

GESTIÓN DE PERSONAS: RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

Condicionantes para la formación de capital productivo. Un análisis a partir de las pymes industriales de una economía regional¹.

Productive capital formation constraints: an analysis based on regional economy SMEs

Edición Nº 21 – Noviembre de 2014

Artículo Recibido: Julio 11 de 2014

Aprobado: Noviembre 12 de 2014

AUTORA

Eliana Canafoglia
Candidata a posdoctorado. Doctora en Ciencias Sociales con mención en Sociología, Magister en Economía y Desarrollo Industrial con mención en la pequeña y mediana empresa, Licenciada en Sociología. CONICET INCIHUSA, Centro Científico Tecnológico. Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza, Argentina.

Correo electrónico: ecanafoglia@mendoza-conicet.gob.ar

Resumen

La dinámica industrial de los últimos años en la Argentina ha despertado un intenso debate en torno a los factores que explican (potencian y limitan) el desarrollo productivo. Es de interés en este trabajo discurrir por el sendero de la formación de capital como elemento clave en el proceso de reconstrucción del tejido industrial. Ahora bien, distinguir dicho proceso en agentes productivos pymes de subsectores industriales característicos de una economía regional contribuye a la definición de las restricciones presentes en términos de los medios disponibles y dificultades para afianzar dicho desarrollo.

Palabras clave: inversión y formación de capital, financiamiento y créditos, diferencias entre agentes productivos.

Summary

The industrial dynamics of recent years in Argentina has aroused an intense debate about the factors that explain (enhance and limit) productive development. In this work we propose to go through the path of capital formation as a key element in the process of rebuilding the industrial base. However, distinguish this process in productive SME agents from characteristic industrial subsectors of a regional economy contributes to the definition of present constraints in terms of means available and difficulties in strengthen that development.

Key words: investment and capital formation, financing and credit, differences between productive agents.

I. Introducción

Desde una perspectiva socioeconómica (e histórica) problematizamos sobre ciertos aspectos que contribuyen a desentrañar elementos clave del desenvolvimiento de la industria, distinguiendo según subsectores y fracciones de capital la posibilidad de incorporar equipamiento, ampliar o renovar las plantas productivas, y en torno a la calificación del plantel de trabajadores. Asimismo, reparamos en las estrategias para hacerlo, principalmente en cuanto a las formas de acceso al crédito y financiamiento.

Entre los rasgos principales de la recomposición del proceso de acumulación en Argentina pos crisis (2001/2002), en la etapa de crecimiento que comenzó a partir del año 2003, los cambios en los precios relativos, junto con el perfil de la estructura productiva fueron las claves de la dinámica económica. El nivel de inversión y las posibilidades de acceso al financiamiento, así como la capacidad técnico-productiva existente, condicionaron el proceso de reacomodamiento de las fracciones del capital. En la economía regional, el pequeño capital del sector industrial experimentó, en un primer periodo, un incremento en sus niveles de producción en respuesta a la demanda creciente de los sectores económicos agroexportadores y al consumo interno.

Sin embargo, a partir de los años 2008/9 el proceso inflacionario y la dinámica de inversiones, en relación con la situación provocada por la crisis internacional y la emergencia de las propias dificultades internas, condicionaron la continuidad de la expansión de la industria. La principal base de sustentación de la reactivación de la producción de las pymes

de la economía regional se resintió gracias a los efectos del estancamiento de las inversiones (en sectores productivos primarios e industriales) y la variación de la relación de precios que hasta el año 2007/8 había favorecido.

La metodología utilizada se centró en la integración de procedimientos cuantitativos y cualitativos con el interés de estudiar la complejidad presente en la realidad de la provincia de Mendoza (Argentina). El estudio de casos de pymes industriales combinó el análisis de los datos provenientes de diversas fuentes secundarias (estadísticas CNE, CIP, EPH-INDEC, BADE-OEDE; documentales IDITS, SEPYME, INTI), usadas para definir las principales tendencias en la dinámica económica nacional y provincial, de la industria en particular que sirvieron para la delimitación del campo de estudio; y mediante la realización de entrevistas y análisis documental se profundizó sobre el desempeño de las pymes de las subramas agroindustria, metalmecánica, implementos para la construcción, plásticos, gráfica e indumentaria.

