboración de productos alimenticios y bebidas (donde se destaca la elaboración de vinos y la preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres) y la fabricación de maquinaria y equipo. Estas actividades producían el mayor valor agregado industrial regional (88,7%), destacándose la refinación de petróleo con casi el 50% del total. A su vez, se asentaban en las zonas más urbanizadas, coincidiendo con los denominados polos o parques industriales. Sin embargo, con excepción de la elaboración de productos alimenticios y bebidas, representaban poca cantidad de locales en el territorio provincial (sólo 5 en petróleo) y tenían una reducida participación relativa en el empleo industrial total (3,7% en petróleo y 7,5% en maquinaria y equipo). El sector productor de alimentos y bebidas, en cambio, era (y continua siendo) predominante en relación a la cantidad de unidades productivas y de ocupados industriales (60,9%), distribuidos en toda la provincia.

Una vez conocida la estructura y perfil de la industria provincial, nos abocamos al análisis de la dinámica en el marco de la denominada posconvertibilidad (capítulo III). Durante este periodo si bien fue considerable el crecimiento económico (reflejado en la evolución del PBI y el PBG), de las exportaciones y el consumo interno, el proceso de reconstrucción del entramado productivo quedó sesgado, en buena medida, a partir del nivel de inversión y reinversión de las utilidades obtenidas por los principales sectores económicos: agropecuario sobre todo por el incremento de las

exportaciones de granos y cereales, la propia industria (sectores automotriz, químicos, metales básicos), petróleo y minería.

En cuanto a la especificidad de la industria provincial, el desempeño de los sectores económicos predominantes (refinación de petróleo y vitivinicultura) se vio ampliamente favorecido por el abandono del régimen de convertibilidad, en un contexto internacional propicio para la comercialización de sus principales productos. Los sectores productores de bienes incrementaron su ritmo de actividad a partir de la demanda de sus productos desde otros países, por encontrarlos más competitivos en términos de precios relativos. Esto sucedió en la comercialización de vinos y productos agroindustriales en general.

Esta vinculación con el mercado externo y la reactivación del consumo interno repercutió en el nivel de actividad de las pymes industriales. En términos de relaciones productivas, la participación de las industrias complementarias a la actividad de la construcción y las metalmecánicas asociadas a la vitivinicultura y a la elaboración de conservas, dulces y salsas, experimentaron una recuperación de sus niveles de rentabilidad. En este último aspecto, tal como presentamos en el análisis de los casos (cuarto capítulo), la variación de los precios relativos en especial salarios, insumos y materias primas, en la primera parte del periodo analizado, fue altamente ventajoso para las empresas.

Asimismo, otros sectores asociados a la reactivación de la industria y el consumo en general, se vieron beneficiados por el incremento del nivel de actividad y la demanda de materias primas. Como proveedoras de insumos para la fabricación de envases y otros productos plásticos, *“la única forma de crecer nosotros es que la industria se desarrolle”*, Baresi. También mejoró la proyección de las pymes pertenecientes a la industria metalmecánica aunque no llegara a concretarse el salto que permitiría un afianzamiento definitivo en el mercado de maquinarias para la agroindustria en un caso y la automatización de líneas de producción en el otro.

Una de las hipótesis planteadas en este sentido, sostenía que las pymes se veían beneficiadas por el bienestar de la cadena vitivinícola y el petróleo en particular. Es decir, por la dinámica que propicia la actividad económica de estos sectores centrales en la economía provincial y no como una reconstrucción genuina del entramado productivo local (por ejemplo, el abastecimiento interno en términos de bienes de consumo masivo como de empleo). Al respecto, sostenemos que definitivamente favoreció y favorece la actividad de las pymes industriales, sin embargo, cuestionamos el afianzamiento de un perfil productivo más diversificado y no exclusivamente orientado a la demanda de estos sectores.

En respuesta a dicha inquietud, asociada al interrogante general de la tesis sobre la reconstrucción de la industria regional con creación de empleo, analizamos el desempeño de distintos subsectores industriales vinculados con la reactivación del consumo interno, la actividad de la construcción y el desarrollo de servicios turísticos. A partir del análisis agregado (capítulo III), encontramos que, como resultado del crecimiento económico, el incremento de la demanda interna de bienes de consumo en general promovió mayor nivel de actividad en las pymes dedicadas a la producción para la satisfacción de la demanda doméstica (las ramas textiles e indumentaria, calzado, electro, madera y muebles, edición e impresión, minerales no metálicos, bebidas y alimentos, a nivel provincial y del país), por la ampliación del consumo interno y por el impulso de la construcción

(sobre todo en los primeros años de crecimiento económico). Asociado también con el crecimiento de sectores industriales que se veían relegados durante la década de los noventa.

Con el fin de profundizar en las características de dicho desenvolvimiento, reflexionamos sobre la articulación con los cambios o continuidades con el patrón de acumulación vigente durante la década de los noventa. En este sentido, pusimos el acento en la posibilidad de formación de capital, sus condicionantes y la situación del trabajo empleo en aquellos subsectores industriales que mostraron una dinámica asociada a dicho crecimiento y su predominancia histórica en la economía regional (capítulo IV). Las diferencias encontradas, a partir del análisis de casos, se explicaron por el particular posicionamiento de las pymes de cada subsector en la estructura socioproductiva regional.

Entre los elementos que contribuyeron a definir dicha posición (tal como lo planteamos en el capítulo I), la propiedad de los medios de producción, la escala y forma de organización de la producción y el control sobre el proceso de trabajo, la posibilidad de incorporar tecnología y aumentar con ello la productividad, fueron determinantes para el desempeño de estas empresas. Aquí intervino también la relación con los principales clientes y proveedores que, en definitiva, denotaron las relaciones entre tipos de capital y relaciones de fuerzas en el mercado.

Dadas las características afianzadas en la estructura productiva heterogénea y concentrada, estas pymes lograron posicionarse a partir de la posibilidad de incorporar/renovar máquinas o variar la capacidad productiva de la planta. En este aspecto, la reinversión y la capacidad de ahorro a nivel de las unidades productivas, fueron determinantes dadas las dificultades de acceder a líneas de financiamiento acordes a sus ritmos de producción, circulación y retorno/rentabilidad. Las limitaciones en este sentido estuvieron dadas por los plazos de pago, las garantías requeridas y los costos de los créditos.

Del mismo modo, las relaciones presentes con los principales clientes y proveedores denotaron la existencia de diferencias marcadas en los términos de la vinculación comercial (precios y plazos de pago principalmente). De un lado y del otro, el tipo de capital y las características del mercado influyeron notablemente en el desempeño de las empresas. Como estrategias, ya presentes en sus trayectorias, la conservación de los vínculos con los proveedores fue fundamental. Ya fuera por la modalidad de trabajo adoptada por la empresa o por el ritmo de producción / comercialización / retorno, según la especificidad del sector de actividad.

Por el contrario, las ligazones de largo alcance con clientes se basaron más en la subordinación que en el acuerdo: conforme el cumplimiento del requerimiento solicitado, la permanencia de la relación comercial. Estos requerimientos fueron de equipamiento productivo, consiguientemente de la forma de producción y el tipo de producto, asociado también con la obtención de calidad (vinculada más a la *normatización*/certificación de normas de calidad), de plazos y precios. Es decir, la particularidad de estas relaciones, se asemejaron más a formas de restringir y condicionar que de afianzar vinculaciones productivas perdurables.

Otro de los mecanismos de las pymes para sostener el nivel de producción ajustado a los ritmos cambiantes de actividad (incluso en el periodo de crecimiento económico), se dio a partir de la reducción de su estructura/capacidad productiva ("*mantenerla al mínimo*"). Lo cual se tradujo en

operar con el mínimo de trabajadores necesarios para mantener el nivel de demanda, transformándose esta estrategia en una de las esenciales.

La disponibilidad de la fuerza de trabajo ajustable a dichos vaivenes, no solo explica la situación del trabajo empleo en las pymes, sino la complejidad de las formas que adoptaron las relaciones de trabajo que completan el proceso productivo. Estas formas de intercambio y consumo abarcaron desde asalariados sindicalizados, empleados temporarios contratados con periodo de finalización (contrato de obra o servicio, a prueba, pasantías), por intermedio de *agencias de dotación de personal* o como servicios externos y tercerización de proceso de trabajo, hasta cooperativas de trabajo y empleo no registrado (éstas dos últimas modalidades bordean la legalidad en el primer caso y la traspasan en el segundo). Además, de acuerdo al ritmo de trabajo, la intensificación o reducción de la duración de la jornada de trabajo.

En el marco del proceso de cambios del régimen social de acumulación, las reformas en la legislación laboral legitimaron la flexibilización de las relaciones de trabajo, permitiendo contratar y prescindir de trabajadores en función directa con los ritmos de actividad económica del capital. Como una de las continuidades presentes en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina, la flexibilización laboral como base de las formas de explotación de la fuerza de trabajo, permitió disponer de ésta en función directa a las necesidades del mercado. De esta manera, operó como factor de ajuste en los ritmos de producción para la obtención y ampliación de los márgenes de ganancia del capital.

Considerando el proceso de cambios pos convertibilidad, la creación de empleo y las formas de intercambio y consumo existentes, cuestionan fuertemente la potencialidad de la recuperación de la industria en el cuerpo de las pymes como generadoras de puestos de trabajo. Cabe preguntarse entonces si se crean *nuevas relaciones de trabajo* que exceden el ámbito de las empresas (nuevas formas de intercambio y consumo o *nuevas* a partir de las relaciones productivas entre la industria y otros sectores económicos, como el amplio abanico de los servicios principalmente, pero también encuadrado en los sectores de comercio, construcción o administración) qué características revisten en relación con la consolidación de un proceso de reconstrucción de la producción regional.

El alcance de los resultados presentados en esta tesis están dados, en primer lugar, por la adopción de una perspectiva socio histórica, a partir de la cual la definición de pymes o pequeño capital industrial como agentes socioproductivos esbozada en el primer capítulo, implica considerar su posicionamiento en el marco de relaciones sociales (capital – capital, capital – trabajo, capital – trabajo - Estado) y de una particular configuración productiva. En el intento de complejizar el campo de estudio de las pymes, los casos analizados cuyos resultados presentamos en el capítulo cuatro, son una pequeña muestra de la heterogeneidad de este conjunto productivo, cuya diversidad se explica por la sociedad donde se encuentran y las trayectorias recorridas.

Como parte del proceso de transformaciones en la forma y organización de la producción, las pymes realizan actividades suplementarias o complementarias relevantes para la dinámica de la economía provincial (también por el tamaño del mercado – consumo interno- y por la inserción en el comercio exterior – esfera de la circulación de mercancías). Definidas por las relaciones de fuerza que se expresan en el mercado (relaciones productivas), la disputa por la apropiación y los mecanismos de reproducción del capital, guardan relación con las estrategias adoptadas por los

sectores dominantes para perpetuarse. Dadas las condiciones de apropiación de los grandes capitales en términos de disponibilidad de medios y, en la esfera de la circulación, precios y mercados, las pymes están subordinadas a la lógica del gran capital. El pequeño capital se limita a encontrar en la utilización de la fuerza de trabajo su principal mecanismo de reproducción. Las otras vías de obtención de ganancia en la esfera de la circulación están limitadas para estos pequeños capitalistas de las economías regionales (acceso a capital de préstamo, por ejemplo).

La combinación de la liberalización de los mercados, la escasez de medidas que restrinjan el asentamiento y la huida de industrias de gran envergadura, previo traspaso de conocimientos y/o tecnología y el cumplimiento de inversiones, limitan las posibilidades de construir una base productiva sobre la cual desenvolverse. Es decir, los vaivenes de la economía Argentina están atravesados por las políticas económicas de las gestiones de gobierno, pero a su vez están influenciadas por las coyunturas mundiales, estructuralmente determinadas por la situación de la producción y la circulación mundial del capital y de los agentes con mayor poder económico político y las desigualdades que históricamente el proceso de producción y reproducción del capitalismo viene generando.

Estos interrogantes y líneas de análisis son coherentes con el planteo realizado al comenzar esta presentación, cuyo objeto principal fue dar cuenta de la situación de las pequeñas y medianas empresas industriales en la provincia de Mendoza en el esquema de funcionamiento actual del capitalismo en Argentina. Partiendo de las particularidades de la economía regional y el perfil de las plantas industriales, considerando el proceso de desmantelamiento de la industria nacional durante las décadas pasadas.

Como corolario, las medidas económicas centrales del periodo han sido claves para definir el comportamiento de la industria y los sectores económicos productores de bienes en general. Comenzando por la devaluación y la regulación del tipo de cambio, fueron determinantes para la evolución de los precios relativos y la dinámica de inversiones. En este último aspecto, cuestionamos su expansión entre los sectores productivos (ya sea en su componente privado como público – la producción y distribución de energía por ejemplo), porque es una de las falencias del proceso de crecimiento, en tanto de ésta depende la profundización de los procesos de formación de capital en el conjunto de los sectores, y en particular en la industria. Estos procesos se han dado con mayor intensidad en los sectores más concentrados y aún no se ha difuminado en el conjunto de los sectores productivos con potencial para crecer y mantener cierta dinámica de producción en las economías provinciales.

La potencialidad de la industria en el cuerpo de las pymes en una economía regional, como la de Mendoza, se ve cuestionada además por las formas que asumen las relaciones de trabajo (intercambio y consumo) en la medida en que están precarizadas o con salarios que bordean los niveles de subsistencia. Las consecuencias de las décadas pasadas sobre la estructura productiva y las relaciones de trabajo recayeron en las posibilidades de resolución de la problemática laboral, porque sí hubo una recomposición del empleo pero continuaron presentes las disparidades en el conjunto de los trabajadores. Las cuales se explican por los procesos de precarización laboral, atravesados por la consolidación de la tercerización de procesos productivos (contratos a través de agencias dentro de las empresas o externos a éstas mediante subcontratación o mutación de la relación laboral en pequeño empresario- trabajador independiente), y por la intensificación de la

explotación por incremento en la duración de las jornadas de trabajo y las diferencias en los niveles salariales según modalidad de contratación.

En el proceso de reactivación de la industria, falta reforzar hacia dentro y en lo profundo del entramado productivo, considerando no sólo las especificidades regionales sino la diversidad de agentes productivos presentes. Además, de la revisión de los circuitos de circulación y las vías de comercialización. La mirada puesta en las cadenas agro y extractivo exportadoras (petróleo, minerales, etc.) ha orientado la adopción de medidas que siguen poniendo el acento en la relación con el comercio mundial, que sin ser excluyente puede (y debería) completarse con el potenciamiento de la formación de capital a nivel interno y diversificado en términos de propiedad y tipo de capitales. Sin desestimar o desestimar el aporte de la inversión extranjera, como complemento y acompañamiento de las lógicas de producción regionales, potenciar la impronta nacional, en sentido de arraigamiento y continuidad en los procesos de formación de capital para la producción y abastecimiento local.

En definitiva, afianzar las bases productivas que permitan sostener un ritmo de actividad económica acorde a la demanda local de bienes necesarios para la reproducción de la sociedad. Aunado a ello, cuestionar junto con el sostenimiento de las fuentes de trabajo, la situación del trabajo empleo como base imprescindible de la sociedad, de las relaciones sociales (producción para qué y para quién). El funcionamiento del capitalismo actual en Argentina continúa asentado sobre la base de la concentración económica y centralización de los capitales afianzado en las décadas pasadas. La disputa por revertir estos procesos (de concentración económica y centralización de los capitales) es clave en cualquier construcción alternativa de las estrategias de reproducción de los sectores productivos regionales/provinciales.

El posicionamiento sobre estas cuestiones es determinante para la orientación de las políticas económicas e industriales en particular, pero más importante aún para posicionarse sobre quiénes se benefician o sobre cómo sostener esta dinámica en una sociedad específica en un tiempo determinado. Concretamente, el estudio sobre las estrategias/mecanismos de reproducción del pequeño capital industrial provincial, implica deliberar sobre su potencialidad para sostener el nivel de empleo y producción.

BIBLIOGRAFÍA

ACEVEDO, M., BASUALDO, E. y KHAVISSE, M. (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.

AMICO, Fabián (2006) Sobre las diferencias básicas entre el actual modelo de dólar alto y la convertibilidad. Noviembre de 2006. Buenos Aires. Disponible <http://www.catedras.fsoc.uba.ar/inigo/biblio.html>

ANTUNES, Ricardo (2006) *“El caracol y su concha. Ensayo sobre la nueva morfología del trabajo”*. Revista Herramienta Nº 31. Marzo 2006. <http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-31/el-caracol-y-su-concha-ensayo-sobre-la-nueva-morfologia-del-trabajo>

ANTUNES, Ricardo (2005) *Los sentidos del trabajo. Ensayos sobre la afirmación y la negación del trabajo*. Herramienta, Taller de Estudios Laborales, Buenos Aires.

ANTUNES, Ricardo (2003) *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Ediciones Herramienta, Buenos Aires.

APYME (1991). *Las pequeñas y medianas empresas y el interés nacional*. Buenos Aires, Argentina.

ARCEO, Enrique (2006). El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares. En E. Arceo y E. M. Basualdo (Comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (pp. 27-65). Buenos Aires: CLACSO, Colección Grupos de Trabajo.

ARCEO, Enrique (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, Buenos Aires, Argentina.

ATTORRESI, CASTILLO, FEDERICO, KANTIS, et al. (2007) *Las Nuevas Empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la Post-Convertibilidad*. MTEySS. Disponible en: <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/bol/GACELAS%2027-09.pdf> (12/3/2010)

AZPIAZU, Daniel (1996). *Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios*. FLACSO, Área Economía y Tecnología, Buenos Aires.

AZPIAZU, Daniel (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO.

AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo (2000). *Las pymes y la industria Argentina. Potencialidades de crecimiento y empleo*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Área de Economía y Tecnología, Buenos Aires.

AZPIAZU, Daniel y BASUALDO, Eduardo (2003). *Estudios sectoriales. Componente: Industria vitivinícola. Estudio 1.EG.33.6; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Buenos Aires.*

AZPIAZU, D. y BASUALDO, E. (1990): *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.

AZPIAZU, D.; BASUALDO, E. y KHAVISSE (1989) "El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80". Legasa, Buenos Aires.

AZPIAZU, Daniel, BASUALDO, Eduardo y SCHORR, Martín (2001) *La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post sustitutiva*. FLACSO, Área de Economía y Tecnología.

AZPIAZU, D. y NOCHTEFF, H. (1995). El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política. Tesis grupo editorial Norma S. A. Buenos Aires Argentina.

AZPIAZU, Daniel y SCHORR, Martin (2010). Hecho en Argentina. Industria y Economía, 1976-2007. Siglo XXI editores, Buenos Aires, Argentina.

BASUALDO, Eduardo (2010). Estudios de historia económica argentina: desde mediados del sXX a la actualidad. Siglo XXI editores, Buenos Aires, Argentina.

BASUALDO, E. M. (2008). La distribución del ingreso y sus condicionantes estructurales. En Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), Derechos humanos en Argentina. Informe 2008. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

BASUALDO, Eduardo (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento N° 1, Maestría en Economía Política, Área de Economía y Tecnología FLACSO-Argentina.

BASUALDO, Eduardo (2006). La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. En E. Arceo y E. M. Basualdo (Comps). Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales (pp. 123-177). Buenos Aires: CLACSO, Colección Grupos de Trabajo.

BASUALDO, Eduardo (2004): "Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana". Revista Realidad Económica N°201 Buenos Aires.

BASUALDO, Eduardo (2001): Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001), UNQ / FLACSO / IDEP, Bs. As.

BECCARIA, L. y P. GALÍN (2002) Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas, Buenos Aires: CIEPP-OSDE.

BONNET, Alberto (comp.) (2011) El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente. 1a ed. Buenos Aires: Peña y Lillo, Continente.

BONNET, Alberto y Adrian PIVA (comp.) (2009) Argentina en pedazos: luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad. 1a ed. Buenos Aires: Continente.

BORELLO, José A. (1997). Soplando vida al metal. 100 años de la industria metalmeccánica mendocina 1895-1995. Colección CEA – CBC, Buenos Aires: CEUR.

BUNEL, Jean y Marie-France PRÉVÔT SCHAPIRA (1995). Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas. El caso de la Provincia de Mendoza (Argentina). En: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 57, No. 4, Reforma económica y empresariado en América Latina (Oct. - Dec., 1995), pp. 227-240 Published by: Universidad Nacional Autónoma de México Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3540912>. Accessed: 22/03/2011 10:28

CARDELLO, M. y otros (1998). Reforma del Estado, concentración económica y fragmentación social en la provincia de Mendoza, Mendoza: CIUNC/UNCuyo.

CASTILLO, RIVAS, ROJO, ROTONDO (2007) *Tendencias de la dinámica del empleo registrado en el periodo 2003-2006*. Ponencia presentada en 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET.

CEP (2007) *Actividad Industrial. Situación actual y perspectivas*. Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y Pyme, Ministerio de Economía y Producción, Mayo 2007.

COLLADO, Patricia (2006). *Desarrollo vitivinícola en Mendoza - Argentina. Apuntes sobre su origen*. Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas. N° 8, vol. VII, Otoño 2006, Santiago del Estero, Argentina. ISSN 1514-6871 (Caicyt-Conicet)

COLLADO, Patricia (2005). *Metamorfosis del trabajo o metamorfosis del capital*, en Revista Herramienta N° 30, Octubre de 2005 Buenos Aires.