En primer lugar, planteamos los antecedentes teóricos e históricos marco general de la investigación realizada. A continuación profundizamos sobre la dinámica en parte del sector productivo en el periodo de crecimiento económico (2003-2007) y posterior, previo señalamiento de la metodología de investigación utilizada. Para finalizar con la discusión acerca de los resultados obtenidos y conclusiones principales.

II. Las pymes industriales en el marco general de las transformaciones del capital en Argentina

La integración de la mirada sociológica al análisis de los factores que propulsan el crecimiento de la industria reedita como complemento de enfoques centrados en los comportamientos microeconómicos de empresas. En particular, la complejización del estudio sobre los agentes productivos pymes de una economía regional comprendidos en el marco de relaciones sociales de producción capitalistas permite explicar las potencialidades y limitaciones de su desempeño. Las **diferencias estructurales** que estas relaciones denotan se ponen de manifiesto al analizar las formas de la competencia, de acceso al crédito, las estrategias de comercialización y la vinculación con los principales abastecedores de insumos y materias primas.

Asumimos la definición de *pymes* distinguiendo fracciones de capital en su carácter histórico, caracterizadas a partir de su origen, conformación y relevancia en la participación y acción económico-política en el escenario de un régimen social de acumulación². Se identifican a partir de la diferenciación de las *grandes empresas* por la composición de su capital (relación maquinaria y cantidad de trabajadores empleados) de la cual resulta una diferente capacidad productiva, escala de producción y alcance de mercado (competencia).

La capacidad productiva que éstas detentan se define por la **tecnología** incorporada en el proceso de producción y el nivel de **productividad** resultante, junto con la forma de utilización de la fuerza de trabajo (grado de explotación). El margen de **ganancia** apropiada y el volumen de capital (en medios de producción y monetario) habilita, además, el acceso a créditos y financiamiento requerido en las distintos momentos del proceso productivo. En su dinámica estos elementos en conjunto definen la potencial apropiación de excedente (tasa de ganancia) y, por tanto, su capacidad de reproducción como capital en un espacio regional³.

Nos proponemos estudiar el proceso de crecimiento pos crisis 2001/2 acerca de la dinámica industrial en cuanto a la **formación de capital** en agentes pymes de una economía regional (Mendoza). Comprendemos por tal el **proceso de inversiones** en los sectores productivos, que abarcan la incorporación de maquinaria, equipamiento, la ampliación o renovación de las plantas productivas; así como la contratación de trabajadores y/o la capacitación / profesionalización de los trabajadores de la unidad productiva/empresa. Todos estos cambios inciden en la variación de la composición del capital (individual en cada unidad productiva y general en un espacio regional/nacional).

Antes de adentrarnos en dicho estudio, presentamos una síntesis del proceso de transformaciones de los últimos 40 años. Desde mediados de la década de los setenta en el país, comenzó un progresivo proceso de reestructuración productiva. Desde el denominado *proceso de reorganización nacional* comandado por la dictadura cívico militar (1976) en adelante⁴, las reformas apuntaron (y lo lograron) a la liberalización del mercado (apertura, desregulación = re-regulación) y al corrimiento de lo que conformó hasta ese momento su accionar: a partir de las privatizaciones de servicios públicos y empresas estatales, del congelamiento y la reducción de salarios, del disciplinamiento respecto a la manifestación política de diferencias y reclamo social.

Entre los procesos de reestructuración del capital en el espacio nacional, en términos de los principales agentes productivos, estos cambios resultaron en la extranjerización y la simplificación del entramado productivo. La apertura económica propició el ingreso masivo de capitales extranjeros y de productos manufacturados procedentes de otros países. El redimensionamiento de la industria en el país se evidenció en la desaparición de establecimientos productivos, sobre todo pymes, capitales de origen nacional que no pudieron afrontar la competencia y, en términos agregados, en la disminución de la participación relativa de la industria en el producto global⁵. Además de la destrucción del tejido productivo al desaparecer pequeños productores y gran cantidad de empleos, se expandieron las formas de subcontratación, flexibilización y precarización en el uso de la fuerza de trabajo. Se produjo una situación paradójica, como lo ha descrito Rofman (1999) que se tradujo en la polarización productiva, a partir de los procesos de concentración económica y centralización del capital⁶.