COLLADO, Patricia (2003) "Mendoza, periferia de la periferia próspera: (un análisis sobre el modelo de desarrollo regional)". En: Confluencia, Año 1, no. 1, 213-235 p. Dirección URL del artículo: <http://bdigital.uncu.edu.ar/fichas.php?idobjeto=62>. Fecha de consulta del artículo: 05/03/10.

CORTESE, Carmelo y LLANO. M. del Carmen (2010) ¿Cambios en la distribución de la riqueza en la última década? Crecimiento económico e impactos sociales en la población de Mendoza. Ponencia Pre ALAS Neuquén, diciembre 2010.

CORTESE, Carmelo y LLANO. M. del Carmen (2007) *Condiciones laborales después de las privatizaciones. El caso de YPF-Repsol Mendoza*. INFORME FINAL BIENIO 2005/2006. SCTyP, FCPyS, UNCuyo.

DE LA GARZA TOLEDO, E. (2000). La flexibilidad del trabajo en América Latina. En: Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. FCE, México.

DE LA GARZA TOLEDO, E. Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México al inicio del siglo XXI. 2003. Disponible en: <http://docencia.izt.uam.mx/egt/> Acceso en: 12/02/2011

DE LA TORRE, Delia y TINTO, Cecilia (2003). POLÍTICAS PÚBLICAS Y ESTRATEGIAS DE LAS PYMES HORTÍCOLAS EN LA REGIÓN DE CUYO” Trabajo presentado ante el VI Congreso Nacional de Ciencia Política. Universidad Nacional de Rosario. Noviembre de 2003.

DELFINI Marcelo, DUBBINI Daniela, LUGONES Manuel y RIVERO Ivana Nancy (compiladores) (2007) *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires, Prometeo Libros, Los Polvorines, Univ. Nacional de General Sarmiento, 2007.

DIAMAND, Marcelo y NOCHTEFF, Hugo (eds.) (1999). *La economía argentina actual*. Cuaderno N°6: La cuestión del empleo. Grupo editorial Norma, Buenos Aires.

DORFMAN, Adolfo (1983). Cincuenta años de industrialización en Argentina (1930-1980). Análisis y perspectivas. Ediciones Solar, Buenos Aires.

ERBES A, MOTTA J, ROITTER S y YOGUEL G (2003) *Las competencias tecnológicas en la fase de crisis del Plan de Convertibilidad. El caso de la industria manufacturera argentina entre 1998 y 2001*.

FÉLIZ, Mariano (2011). ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y crisis capitalista en Argentina desde los 90. THEOMAI nº 23. Primer semestre 2011.

FIEL –Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas – (1996). Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina. FIEL, Buenos Aires.

FERNÁNDEZ BUGNA, C. y F. PORTA (2007), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, Capítulo III, en “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007”, B. Kosacoff (ed) Documento de Proyecto Nº 20, CEPAL-Oficina Buenos Aires, Buenos Aires.

GABA, E. y LAMELA, J. (2006) *Dinámica de los salarios en Argentina*. Servicios de Estudios Económicos. Buenos Aires.

GAGO, Alberto (1999). Rupturas y conflictos en la historia económica de Mendoza. CEIR, Mendoza, Argentina.

GAGO, Alberto; DE LA TORRE, Delia; PICÓN, Mario; DELAMARRE, Roberto y TINTO, Cecilia (2007). *Competitividad productiva y sustitución de importaciones en las industrias ligadas a las cadenas productivas agroalimentarias en la Región de Cuyo-Argentina*. KAIROS. Revista de Temas Sociales. Publicación de la Universidad Nacional de San Luis. Año 11. Nº 19. Abril de 2007

GATTO, F. y CETRÁNGOLO, O. (2003). *Dinámica productiva provincial a fines de los años noventa*. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Serie Estudios y Perspectivas 14, Oficina de la Cepal en Buenos Aires.

GATTO, Francisco y FERRARO, Carlo (1997), Consecuencias iniciales de los comportamientos pymes en el nuevo escenario de negocios en Argentina. LC/BUE/L.162, Buenos Aires, CEPAL.

GENNARI, A. y EISENCHLAS, P. (2004). Estructura ocupacional en microemprendimientos de producción e industrialización del ajo. Mendoza, Argentina, Rev. FCA UNCuyo. Tomo XXXVI, nº 1.

GIGLIANI, Guillermo y Santiago JUNCAL (2007). La actual fase industrial argentina y los límites del modelo. REVISTA Soc. Bras. Economía Política, Rio de Janeiro, nº 20, p. 7-24, junho 2007.

GIMÉNEZ, P., FUENTES, A., DUARTE, M., TORRES, L., JAIT, A., FRIGOLÉ, P., SCHEJTER, C., GATTO, F. (2004) *Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza*. Volumen I, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Buenos Aires, mayo de 2004.

GIOSA ZUAZÚA, Noemí (2005a) *Las proyecciones oficiales y las posibilidades de generar empleo y reducir el desempleo en Argentina*. CIEPP-Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas- Serie Análisis de Coyuntura – N ° 8, Octubre de 2005.

GIOSA ZUAZÚA, N. (2005b) Dinámica del mercado de empleo y regulación laboral en Argentina. Antecedentes y Transformaciones de los 90s. ¿Hacia dónde vamos? Diciembre de 2005 PolicyPaper # 8 El Observatorio Argentina.

GONZÁLEZ, Javier Adrián (2005) *Cambios de la estructura industrial 1993-2003. Las causas de la tendencia histórica al estancamiento del desarrollo industrial argentino y su posible resolución* Documentos de trabajo Número 1 - marzo 2005 INTI.

GRAMSCI, Antonio (1984). *La formación de los intelectuales* (XXIX, VIII) en GRAMSCI Los intelectuales y la organización de la cultura. Nueva Visión. Buenos Aires.

GRAMSCI, Antonio (1975). *Análisis de las situaciones. Relaciones de fuerzas* en GRAMSCI Notas sobre Maquiavelo, sobre política y el Estado Moderno. Juan Pablo Editores, México.

GUDIÑO, María Elena; REYES Paecke, Sonia; RIVAS, Marcela; D INCA, María Verónica (2005): *Estrategias de integración y transformaciones metropolitanas: Santiago de Chile/ Mendoza (Arg.)*. Mendoza, Ediunc.

HARRISON, B. (1994). *La empresa que viene*. Barcelona: Ediciones Paidós, SAICI.

HERMANS, M. (2003) *Small- and medium-sized enterprises' restructuring in a context of transition: a shared process*. ECLAC Office in Buenos Aires. February 2003.

HEYMANN, Daniel (2006) *Buscando la tendencia: crisis macroeconómica y recuperación en la Argentina*. Serie Estudios y Perspectivas N°31. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Buenos Aires, abril de 2006.

IdePyME – ABAPPRA (Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina) (2004). "Definición PYME en la Argentina". En *Las PYMES argentinas. Mitos y realidades*. Editado por Idepyme. Buenos Aires, Argentina.

IÑIGO CARRERA, Nicolás y PODESTÁ, Jorge (1997). Elementos para el análisis de una relación de fuerzas sociales objetiva. Argentina 1991. Comunicación PIMSA <http://www.pimsa.secyt.gov.ar/publicaciones/C2.pdf>

IÑIGO CARRERA, Nicolás, PODESTÁ, Jorge y COTARELO, Ma. Celia (1999). *Las estructuras económico sociales concretas que constituyen la formación económica de la Argentina*. PIMSA, Documento de Trabajo N° 18, Documentos y Comunicaciones.

KANTIS, H. (ed) (1998). *Desarrollo y gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario*. Instituto de industria, UNGS.

KATZ, Claudio (2007) *El giro de la economía argentina*. Informes especiales Argenpress. Fecha publicación: 16/02/2007 www.argenpress.info

KATZ, Claudio (2005): "¿Qué burguesía hay en la Argentina?", Buenos Aires. Disponible en: http://www.socialismo-o-barbarie.org/argentino/050703_a_queburguesia.htm

KATZ, J. y STUMPO, G. (2001): "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional", CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, N° 103, Santiago de Chile.

KOSACOFF, Bernardo (2010): *Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)*. Documento de Proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.

KOSACOFF, Bernardo (2007), "Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino", CLAVES para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.

KOSACOFF, Bernardo (edit.) (1998): *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*, CEPAL/Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

KOSAKOFF, B. y LÓPEZ, A. (2000). *Cambios organizacionales y tecnológicos en las Pymes. Repensando el estilo del desarrollo argentino*. Revista de la Escuela de Economía y Negocios, 2(4).

KULFAS, Matías (2009): *Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas*, Documento de Proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.

KULFAS, Matías (2007) *Políticas de apoyo a las PyMEs y el desarrollo regional*. Revista Desarrollo Pyme N°1 Abril 2007. SEPYME, Ministerio de Economía y Producción.

KULFAS, Matías y SCHORR, Martín (2006) *La industria argentina en el escenario posconvertibilidad*. En Revista Realidad Económica, N° 190, Buenos Aires, agosto-septiembre 2002. Publicado el 17/8/2006, IADE.

LAFALLA, Arturo Pedro; (2010): *Utopía y Realidad: Testimonio de un gobernador (1995-1999)*. Mendoza, Ediunc.

LINDENBOIM, J. y MÜLLER, G. (2008) *Inflación (real) y salario real*. Proyecto UBACyT E-003.

LÓPEZ, Andrés (2006): *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

MANZANAL, Mabel (1999) *La cuestión regional en la Argentina de fin de siglo*, en Revista Realidad Económica N° 166 -16 agosto al 30 septiembre de 1999.

MARTICORENA, Clara (2007) *La situación de los trabajadores industriales en la actual fase expansiva (2003-2006)*. Ponencia 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

MARTIN, José Francisco (1992). *Estado y empresas. Relaciones inestables*. Mendoza, Argentina: EDIUNC.

MARX, Carlos (1999). *El capital: crítica de la economía política*. Tomo I; traducción de Wenceslao Roces. 3ª edición México: FCE.

NEFFA, Julio (2005) *Las principales reformas de la relación salarial operadas durante el periodo 1989-2001 Con impactos directos o indirectos sobre el empleo*. Materiales de Investigación n° 4 CEIL PIETTE CONICET, Buenos Aires, octubre 2005.

(2004) *La forma institucional relación salarial y su evolución en la Argentina desde una perspectiva de largo plazo*. En Boyer, Robert y Neffa, Julio C. (coords), *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires: Ceil-Piette CONICET, Asociación Trabajo y Sociedad, Miño y Dávila.

NEFFA, Julio C. (coord.), PANIGO, Demian; PÉREZ, Pablo (2005) *Actividad, empleo y desempleo. Conceptos y definiciones*. Asociación Trabajo y Sociedad. Ceil-Piette Conicet, Buenos Aires, Miño y Dávila.

NOTCHEFF, H. (1998) *Neoconservadorismo y subdesarrollo. Una mirada a la economía argentina*, en Notcheff, H. (ed.) *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*. Buenos Aires: EUDEBA / FLACSO.

NOCHTEFF, H. (2000) *¿Del Industrialismo al posindustrialismo?: las desigualdades entre economías*. En: *Realidad Económica*. Buenos Aires: IADE, N° 172.

NUN, José (2003). *"1969. La teoría de la masa marginal"* en *Marginalidad y exclusión social*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

NUN, José (1987). "La teoría política y la transición democrática", en J. Nun y J. C. Portantiero, *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Buenos Aires, pp. 3-116.

NUN, J. (1969). *Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal*, Revista Latinoamericana de Sociología Buenos Aires, Vol. 5, num. 2, julio 1969, pp. 180-225

ORTIZ, Ricardo y SCHORR, Martín (2009) Ventajas comparativas, industrialización y desarrollo. Revista Realidad Económica N° 245 1º de julio/15 de agosto de 2009.

PÉREZ PRIETO, M. (2007). Consideraciones teóricas para el análisis de las pequeñas y medianas empresas como fuente de generación de empleo. *Revista Venezolana de Gerencia*, 12, 475-487.

PORTES, Alejandro y BENTON, Lauren (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios Sociológicos* Vol. 5, No. 13 (Jan. - Apr., 1987), pp. 111-137. El Colegio De México. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/40419915>

RAPOPORT, Mario (2010) Las políticas económicas de la Argentina. una breve historia. Buenos Aires; Booket.

REYES, Azucena, BLAZSEK, Andrea y CANAFOGLIA, Eliana (2007a) Oportunidades laborales, condiciones de inserción en el mercado de trabajo y género. Mendoza (Argentina), 1991-2002. En Eguiá, A., Piovani, J.I. y Salvia, A. (comp.) *Genero y trabajo: asimetrías intergeneros e intrageneros. Áreas metropolitanas de la Argentina, 1992-2002*. Buenos Aires, Eduntref.

REYES, Azucena, BLAZSEK, Andrea y otros (2007b). *Crecimiento, mercado de trabajo y construcción de subjetividades*. Informe final proyecto de investigación FCPyS, cód.06/F185, Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado, UNCuyo, Mendoza.

REYES, Azucena, BLAZSEK, Andrea, BORZOTTA, Beatriz, CANAFOGLIA, Eliana, AGUILÓ, Juan C. (2005) *Modelo de acumulación, re-estructuración productiva y mercado de trabajo: el caso de Mendoza (Argentina) en el periodo 2002-2005*. Ponencia presentada en ALAS, Brasil.

REYES, Azucena, BLAZSEK, Andrea y CANAFOGLIA, Eliana (2004) *Los cambios en la fuerza de trabajo y la precarización laboral en Mendoza durante 1991-2002*.

ROFMAN, Alejandro (1974) *Desigualdades regionales y concentración económica. El caso argentino*. Ediciones Siap-Planteos, Buenos Aires.

ROFMAN, Alejandro B. (1999). Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. Revista Realidad Económica Buenos Aires (Argentina) Núm. 162 -16 febrero al 31 marzo de 1999. pp. 107-136. *Publicado el 19/7/2006 web*

ROIG, Arturo, LACOSTE, Pablo y SATLARI, Ma Cristina (2004). Mendoza, cultura y economía. Caviar Bleu editora Andina Sur, Mendoza, Argentina.

ROITMAN, Susana (2007). Trabajo y tecnología en una fábrica de tractores. De Zanello a Pauny. Tesis de Maestría en Ciencia Tecnología y Sociedad, Universidad Nacional de Quilmes, Argentina.

SAIZ, Sergio (2011). Régimen social de acumulación. Estructura y acción al interior del conflicto capital-trabajo. Aportes para el estudio de la convertibilidad argentina, Editorial Académica Española, Alemania.

SALVIA, A., FRAGUGLIA, L. y METLIKA, U. (2005). *¿Una mejor calidad ocupacional en los mercados laborales de la Argentina postdevaluación?* Laboratorio, Año VI, N° 17/18, Buenos Aires.

SALVIA, Agustín (2003). *Mercados segmentados en la Argentina: Fragmentación y precarización estructura social del trabajo (1991-2002)*. Laboratorio, año 4, N° 11/12. Bs As.

SCHORR, Martín (2004) *Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Edhasa, Buenos Aires.

(2005) *Cambios en la estructura y funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*. Tesis de doctorado, FLACSO.

SCHORR, Martín y WAINER, Andrés (2006). Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron. *Realidad Económica*. N° 223, 116-141.

SCHVARZER, Jorge. (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina*. Planeta, Buenos Aires.

SCHVARZER, Jorge (1997). Problemas actuales de la estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico. CISEA, Centro de Investigación de la Situación del Estado Adiministrativo, Buenos Aires, Argentina. p. 18. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/cicea/PB.DOC>

SENEN GONZÁLEZ, C. Teoría y práctica de las relaciones industriales. Reflexiones sobre los cambios recientes de las relaciones laborales en Argentina. En: *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Uruguay: Año 11, N° 18. 2006.

SERINO, Leandro y GONZÁLEZ, Mariana L. (2002). *Dinámica económica y empleo: Reflexiones acerca de sucesos inevitables*. Lavboratorio, Año 4, N° 9, pp.3-8, Buenos Aires.

SVAMPA, Maristella (2007) Las fronteras del gobierno de Kirchner: entrela consolidación de lo viejo y las aspiraciones de lo nuevo. Cuadernos del CENDES, AÑO 24. N° 65, Tercera Época Mayo-Agosto 2007.

SZTULWARK, Sebastián (2010). Políticas e instituciones de apoyo a las pymes en la Argentina. En FERRARO, C. y STUMPO, G. Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales. Libros de la CEPAL, Santiago de Chile.

VALERO, Juan Carlos (2006) *Cifras para pensar. Industria nacional: más allá de la macroeconomía* Revista SABER COMO Nro. 47 - Diciembre 2006. INTI.

YOGUEL, Gabriel (1996). "Reestructuración económica, integración y Pymes: el caso de Brasil y Argentina", en Katz (ed.) *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Buenos Aires: Alianza.

YOGUEL, G. y MOORI-KOENIG, V. coord (1999). Los problemas del entorno de negocios. Desarrollo competitivo de las pymes Argentinas. UNGS, FUNDES.

ZEVALLLOS, Emilio (2003) *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Revista de la CEPAL N°79, Abril 2003.

Informes sectoriales y datos empíricos - Provincia de Mendoza

CAP -Consejo Asesor Permanente- (2004). *Marco Estratégico Mendoza*. Informe Área Económico-Productiva, UNCuyo.

DEIE – Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas- (2007) *Informe de Resultados Producto Bruto Geográfico 2006 – Proyección de Crecimiento 2007*. 04 de diciembre de 2007. Ministerio de Economía, Gobierno de Mendoza.

DEIE – Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas- (2007) *Informe de Resultados Comercio Exterior de Mendoza AÑO 2006*. Ministerio de Economía, Gobierno de Mendoza.

DEIE -Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas- (2002). *Sistemas de indicadores Socio- Ocupacionales*. Gran Mendoza, Octubre 1991- Octubre 2001, Mendoza.

DNPER -Dirección Nacional de Programación Económica Regional (2005) *Panorama Económico Provincial Mendoza*. Ministerio de Economía, Secretaria de Política Económica, Septiembre 2005.

FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME (2007) *La coyuntura de las PyME industriales*. Buenos Aires, 2007. Informe coyuntural.

GIMÉNEZ, P., FUENTES, A., DUARTE, M., TORRES, L., JAIT, A., FRIGOLÉ, P., SCHEJTER, C., GATTO, F. (2004) *Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza*. Volumen I, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Buenos Aires, mayo de 2004.

IDITS - Instituto de Desarrollo Industrial Tecnológico y de Servicios (2004a). “Primer Informe Sectorial **Metalmecánico**. Análisis de competitividad de las cadenas productivas en la provincia de Mendoza”. Mendoza, 2004.

IDITS (2004b). “Primer Informe Sectorial **Gráfico**. Análisis de competitividad de las cadenas productivas en la provincia de Mendoza”. Mendoza, 2004.

IDITS (Instituto De Desarrollo Industrial Tecnológico y De Servicios). “Primer Informe Sectorial de empresas de servicios para el **sector petróleo y gas**. Análisis de competitividad de las cadenas productivas en la provincia de Mendoza”. Mendoza, 2005.

IDITS (2006a). “Informe Final Sector: **Construcción**. Parte I”. Mendoza, 2006.

IDITS (2006b). “Informe Final Sector: **Textil**”. Mendoza, 2006.

IDR (Instituto de Desarrollo Rural) Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Tomate Industria de la Provincia de Mendoza Informe Preliminar 2005.

IDR (Instituto de Desarrollo Rural) e INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Durazno para Industria de la Provincia de Mendoza. Fundación IDR - Mendoza, Diciembre de 1999.

I.E.E.S. -Instituto de Estudios Económicos y Sociales- (2005) *Actualidad de los principales indicadores socio-económicos. Mendoza y Argentina*. Revista de Economía Número 6 – Octubre 2005, Mendoza, UC.

IERAL (Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana) Anuarios 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009 Economía de Mendoza. Bolsa de Comercio de Mendoza S.A. Disponibles en: http://www.bolsamza.com.ar/publicaciones_anuario.php

MAPA PyME – SEPYME - Provincia de Mendoza – Informe de Resultados Onda 002 - Junio 2007; Onda 003 – Septiembre 2007; Onda 004 – Noviembre 2007; Onda 005 – Mayo 2008; Onda 006 – Octubre/Noviembre 2008; Operativo 007 – Mayo 2009. Secretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

OTS - Observatorio para el Turismo Sostenible Mendoza (2010) Anuario Estadístico de Turismo Provincia de Mendoza Año 2010. Gobierno de Mendoza, Facultad de Ciencias Económicas UNCuyo. Disponible en: <http://optsmendoza.blogspot.com/>

PETRECOLLA, Diego (2007) *Faltan más inversiones y créditos*. Centro de Estudios de la UIA, publicado en Clarín 22-04-2007.

REYES, Gustavo (2004) *Una Mendoza más dinámica*. Revista Novedades Virtual Año XXVI, IERAL - Fundación Mediterránea. Ensayos 9/6/2004.

Sitios en Internet de interés

www.idits.org.ar

www.mendoza.gov.ar

www.economia.mendoza.gov.ar

www.promendoza.com

www.observatoriopyme.org.ar

www.bolsamza.com.ar

www.ieral.org

Fuentes de datos secundarios en general

Informes realizados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) a partir del Censo Nacional Económico (1994 y 2005), la Encuesta Industrial Anual (EIA) y Mensual; Dirección de Cuentas Nacionales.

CEP - Centros de Estudios del Ministerio de Economía y Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyME),

MAPA PYME - Sepyme – Secretaria de Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Ministerio de Industria <http://www.sepyme.gob.ar/>

EIL - Encuesta de Indicadores Laborales y OEDE - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial – ambos realizados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales

INTI – Instituto Nacional de Tecnología Industrial. Revista *Saber cómo*. www.inti.gob.ar

Observatorio Pyme de la UIA (Unión Industrial Argentina), entre otros centros de estudios. <http://www.observatoriopyme.org.ar/>

CENDA – Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino www.cenda.org.ar

CENDA -Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010).

Fuentes de datos secundarios consultados para la Provincia de Mendoza

DEIE – Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas

CIP - Censo Industrial Provincial realizado en el año 2003 por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (Gobierno de Mendoza)

EPH - Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) para el aglomerado Gran Mendoza

INV – Instituto Nacional de Vitivinicultura

IDR – Instituto de Desarrollo Rural

IDITS – Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnología y Servicios www.idits.org.ar

ProMendoza www.promendoza.com

FEM - Federación Económica de Mendoza

CEM - Consejo Empresario Mendocino www.cem.org.ar

ADERPE – Asociación de Empresarios del Carril Rodríguez Peña

IERAL www.ieral.org – Bolsa de Comercio de Mendoza www.bolsamza.com.ar

OTS - Observatorio para el Turismo Sostenible Mendoza

Artículos periodísticos en general del Diario Los Andes <http://www.losandes.com.ar/>

LISTADO DE GRÁFICOS Y CUADROS

Capítulo II

Gráfico N°1: Evolución del Producto Bruto Geográfico de la provincia de Mendoza. Tasa de crecimiento 1991-2003

Gráfico N° 2 Valor de producción, establecimientos y ocupados según ramas de actividad industrial en porcentajes. Provincia de Mendoza, año 2003

Gráfico N° 3 Valor de producción y establecimientos industriales por departamento en porcentajes. Provincia de Mendoza, año 2003

Gráfico N° 4 Perfil de los locales industriales según tamaño. Provincia de Mendoza, año 2003

Capítulo III

Gráfico N° 5: Tasa de crecimiento anual del PBG, PBI y participación del PBG en el PBI. Provincia de Mendoza 1992-2009

Gráfico N°6: Tasa de crecimiento del PBG y de la industria. Participación relativa de la industria en el PBG. Provincia de Mendoza 1992-2009

Gráfico N° 7: Evolución de ventas, personal y consumo de energía en la industria. Mendoza 2001-2008.

Gráfico N° 8: Participación relativa de las exportaciones de la provincia de Mendoza por Grandes Rubros en Porcentajes 1998-2009

Gráfico N°9: Evolución de las Exportaciones de la provincia de Mendoza por Grandes Rubros en Dólares FOB, 1998-2008.

Capítulo II

Cuadro N° 1: Participación relativa de los sectores de actividad en el Producto Bruto Geográfico (PBG), provincia de Mendoza 1991-2003

Cuadro N° 2: Evolución de las tasas de actividad, empleo y desocupación generales. Provincia de Mendoza 1991-2002

Cuadro N°3: Industria manufacturera mendocina. Distribución de la producción, locales y el personal ocupado según sector de actividad. Provincia de Mendoza, 2003. (En millones de pesos, valores absolutos y porcentajes)

Cuadro N°4: Composición del valor bruto de producción, cantidad y porcentaje de locales según departamento. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°5: Cantidad y porcentaje de locales industriales según tamaño por valor de producción, establecimientos y ocupados, y promedio de trabajadores por local. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°6: Porcentaje de locales industriales por tamaño según zona geográfica. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°7: Porcentaje de micro, pequeñas, medianas y grandes locales industriales por zona geográfica. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N° 8: Establecimientos Pymes: Información sobre locales, ocupados y producción según departamento. Provincia de Mendoza, 2003 (en valores absolutos, pesos y porcentajes)

Cuadro N°9: Porcentaje de locales industriales por tamaño según ramas de la actividad manufacturera. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°10: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales por rama de actividad. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°11: Ramas manufactureras por presencia Pyme. Participación en la producción, la ocupación y las plantas industriales. Mendoza, 2003 (porcentajes y valores absolutos).

Cuadro N°12: Perfil de los locales industriales según tamaño por porcentaje de utilización del capital, cantidad, promedio y porcentaje de máquinas activas y ociosas que disponen. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°13: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales por porcentaje de máquinas activas y ociosas sobre total industria. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°14: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales según consideración respecto al estado de la tecnología en relación al sector. Mendoza, 2003.

Cuadro N°15: Porcentaje de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas industriales según utilización de tecnología de la información. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°16: Perfil de los locales industriales según tamaño por porcentaje de inversiones realizadas según destino de las mismas. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°17: Porcentaje de micro, pequeños, medianos y grandes locales industriales según destino de las inversiones. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°18: Participación de capital extranjero en los locales industriales. Valor de producción, locales y personal ocupado. Provincia de Mendoza, 2003. (En millones de pesos, valores absolutos y porcentajes)

Cuadro N°19: Experiencias de exportación de los locales industriales. Valor de producción, locales y personal ocupado. Provincia de Mendoza, 2003. (En millones de pesos, valores absolutos y porcentajes)

Cuadro N°20: Perfil de las empresas industriales según tamaño por procedencia de las materias primas, proveedores e insumos. Provincia de Mendoza, 2003.

Capítulo III

Cuadro N°21: Oferta y demanda Globales: valores trimestrales a precios de 1993. Variación porcentual respecto a igual período del año anterior

Cuadro N°22: Evolución de las exportaciones por grandes rubros 2002-2006. En millones de dólares y en porcentajes

Cuadro N°23: Inversión Bruta Fija. Niveles en porcentaje del PBI, 1998 y 2006.

Cuadro N°24: Participación relativa de los sectores de actividad en el Producto Bruto Geográfico (PBG), provincia de Mendoza 2002-2009

Cuadro N°25: Industria Manufacturera: Valor Agregado Bruto, Tasa de crecimiento y participación en el Producto Bruto Geográfico. 2001/2009 (millones de pesos constantes de 1993 y porcentajes).

Cuadro N° 26: Participación de las Exportaciones de la provincia de Mendoza por Grandes Rubros en Dólares FOB y variación 1998-2008.

Cuadro N°27: Comparación del perfil de las empresas industriales según tamaño. Provincia de Mendoza, año 2003

Capítulo IV

Cuadro N°28: Listado de empresas visitadas. Principales características.

Listado de cuadros y gráficos en Anexo N°III

Gráfico N°1: Evolución del PIB en miles de millones de pesos de 1993

Gráfico N°2: Participación del PBI industrial en el total 1950-2007 (en porcentaje)

Gráfico N°3: Evolución de índices de la producción en la industria manufacturera, base 1997=100. Total del país, 1997-2009

Gráfico N°4: Evolución de los principales sectores productores de bienes y servicios. Provincia de Mendoza. En millones de pesos, a precios constantes de 1993

Gráfico N°5: Anuncios de Inversión. Montos anuales de anuncios de inversión para la provincia de Mendoza 2003 - 2009* en millones de u\$s

Gráfico N° 6: Crecimiento promedio acumulativo anual de las exportaciones provinciales. Periodo 2003-2009

Gráfico N°7: Índices anuales IPC. Año base 2000 y 2005

Gráfico N°8: IPC: Variación % respecto al mismo mes del año anterior 1998-2008

Gráfico N°9: Índices anuales IPC y IPM. Año base 2000 y 2005

Gráfico N°10: Variación tasas anuales medias IPM 1991-2009

Gráfico N°11: Evolución de las tasas de actividad, empleo, desempleo y subempleo. Gran Mendoza 2003-2009

Gráfico N°12: Evolución de las tasas de actividad, empleo, desempleo y subocupación. Gran Mendoza 1990-2003

Gráfico N°13: Sectores productores de bienes: participación relativa en el PBG (%) 2002 y 2009

Gráfico N°14: Evolución de los sectores productores de bienes. Mendoza 2002-2009

Gráfico N° 15: Dinámica de la inversión – locales que han invertido en el periodo 2003-2006 en porcentajes según sector de actividad – provincia de Mendoza.

Cuadro N°1: Períodos de expansión del producto, tasas de crecimiento y de inversión, 1945-2008 (en pesos constantes de 1993)

Cuadro N°3: Inversión Bruta Interna Fija: valores trimestrales a precios de 1993. Variación porcentual respecto a igual período del año anterior

Cuadro N°3: Inversión Bruta Interna Fija: valores trimestrales a precios de 1993. Variación porcentual respecto a igual período del año anterior

Cuadro N°4: Inversión Bruta Interna Fija a precios de 1993. Tasa de inversión en porcentaje del PIB a precios de 1993

Cuadro N°5: Evolución del costo salarial en la industria y sus componentes. Índices 100=1997

Cuadro N°6: PBG - Mendoza Ramas de actividad. En millones de pesos, a precios constantes de 1993. Provincia de Mendoza

Cuadro N°7: Inversión Bruta Interna Fija. Mendoza 2004 -2006. *Miles de pesos corrientes y porcentajes*

Cuadro N°8: Participación de la inversión de la provincia de Mendoza en el país.

Cuadro N°9: Composición de la Inversión Bruta Interna Fija. Mendoza. Año 2004-2006. *Miles de pesos corrientes*

Cuadro N°10: Inversión Bruta Interna Fija, Valor Bruto de Producción y Producto Geográfico Bruto. Mendoza. Años 2004 y 2005. *Miles de pesos corrientes*

Cuadro N°11: Montos anuales de anuncios de inversión para la provincia de Mendoza por sector 2003 - 2009* en millones de u\$s

Cuadro N°12: Montos anuales de anuncios de inversión para la industria manufacturera para la provincia de Mendoza por sector 2003-2010* en millones de u\$s

Cuadro N°13: Exportaciones de Mendoza por grandes rubros, participación relativa años 2003, 2006 y 2009. En porcentajes.

Cuadro N°14: Exportaciones en millones de dólares FOB y Tasas de variación interanual (en %). Anual Años 1990-2009

Cuadro N°14a: Principales productos exportados por Mendoza. Año 2009

Cuadro N°15: Empresas Registradas por Sector -promedios anuales- 1996-2009

Cuadro N°16: Empresas Registradas para Sectores Seleccionados (Industria, Comercio y Servicios) y Tamaño

Cuadro N°17: Empleo por Sector* -promedios anuales- en miles, 1996-2009 MENDOZA

Cuadro N°18: Empleo para Sectores Seleccionados (Industria, Comercio y Servicios) y Tamaño

Cuadro N°19: Remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad. Valores corrientes. Mendoza. En pesos.

Cuadro N°20: Índices anuales de precios al consumidor: nivel general (Año base 2000 = 100)

Cuadro N°21: Índices anuales de precios mayoristas (año base 2000=100)

Cuadro N°22: Principales indicadores del comportamiento del empleo 2003-2009. Gran Mendoza.

Cuadro N°23: Evolución tasa de actividad, empleo, desocupación y subocupación. Gran Mendoza 1990-2003 (EPH Puntual)

Cuadros N° 24: Ocupados por rama de actividad. Provincia de Mendoza 1991-2002

Cuadro N°25: Industria Manufacturera. Producto Bruto Geográfico. 1991/2009 (millones de pesos constantes de 1993)

Cuadro N°26: Subsector industrial. En números índice (base julio 1996 =100) promedio anual. Mendoza. Años 2000-2008

Cuadro N°27: Participación relativa de cada rama de actividad según ventas, personal asalariado y consumo de energía. Mendoza. Años 2007-2009

Cuadro N°28: Perfil de las empresas industriales según tamaño definido por cantidad de ocupados por valor de producción, cantidad y porcentaje de establecimientos, promedio de trabajadores, cantidad y porcentaje de ocupados. Provincia de Mendoza, 2003

Cuadro N°29: Perfil de las empresas industriales según tamaño definido por monto de ventas anuales por valor de producción, cantidad y porcentaje de establecimientos, promedio de trabajadores, cantidad y porcentaje de ocupados. Provincia de Mendoza, 2003.

Cuadro N°30: Establecimientos Pymes*. Información sobre locales, ocupados y producción según departamento. Provincia de Mendoza, 2003 (en valores absolutos, pesos y porcentajes)

Cuadro N°31: Capacidad productiva utilizada por los locales industriales durante el segundo trimestre de 2007 – distribución por dominio geográfico según cantidad de locales industriales – PROVINCIA DE MENDOZA.

Cuadro N°32: Dinámica de la inversión en el período 2003-2008 – locales que han invertido según sector de actividad – PROVINCIA DE MENDOZA.

Cuadro N°33: Características del empleo industrial. Provincia de Mendoza 2003- 2009.

Cuadro N°34: Evolución de la composición del empleo industrial según variables ocupacionales. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

Cuadro N°35: Evolución del empleo industrial según subsectores de actividad industrial. Provincia de Mendoza, 2002-2006.

Cuadro N°36: Evolución de los asalariados industriales según percepción de aportes jubilatorios. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

Cuadro N°37: Evolución de los asalariados industriales sin percepción de aportes jubilatorios según tamaño del establecimiento. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

Cuadro N°38 Evolución de los asalariados industriales según intensidad horaria de la ocupación principal. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

Cuadro N°39: Evolución del ingreso medio de la ocupación principal de los asalariados industriales según percepción de aportes jubilatorios y calificación de los puestos de trabajo. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

ANEXOS

ANEXO N°1

DEFINICIONES OPERATIVAS DE PYME EN AMÉRICA LATINA (Zeballos, 2003)

Definiciones de las empresas

	Criterios	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa
Argentina ^a	Ventas	Hasta 0.5	Hasta 3	Hasta 24	Más de 24
Bolivia ^b	Empleo	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 49	Más de 49
Chile ^c	Ventas	Hasta 2 400	Hasta 25 000	Hasta 100 000	Más de 100 000
Colombia ^d	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 200	Más de 200
Costa Rica ^e	Empleo	Hasta 10	Hasta 30	Hasta 100	Más de 100
El Salvador ^f	Empleo	Hasta 4	Hasta 49	Hasta 99	Más de 99
Guatemala ^g	Empleo	Hasta 10	Hasta 25	Hasta 60	Más de 60
México ^h	Empleo	Hasta 30	Hasta 100	Hasta 500	Más de 500
Panamá ⁱ	Ingresos	Hasta 150 000	Hasta un millón	Hasta 2.5 millones	Más de 2.5 millones
Venezuela ^j	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 100	Más de 100

Fuente: Elaboración de las unidades de entorno de la red FUNDES con datos emanados de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (sepyme) de Argentina; el Viceministerio de Microempresa, Ministerio de Trabajo (Bolivia); la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), de Chile; la Ley mipyme de julio de 2000 (Colombia); el Ministerio de Economía (Costa Rica); la Dirección General de Estadística y Censos (El Salvador); el Instituto Nacional de Estadística, la Cámara de Comercio y Promicro (Guatemala); el Consejo Nacional para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (México), la Ley 33 y la Ley 8 del año 2000 (Panamá), y la Oficina Nacional de Estadística e Información (Venezuela).

^a En millones de pesos. Definición para manufactura. Además hay otras para el comercio y los servicios, también por ventas anuales.

^b Existen varios criterios: por empleo, por ventas y por activos. Sin embargo, la definición oficial se basa en el empleo.

^c En unidades de fomento (UF). Una UF equivale aproximadamente a 24 dólares. También existe otra definición, por empleo.

^d Existen dos definiciones: por empleo y por activos.

^e Existen otras definiciones por inversión y por ventas anuales.

^f Las definiciones oficiales son por empleo y por activos (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa-CONAMYPE).

^g Definición del Instituto Nacional de Estadística. Hay otras dos más, la de la Cámara de Comercio y la de Promicro (todas ellas se basan en el empleo).

^h Definición para la manufactura. Además hay otras para el comercio y los servicios, también basadas en el empleo.

ⁱ En balboas o dólares (paridad uno a uno).

^j Definición únicamente para la manufactura. No hay definiciones para el comercio o los servicios.

Fuente: Zeballos, 2003:55.

Las definiciones se basan con más frecuencia en el empleo (ocho países), las ventas/ingresos (seis países) y los activos (cuatro países). Además, algunos países hacen diferencias en la definición, dependiendo de si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios. Inclusive, hay países en los que las definiciones varían según la institución que las establece y, por lo tanto, cada institución aplica la propia para formular sus políticas de fomento.

DEFINICION PYMES. ASPECTOS LEGALES

Resolución 21/2010. Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional. MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. Modificación de la Resolución N° 24/01 en relación con la determinación del valor de las ventas anuales.

TAMAÑO /SECTOR	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro Empresa	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña Empresa	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana Empresa	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Resolución N° 24/01

A los efectos de lo dispuesto por el artículo 1° del Título I de la **Ley N° 25.300**, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$):

TAMAÑO / SECTOR	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios
Microempresa	\$ 150.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 250.000
Pequeña Empresa	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 1.800.000
Mediana Empresa	\$ 6.000.000	\$ 24.000.000	\$ 48.000.000	\$ 12.000.000

Ley N° 24.467/1995.

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Disposiciones Generales. Objeto. **Definición de PYMES.** Instrumentos. Autoridad de aplicación. De forma. Sociedades de Garantía recíproca. Características y constitución. Capital Social, fondo de riesgo y beneficios. Organos sociales. Fusión, escisión y disolución. Contrato, garantía y contragarantía. Efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor. Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios. Extinción del contrato de garantía recíproca. Beneficios Impositivos y Banco Central. Autoridad de aplicación. Disposiciones finales. Relaciones de Trabajo. Definición de pequeña empresa. Registro Unico de Personal. Modalidades de contratación. Disponibilidad colectiva. Movilidad interna. Preaviso. Formación profesional. Mantenimiento y regulación de empleo. Negociación colectiva. Salud y seguridad en el trabajo. Seguimiento y aplicación. Sancionada: Marzo 15 de 1995. Promulgada: Marzo 23 de 1995.

Texto actualizado de la norma <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>

ARTICULO 2. Definición de PYMES.

Encomiéndose a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PYMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83.

TITULO III RELACIONES DE TRABAJO Sección I **Definición de pequeña empresa** ARTÍCULO 83. — El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley. A los efectos de este Capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes: a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores. b) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esta ley. Para las empresas que a la fecha de vigencia de esta ley vinieran funcionando, el cómputo de trabajadores se realizará sobre el plantel existente al 1° de enero de 1995. La negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá modificar la condición referida al número de trabajadores definida en el segundo párrafo punto a) de este artículo. Las pequeñas empresas que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de esta ley por un plazo de tres (3) años siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados en el párrafo segundo de este artículo.

Ley 25.300/2000

LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Objeto y definiciones. Acceso al financiamiento. Integración regional y sectorial. Acceso a la información y a los servicios técnicos. Compremipyme. Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación. Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Modificaciones a la Ley de Cheques. Importe de las multas. Disposiciones finales. Sancionada: Agosto 16 de 2000. Promulgada Parcialmente: Septiembre 4 de 2000.

La Ley N° 25.300/2000 fue modificada por 131 normas del 2000 al 2011

<http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/verVinculos.do?modo=2&id=64244>

Entre las cuales la Ley 26.496. MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Modificación del artículo 34 de la Ley N° 24.467 relacionada a las **sociedades de garantías recíprocas**. Sancionada: Abril 15 de 2009. Promulgada de Hecho: Mayo 5 de 2009.

ANEXO N°II

PARQUES Y ZONAS INDUSTRIALES. PROVINCIA DE MENDOZA.

Parques y Zonas industriales ¹	Ubicación (departam.)	Superficie (has.)	Cantidad de empresas	Actividades principales	Año de creación	Organismo que administra	Regulación
Parque Industrial y Minero Eje del Norte	Las Heras	130 has.	42 (38 en funcionamiento)	Metalúrgica, carpintería de madera, de aluminio y metálica, textil, mueblería, pintura, plástico, depósito de productos químicos, depósitos varios, alimentos, vinagre, grasa.		Asociación de Empresarios de Pimen (AEPIMEN) y Municipalidad de Las Hera	Ariel Persia Alejandro D'Innocenti (encargado de PIMEN). Tel. (+54 261) 4378205 / 03 -4304000-4304773 .int. Fax. (+54 261) 209/244 4303037. Email desarrollolh@hotmail.com
Parque Industrial Provincial *	Lujan de Cuyo	350 has.	26 (16 en funcionamiento)	Base Minera (7), Metalúrgica (6), Química (5), Servicios (2), Petróleo y gas (6)	1978	Ministerio de Economía del Gobierno de la Provincia de Mendoza	Ley 4227 y Decreto Reglamentario nº 427/78
Zona Industrial Cementera Minetti	Las Heras	650 has.	8	Cementeras, agua mineral.			Ordenanza Municipal 125/99
Parque Industrial Municipal	Luján de Cuyo Perdriel	274 has.	21 (15 en proceso de radicación)	Sin restricciones		Municipalidad de Luján de Cuyo	Dirección de Promoción Económico. Héctor Serrani o Marcelo Vargas. Tel.: (+54 261) 4989935 / 38. Fax.: (+54 261) 4989904. Email: desarrolloeconomico@lujandecuyo.gov.ar
Zona Franca	Lujan de Cuyo	150 has.	220 (150 funcionando)	Comercio e importación.		Zona Franca Mendoza S.A. y el Gobierno Provincial y Nacional	

¹ **Parque industrial:** es un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, conforme a un plan general, dotado de infraestructura – carreteras, medios de transporte, etc.- y servicios públicos, que puede contar o no con fábricas construidas (por adelantado) y con servicios e instalaciones comunes necesarios para el establecimiento de plantas industriales. **Zona Industrial:** no es más que un simple espacio reservado para la industria. Suele ser creado por ordenanza municipal motivado por criterios urbanísticos. Sus beneficios generalmente se vinculan con su situación respecto al transporte y del precio del terreno dentro de esta zona (CEP, 2009).