En términos de productividad y crecimiento estas transformaciones impactaron notablemente en las economías regionales. Antes de la consolidación del régimen de acumulación con eje en la valorización financiera, el proceso de acumulación se sustentaba en las economías regionales en la absorción de excedente de producción de las áreas productivas por parte del consumo interno. 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 dependía de la dinámica de consumo local y de la intervención reguladora del estado. Después de la apertura económica, la desregulación de mercados y la expansión de la valorización financiera, la demanda de producción pasó a estar comandada principalmente por el sector externo, definiendo la fijación de precios a partir de la cotización internacional. Esto impactó en el comportamiento de los agentes económicos, aún más considerando el posicionamiento de las pymes industriales sensibles a los vaivenes macroeconómicos y a la disminución de la demanda doméstica.

Ahora bien, transitado el periodo de reacomodamiento del capital ante el agotamiento del régimen de acumulación basado en la especulación y el mercado de capitales (privatizaciones mediante y despojo de gran parte de los activos productivos⁷), la recuperación y crecimiento de la demanda pos crisis 2001/2, incidió fuertemente en la dinámica de la industria y las pymes en particular. Las diferencias principales en la respuesta

productiva de los agentes económicos a la salida de la crisis estuvieron directamente relacionadas con las capacidades existentes (en gran porcentaje inutilizadas) del aparato productivo y el notable deterioro del valor de la fuerza de trabajo que significó la devaluación⁸. Sin embargo, a partir de los años 2008/9 el detenimiento del ritmo de crecimiento y el proceso inflacionario sacaron a relucir las dificultades estructurales en relación con la escasa profundización del proceso de inversión en general⁹ y el agotamiento de la *política de dólar alto*, sin una política industrial consistente de largo plazo¹⁰.

A continuación indagamos puntualmente en la dinámica de los agentes productivos pymes de una economía regional respecto a su proceso de inversión y crecimiento.

II.1 Metodología de la investigación utilizada

En el escenario de transformaciones descrito, nos propusimos profundizar sobre las estrategias de producción y reproducción de las pymes industriales de subramas relevantes en términos de producción y empleo en la provincia de Mendoza (Argentina) durante el periodo que devino pos crisis 2001/2. Como estrategia metodológica se recurrió al estudio de casos. A partir del análisis cualitativo de entrevistas y de la complementación con el análisis estadístico de fuentes secundarias (censos económicos, cuentas nacionales) y documental (informes sectoriales), realizamos el estudio de doce casos de empresas seleccionadas de acuerdo a los principales sectores industriales de la provincia¹¹ de distinto nivel de complejidad en sus procesos productivos: vitivinícola (1), alimenticia -dulces, conservas y salsas, café, ajo, aceite de oliva (4); metalmecánica -fabricación de maquinaria para el proceso vinícola y líneas de embotellado (2); fabricación de aberturas y muebles en madera, aluminio y chapa (1) y laminados para techos y otros construcción (1); indumentaria (1), plásticos (1) e impresión y edición –gráfica (1). Entre los principales aspectos, indagamos sobre su trayectoria y estrategias en cuanto a la modalidad de producción y empleo, inversiones realizadas, formas de comercialización, vinculaciones con otras unidades productivas, agentes financieros y estatales.

II.2 Posibilidades y limitaciones de formación de capital en y a partir de las pymes

El desenvolvimiento diferencial de los casos estudiados en cuanto a la formación de capital productivo, guarda relación con la subrama a la que pertenece, la competencia presente y la base socio técnica media a alcanzar para reproducirse como capital.