Parques y Zonas industriales	Ubicación (departam.)	Superficie (has.)	Cantidad de empresas	Actividades principales	Año de creación	Organismo que lo administra	Regulación
Zona Promocionada Lateral Este del Acceso Sur *	Lujan de Cuyo	4,8 km2	60 aproximadamente	Metalúrgicas (7), Construcción (3), Empaque de frutas y fábrica de dulces (1), metalmecánica (2), Transporte público de pasajeros (1), transporte de cargas (3), transporte general (1), Venta y faenamiento de pollos (1), Depósito (2), Bodega (5), Cámaras de conservación, Carnicería (1), Fraccionamiento de especias (1), Montaje y servicio de frío industrial (1), Reparación y mantenimiento de equipos mecánicos (1), Estación de Servicio (1), Estación de Gas Natural Comprimido (1), Hormigón elaborado (1), Ingeniería y computación (1), Centro de revisión técnica vehicular (1), Helicultura y frigorífico de exportación(1), Rigiera elaboración de carpeta asfáltica (1), Aserradero (1), Preparación, conservación y venta de maderas (1), Venta de madera y machimbre (1), Reparación y colocación de equipos de bombeo (1), Venta de autopartes (1), Recapado de cubiertas (1), Servicios petroleros (2), Servicio de montaje con grúas (1), Gomería, lavadero y fletes (1), Refrigeración y procesos termodinámicos (1), Tornería (1), Venta de pallet (1), vivero (1), venta de viviendas prefabricadas (2)		Asociación de empresarios pero no funciona	
Parque Industrial General Alvear	General Alvear	10 has.	5	Procesamiento de pulpa concentrada (1), procesadora de semilla (1), maderera (2), procesamiento de grasas (1).		Municipalidad General Alvear. Secretaria de Desarrollo y Prom. Departamental	. Roberto Silvestre. Tel.: (+54 2625) 422661 int.225. Fax: (+54 2625) 422661 Email: mgades@galvear.com.ar
Zona Industrial Norte	Guaymallén	1412 has.	10	Agro-industriales, emparadoras, frigoríficos			
Zona Industrial Sur	Guaymallén	106 has.	2	Cartonera y curtiembre.	1994		Ordenanza Municipal 3780/94 Decreto Reglamentario 2009/94

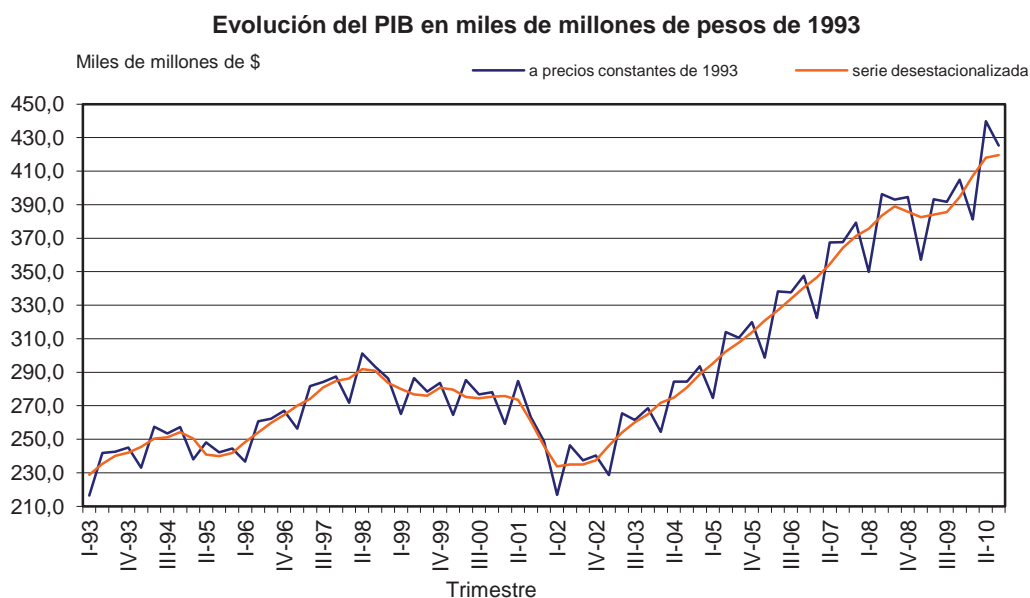
Parques y Zonas industriales	Ubicación (departam.)	Superficie (has.)	Cantidad de empresas	Actividades principales	Año de creación	Organismo que lo administra	Regulación
Zona Industrial Carril Gómez	Maipú	40 has.	s/d	s/d	s/d		
Zona Industrial Fray Luis Beltrán	Maipú	349 has.	s/d	s/d	s/d		
Zona Industrial San Roque	Maipú	338 has.	s/d	s/d	s/d		
Zona Industrial Mendoza Rodríguez Peña ²	Godoy Cruz, Guaymallén y Maipú	2000 has.	200	Sin restricciones			Ley N° 7441
Zona Industrial Lavalle Z.I.L	Lavalle	146 has.	8	Cunícolas (2), fábrica de tijeras (1), industria de jabalí (1), matadero y frigorífico (1) , vivero (1), granjas educativas (2)		Municipalidad de Lavalle	
Área establecida como zona Industrial Departamental	Rivadavia		No funciona				Ordenanza N° 2748/91
Parque Tecnológico Mendoza y de Servicios e Industria de Palmira PTM - PASIP	San Martín	400 has.	20 empresas asociadas, pero que no están radicadas en la zona	Automatización y control, Comunicaciones, Conservación de energía, Construcciones, Consultoría, Electromecánica, Energías no convencionales, Gestión de la calidad, Informática, Ingeniería, Logística y Trasporte, Medio Ambiente, Metalmeccánica, Sistemas de Riego, Vinculación Tecnológica, Vinos y Mostos. Construcción de edificio para alquiler o venta de oficinas para aquellas empresas que no requieran grandes superficies de terreno para su funcionamiento. Actividad empresas asociadas Agroindustrial (1), Construcción (1), Frigorífico (1), Metalúrgica (3), Metalmeccánica (2), Servicios (7), Transporte (3), Vitivinícola (7)		Parque Tecnológico Mendoza S.A.: Nace en el ámbito privado y se constituye posteriormente como organismo mixto con participación del Gobierno Provincial y de Universidades	
Zona industrial San Martín	San Martín	1700 has.	s/d	Bodegas, fábricas de conservas, depósitos, talleres.		Municipalidad de San Martín	
Zona Industrial Área Centro	San Carlos	15 has.	18	Agroalimentarias, servicios al agro, galpón empaque, secadero, conservera, fundición, metalmeccánica, maderera, premoldeados hormigón, fábrica mesadas, mosaico, canto rodado.		Municipalidad de San Carlos	

² La Zona Industrial Mendoza fue delimitada a través de la Ley N° 7441, permitiendo de esta forma seguridad jurídica para seguir desarrollando las empresas, ante el avance de los barrios privados en la zona. <http://www.zonaindustrialmendoza.org/>

ANEXO N°III

CUADROS ESTADÍSTICOS

Gráfico N°1:



Fuente: INDEC

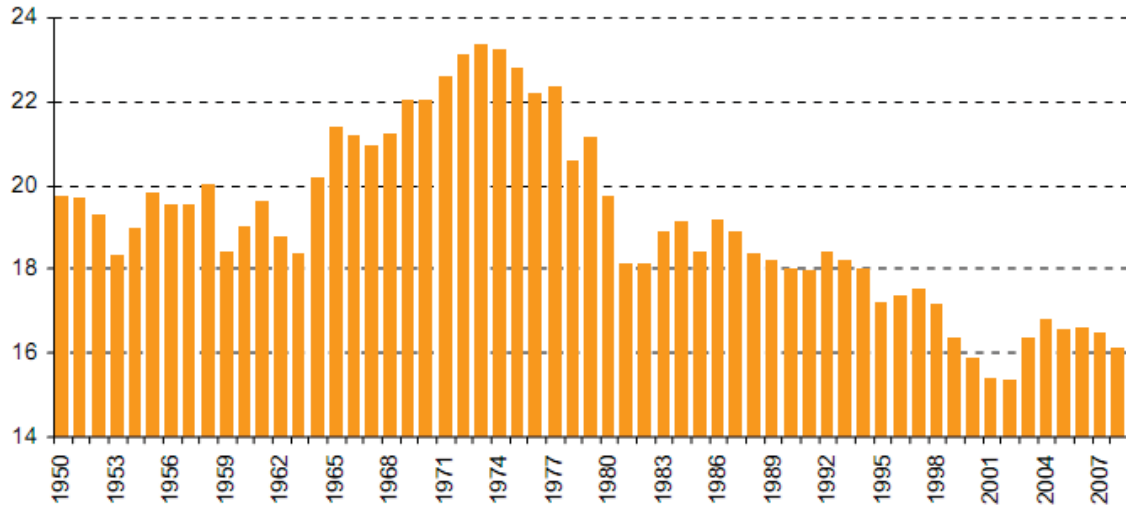
Cuadro N°1: Períodos de expansión del producto, tasas de crecimiento y de inversión, 1945-2008 (en pesos constantes de 1993)

	Crecimiento del PBI acumulado	Tasa de crecimiento promedio anual	Duración de la fase expansiva (años)	Tasa de IBIF/PBI promedio	Inversión en Equipo Durable / PBI
1946-1948	28%	8,5%	3	17,6%	5,1%
1953-1958	35%	5,1%	6	17,0%	4,1%
1964-1974	72%	5,0%	11	21,1%	6,7%
1991-1994	36%	7,9%	4	17,9%	6,5%
1996-1998	18%	5,8%	3	19,7%	8,0%
2003-2008	50%	8,5%	6	19,8%	7,7%

Fuente: CEP, 2009 en base a Ferreres ("Dos siglos de economía argentina").

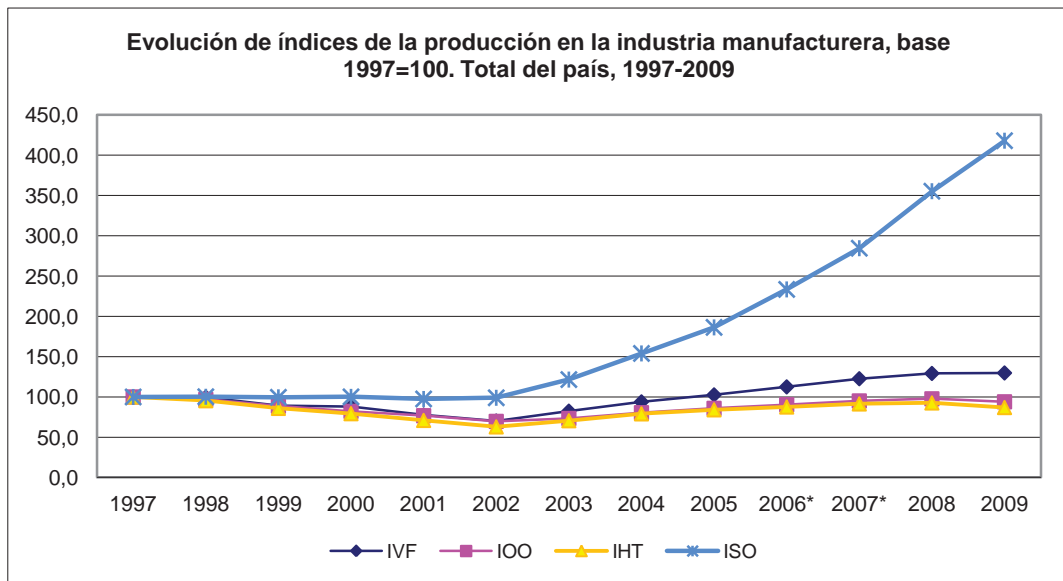
Gráfico N°2:

PARTICIPACIÓN DEL PIB INDUSTRIAL EN EL TOTAL
(En porcentaje)



Fuente: CEPAL, Oficina en Buenos Aires en Kosacoff, 2010:10

Gráfico N°3:



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EIM-INDEC.

Cuadro N°2: Utilización de la capacidad instalada en la industria¹ según bloques sectoriales. Porcentajes promedio anuales 2002 -2009.

Sectores	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nivel general	55,7	64,9	69,7	72,8	73,7	74,0	74,8	72,8
Productos alimenticios y bebidas	67,2	68,7	73,1	71,1	71,2	72,2	74,1	77,4
Productos del tabaco	63,9	69,0	65,6	61,0	66,2	68,7	68,6	69,1
Productos textiles (1)	45,8	74,3	77,9	77,9	79,8	79,2	78,2	75,2
Papel y cartón	78,1	84,3	83,7	80,6	78,8	79,6	78,2	82,7
Edición e impresión	48,4	64,0	72,4	77,4	73,9	75,2	77,6	80,7
Refinación de petróleo	83,1	87,6	88,9	88,2	92,8	95,7	92,8	86,9
Sustancias y productos químicos	62,4	73,2	76,9	76,4	76,4	73,5	74,3	82,1
Caucho y plástico	53,6	60,4	66,3	66,7	63,9	67,3	67,5	70,9
Minerales no metálicos	37,7	47,4	52,4	61,1	65,2	68,2	71,2	71,7
Industrias metálicas básicas	83,8	92,7	93,4	93,7	92,2	88,8	90,1	71,5
Vehículos automotores	20,9	22,2	33,7	41,0	51,1	53,4	58,7	52,0
Metalmecánica excluida industria automotriz	36,0	55,2	60,9	61,6	61,1	62,1	61,3	61,4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del [INDEC](#).

Cuadro N°3: Inversión Bruta Interna Fija: valores trimestrales a precios de 1993. Variación porcentual respecto a igual período del año anterior

Año (*)	Inversión Bruta Interna Fija										
	Total	Construcción	Equipo Durable	Eq. Durable Nacional	Eq. Durab. Import.	Equipo Durable					
						Maquinaria y Equipo	Nacional (1)	Importado	Material de Transporte	Nacional	Importado
2002	-36,4	-32,2	-44,2	-17,6	-69,4	-43,4	-10,7	-73,6	-46,7	-37,0	-56,3
2003	38,2	35,0	45,3	22,8	102,6	43,3	18,9	120,1	51,5	38,5	70,1
2004	34,4	25,8	52,2	22,7	97,7	41,7	18,5	80,8	83,6	37,2	138,1
2005	22,7	20,5	26,5	17,1	35,5	22,1	12,4	32,9	36,6	31,1	40,3
2006	18,2	18,5	17,7	12,1	22,3	19,0	10,8	26,6	15,0	15,5	14,7
2007	13,6	8,2	22,6	12,8	30,0	21,2	10,7	29,8	25,7	18,1	30,5
2008	9,1	4,1	16,3	5,5	23,3	13,4	5,7	18,9	22,0	5,3	31,7
2009	-10,2	-3,6	-18,7	-6,8	-25,5	-14,4	-2,2	-22,0	-27,0	-17,3	-31,4

(*) Estimaciones preliminares

(1).- Incluye elaboración de Equipo durable de producción por cuenta propia

NOTA: Los totales por suma pueden no coincidir por redondeos en las cifras parciales

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

¹ El indicador de la **Utilización de la Capacidad Instalada** en la Industria mide la proporción utilizada de la Capacidad Instalada del sector industrial de nuestro país. Para su cálculo se tiene en cuenta cuál es efectivamente la producción máxima que cada sector puede obtener con la capacidad instalada actual. Se consideran criterios técnicos, como el aprovechamiento potencial de las plantas productivas empleando el máximo de turnos posibles y las paradas necesarias para el mantenimiento apropiado de dicha capacidad. El cálculo de la Utilización de la Capacidad Instalada comienza en enero de 2002. Para la obtención del nivel general desde enero de 2002 hasta diciembre de 2004 se utiliza la estructura de valor agregado de la industria correspondiente a 1997. Para la obtención del nivel general desde enero de 2005, se utiliza la estructura de valor agregado de la industria correspondiente al año 2004.

Cuadro N°4: Inversión Bruta Interna Fija a precios de 1993. Tasa de inversión en porcentaje del PIB a precios de 1993

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
19,1	20,5	18,3	18,9	18,9	20,6	21,1	19,1	17,9	15,8	11,3	14,3	17,7	19,8	21,6	22,6	23,1	20,6

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Cuadro N°5: Evolución del costo salarial en la industria y sus componentes. Índices 100=1997

Años	Índ. Volumen físico IVF	Índ. Horas trabajadas IHT	Productividad (IVF/IHT)	Salario por hora (ISH)	Precios del productor (IPP)	ISH/IPP	Costo salarial ajustado por productividad*
1998	99.6	95.3	104.5	102.0	99.1	103.0	98.4
1999	89.2	85.8	103.9	102.8	95.3	107.9	103.8
2000	87.8	79.2	110.8	104.4	95.4	109.5	98.8
2001	77.7	70.9	109.6	106.1	95.6	111.0	101.2
2002	70.2	62.9	111.7	109.1	145.5	80.4	71.9
2003	82.4	70.5	116.8	123.8	192.5	64.3	54.9
2004	94.0	79.1	118.9	154.1	204.3	75.4	63.4
2005	102.6	84.1	121.9	186.8	222.7	83.7	68.6
2006	112.1	87.5	128.0	237.8	240.9	98.6	77.0
2007	122.5	91.3	134.1	291.7	269.4	108.2	80.7
Var % 2007/2001	57.6%	28.8%	22.4%	175.0%	181.9%	-2.5%	-20.3%

*((ISH*IHT)/(IVF*IPP)

Fuente: CEP (2008) en base a INDEC (EIM).

CUADROS SITUACIÓN MENDOZA

Cuadro N°6: PBG - Mendoza Ramas de actividad. En millones de pesos, a precios constantes de 1993. Provincia de Mendoza

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PBG	6.486	7.035	7.762	8.098	7.909	8.135	8.906	9.488	9.253	9.002	8.323
Sectores productores de bienes	3.209	3.226	3.327	3.531	3.493	3.452	3.984	4.196	3.852	3.575	3.385
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; y Pesca y servicios conexos	514	563	454	630	751	591	695	618	572	598	733
Explotación de minas y canteras	593	614	631	643	660	757	836	880	751	755	678
Industria Manufacturera	1.603	1.601	1.758	1.757	1.615	1.698	1.929	2.159	1.910	1.694	1.605
Electricidad, gas y agua	168	178	162	182	180	210	228	244	254	260	168
Construcción	331	271	322	319	287	195	296	295	365	268	202
Sectores productores de servicios	3.276	3.809	4.434	4.567	4.416	4.684	4.922	5.292	5.401	5.427	4.938
Comercio al por mayor, al por menor y reparaciones; y Servicios de hotelería y restaurantes	944	1.300	1.618	1.638	1.500	1.677	1.851	1.927	1.889	1.805	1.356
Servicio de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	295	328	367	403	370	403	457	521	518	511	494
Intermediación financiera y otros servicios financieros; y Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	956	1.046	1.184	1.265	1.298	1.347	1.409	1.547	1.648	1.748	1.741
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria; Enseñanza; Servicios sociales y de salud; Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.; y Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	1.082	1.135	1.265	1.261	1.247	1.257	1.204	1.297	1.345	1.363	1.346

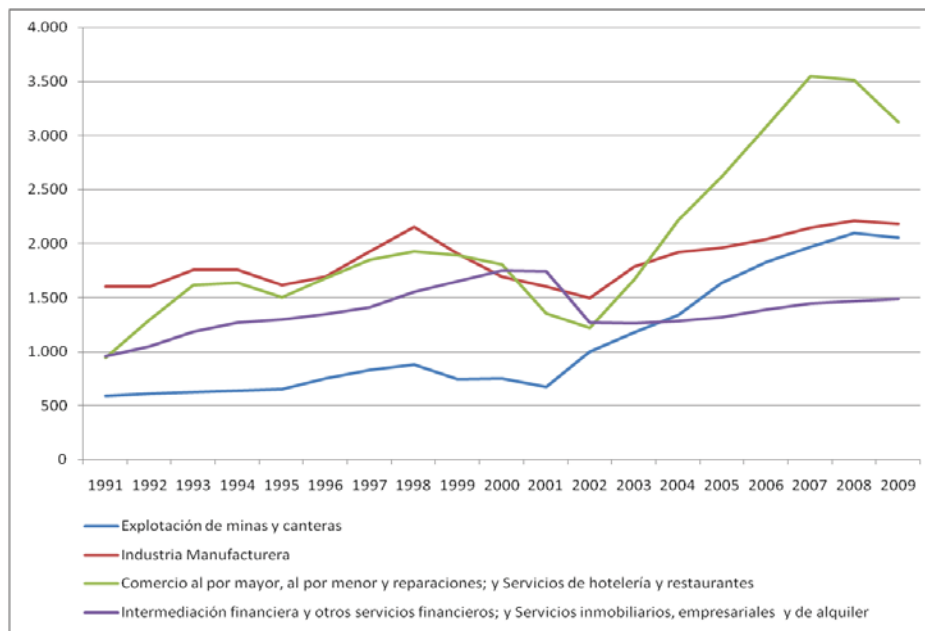
Fuente: D.E.I.E.- Área Indicadores de Coyuntura - y Facultad de Ciencias Económicas, UNCuyo.

Cuadro N°6 (continuación): PBG - Mendoza Ramas de actividad. En millones de pesos, a precios constantes de 1993. Provincia de Mendoza

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PBG	7.772	9.038	10.478	11.533	12.780	13.837	14.367	13.830
Sectores productores de bienes	3.561	4.284	4.929	5.380	5.818	6.138	6.234	5.991
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; y Pesca y servicios conexos	730	864	1.079	1.130	1.286	1.324	1.293	1.117
Explotación de minas y canteras	1.000	1.177	1.345	1.635	1.828	1.969	2.097	2.055
Industria Manufacturera	1.497	1.786	1.924	1.967	2.043	2.149	2.213	2.188
Electricidad, gas y agua	172	221	247	283	307	317	309	316
Construcción	162	236	335	364	354	379	322	315
Sectores productores de servicios	4.211	4.754	5.549	6.154	6.962	7.699	8.133	7.839
Comercio al por mayor, al por menor y reparaciones; y Servicios de hotelería y restaurantes	1.223	1.666	2.215	2.622	3.082	3.547	3.510	3.125
Servicio de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	456	491	621	670	741	792	883	893
Intermediación financiera y otros servicios financieros; y Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	1.270	1.258	1.278	1.315	1.389	1.442	1.466	1.484
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria; Enseñanza; Servicios sociales y de salud; Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.; y Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	1.262	1.339	1.435	1.547	1.749	1.918	2.274	2.337

Fuente: D.E.I.E.- Área Indicadores de Coyuntura - y Facultad de Ciencias Económicas, UNCuyo.

Grafico N°4: Evolución de los principales sectores productores de bienes y servicios. Provincia de Mendoza. En millones de pesos, a precios constantes de 1993



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de la DEIE, Mendoza.

INVERSIONES. PROVINCIA DE MENDOZA.

Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) provincia de Mendoza. Dos grandes componentes de la IBIF: Inversión en Construcción e Inversión en Equipo Durable de Producción. Inversión privada y pública.

Cuadro N°7: Inversión Bruta Interna Fija. Mendoza 2004 -2006. Miles de pesos corrientes y porcentajes

Mendoza*	Inversión Bruta Interna Fija				
	Privada		Pública		TOTAL
2004	2.157.984	90%	239.432	10%	2.397.417
2005	2.812.023	88,6%	362.154	11,4%	3.174.177
2006	3.462.972	86,5%	538.890	13,5%	4.001.861

Fuente: D.E.I.E.

La Inversión privada de 2005 respecto de 2004 creció un 30% aproximadamente. La inversión total aumentó un 29,7% a nivel provincial y un 33% a nivel país.

Cuadro N°8: Participación Mendoza/Nación

	Inversión Bruta Interna Fija		
	Privada	Pública	TOTAL
2004	2,8%	3,1%	2,8%
2005	2,8%	2,7%	2,8%
2006	2,6%	2,8%	2,6%

*Datos provisorios

Fuente: DEIE- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC.

La inversión total se compone de inversión en construcción² e inversión en equipo durable de producción³. Las **construcciones** tienen un rol considerable dentro de la inversión total, representando casi el 78%. Sin embargo, el componente más expansivo que tiene la inversión sobre la producción lo representan los **equipos durables** de producción.

Cuadro N°9: Composición de la Inversión Bruta Interna Fija. Mendoza. Año 2004-2006. Miles de pesos corrientes

AÑO	Inversión Bruta Interna Fija					
	Construcciones		Equipo Durable de Producción		Total	
	IBIF	Participación	IBIF	Participación	IBIF	Participación
2004	1.864.919	77,8%	532.497	22,2%	2.397.417	100
2005	2.396.710	75,5%	777.467	24,5%	3.174.177	100
2006	3.041.800	76%	960.061	24%	4.001.861	100

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE)

²*Inversión en Construcciones*: Incluye el valor de las construcciones ejecutadas durante el período en relación a los siguientes rubros: viviendas y multiviviendas de uso familiar, preparación de terrenos, gastos en mejoras, locales comerciales, obras civiles de infraestructura, rutas concesionadas por peaje, construcciones de empresas públicas privatizadas y construcciones ejecutadas por el gobierno nacional, provincial y municipal. Además, deben considerarse como parte de la inversión en construcciones todos los gastos asociados a la transferencia de la propiedad de los bienes inmuebles nuevos y usados. Asimismo, debe incluirse el valor consignado en bienes inmuebles producidos para uso propio.

³*Maquinaria y Equipo Durable de Producción y Material de Transporte*: Incluye el valor de la producción nacional e importaciones del período, de la maquinaria y equipo y del material de transporte incorporados por las empresas para su utilización en los procesos productivos. Sus principales características son que no se extinguen con su primer uso, y que tienen una vida útil superior al año.

La inversión en construcción privada tiene un peso importante sobre el total, el 85% de participación; el 15% restante corresponde a inversión en construcción pública. En relación a los años anteriores, la construcción pública ha ido ganando peso relativo desplazando levemente a la construcción privada. Una situación similar sucede a nivel país, el 82% de la inversión en construcciones proviene del sector privado, siendo el sector gobierno el que aporta el 18% restante. Estos valores en el año 2004, alcanzaban cifras de 87% y 13%, respectivamente.

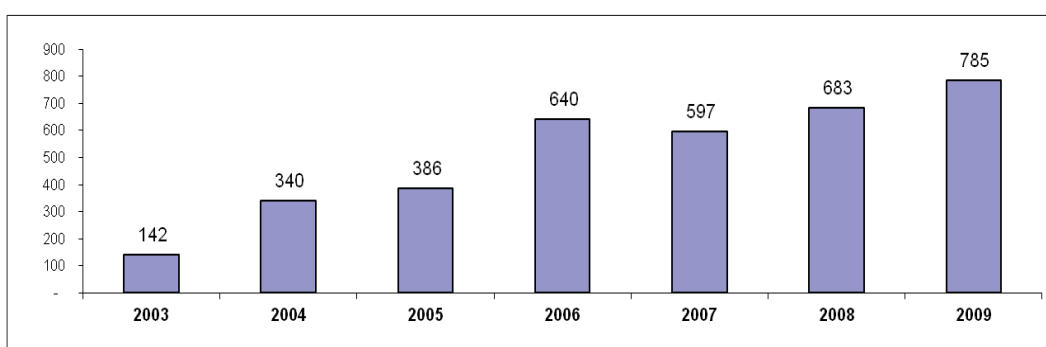
La inversión en equipo durable de producción se encuentra representada casi en su totalidad por el sector privado, esto tiene su fundamento en que la administración pública no es intensiva en capital, por ende, su participación es pequeña. La estructura de la inversión privada y pública es similar en el año 2006 en relación a la del año 2005. Lo mismo sucede con la participación de estos conceptos en el total del país.

Cuadro N°10: Inversión Bruta Interna Fija, Valor Bruto de Producción y Producto Geográfico Bruto. Mendoza. Años 2004 y 2005. Miles de pesos corrientes

AÑOS	2004	2005	2006
IBIF	2.446.419	3.246.146	4.001.861
VBP	32.660.975	38.754.932	45.292.841
PGB	18.927.327	21.664.241	26.057.032
Ratio IBIF/VBP	7,5%	8,4%	8,8%
Ratio IBIF/PGB	12,9%	15%	15,4%

Fuente: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) – Consejo Federal de Inversiones (CFI)- Fac. de Ciencias Económicas, UNCuyo.

Gráfico N°5: Anuncios de Inversión. Montos anuales de anuncios de inversión para la provincia de Mendoza 2003 - 2009* en millones de u\$s



* Las inversiones registradas aquí corresponden a los anuncios de empresas que se relevan de los medios periodísticos, encuestas propias e información directa de las firmas. Se computan tanto inversiones en ampliación, greenfield como en fusiones y adquisiciones.

Datos provisorios.

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

Cuadro N°11: Montos anuales de anuncios de inversión para la provincia de Mendoza por sector 2003 - 2009* en millones de u\$s

Gran Sector	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Actividades Extractivas	28	171	122	187	211	359	392
Actividades Primarias	-	3	-	-	-	-	-
Comercio y Servicios	25	15	41	80	78	122	168
Financiero	-	-	0	-	16	-	-
Industria manufacturera	43	86	152	259	225	135	84
Infraestructura	46	65	36	114	67	67	140
Total general	142	340	351	640	597	683	785
Variación interanual		139,44	3,24	82,34	-6,72	14,41	14,93

* Las inversiones registradas aquí corresponden a los anuncios de empresas que se relevan de los medios periodísticos, encuestas propias e información directa de las firmas. Se computan tanto inversiones en ampliación, greenfield como en fusiones y adquisiciones.

Datos provisorios.

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

Cuadro N°12: Montos anuales de anuncios de inversión para la industria manufacturera para la provincia de Mendoza por sector 2003-2010* en millones de u\$s

Sector	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alimentos y bebidas	40	55	99	79	95	76	60	72
Automotriz y Autopartes	-	-	-	-	-	-	-	-
Derivados de petróleo y gas	-	29	43	125	127	-	-	132
Editoriales e imprentas	-	-	-	-	-	2	-	-
Fabricación de productos plásticos	-	2	1	-	-	3	-	-
Industrias básicas de hierro y acero	2	-	-	35	-	-	-	-
Madera y subproductos	0	1	-	1	0	1	2	-
Materiales para la construcción	-	-	1	6	-	-	-	4
Otras industrias manufactureras	-	-	1	-	-	-	-	-
Petroquímica	-	-	3	6	3	32	-	-
Procesamiento de minerales no metálicos	-	-	-	-	-	21	21	51
Químicos	-	-	5	7	-	-	-	-
Total general	43	86	152	259	225	135	84	259

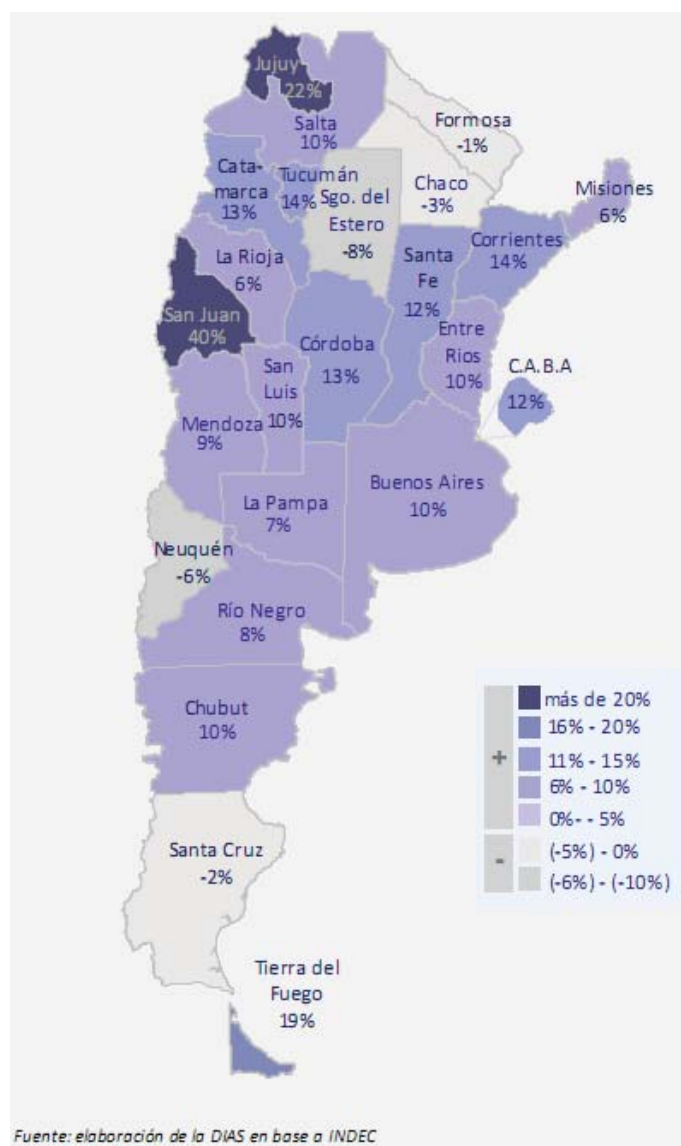
* Las inversiones registradas aquí corresponden a los anuncios de empresas que se relevan de los medios periodísticos, encuestas propias e información directa de las firmas. Se computan tanto inversiones en ampliación, greenfield como en fusiones y adquisiciones.

Datos provisorios.

Fuente: CEP, Base de Inversiones.

EXPORTACIONES

Gráfico N° 6: Crecimiento promedio acumulado anual de las exportaciones provinciales. Periodo 2003-2009



Cuadro N°13: Exportaciones de Mendoza por grandes rubros, participación relativa años 2003, 2006 y 2009. En porcentajes.

Rubro	2003	2006	2009
Productos primarios	13,07	16,1	15,51
MOA	34,22	51,7	56,21
MOI	9,00	11,9	22,28
Combustibles y energía	43,71	20,2	6,10
Total	100,00	100,0	100,00

Fuente: CEM en base a datos de la DEIE.

Cuadro N°14: Exportaciones en millones de dólares FOB y Tasas de variación interanual (en %). Anual Años 1990-2009

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Millones de dólares FOB																					
Productos Primarios	61	76	56	74,6	89,0	114,6	120,9	153,1	165,4	141,1	115,0	135,7	112,1	122,6	138,3	175,8	185,1	235,2	247,9	231,1	
Manuf. de origen Agropecuario	135	111	105	96,3	115,9	210,4	244,7	288,4	259,4	233,7	232,7	216,5	218,1	307,7	373,3	481,2	595,3	737,5	913,1	847,8	
Manuf. de origen Industrial	73	70	54	72,8	74,7	120,6	104,7	191,2	145,0	106,7	108,4	101,7	102,8	81,5	90,7	136,6	137,2	168,7	240,0	333,9	
Combustible y Energía	157	114	136	228,0	177,7	282,6	186,8	234,9	245,6	319,0	448,8	449,2	437,9	399,0	361,7	253,1	233,0	193,0	186,6	97,8	
Tasa de variación																					
Productos Primarios	60,5	24,6	-26,3	33,2	19,3	28,8	5,5	26,7	8,0	-14,6	-18,6	18,0	-17,4	9,4	12,8	27,1	5,3	27,1	5,4	-6,8	
Manuf. de origen Agropecuario	22,7	-17,8	-5,4	-8,3	20,4	81,5	16,3	17,8	-10,1	-9,9	-0,4	-7,0	0,7	41,1	21,3	28,9	23,7	23,9	23,8	-7,1	
Manuf. de origen Industrial	49,0	-4,1	-22,9	34,9	2,6	61,4	-13,2	82,7	-24,2	-26,4	1,6	-6,2	1,0	-20,7	11,3	50,5	0,4	23,0	42,2	39,1	
Combustible y Energía	185,5	-27,4	19,3	67,6	-22,1	59,0	-33,9	25,8	4,6	29,9	40,7	0,1	-2,5	-8,9	-9,3	-30,0	-7,9	-17,2	-3,3	-47,6	

Fuente: DEIE, sobre la base de datos de INDEC.

Cuadro N°14a: Principales productos exportados por Mendoza. Año 2009

	Productos	Millones de U\$ FOB	Participación (%)	Acumulado (%)
1	Vinos excluidos espumosos; mostos de uva c/ fermentación cortada p/añadido de alcohol, en envases <= a 2 l.	484,6	32,7	32,7
2	Ajos frescos o refrigerados excluidos p/siembra	79,0	5,3	38,0
3	Peras frescas	69,8	4,7	42,7
4	Jugo de uva (incluido el mosto)	65,5	4,4	47,1
5	Naftas p/petroquímica	59,6	4,0	51,1
6	Aceitunas preparadas o conservadas s/vinagre o ácido acético, s/congelar	45,6	3,1	54,2
7	Ciruelas secas sin carozo	33,8	2,3	56,5
8	Vinos excluidos espumosos; mostos de uva c/ fermentación cortada p/añadido de alcohol, en envases > a 2 l.	33,2	2,2	58,7
9	Manzanas frescas	31,0	2,1	60,8
10	Polipropileno sin carga	27,2	1,8	62,6
11	Ciruelas secas con carozo	22,4	1,5	64,1
12	Duraznos en agua edulcorada	18,7	1,3	65,4
13	Confituras, purés y pastas de frutas obtenidos por cocción	18,5	1,2	66,6
14	Aceite de oliva virgen	14,1	1,0	67,6
15	Copolímeros de propileno	4,7	0,3	67,9
16	Gasolinas excluidas de aviación	2,8	0,2	68,1
17	Acido tartárico	1,5	0,1	68,2
18	Resto	472,6	31,8	100,0

Fuente: CEM en base a datos de la DEIE.

Cuadro N°15: Empresas Registradas por Sector -promedios anuales- 1996-2009

	Total	Agricultura, ganadería y pesca	Minería y petróleo	Industria	Comercio	Servicios	Electricidad, gas y agua	Construcción
1996	17.843	3.682	111	2.609	4.059	6.708	53	621
1997	18.657	3.748	111	2.727	4.198	7.153	52	668
1998	19.058	3.817	113	2.778	4.246	7.356	58	690
1999	19.285	3.860	109	2.759	4.279	7.477	62	739
2000	19.050	3.827	105	2.651	4.173	7.495	61	738
2001	18.574	3.697	100	2.556	4.045	7.429	66	681
2002	17.975	3.592	98	2.413	3.874	7.343	64	591
2003	18.825	3.670	104	2.496	4.115	7.759	64	617
2004	20.365	3.913	119	2.639	4.474	8.472	64	684
2005	21.858	4.160	120	2.702	4.864	9.132	65	815
2006	22.982	4.348	121	2.768	5.128	9.584	70	963
2007	23.897	4.504	129	2.831	5.300	10.035	73	1.025
2008	24.105	4.503	134	2.789	5.490	10.102	69	1.018
2009	24.434	4.647	137	2.813	5.744	10.068	67	958

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTESyS en base a Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Cuadro N°16: Empresas Registradas para Sectores Seleccionados (Industria, Comercio y Servicios) y Tamaño

	IV Trim. 2008	IV Trim. 2009
Industria	2.789	2.813
Grandes	290	283
Medianas	281	269
Pequeñas	821	848
Microempresas	1.397	1.413
Comercio	5.490	5.744
Grandes	181	172
Medianas	235	236
Pequeñas	1.170	1.192
Microempresas	3.904	4.144
Servicios	10.102	10.068
Grandes	601	587
Medianas	678	685
Pequeñas	2.193	2.279
Microempresas	6.630	6.517
Total	18.381	18.625
Grandes	1.072	1.042
Medianas	1.194	1.190
Pequeñas	4.184	4.319
Microempresas	11.931	12.074

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTESyS en base a Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Cuadro N°17: Empleo por Sector* -promedios anuales- en miles, 1996-2009 MENDOZA

	Total	Agricultura, ganadería y pesca	Minería y petróleo	Industria	Comercio	Servicios	Electricidad, gas y agua	Construcción
1996	147,72	19,41	3,66	39,19	23,41	51,68	2,01	8,35
1997	157,17	20,19	3,79	41,04	25,26	55,74	1,82	9,32
1998	162,51	19,75	3,73	41,21	26,17	59,85	2,18	9,62
1999	164,10	20,09	3,04	40,56	26,69	60,79	3,15	9,78
2000	160,78	18,88	2,61	37,68	26,77	61,55	3,88	9,40
2001	157,95	19,00	2,57	36,36	25,77	62,31	3,47	8,45
2002	140,44	16,89	2,59	32,84	23,54	57,45	2,51	4,63
2003	151,06	17,67	2,72	35,74	24,86	61,41	2,37	6,30
2004	169,66	19,91	3,04	40,00	27,68	68,27	2,32	8,44
2005	188,38	21,94	3,45	41,88	30,67	76,85	2,32	11,27
2006	207,76	23,97	4,00	43,93	33,42	85,43	2,51	14,51
2007	224,94	25,53	4,52	45,35	37,35	92,50	2,67	17,02
2008	232,89	25,89	4,68	47,39	39,61	96,74	2,47	16,10
2009	230,78	25,65	4,24	46,74	39,99	97,37	2,48	14,29

*Empleo asalariado registrado

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTESyS en base a Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Cuadro N°18: Empleo para Sectores Seleccionados (Industria, Comercio y Servicios) y Tamaño

	Promedio Anual 2008	Promedio Anual 2009
Industria	47.021	46.744
Grandes	22.467	22.407
Medianas	10.596	10.362
Pequeñas	10.236	10.271
Microempresas	3.723	3.704
Comercio	39.471	39.991
Grandes	14.356	14.189
Medianas	6.401	6.113
Pequeñas	10.906	11.470
Microempresas	7.808	8.219
Servicios	97.102	97.375
Grandes	48.637	47.792
Medianas	19.720	20.657
Pequeñas	17.280	17.689
Microempresas	11.466	11.236
Total	183.593	184.109
Grandes	85.460	84.388
Medianas	36.716	37.132
Pequeñas	38.421	39.431
Microempresas	22.997	23.159