Dentro del grupo de las pymes **agroindustriales**, entre las inversiones más significativas sumaron a su haber patrimonial tierras cultivables (para ajo y vid), esto condujo a afianzar y planificar su producción, además de incrementar el control sobre el proceso de elaboración desde el inicio (materia prima). La renovación de la planta productiva (equipamiento, acondicionamiento y ajuste a normas sanitarias de producción y envasado de alimentos) y la reorganización en áreas de trabajo diferenciadas, incorporando personal profesional en su conducción, un laboratorio de investigación y desarrollo y cuatro líneas de producción automatizadas, se realizó en el caso de la fábrica de conservas, dulces y salsas a partir de la reinversión de utilidades como estrategia general. Estos cambios, que se concretaron a partir del 2006, permitieron a esta pyme ampliar su alcance de mercado no sólo a nivel regional sino a otros países. Asimismo en industrias de menor complejidad, como el empaque de ajo para exportación, la construcción de cámaras frigoríficas (año 2005), posibilitó la extensión del tiempo de manejo y conservación del producto fresco significando cierta ventaja respecto a competidores directos. En la fábrica de aceite de oliva estudiada, a partir del año 2008 adoptaron el sistema de producción continua, abandonando el sistema de prensa tradicional. Este cambio implicó la reducción en la cantidad de trabajadores de aproximadamente 50 a 5, representando una disminución en el valor total destinado a salarios y una reducción relativa de costos de producción por unidad a medida que se recuperaba la inversión realizada en equipamiento. En el caso de la bodega, se realizó un convenio con dos empresas norteamericanas que implicaron aportes tecnológicos al proceso productivo, tales como la introducción de cámaras con control de temperatura para vinos en barricas y prensa neumática; además se invirtió en el acondicionamiento del establecimiento para recepción de turistas. Esto permitió una inserción asegurada en el mercado norteamericano que resultó complementario a la venta en el ámbito doméstico.

La incorporación de maquinarias y software específico, además de trabajadores altamente calificados, en el proceso de producción de las **metalmecánicas** produjo cambios en la elaboración de sus principales productos y servicios asociados. 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 otro caso, su propio proceso de inversión está sujeto a la inversión de grandes empresas productoras de bebidas, sus principales clientes.

Las actividades relacionadas con el **sector de construcción** realizaron inversiones, sobre todo, orientadas a tecnificar y automatizar algunos procesos dentro de la planta y mejorar la infraestructura en general (adquirieron maquinaria específica para la fabricación de vigas laminadas, equipamiento para corte de placas, ampliación de planta de producción y acondicionamiento de local para ventas). Estas pymes experimentaron un periodo de fuerte demanda y crecimiento en las ventas durante los años 2004, 2005 y 2006.

La última incorporación de la pyme de **reciclados plásticos** fue en el año 2004, de una máquina extrusora con mayor capacidad de producción y diferenciada según tipo de materia prima a procesar. Sin embargo, en los años 2008/9 experimentaron dificultades para recuperar la inversión realizada debido a problemas de abastecimiento de materia prima y energía (restricción y costo).

Las pymes dedicadas a **indumentaria e impresión**, ambas orientadas a clientes locales, introdujeron cambios respondiendo a las variaciones de la demanda. En un caso con inversiones en el reacondicionamiento del taller de confección y en el área comercial (inauguración de locales de venta) y en el segundo introduciendo un equipo (año 2008) cuya producción redituó en el incremento de la velocidad de producción y la calidad de impresión (producir más en menor tiempo). Dos elementos centrales en la estrategia de competencia en el subsector.

En cuanto al modo de **sustentar las inversiones**, principalmente fueron con **capital propio**, resultado de la rentabilidad obtenida. Durante los primeros años pos devaluación (2003/4) y hasta el año 2007, la variación de los precios relativos de los productos agroindustriales comercializados (vinos, aceite de oliva, conservas, dulces, ajo) tuvo una tendencia creciente. Esto benefició a las pymes exportadoras y a aquellas vinculadas a la reactivación de estas actividades (desde la metalmecánica proveedora de maquinarias a las imprentas, el comercio y los servicios). En términos relativos, la depreciación de salarios y precios de los insumos, en un primer momento, también contribuyó a la apropiación del excedente (ganancia) por parte de las pymes.