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTESyS en base a Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)

Cuadro N°19: Remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad. Valores corrientes. Mendoza. En pesos.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Variación 2002/2009						
Total	685,29	800,69	947,16	1.126,27	1.388,23	1.707,76	2.231,61	2.668,70	289%						
Industria	742,43	877,36	1.065,21	1.298,18	1.588,48	1.964,64	2.524,44	3.000,42	304%						
Rama de Actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Industria manufacturera	661	674	674	685	708	721	706	742	877	1.065	1.298	1.588	1.965	2.524	3.000
Alimentos	601	588	588	596	625	645	636	646	767	953	1.152	1.418	1.762	2.246	2.670
Productos textiles	413	389	401	405	387	401	409	453	557	754	952	1.186	1.562	1.989	2.286
Confecciones	405	437	442	460	438	424	398	410	515	650	816	986	1.165	1.549	1.905
Calzado	605	606	560	592	678	707	665	733	725	806	1.030	1.317	1.305	1.797	2.147
Madera	373	379	375	374	379	373	373	394	503	636	803	1.005	1.237	1.562	1.843
Papel	910	985	908	948	932	802	790	801	949	1.198	1.461	1.822	2.174	2.711	3.345
Edición	1.049	1.084	1.055	1.117	1.126	1.075	1.027	1.025	1.220	1.384	1.624	1.953	2.248	2.762	3.123
Productos de petróleo	2.158	2.266	2.126	1.896	2.104	1.862	974	1.076	1.377	1.410	3.198	3.444	2.380	3.917	4.796
Productos químicos	1.156	1.367	1.462	1.573	1.656	1.798	1.828	1.863	2.130	2.297	2.698	3.215	3.818	4.745	5.842
Productos de caucho y plástico	618	704	677	644	634	602	621	672	784	999	1.298	1.656	2.096	2.586	2.990
Otros minerales no metálicos	764	771	759	795	950	891	891	959	1.188	1.413	1.720	2.071	2.474	3.190	3.852
Metales comunes	672	696	759	781	746	824	824	917	1.130	1.421	1.785	2.257	2.468	3.178	3.718
Otros productos de metal	492	485	495	514	533	593	528	551	691	858	1.142	1.518	1.865	2.503	2.996
Maquinaria y equipo	1.052	1.105	1.005	957	959	963	963	1.219	1.430	1.597	1.827	2.257	2.769	3.552	4.252
Maquinaria de oficina	456	402	502	569	546	535	426	397	493	678	930	1.137	1.383	1.693	2.032
Aparatos eléctricos	1.133	1.193	1.436	1.453	1.554	1.546	1.450	1.584	1.790	1.857	2.211	2.510	2.937	3.831	4.737
Radio y televisión	815	1.066	1.315	1.638	1.706	1.853	1.493	1.064	1.668	1.713	1.945	2.324	1.454	1.809	2.165
Instrumentos médicos	1.339	1.246	1.174	1.168	1.251	1.188	1.213	1.097	1.279	1.532	1.694	2.094	2.314	3.224	3.739
Automotores	654	660	672	661	674	651	646	614	715	872	1.066	1.367	1.673	2.069	2.443
Otros equipo de transporte	571	434	413	414	424	351	342	360	507	609	938	1.235	1.529	1.902	2.359
Muebles	459	504	510	543	551	563	558	569	841	1.084	1.321	1.625	2.028	2.541	2.930
Reciclamiento de desperdicios y desechos	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	504	765	890	1.224	1.518	1.864	2.366
Total	661	658	659	675	676	666	658	685	801	947	1.126	1.388	1.708	2.232	2.669

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEYEL - SSPTYEL - en base a SIPA

Cuadro N°19 (continuación): Remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad. Valores corrientes. Mendoza. En pesos.

Rama de Actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	349	329	338	347	365	352	349	356	483	590	698	834	1.007	1.263	1.486
Explotación de minas y canteras	1.761	1.864	1.908	1.876	1.872	1.834	1.952	2.221	2.711	2.883	3.498	4.128	5.139	7.061	9.260
Extrac. de petróleo crudo y gas natural	2.035	2.182	2.254	2.285	2.287	2.228	2.322	2.578	3.107	3.371	4.168	5.011	6.221	8.547	10.694
Extracción de minerales metalíferos	1.842	2.042	2.119	2.287	2.238	2.347	2.536	4.279	3.783	3.517	3.709	3.984	5.409	8.176	6.721
Explotación de otras minas y canteras	883	1.001	859	842	686	638	636	682	823	1.062	1.328	1.746	2.303	3.233	3.707
Electricidad, gas y agua	1.580	1.440	1.581	1.731	1.574	1.420	1.476	1.701	1.914	2.157	2.508	2.947	3.489	4.853	6.037
Construcción	568	605	517	527	476	458	460	618	678	788	918	1.165	1.518	2.093	2.449
Comercio al por mayor y al por menor	580	576	582	586	598	590	583	584	702	867	1.048	1.284	1.545	2.021	2.399
Hotelería y restaurantes	483	463	464	459	464	453	496	540	636	765	877	1.003	1.232	1.581	1.874
Servicios de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	873	871	837	846	843	815	803	828	944	1.169	1.402	1.886	2.337	3.003	3.606
Intermediación financiera y otros servicios financieros	1.418	1.338	1.494	1.600	1.536	1.420	1.435	1.424	1.619	1.875	2.065	2.417	2.906	3.687	4.727
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	518	507	500	519	518	545	525	518	640	745	933	1.144	1.387	1.764	2.057
Enseñanza	488	502	515	523	535	530	521	495	539	587	669	796	1.019	1.354	1.613
Servicios sociales y de salud	577	649	654	670	627	630	614	668	809	969	1.100	1.427	1.748	2.225	2.746
Servicios comunitarios, soc y pers n.c.p.	558	578	574	592	601	612	602	611	710	837	1.011	1.177	1.448	1.956	2.371
Total	661	658	659	675	676	666	658	685	801	947	1.126	1.388	1.708	2.232	2.669

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial - DGEYEL - SSPTYEL - en base a SIPA

Cuadro N°20: Índices anuales de precios al consumidor: nivel general (Año base 2000 = 100)

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
67,55	84,38	93,33	97,22	100,5	100,7	101,2	102	100,9	100	98,9	124,5	141,2	147,5	161,7	179,3	195,19	211,9	224,4

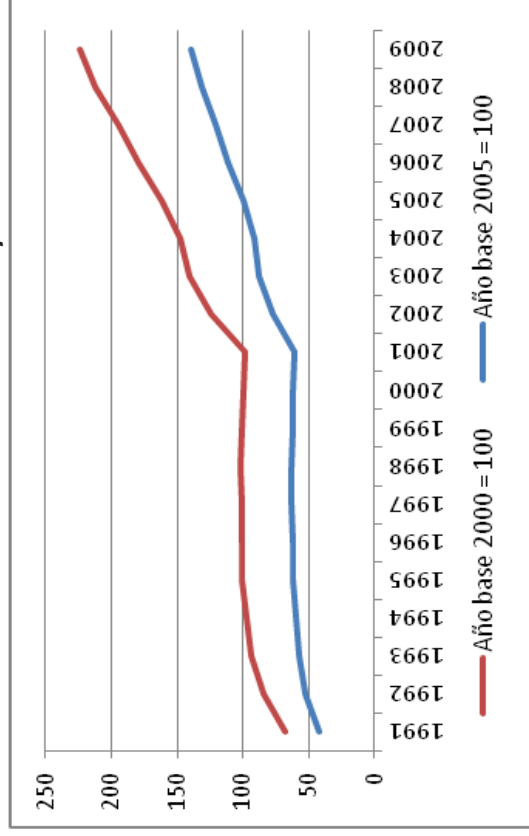
Índices anuales de precios al consumidor: nivel general (año base 2005=100)

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
41.8	52.2	57.7	60.1	62.2	62.2	62.6	63.2	62.4	61.8	61.2	77.0	87.3	91.2	100.0	110.9	120.7	131.1	139.3

Capital federal y Gran Buenos Aires.

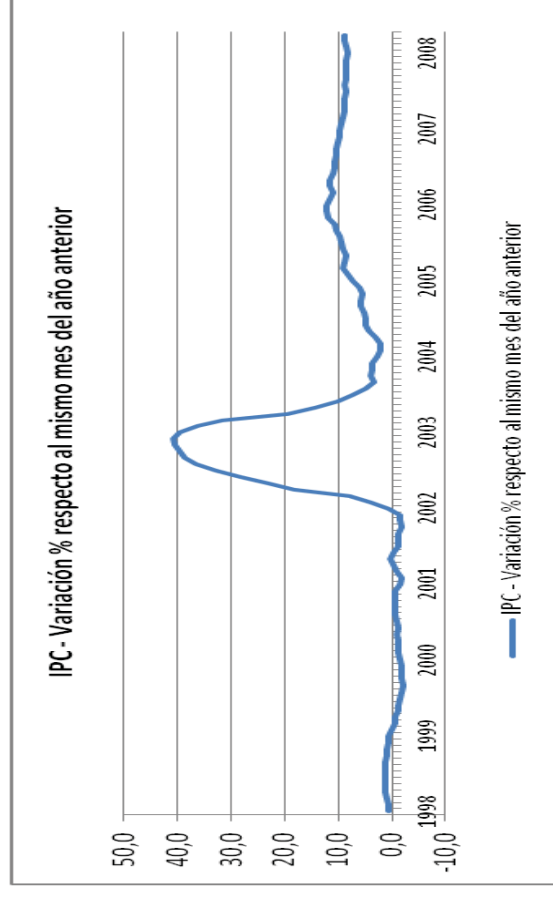
INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina: Índice de precios al consumidor de Argentina.

Gráfico N°7: Índices anuales IPC. Año base 2000 y 2005.



Fuente: Elaboración propia datos INDEC.

Gráfico N°8



Fuente: Elaboración propia datos INDEC.

Cuadro N°21: Índices anuales de precios mayoristas (año base 2000=100)

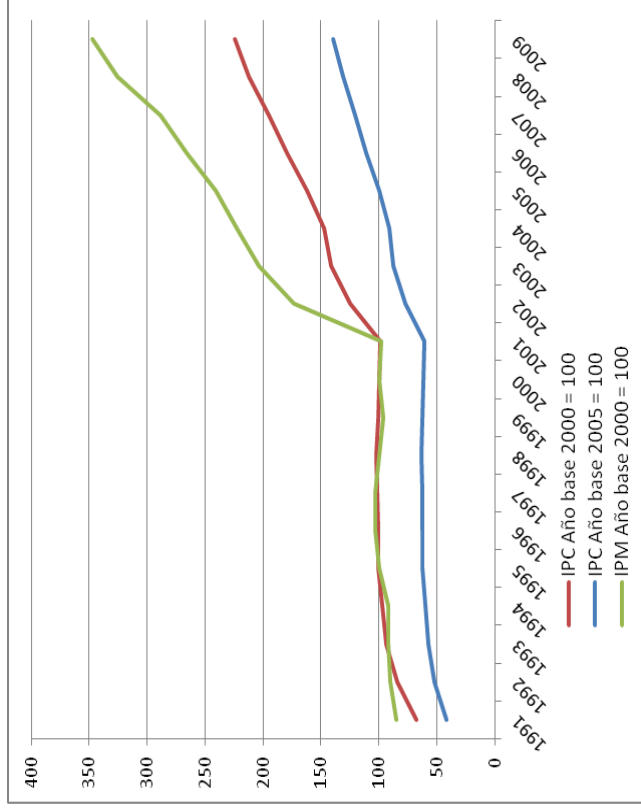
1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
85,30	90,40	91,80	92,40	99,60	103,20	103,30	100,00	96,20	100,00	97,87	173,07	204,04	222,28	241,07	266,08	288,65	325,77	346,91

Variaciones de los índices de precios mayoristas

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
110.6	6.0	1.5	0.7	7.8	3.6	0.1	-3.2	-3.8	4.0	-2.1	76.8	17.9	8.9	8.5	10.4	8.5	12.8	7.1

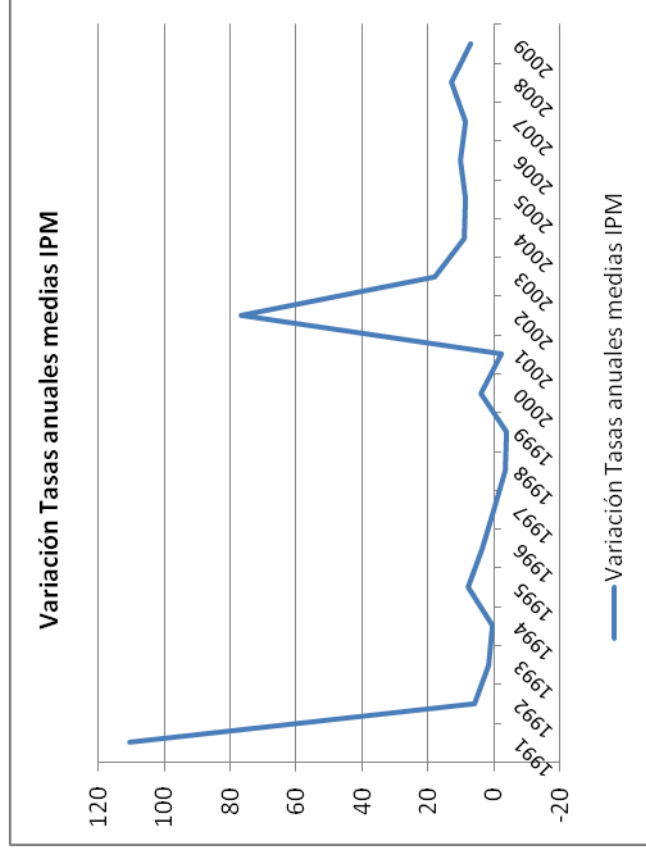
INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina: Índice de precios al consumidor de Argentina.

Gráfico N°9: Índices anuales IPC y IPM. Año base 2000 y 2005.



Fuente: Elaboración propia datos INDEC.

Gráfico N°10



Cuadro N° 22: Principales indicadores del comportamiento del empleo 2003-2009. Gran Mendoza.

AÑO	Población de referencia	Tasa de actividad (PEA %)	Tasa de inactividad (PNEA %)	Tasa de empleo (% ocupados)	Tasa de desempleo (%desocupados)	Tasa de Subempleo (% subocupados)			
						Total	Demandante		
2009	1° Trim	892.000	44,4	55,6	41,8	5,8	7,8	6,3	1,5
	2° Trim	894.000	44,7	55,3	41,5	7,3	9,2	8,8	0,5
	3° Trim	896.000	43,2	56,8	40,5	6,4	8,8	8,0	0,8
	4° Trim	898.000	44,6	55,4	41,5	6,8	9,0	7,3	1,7
2008	1° Trim	885.000	45,3	54,7	43,3	4,5	9,3	8,8	0,5
	2° Trim	887.000	44,5	55,5	42,8	3,9	9,9	8,3	1,6
	3° Trim	889.000	44,0	56,0	42,4	3,7	10,4	8,4	2,1
	4° Trim	891.000	44,2	55,8	42,4	4,0	7,3	5,5	1,8
2007	1° Trim	877.851	46,2	53,8	44,2	4,2	7,3	5,7	1,5
	2° Trim	879707	45,8	54,2	44,2	3,5	9,4	8,3	1,1
	3° Trim	881000	43,5	56,5	41,0	5,8	7,8	7,0	0,8
	4° Trim	883000	43,9	56,1	42,6	3,1	9,2	8,1	1,1
2006	1° Trim	870.604	44,3	55,7	41,1	7,2	9,0	7,1	1,9
	2° Trim	872.657	47,3	52,7	44,2	6,7	14,1	7,8	6,2
	3° Trim	874.284	43,1	56,9	41,5	3,7	12,5	9,1	3,4
	4° Trim	876.092	44,6	55,4	43,0	3,5	11,9	8,7	3,3
2005	1° Trim	863.157	42,5	57,5	39,1	8,0	11,8	7,7	4,1
	2° Trim	865.282	42,3	57,7	39,1	7,6	12,9	9,1	3,8
	3° Trim	867.177	42,5	57,5	38,9	8,5	15,8	13,3	2,5
	4° Trim	869.054	43,3	56,7	40,5	6,3	11,8	9,9	1,9
2004	1° Trim	864.793	44,7	55,3	39,5	11,6	14,6	11,9	2,7
	2° Trim	866.683	45,3	54,7	40,3	10,9	11,5	9,3	2,2
	3° Trim	868.259	43,6	56,4	38,9	10,8	14,9	12,9	2,0
	4° Trim	870.349	41,9	58,1	38,9	7,2	12,7	10,4	2,3
2003	1° Trim	857.000	44,3	55,7	36,8	16,9	16,7	12,3	4,4
	2° Trim	859.000	44,8	55,2	37,9	15,5	17,5	12,8	4,7
	3° Trim	861.000	43,5	56,5	38,0	12,7	16,0	13,2	2,8
	4° Trim	863.000	42,4	57,6	37,1	12,4	16,0	13,7	2,3

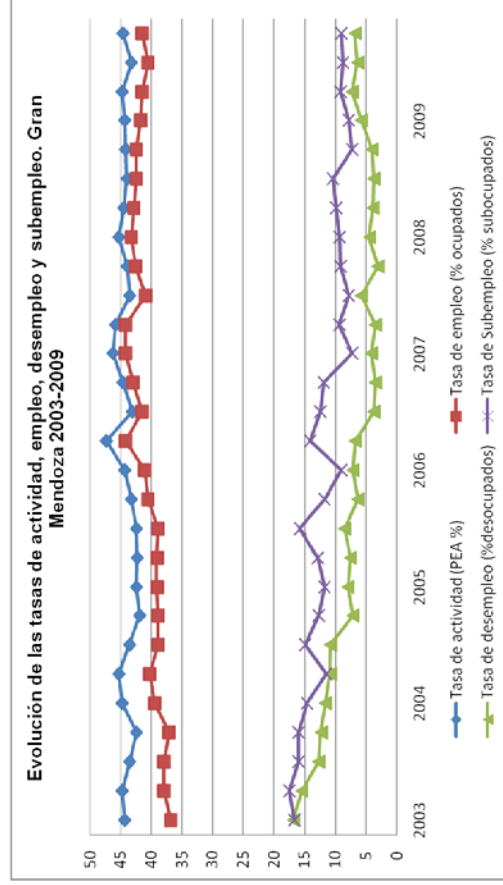
Fuente: EPH, INDEC.

Cuadro N°23: Evolución tasa de actividad, empleo, desocupación y subocupación. Gran Mendoza 1990-2003 (EPH Puntual)

	1998		1999		2000		2001		2002		2003	
	Mayo	Agosto	Mayo	Agosto	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre
Tasa de Actividad	37,7	38,1	37,5	37,6	37,9	39,3	38,1	39,4	40,7	39,4	39,7	39,0
Tasa de Empleo	35,5	35,5	35,4	34,7	34,7	36,6	34,3	35,5	36,4	34,1	34,6	34,5
Tasa de Desocupación	5,9	7,0	5,7	7,6	8,3	6,8	9,8	10	10,7	13,5	12,7	11,5
Tasa de Subocupación horaria	15,0	15,1	14,9	14,7	14,0	14,5	14,8	15,1	15,3	18,4	20,8	20,9

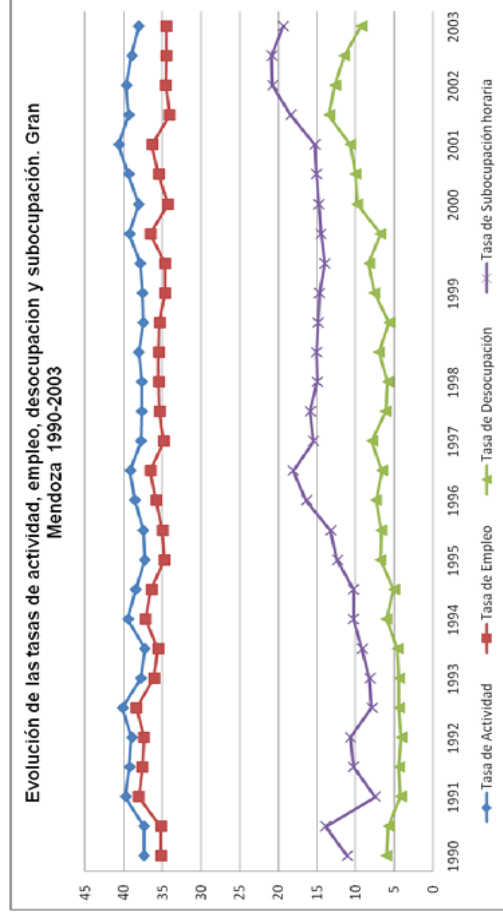
	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Mayo	Octubre	Junio	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre
Tasa de Actividad	37,4	37,4	39,8	39,3	39	40,2	37,8	37,3	39,5	38,5	37,3	37,5	38,6	39,2	37,8	37,7
Tasa de Empleo	35,2	35,2	38,1	37,6	37,4	38,4	36,1	35,6	37,2	36,5	34,8	35,0	35,8	36,6	34,9	35,4
Tasa de Desocupación	6,0	5,8	4,2	4,4	4,1	4,4	4,4	4,6	6,0	5,1	6,8	6,7	7,4	6,6	7,9	6,1
Tasa de Subocupación horaria	11,1	13,9	7,5	10,3	10,7	7,9	8,2	9,2	10,3	10,3	12,4	13,3	16,4	18,1	15,5	15,9

Gráfico N°11



Fuente: Elaboración propia en base a datos EPH – Gran Mendoza. INDEC.

Gráfico N°12



Fuente: Elaboración propia en base a datos EPH – Gran Mendoza. INDEC.

Cuadros N° 24: Ocupados por rama de actividad. Provincia de Mendoza 1991-2002

RAMA DE ACTIVIDAD	oct-91	oct-92	oct-93	oct-94	oct-95	oct-96	oct-97	oct-98	oct-99	oct-00	oct-01	oct-02
	Industria	15,5	16,2	15,7	14,4	14,0	14,1	14,2	14,6	14,8	13,1	12,1
Comercio	18,9	21,1	22,1	21,6	21,7	20,0	17,5	21,0	21,3	21,3	21,3	17,4
Servicios	30,6	29,2	26,4	28,0	28,9	31,3	32,6	30,8	28,2	31,6	32,8	35,7
Construcción	9,1	8,8	10,0	10,4	9,7	10,5	10,8	9,4	8,8	9,2	7,2	6,2
Enseñanza	9,0	7,3	7,1	7,2	7,4	6,5	7,5	5,3	7,4	7,3	8,9	9,4
Administración pública	7,7	7,6	8,6	8,6	8,2	7,3	8,4	8,6	8,7	7,9	8,3	10,7
Servicio doméstico	6,8	7,3	7,7	7,7	8,7	8,2	6,7	8,9	8,7	8,1	7,4	6,6
Actividades primarias	2,3	2,5	2,4	2,1	1,4	2,1	2,3	1,4	2,1	1,5	2,0	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Reyes, Blazsek, Canafoglia 2007a sobre datos de la EPH INDEC.

Cuadros N° 24 (continuación): Ocupados por rama de actividad. Provincia de Mendoza 2003-2009

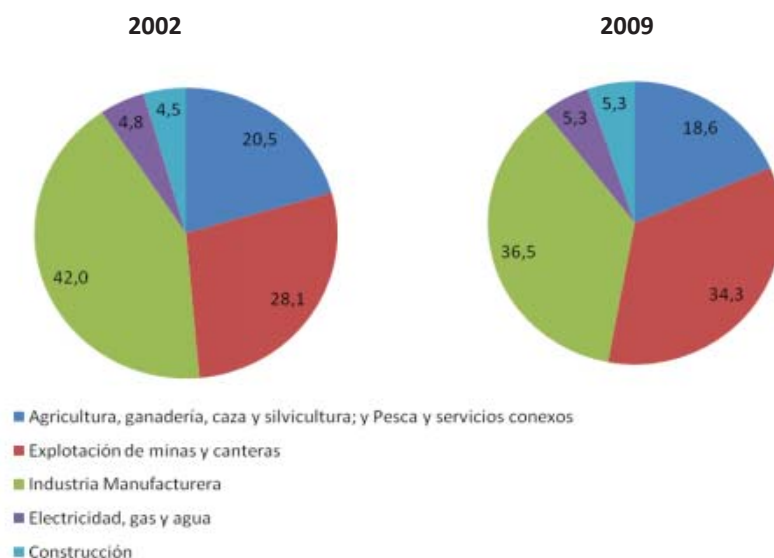
RAMA DE ACTIVIDAD	2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	2° sem	1° sem	2° sem	1° sem	2° sem	1° sem	2° sem	1° sem	2° sem	1° sem	2° sem	1° sem	2° sem	
Industria	13,0%	11,8%	10,8%	11,8%	12,3%	11,7%	12,7%	13,2%	12,8%	13,2%	10,8%	11,2%	10,8%	11,2%
Construcción	7,7%	6,3%	7,3%	6,3%	8,8%	7,6%	8,0%	8,2%	7,2%	7,8%	7,9%	8,4%	7,9%	8,4%
Comercio	23,5%	25,3%	25,3%	24,2%	23,3%	23,2%	20,6%	22,8%	24,6%	20,6%	23,2%	24,9%	23,2%	24,9%
Hoteles y restaurantes	2,7%	2,7%	2,3%	3,1%	3,1%	3,8%	4,6%	3,9%	2,8%	4,6%	4,6%	4,1%	4,6%	4,1%
Transporte, almac. y comunic.	6,3%	7,9%	7,0%	7,5%	6,1%	6,4%	5,4%	7,4%	7,0%	10,5%	6,1%	4,6%	6,1%	4,6%
Serv. Inmob. Empr. y Fros.	7,7%	7,9%	7,7%	9,4%	7,6%	9,2%	11,1%	9,1%	9,6%	9,2%	9,1%	9,1%	9,1%	9,1%
Administración	8,7%	9,4%	10,2%	9,1%	9,2%	8,1%	8,6%	7,1%	7,9%	9,4%	8,8%	9,9%	8,8%	9,9%
Enseñanza	10,0%	8,0%	8,2%	8,9%	8,9%	10,4%	10,7%	9,5%	8,3%	5,0%	8,2%	7,4%	8,2%	7,4%
Servicios	9,5%	9,8%	9,2%	10,2%	8,9%	8,7%	8,1%	7,4%	9,1%	9,1%	10,6%	10,8%	10,6%	10,8%
Serv. Doméstico	7,4%	6,8%	8,7%	6,6%	8,7%	7,4%	7,2%	7,0%	8,1%	7,2%	7,5%	6,2%	7,5%	6,2%
Otras Ramas	3,1%	3,5%	3,0%	2,6%	3,0%	3,4%	2,9%	4,4%	2,5%	3,2%	3,0%	3,2%	3,0%	3,2%
Ns / Nr	0,4%	0,6%	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: D.E.I.E. sobre datos EPH INDEC.

INDUSTRIA MENDOZA

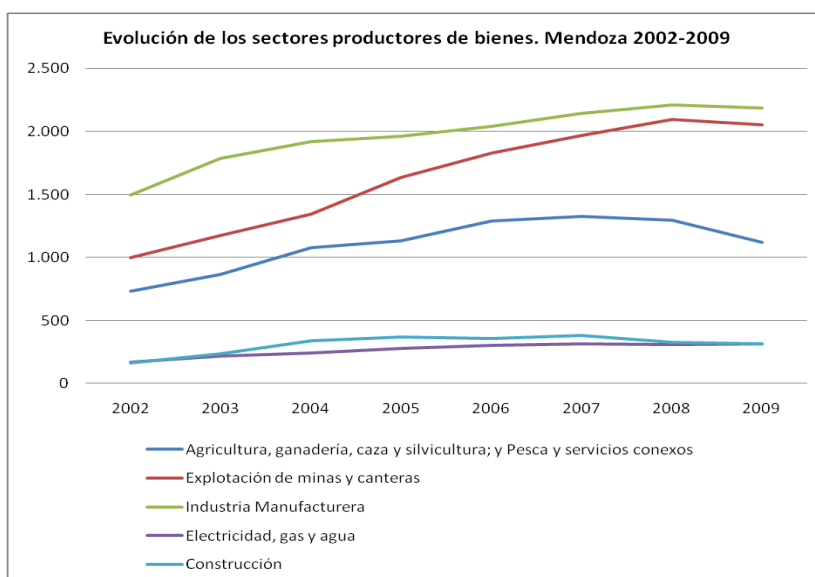
Dentro del conjunto de los sectores productores de bienes en la provincia, la participación de la industria, como proporción ha disminuido (Gráfico N°13), no así en términos de valores producidos (Gráfico N°14): a pesos constantes de 1993 la industria produjo en el año 2009 \$2.188, mientras que en el 2002 dicho valor fue de \$1.496, lo cual significa un crecimiento de 46%⁴.

Gráfico N°13: Sectores productores de bienes: participación relativa en el PBG (%) 2002 y 2009



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de la DEIE, Mendoza.

Gráfico N°14



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de la DEIE, Mendoza.

⁴ El cálculo realizado para obtener tal porcentaje es la tasa de variación comparada por periodo: $t_2 - t_1 / t_1 * 100$ (Anexo Datos Mendoza PBG, sectores).

INDUSTRIA MANUFACTURERA

Cuadro N°25: Industria Manufacturera. Producto Bruto Geográfico. 1991/2009
(millones de pesos constantes de 1993)

Año	Industria	Total Provincia	Industria /PBG %
1991	1.603	6.485	24,72
1992	1.601	7.035	22,76
1993	1.757	7.761	22,64
1994	1.756	8.098	21,69
1995	1.615	7.908	20,42
1996	1.697	8.135	20,87
1997	1.929	8.905	21,66
1998	2.159	9.488	22,76
1999	1.909	9.252	20,64
2000	1.693	9.002	18,81
2001	1.604	8.322	19,3
2002	1.496	7.772	19,3
2003	1.785	9.038	19,8
2004	1.924	10.478	18,5
2005	1.967	11.533	17,2
2006	2.043	12.780	16,2
2007	2.148	13.836	15,6
2008	2.213	14.367	15,4
2009	2.188	13.830	15,8

Fuente: D.E.I.E - Area Indicadores de Coyuntura y Facultad de Ciencias Económicas UNCuyo

Cuadro N°26: Subsector industrial. En números índice (base julio 1996 =100) promedio anual. Mendoza.
Años 2000-2008

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Locales encuestados	90	96	90	93	89	91	87	93	94
Ventas	118,7	114,3	222,6	269,4	329,3	430,8	490,5	580,6	615,1
Consumo de energía	79,9	78,5	68,7	77,2	82,9	87,2	86,7	96,7	95
Personal asalariado	87,4	86,9	78,4	85	84,7	90,1	86,9	93,3	98,5

Fuente: DEIE - Área de indicadores de Coyuntura y Área Encuesta Industrial Mensual.

Cuadro N°27: Participación relativa de cada rama de actividad según ventas, personal asalariado y consumo de energía. Mendoza. Años 2007-2009

Rama	Ventas			Personal asalariado			Consumo de energía					
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Unidad de medida	%			%			%			%		
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	27,0	26,8	31,4	29,0	65,6	61,1	61,1	28,9	20,1	21,0	22,2	21,0
Fabricación de productos textiles	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Confección de prendas de vestir, terminación y teñidos de pieles	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,6	0,7	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, calzados, etc.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Fabricación de madera, productos de madera y corcho, excepto muebles	0,2	0,8	0,8	0,6	1,8	2,1	1,8	0,6	1,2	1,0	0,8	1,6
Fabricación de papel y de productos de papel	0,3	0,5	0,5	0,4	1,6	1,9	1,9	0,4	1,7	1,6	1,6	1,7
Actividades de edición, impresión y de reproducción de grabaciones	0,6	0,5	0,6	0,5	3,1	2,6	2,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Fabric. de coque, productos de refinac.de petróleo y combustible nuclear	59,9	57,4	50,0	53,7	4,7	4,4	4,1	52,5	37,5	31,9	33,0	34,1
Fabricación de sustancias y productos químicos	4,3	4,5	4,6	3,2	3,2	2,9	2,8	3,4	15,0	16,5	16,0	15,8
Fabricación de productos de caucho y plástico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	2,7	3,0	3,6	3,1	5,0	6,6	6,4	3,3	20,6	24,0	21,6	21,0
Fabricación de metales comunes	0,0	0,2	0,2	0,2	0,0	0,4	0,4	0,2	0,0	1,0	1,2	1,0
Fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo	0,2	0,0	0,0	0,0	1,0	0,4	0,4	0,1	1,1	0,0	0,0	0,0
Fabricación de maquinarias y equipos n.c.p.	3,3	4,8	6,6	7,8	9,3	12,6	13,5	8,7	1,1	1,4	1,9	2,0
Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos. Fabricación de relojes	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,7	0,7	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques	0,3	0,3	0,3	0,1	0,6	0,5	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricación de muebles e industrias manufactureras n.c.p	1,1	1,0	1,1	1,0	2,8	2,7	2,8	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1

Nota: Las participación en ventas se refiere ventas a valores nominales.

Fuente: DEIE- Encuesta Industrial Mensual.

Comparación del perfil de las empresas industriales de acuerdo a su tamaño definido por cantidad de ocupados y por monto de ventas anuales

Cuadro N°28: Perfil de las empresas industriales según tamaño definido por cantidad de ocupados por valor de producción, cantidad y porcentaje de establecimientos, promedio de trabajadores, cantidad y porcentaje de ocupados. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño empresas				Total de la industria
	Microempresas Hasta 5 empl.	Pequeña empresa De 6 a 25	Mediana empresa De 26 a 100	Gran Empr. Más de 100	
Valor de producción (\$)	124.001.983	626.626.262	1.332.733.065	6.082.001.219	8.165.362.529
Participación del sector en total industria (%)	1,52	7,67	16,3%	74,49	100
Cantidad de establecimientos	994	810	179	40	2023
Porcentaje de establecimientos	49,1	40,0	8,8	2,0	100
Promedio de trabajadores	3,01	10,94	46,44	242,70	6
Cantidad total de ocupados	2995	8865	8313	9708	29.881
Porcentaje de trabajadores sobre total industria	10,02	29,67	27,82	32,49	100

Cuadro N°29: Perfil de las empresas industriales según tamaño definido por monto de ventas anuales por valor de producción, cantidad y porcentaje de establecimientos, promedio de trabajadores, cantidad y porcentaje de ocupados. Provincia de Mendoza, 2003.

	Tamaño empresas				Total de la industria
	Microempresas 0 a 1.250.000	Pequeña empresa 1.250.001 a 7.500.000	Mediana empresa 7.500.001 a 60.000.000	Gran Empr. Más de 60.000.000	
Valor de producción (\$)	324.395.589	499.827.647	1.607.422.187	5.733.717.106	8.165.362.529,00
Participación del sector en total industria (%)	3,97	6,12	19,69	70,22	100,0
Cantidad de establecimientos	1779	166	71	13	2023
Porcentaje de establecimientos	87,7	8,2	3,5	0,6	100,0
Promedio de trabajadores	7,43	32,02	116,85	238,46	14,77
Cantidad total de ocupados	13.169	5.316	8.296	3.100	29.881
Porcentaje de trabajadores sobre total industria	44,07	17,79	27,76	10,37	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

Cuadro N°30: Establecimientos Pymes* . Información sobre locales, ocupados y producción según departamento. Provincia de Mendoza, 2003 (en valores absolutos, pesos y porcentajes)

Departamento	Locales	%	Ocupados	%	Producción	%	locales pymes/total dpto	ocupados pymes/total dpto	producción pymes/total dpto	promedio trabajadores por planta	promedio producción por planta
Capital	50	5,06	963	5,61	55.493.901	2,83	47,62	60,95	65,77	19,26	1.109.878
General Alvear	38	3,84	445	2,59	44.007.310	2,25	48,72	56,91	86,05	11,71	1.158.087
Godoy Cruz	127	12,84	2.268	13,20	208.169.016	10,62	49,22	62,93	20,45	17,86	1.639.126
Guaymallén	171	17,29	2.655	15,46	193.649.829	9,88	55,34	62,72	49,58	15,53	1.132.455
Junín	32	3,24	379	2,21	30.719.325	1,57	43,84	75,95	89,90	11,84	959.979
La Paz	2	0,20	16	0,09	18.000	0,00	100,00	100,00	100,00	8	9.000
Las Heras	48	4,85	677	3,94	35.519.414	1,81	41,38	45,71	21,89	14,1	739.988
Lavalle	9	0,91	172	1,00	3.366.354	0,17	56,25	87,76	95,06	19,11	374.039
Lujan	74	7,48	1.448	8,43	485.257.428	24,77	65,49	56,17	10,70	19,57	6.557.533
Maipú	144	14,56	2.778	16,17	305.988.622	15,62	50,88	43,47	30,11	19,29	2.124.921
Malargüe	7	0,71	118	0,69	2.429.000	0,12	58,33	87,41	96,35	16,86	347.000
Rivadavia	26	2,63	552	3,21	69.529.769	3,55	33,77	78,86	88,91	21,23	2.674.222
San Carlos	11	1,11	134	0,78	7.520.478	0,38	30,56	67,68	88,50	12,18	683.680
San Martin	89	9,00	1.420	8,27	115.326.911	5,89	41,40	67,14	51,53	15,96	1.295.808
San Rafael	131	13,25	2.652	15,44	261.977.826	13,37	51,17	56,07	63,48	20,24	1.999.831
Santa Rosa	14	1,42	299	1,74	38.500.555	1,96	42,42	85,19	95,54	21,36	2.750.040
Tunuyan	12	1,21	175	1,02	101.170.757	5,16	38,71	78,13	98,42	14,58	8.430.896
Tupungato	4	0,40	27	0,16	714.835	0,04	25,00	39,71	27,79	6,75	178.709
Total	989	100,00	17.178	100,00	1.959.359.330	100	48,74	57,49	24,00	17,36	1.981.152

* Se consideran pymes a los locales/establecimientos que ocupan entre 6 y 100 personas.
Fuente: Elaboración propia en base a datos del CIP 2003.

MENDOZA. Información de Pymes. Mapa PYME⁵ (SEPYME)

Cuadro N°31: Capacidad productiva utilizada por los locales industriales⁶ durante el segundo trimestre de 2007 – distribución por dominio geográfico según cantidad de locales industriales – Provincia de Mendoza.

Dominio geográfico / INDUSTRIA - Capacidad productiva utilizada	Entre 0% y 25%	Entre 26% y 50%	Entre 51% y 75%	Entre 76% y 100%	Total
GRAN MENDOZA	1	19	29	51	100
RESTO. DE MENDOZA	0	9	46	45	100
TOTAL PYMES INDUSTRIA	0	16	34	50	100
TOTAL ARGENTINA	2	11	32	55	100

Fuente: Provincia de Mendoza – Informe de Resultados Onda 004 – Noviembre 2007. MAPA PyME – SEPYME, Secretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

Capacidad productiva utilizada por el local al 30/06/2008 – distribución de locales por dominio geográfico según cantidad de locales industriales - Provincia de Mendoza.

Dominio geográfico / INDUSTRIA - Capacidad productiva utilizada	Entre 0% y 25%	Entre 26% y 50%	Entre 51% y 75%	Entre 76% y 100%	Total
GRAN MENDOZA	4	20	39	37	100
RESTO. DE MENDOZA	9	19	26	46	100
TOTAL PYMES INDUSTRIA	5	20	36	39	100
TOTAL ARGENTINA	3	15	38	44	100

FUENTE: MENDOZA – Informe de Resultados Onda 006 – Octubre/Diciembre 2008. MAPA PyME – SEPYME, Secretaría de Industria Comercio y Pyme, Ministerio de Producción de la Nación.

Cuadro N°32: Dinámica de la inversión en el período 2003-2008 – locales que han invertido según sector de actividad – Provincia de Mendoza.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Industria	20	20	24	27	13	14
Hoteles	25	29	27	26	23	7
Restaurantes	42	58	58	45	1	5
Transporte	31	51	53	45	32	7

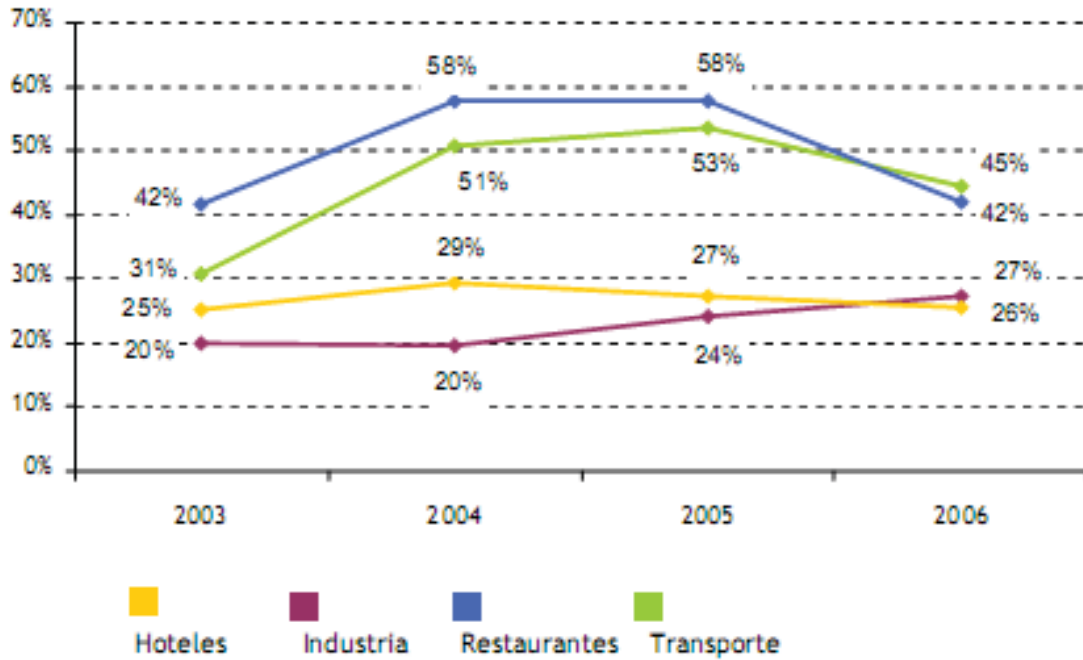
* I sem 2008

Fuente: Provincia de Mendoza - MAPA PyME – SEPYME, Secretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

⁵ El marco muestral se encuentra acotado a los locales que poseen entre 5 y 250 ocupados. Se entiende por local al espacio físico, aislado o separado de otros, donde se desarrollan actividades económicas con o sin fines de lucro, en cambio, se entiende por empresa a la entidad que a su vez puede tener más de un local.