En cuanto al **crédito bancario**, en los casos estudiados, accedieron puntualmente para la compra de insumos al comienzo del periodo de crecimiento; y en el caso de créditos de mediano plazo, únicamente aquellos con tasas de 14% -16% anual, de algún modo promocionados¹². Esto se puede explicar, de un lado por la *preferencia* en autofinanciar sus inversiones¹³ y por la existencia de deudas previas. De otro, por las restricciones de acceso por las garantías solicitadas¹⁴, los plazos de pago y el valor del crédito (tasas de interés y costos administrativos bancarios). La existencia de *periodos de gracia* es determinante en la toma del crédito, más aun en industrias con ciclos de producción sujetos a la estacionalidad. Además, aunque existieron **líneas de crédito subsidiadas**, como las gestionadas por el Instituto de Desarrollo Industrial, Tecnología y Servicios (IDITS), regional de la SEPYME¹⁵ en la provincia de Mendoza o las otorgadas por los bancos, el alcance y la distribución fueron desiguales en términos de agentes y zonas geográficas¹⁶.

Como fuentes de financiamiento alternativo en relación con el sistema bancario se utilizan los créditos en descubierto de cuenta corriente¹⁷, el cobro de cheques diferidos, descuento de facturas de exportación y, recientemente, el sistema leasing. Y, en forma generalizada, el **acuerdo con proveedores** de insumos y materias primas sobre plazos de pago. Considerando los ciclos de producción, éste último se constituye como una de las principales vías de sustentar el movimiento cotidiano de la empresa¹⁸. Sobre todo con aquellos provinciales o de la región se convienen los periodos de pago y precios de acuerdo al plazo establecido y modalidad de pago. Este aspecto del financiamiento es determinante en el desempeño de las pymes, en tanto cubre la brecha del cobro a clientes (crédito comercial).

A mediados del año 2008, las operaciones económicas de estos agentes productivos se paralizaron parcialmente en correlación con el resto de la economía. La merma en el flujo de ventas y las demoras en los pagos de los clientes dificultaron la responsabilidad de cumplir con los créditos tomados y la disponibilidad de capital dinero para dar continuidad al proceso productivo y mantener el nivel de empleo y salarial. A partir del año 2009/2010, los plazos de venta-cobro se extendieron llegando incluso a la interrupción de la cadena de pagos lo que impactó fuertemente en estos agentes.

De la mano del proceso inflacionario, la distorsión en los precios relativos (tarifas, combustibles, salarios), las pujas redistributivas inter e intra sectoriales y la crisis de aprovisionamiento de energía eléctrica para la producción, pusieron de manifiesto las

limitaciones estructurales presentes en el espacio nacional. Las fluctuaciones en los precios relativos internos y las regulaciones cambiantes en torno al comercio internacional, a fines de 2011 y 2012, intentaron saldar los desbalances producidos. Sin embargo, afectaron la comercialización externa de los productos de las agroindustrias y, con ello, la demanda a las pymes regionales. Esta relativa retracción económica se evidenció en la dificultad en el acceso al financiamiento de largo plazo por el aumento en las tasas de interés, los proyectos de inversión, los negocios proyectados en el exterior truncados o postergados, así como la ampliación de plantas y/o la incorporación de fuerza de trabajo.

III. Conclusiones

El desenvolvimiento las pymes industriales, como planteamos, está asociado a los rasgos de la estructura productiva provincial y nacional (trayectoria y sendero de acumulación), la dinámica económico política general del periodo de estudio (tales como los efectos del régimen macroeconómico pos convertibilidad), los aspectos propios del proceso de producción, su capacidad dada una específica relación entre medios de producción y el uso de la fuerza de trabajo, así como las estrategias de reproducción en el marco general de las relaciones socioproductivas (la impronta de producción regional, la orientación y el alcance de mercado).

La posibilidad de formación de capital, considerando el proceso de restructuración descrito en el primer apartado (extranjerización, simplificación productiva y desindustrialización), está ligada al grado de apropiación del excedente producido y a los mecanismos que utilizan para producir y afrontar el ciclo de producción: financiamiento bancario y acuerdo con proveedores de insumos y materias primas sobre los montos y plazos de pago. Los cambios vinculados con la incorporación de maquinas y equipamiento en el proceso de producción en las pymes (tiempos, cantidad de fuerza de trabajo, productos) les permitió afianzar la producción local. Sin embargo, no pueden tratarse aislados del proceso general de circulación del capital. La composición del capital según el tipo y ciclo de producción (agroindustria diferente de la gráfica en los tiempos de producción y venta) y la variación de la demanda (metalmecánica más asociada al ciclo agroindustrial, indumentaria según temporadas, implementos en madera y aberturas sujeta la demanda de construcción) fueron condiciones para la concreción de las inversiones en los casos estudiados. Asimismo, en la

determinación de dichas posibilidades (de formación de capital, mejoramiento de la capacidad productiva) actuaron la variación de la productividad y flexibilidad del uso de la fuerza de trabajo en general y el papel del Estado, también en cuanto al alcance de las regulaciones y líneas de política industrial.

En síntesis, este conjunto de agentes productivos fueron permeables a la recuperación y crecimiento de la demanda pos crisis 2001/2 y lo son a la desestabilización internacional (2008 en adelante) e interna (cambios en regulaciones de comercio exterior, proceso inflacionario, política macroeconómica). Por tanto, son los primeros en resentir la permanencia de rasgos estructurales presentes en el espacio nacional: el ritmo de crecimiento en el primer periodo si bien habilitó la recomposición del tejido industrial, implicaba, entre otras importantes transformaciones, aumentar la inversión productiva, sobre todo en sectores productores estratégicos como el energético, el de bienes de capital y orientadas a la satisfacción de la demanda interna en general.

Referencias Bibliográficas

1. Azpiazu, Daniel y Nochteff, Hugo. 1995. El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política. Primera edición. Tesis grupo editorial Norma S. A. Argentina.
2. Basualdo, Eduardo. 2010. Estudios de historia económica argentina: desde mediados del sXX a la actualidad. Primera edición. Siglo XXI editores, Argentina.
3. Boyer, Robert y Neffa, Julio C. coord. 2004. La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas. Miño y Dávila. Argentina.
4. Gorenstein, Silvia y Schorr, Martin. 2010. Alcances regionales del financiamiento público en la Argentina. Una mirada de conjunto. DAAPGE. Año 10, No. 15. Santa Fe, Argentina. Págs.7-27.
5. Graña, Juan y Damián Kennedy. 2008. Salario real, Costo laboral y Productividad. Argentina 1947–2006. Documento de Trabajo No.12. CEPED. Argentina.
6. Manzanelli, Pablo. 2012. Evolución de la productividad y el costo laboral en la Argentina actual. Un análisis estilizado a partir de las cuentas nacionales. Cuadernos PROLAM/USP. Brasil. Año 11 Vol. 01. Págs. 141-159.

7. Marx, Carlos. 1999. El capital: crítica de la economía política. Tomo I; traducción de Wenceslao Roces. Tercera Edición. FCE. México.
8. Notcheff, Hugo ed. 2008. La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente. Primera edición. EUDEBA / FLACSO. Argentina.
9. Nun, José y J. C. Portantiero. 1987. Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina. Primera edición. Puntosur Editores. Argentina.
10. Rapoport, Mario. 2010. Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia. Primera edición. Booket. Argentina.
11. Rofman, Alejandro. 1999. Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. Revista Realidad Económica. No. 162. Argentina. Págs. 107-136.
12. Mussi, Emiliano. 2009. Aproximación a la definición del pequeño capital. Ponencia presentada en el XXVII Congreso ALAS. Argentina.
13. Schorr, Martín Coor. 2013. Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política. Primera Edición. Miño y Dávila. Argentina.

¹ En este artículo presentamos parte de los resultados de la investigación realizada para la concreción de la tesis doctoral, titulada *La Argentina entre el "modelo de valorización financiera" y el "modelo de dólar alto": el desenvolvimiento de las pymes industriales, estrategias de reproducción y trabajo con referencia a la provincia de Mendoza. Un análisis desde la sociología económica*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales FCPyS-UNCuyo. Realizada en el marco de una beca de posgrado de CONICET.

² Para comprender los modos específicos en que se realiza la acumulación en un país (espacio nacional), utilizamos este concepto. En sus formas históricas concretas, permite desentrañar las regularidades que aluden a una modalidad de articulación entre el modo de producción capitalista dominante y las formas de organización de la actividad económica, la composición técnica del capital y de las relaciones de los trabajadores con los medios de producción. Para ampliar sobre el concepto y periodos históricos consultar Nun, 1989; Basualdo, 2010; Boyer y Neffa, 2004; entre otros autores.