⁶ En el sector industria se puede estimar la capacidad productiva, suponiendo que se trabaja un turno de 8 horas, durante 22 días por mes.

Gráfico N° 15: Dinámica de la inversión – locales que han invertido en el periodo 2003-2006 en porcentajes según sector de actividad – Provincia de Mendoza.



Fuente: MAPA PyME – SEPYME, Secretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Provincia de Mendoza - Resultados Onda 002 - Junio 2007.

Cuadro N°33: Características del empleo industrial. Provincia de Mendoza 2003- 2009.

	2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	2sem03	1sem04	2sem04	1sem05	2sem05	1sem06	2sem06	1sem07	2sem07	1sem08	2sem08	1sem09	2sem09	
Empleados industria	26189	26170	23494	25437	29171	32913	32969	35052	36438	38434	32934	31318		
% industria/total empleados	11,37	10,52	9,71	10,73	11,63	12,31	11,97	12,33	13,07	13,36	11,89	11,69		
Registrados	52,1%	59,6%	68,4%	63,6%	60,9%	62,6%	70,0%	63,3%	65,1%	65,3%	76,9%	70,2%		
No Registrados	47,2%	40,4%	31,6%	36,4%	39,1%	37,4%	30,0%	36,7%	34,9%	34,3%	23,1%	29,8%		
Total ocupados industria	42.180	40.641	36.674	39.941	42.414	43.496	47.146	49.877	48.152	48.432	39.526	41.337		
% empleados/total industria	62,09	64,39	64,06	63,69	68,78	75,67	69,93	70,28	75,67	79,36	83,32	75,76		
% industria/total ocupados	13,01	11,76	10,84	11,81	12,30	11,71	12,74	13,16	12,84	13,18	10,84	11,24		
Total empleados	230374	248751	242051	237009	250926	267269	275521	284277	278804	287599	277052	267861		
% empleados/total ocupados	71,07	71,97	71,57	70,10	72,76	71,94	74,47	75,02	74,36	78,27	75,95	72,86		
Total ocupados	324.139	345.642	338.209	338.122	344.874	371.515	369.984	378.950	374.933	367.466	364.797	367.624		

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH –D.E.I.E.

Cuadro N°34: Evolución de la composición del empleo industrial según variables ocupacionales. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

		2002 octubre	2003 2° sem	2004 2° sem	2005 2° sem	2006 2° sem
Categoría ocupacional	Patrón o empleador	4,43	8,61	9,55	5,86	4,78
	Trabajador cuenta propia	27,85	24,59	21,11	22,97	21,91
	Obrero/empleado	65,82	63,11	63,82	66,67	68,92
	Trabajador sin salario	1,90	3,69	5,53	4,50	4,38
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Cantidad de personas establecimiento	1 persona	19,21	18,5	14,88	17,62	18,60
	2 a 5 personas	28,49	39	39,88	33,16	28,37
	6 a 25 personas	27,15	25	25,59	24,88	26,05
	26 a 100 personas	12,58	11,5	10,12	12,43	13,49
	101 a 500 personas	12,58	5,5	7,74	9,84	11,16
	Más de 500 personas	-	0,5	1,79	2,07	2,33
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Calificación laboral	Profesionales	8,23	8,20	6,53	4,05	5,58
	Técnicos	8,86	12,70	14,07	12,61	10,76
	Operarios	66,46	59,02	66,83	69,82	71,71
	No calificados	16,46	20,08	12,56	13,51	11,95
	Total	100	100,00	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH-INDEC.

Cuadro N°35: Evolución del empleo industrial según subsectores de actividad industrial. Provincia de Mendoza, 2002-2006.

Subsectores de actividad industrial	2002 onda oct.	2003 2° sem	2004 2° sem	2005 2° sem	2006 2° sem
15 Elaboración de productos alimenticios y bebidas	38,61	39,34	32,66	36,04	29,08
1504 Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	22,15	27,46	17,09	16,22	9,16
1505 Elaboración de bebidas	10,76	6,97	12,06	13,96	15,14
17 Fabricación de productos textiles	2,53	0,82	1,01	0,45	1,20
18 Fabric. de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	8,23	4,10	4,02	8,11	6,77
19 Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	1,27	0,82	0,00	0,45	0,80
20 Producción madera y fabric. productos de madera y corcho, (exc. muebles); artículos de paja y de materiales trenzables	3,80	4,51	4,52	5,86	5,18
21 Fabricación de papel y de productos de papel	0,63	-	-	1,80	1,99
22 Edición e impresión; reproducción de grabaciones	4,43	5,74	9,05	4,95	5,58
23 Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	1,90	0,41	2,01	2,70	0,80
24 Fabricación de sustancias y productos químicos	3,16	4,92	3,52	4,05	3,98
25 Fabricación de productos de caucho y plástico	1,27	3,28	2,51	0,45	1,99
26 Fabricación de productos minerales no metálico	8,23	3,28	3,02	2,70	2,39
27 Fabricación de metales comunes	0,63	-	1,01	0,45	-
28 Fabric. productos elaborados de metal, exc. maq. y equipo	13,29	13,93	13,57	11,71	15,14
29 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	6,33	5,33	7,54	7,66	5,98
30 Fabric. de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,63	-	0,50	0,90	-
31 Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	0,63	2,05	2,01	1,80	2,39
32 Fabric. equipos y aparatos de radio, televisión y comunicac.	-	-	0,50	-	-
33 Fabric. instrumentos médicos, ópticos y de precisión; relojes	-	0,41	2,01	-	-
34 Fabric. vehículos automotores, remolques y semiremolques	0,63	1,64	0,50	0,90	1,20
35 Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	0,00	0,41	0,50	0,00	0,40
36 Fabric. de muebles y colchones; industrias manufact. n.c.p.	3,80	9,02	9,55	9,01	15,14
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH-INDEC.

Cuadro N°36: Evolución de los asalariados industriales según percepción de aportes jubilatorios. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

	2002 onda octubre	2003 2° sem	2004 2° sem	2005 2° sem	2006 2° sem
Percibe	56,73	51,63	70,08	62,84	69,36
No percibe	43,27	48,37	29,92	37,16	30,64
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH-INDEC.

Cuadro N°37: Evolución de los asalariados industriales sin percepción de aportes jubilatorios según tamaño del establecimiento. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

	2002 onda octubre	2003 2° sem	2004 2° sem	2005 2° sem	2006 2° sem
Hasta 5 personas	46,51	56,25	64,29	60,61	52,38
6 a 25 personas	44,19	39,58	32,14	30,30	33,33
26 a 100 personas	4,65	2,08	3,57	6,06	11,90
más de 100 personas	4,65	2,08	0,00	3,03	2,38
Total	100	100,00	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH-INDEC.

Cuadro N°38 Evolución de los asalariados industriales según intensidad horaria de la ocupación principal. Provincia de Mendoza, 2002-2006 (en porcentajes).

	2002 onda octubre	2003 2° sem	2004 2° sem	2005 2° sem	2006 2° sem
Subocupados	19,23	16,33	9,92	6,85	5,29
Ocupados plenos	41,35	39,46	42,98	40,41	49,41
Sobreocupados	39,42	44,22	47,11	52,74	45,29
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH-INDEC.

Cuadro N°39: Evolución del ingreso medio de los asalariados industriales según percepción de aportes jubilatorios y calificación de los puestos de trabajo. Mendoza, 2002-2006.

		2002 onda octubre	2003 2° sem	2004 2° sem	2005 2° sem	2006 2° sem
Conjunto ocupados industriales		397,31	264,39	513,57	682,25	926,13
ASALARIADOS	TOTAL	450,05	317,16	567,19	764,79	971,56
	REGISTRADO	587,90	581,57	748,48	974,07	1202,23
	NO REGISTRADO	289,77	240,63	370,00	422,33	437,84
REGISTRADO	Profesionales	1275,00	1450,00	1583,33	1212,50	1984,00
	Técnicos	858,33	825,00	1135,00	1015,42	1672,86
	Operarios	486,25	537,65	674,91	999,06	1122,42
	No calificados	410,00	394,44	625,00	669,10	886,36
NO REGISTRADO	Profesionales	300,00		0,00
	Técnicos	1000,00	230,00	525,00	1400,00	437,50
	Operarios	330,77	284,71	386,88	394,77	488,06
	No calificados	178,75	187,86	233,33	279,38	363,33

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la EPH-INDEC.

ANEXO N°IV

EJES ABORDADOS EN LOS ENCUENTROS CON EMPRESARIOS. DIMENSIONES Y VARIABLES:

A- Caracterización del perfil de la empresa (variaciones en el tiempo)¹:

1. Antigüedad
2. Origen del capital
3. Rubro de producción
4. Productos
5. Destino de sus productos -exportaciones y/o mercado interno-
6. Equipamiento/tecnología
7. Cantidad de trabajadores
8. Edad
9. Sexo
8. Calificación de los miembros de la empresa, propietarios y trabajadores, nivel educativo máximo alcanzado

¿Cuál es la principal fuente de ingresos de la empresa –eje de reproducción del capital-? ¿Cuál es para usted el motor de la empresa? ¿Hacia dónde se perfila este dinamismo? ¿Por qué?

B- Comportamiento económico de la empresa en el periodo post convertibilidad (2002-2009)

1. Evolución de Ventas
2. Facturación Anual
3. Rendimientos
4. Endeudamiento
5. Acceso al crédito
6. Vínculo con el sector externo (compras/ventas)
7. Inversiones (adquisición de nuevos equipos/ tecnología /ampliación plantas /nuevos mercados / socios / empleo calificado)

C- Relación de la empresa con:

1. Otras empresas del mismo subsector industrial (principales competidores)
2. Proveedores de insumos y clientes: evolución desde su creación según tipo de propietario (estatal, privado) y sector de actividad (industria, derivados de petróleo e industria química, construcción, comercio, servicios, financiero).
3. Otros sectores/actores de la economía regional (Asociaciones/ Cámaras empresariales, para obtener créditos, realizar inversiones, recibir capacitación, etc. del ámbito privado).

D- Papel del Estado - relación de la empresa con el Estado/Instituciones Pymes (fundaciones, asociaciones, institutos del Estado nacional, provincial o municipal):

¹ Por ejemplo, si desde la conformación de la empresa cambió la composición del capital (ventas, adquisiciones), los principales productos y sus principales destinos.

1. Contribución / Impacto de las medidas económicas² implementadas desde el 2002 en el comportamiento económico de la empresa.
2. Apoyo institucional para actividades concretas (exportación, comercialización, compra de insumos, actualización infraestructura, capacitación, acceso a financiamiento, etc.)

E- Trabajo/Empleo:

1. Creación de puestos de trabajo
2. Condiciones laborales:
 - a. modalidades de contratación,
 - b. duración de la jornada laboral,
 - c. estabilidad en el puesto,
 - d. niveles salariales
 - e. seguridad social³: aportes jubilatorios, obra social, asignaciones familiares, accidentes de trabajo, vacaciones, etc.

Hacemos referencia o adoptamos el concepto de **seguridad social** (en reemplazo del de calidad del empleo) como síntesis de los complementos sociales relacionados con el puesto de trabajo estable y reconocido legalmente (como indicador analítico de las retribuciones efectivas que recibe el trabajador). Sin considerar más detalles al respecto sintetiza el resultado de las conquistas de los trabajadores, y permite, en términos analíticos, identificar la situación del trabajo empleo también en relación con los cambios en el régimen social de acumulación (expresa, en sus matices reales, la situación en que se encuentran los trabajadores de las empresas analizadas en tanto se acercan al ideal de contar con todos los ítems establecidos por ley, hasta no contar con ellos, con variadas situaciones intermedias, fruto del proceso de flexibilización).

² Medidas económicas en sentido amplio, abarcando la política industrial, salarial, laboral, fiscal, monetaria, etc.

³ Tomamos la concepción de la Seguridad Social como un conjunto de regulaciones que otorga a los individuos protección ante determinadas contingencias sociales, tales como desempleo, cargas de familia, salud, riesgo laboral, vejez, muerte, etc. (AFIP) <http://www.afip.gov.ar/institucional/estudios/>

EJES ABORDADOS EN LOS ENCUENTROS CON REFERENTES DE ASOCIACIONES Y DEPENDENCIA GOBIERNO PROVINCIAL (APYME, ADERPE, FTyC, Programa Desarrollo de Clusters –Gobierno de la provincia de Mendoza)

Guía de Preguntas

- ¿Cuál es la visión de ... sobre la situación de las empresas, en particular de las pymes, en la provincia?
- Luego de 2002 ¿Las empresas experimentaron un crecimiento? ¿En qué se vio reflejado (empleo, ventas, nuevos mercados, oportunidades de negocio, exportaciones, acceso al financiamiento, inversiones, ampliación de plantas, etc.)? ¿Favoreció/perjudicó a algunos sectores en especial?
- ¿Cuáles le parece que son las principales diferencias en comparación con la década de los noventa en relación con las posibilidades experimentadas por las empresas?
- ¿Qué variaciones hubieron respecto a...
 - ... trabajo/empleo? (varió, aumentó, en qué condiciones?)
 - ... destino de los productos (mercado interno / exportaciones)?
 - ... procedencia de insumos (local / importaciones)?
 - ... inversiones en equipamiento/tecnología?
 - ... acceso al crédito / endeudamiento?
- Respecto al escenario macroeconómico y a la política pública (industrial y de apoyo a las pymes en particular) desde 2002/2003, ¿cuáles cree son/fueron los beneficios y cuáles los perjuicios o dificultades para las empresas?
- ¿Hubieron cambios respecto de los años '80/'90 en torno a la orientación de las políticas? (por ejemplo, políticas con orientación asistencialista o de promoción e incentivos para la producción e inversión) De haberse producido estos cambios ¿en qué medida llegaron a las empresas?
- ¿Cuáles son las principales problemáticas planteadas por los empresarios?
- ¿Qué expectativas les han manifestado los empresarios en relación con la actividad de la empresa y el empleo? ¿Cuál es la opinión de?

ANEXO N°V

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS

Características de las empresas visitadas. Mendoza 2010.

Nº	Año Nacim.	Actividad	Comercialización productos	CIUU	Propiedad del capital	Plantas productivas /locales	Cantidad trabajadores	Facturación anual (aprox.)	Ubicación
1	1939	Elaboración de vinos (cultivo vid)	Botellas y damajuanas - mercado interno y exportación	1102	Provincial	Bodega y viñedos	2 dueños; 4 administración; 1 enólogo; 7 operarios; 10 en fincas	Sin dato	Luján de Cuyo
2	1968	Elaboración de vino, finos y comunes; de aceite de oliva y conservas	Venta a granel y fraccionado - mercado interno y exportación	1040, 1102	Provincial	Planta productiva, administración y ventas	18 trabajadores, aumenta a 6 más en temporada	\$2 y 3.000.000	Maipú (San Roque)
3	1964	Fabricación de dulces, conservas, salsas	Distribución grandes cadenas de comercialización y exportación	1030	Provincial	Dos plantas productivas de gran dimensión, administración, laboratorio, depósito	100 estables más de 300 empleados en temporada	Sin dato	Maipú (Conquimbito)
4	1969	Elaboración de café: tostado, fraccionado, envasado; distribución y mantenimiento de maquinas expendedoras de café.	Mercado interno - cafeterías	1079 Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	Provincial	Una planta productiva, administración y ventas. Local gastronómico	4 producción, 2 en administración, tenemos 5 en ventas, 3 servicio técnico, un contador; 2 dueños	2.000.000	Godoy Cruz
5	1989	Empaque de ajo en cajas y ristras, grape	Exportación y mercado interno	1030	Provincial	Planta productiva de gran dimensión, fincas	120 promedio al año porque en temporada aumenta a alrededor de 400	\$3 y 4.000.000	Rodeo de la Cruz - Guaymallén

Nº	Año Nacim.	Actividad	Comercialización productos	CIIU	Propiedad del capital	Plantas productivas /locales	Cantidad trabajadores	Facturación anual (aprox.)	Ubicación
6	1991	Fabricación de maquinarias, instalación y reparación (trabajos a medida)	Mercado interno – agroindustria	2825, 3312, 3320, 2512	Provincial	Una planta productiva, administración y ventas	2 propietarios, 23 estables, 10 empleados temporales	2.500.000	Maipú industrial (zona Rodríguez Peña)
7	1991	Máquinas transportadoras Paletizadoras - despaletizadoras robotizadas; encajonadoras robotizadas; transportadores de cadenas, cardánicos y mallas para cajones.	Mercado interno y exportación	2825, 3320	Provincial	Planta productiva, desarrollo y terreno adquirido para nueva planta	2 dueños, 3 gerentes, 1 contador; 28 técnicos e ingenieros (15/18 talleres que operan para la empresa)	Muy variable de acuerdo a los proyectos que suelen durar de 6 meses a un año.	Godoy Cruz (zona industrial Rodríguez Peña)
8	1984	Fabricación de aberturas y muebles de cocina en madera, aluminio y chapa. Comercialización de productos estandarizados	Mercado interno	3100, 1622 (madera), 2511 (metal)	Provincial	Dos: fábrica/ taller y local comercial	9 fabricación aluminio, metal, madera; 1 ventas; 2 administración; 1 dueño	770.000	Godoy Cruz (2 locales: ventas y fabricación y sólo fabricación en la zona industrial Rodríguez Peña)
9	1956	Maderas para la construcción,; alamo, pino, eucaliptus; puntales, estacas; Techos rollizos cantados, tirantería maciza, vigas laminadas, machimbres. Comercialización de productos relacionados	Mercado interno	1610, 1622	Provincial	Dos plantas productivas: fabrica y aserradero	35 en producción, 2 en depósito; el resto en administración y ventas	Sin dato	Godoy Cruz (zona industrial Rodríguez Peña) Misiones (aserradero)

Nº	Año Nacim.	Actividad	Comercialización productos	CIU	Propiedad del capital	Plantas productivas /locales	Cantidad trabajadores	Facturación anual (aprox.)	Ubicación
10	1988	Reciclado de plásticos post-industriales y post-consumo, elaboración de productos de materias primas de plásticos (polietileno y polipropileno) y comercialización de materias primas vírgenes.	Mercado interno	2220 (2013?)	Provincial	Planta productiva de gran dimensión	25 en producción, mantenimiento y limpieza; 5 administración	Sin dato	Godoy Cruz (zona industrial Rodríguez Peña)
11	1991	Fabricación de Indumentaria de mujer (rango de 25 a 35 años y comercialización de accesorios.	Mercado interno – locales comerciales propios y exportación (franquicias)	1410	Provincial	Dos plantas productivas y locales comerciales (también franquicias)	35 producción; 30 ventas; 5 administración	Sin dato	Godoy Cruz (taller) Locales de venta en toda la provincia, Córdoba, Buenos Aires, Santa Fe y Chile
12	1990	Gráfica e impresión	Mercado interno	1811	Provincial	Imprenta y administración	6 (2 dueños, 4 empleados)	\$450.000 - 600.000	Godoy Cruz

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en las entrevistas.

Caracterización del perfil de los trabajadores de las empresas analizadas

Nº	Empresa	Cantidad de trabajadores	Características de los trabajadores		
			Edad	Sexo	Calificación, nivel educativo máximo alcanzado
1	Cabrini	15 y 10 en fincas	Amplio rango de edad	Mayoría varones, 3 mujeres (administración)	Profesionales (agronomo, enólogo)
2	Portada	18	Amplio rango de edad	Varones y 2 o 3 mujeres (en administración)	Secundaria, primaria. Enólogo
3	Angiord	100	Amplio rango de edad	Varones y mujeres	Ingenieros, contador, administrador de empresas. En producción primario y secundario.
4	Cumbal	16/17	Entre 30 a 40 años	Varones	Contador y ¿?
5	Vete	120 promedio	Amplio	Mujeres y varones	Primario, experiencia – oficio. Secundario y universitario, despachante de aduana
6	Corp Met	23 a 25	Entre 35 y 60 años	Varones y 2 mujeres (en administración)	Ingenieros, técnicos, administrador de empresas
7	Socu	47/48	21, 35 años, más viejos los dueños (2)	Varones y 1 mujer (administración)	Universitario, electricistas – técnicos todos Contadora
8	Portal	13	De 30 a 60 años	Varones y 2 mujeres (gerencia y ventas)	Oficio - Primario, secundario. Contadora
9	Vom	65	Amplio rango de edad	Varones	Primaria, técnico mecánico, universitario, contadora. Oficio
10	Baresi	30	Entre 25 y 30 años	Varones y mujeres en adm y limpieza	Secundario completo, universitario y terciario
11	EvMil	70	De 25 a 56 años	Mujeres y 10 varones aprox. (ventas y gerencia)	Secundario, primario, ingeniero industrial, modelista, Diseñadoras
12	Mendograp	6	Alrededor de 40 años	Varones	Especializados, capacitados en el uso de maquinas de impresión específicas

Fuente: Elaboración propia a partir de la información recogida en las entrevistas. Mendoza 2011.

ANEXO N°VI

TRANSCRIPCIÓN DE LAS ENTREVISTAS