³ "Siendo el problema la posibilidad de sobrevivir a la competencia, la tasa de ganancia que necesitarán los capitales individuales será la tasa de ganancia del capital que opera con la productividad media del trabajo en torno a la cual se fijan los precios. De esta forma, el precio de mercado de una industria está regulado por el precio de producción de un capital regulador medio" (Shaikh, Anwar: Valor, Acumulación y Crisis, Ediciones RyR, Buenos Aires, 2006, pp.106-107 citado en Mussi, 2009).

⁴ El periodo neoliberal en Argentina se extiende durante los gobiernos constitucionales de Alfonsín (1983-1989), Menem (1989-1999) y De La Rúa (1999-2001) y con continuidades en la actualidad.

⁵ El censo de 1973 relevó 105.642 fábricas, mientras que el de 2003 apenas 81.332 (Azpiazu, 2011). La participación relativa de la industria en el PBI pasó de 28% a 15% (Schorr, 2004).

⁶ 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% (Nochteff, 1998).

⁷ Entre otros consultar: Azpiazu y Nochteff (1995); Rapoport (2010).

⁸ En el año 2002 el nivel promedio de utilización de la capacidad industrial general era de 55% (INDEC). Las remuneraciones reales entre 2001 y 2003 se derrumbaron más de un 25% (Graña y Kennedy, 2008).

⁹ Durante el periodo 2003-2008, la tasa de crecimiento del PBI promedio anual fue de 8,5% y el nivel de inversión en relación con el mismo fue de 19,8% (IBIF/PBI), de la cual sólo un 7,7% fue inversión en equipo durable (CEP, Centro de Estudios para la Producción - <http://www.industria.gov.ar/cep/>).

¹⁰ Sobre el debate en política industrial, consultar: Schorr, 2013; Lozano, 2012; Azpiazu y Schorr, 2010; Ferraro y Stumpo, 2010; Kosacoff, 2010; Ortiz y Schorr, 2009; Kulfas, 2009; Gigliani y Juncal, 2007; Fernández y Porta, 2007.

¹¹ La selección se basó en el aporte de dichas actividades a la industria regional: 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 fabricación de madera y de muebles, actividades de impresión, plásticos, materiales químicos, vidrios, faenamiento de ganado, elaboración de cemento (DEIE- INDEC).

¹² Sobre las diferentes herramientas de financiamiento bancario para pymes consultar: <http://www.uia.org.ar/noticia.do;jsessionid=5F1BF562776D3C782F7110DC49313B00?id=2172> (UIA; 10/03/14).

¹³ No sólo en los casos estudiados, sino como tendencia general. Según la encuesta estructural a pymes, más del 60% de las pyme industriales autofinancian sus proyectos de inversión sin acudir al crédito bancario (FOP, 2011 - Fuente: http://www.observatoriopyme.org.ar/informes_especiales.html Consultado el 15/03/14).

¹⁴ Los bancos consideran de “alto riesgo” a este segmento empresarial, rechazando en promedio entre el 15 y 20% de las solicitudes de crédito (FOP, 2011).

¹⁵ Secretaria de la Pequeña y Mediana empresa y desarrollo regional, perteneciente al Ministerio de Industria, presidencia de la Nación.

¹⁶ La participación del crédito bancario como financiador de la inversión de las pyme varió en el sector industrial del 14% en 2006 al 31% en 2011 (FOP, 2011), sin embargo, según el estudio realizado por Gorenstein y Schorr (2010), en 2008 más del 90% de los préstamos otorgados por las entidades financieras a las actividades económicas se concentró en la región centro del país; la participación de las provincias cuyanas fue del 2,2% (Mendoza, San Juan, San Luis), las patagónicas del 2,1%, las del NOA del 2,3% y las del NEA del 1,7%. En general, alcanzó a empresas más grandes y ya bancarizadas (FOP, 2012).

¹⁷ Según la encuesta estructural a pymes, el 62% del empresariado no acude al sistema crediticio, aunque sí lo hace a créditos en descubierto de cuenta corriente que en 2010 fueron demandados por el 41% del empresariado, a pesar de que en estos casos la tasa de interés aplicada es alta (FOP, 2011).

¹⁸ “La proporción es 70% o 60% proveedores, reinversión de utilidades un 20 y bancos un 20” (pyme indumentaria, 2010).