

Jornadas de Sociología de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la U.N.Cuyo
La Sociología frente a los nuevos paradigmas en la construcción social y política.
Mendoza, Argentina y América Latina en el despunte del siglo XXI.
Interrogantes y Desafíos

TEMA: TRAYECTORIA DE LOS ÚLTIMOS VEINTE AÑOS Y EXPECTATIVAS
DE LAS MICROEMPRESAS Y PYMES DEL SECTOR METALMECÁNICO DE
MENDOZA (1991-2011)

AUTOR: ARIEL H. BULZOMI

CORREO: arielbulzomi@yahoo.com.ar

Introducción

La industria metalmecánica representa un pilar destacado y tiene una trayectoria importante en la estructura productiva manufacturera de la provincia de Mendoza. Suele ser considerada de una importancia estratégica para el desarrollo y el crecimiento de la provincia por tratarse de un sector productor de bienes de capital que emplea trabajo calificado y requiere una constante investigación e innovación.

Según datos del último CIP del año 2003, representaba un 12 % de la industria y acusaba ser uno de los de mayor productividad. En la actualidad el universo del sector es de alrededor de 450 empresas según ASINMET (Asociación de Industriales Metalmecánicos de Mendoza).

En el presente trabajo se analizan las trayectorias de las empresas del sector y las respuestas adaptativas frente a las políticas implementadas, tanto dentro del modelo de convertibilidad (1991-2001) como del devaluacionista (2002-2011).

Específicamente el tema que se aborda son las trayectorias y las estrategias de las empresas del sector metalmecánico del Gran Mendoza durante los últimos veinte años. El interés radica en conocer el impacto de las políticas económicas implementadas entre 1991 y el año 2011 en esas trayectorias y estrategias productivas de las micro y PyME metalmecánicas del Gran Mendoza.

Así se muestra que las transformaciones económicas ocurridas en la provincia de Mendoza durante los últimos 20 años impactaron de forma diversa y heterogénea en las diferentes empresas del sector. Sin embargo, se aclara que existe un claro sesgo de concentración económica como consecuencia de las políticas económicas mencionadas.

En el capítulo 1 se define el marco teórico, que sintetiza y articula las diferentes categorías utilizadas, especialmente referidas a qué se comprende por “modelo de la convertibilidad”, “modelo devaluacionista”. Esto se desarrolló con el propósito de interpretar las principales políticas económicas implementadas en los dos períodos durante los últimos 20 años. Interesa conocer las diferencias, como así también el diverso impacto que tienen sobre los diversos subsectores de la metalmecánica en la provincia. Se especifican los distintos subsectores de la rama y se realizan caracterizaciones acerca de las empresas.

En el capítulo 2 se exponen los objetivos y la metodología de la investigación. Teniendo en cuenta el objetivo de estudio, se consideró que el enfoque apropiado debía tener un carácter cuali – cuantitativo. El análisis cuantitativo se utilizó para describir los datos agregados del

sector, en tanto que el enfoque cualitativo fue útil para conocer las interpretaciones y las opiniones de los empresarios del sector.

En el capítulo 3 se presentan los resultados de la investigación. En primer lugar, se pone en evidencia la heterogeneidad existente en el sector, las características de las empresas entrevistadas y los subsectores a los que pertenecen.

En segundo lugar, se presentan las trayectorias y las estrategias de adaptación tomadas por los empresarios de los distintos segmentos frente a la convertibilidad y a las políticas económicas de la pos-convertibilidad. También se describe la percepción actual y las expectativas en el sector en términos de los empresarios.

Finalmente, en las conclusiones se logra una síntesis de los resultados de la investigación, estableciendo inferencias en las tendencias del sector.

Se espera que el trabajo sea de utilidad práctica para comprender las decisiones y percepciones de los empresarios, así como también los determinantes propios de los modelos de acumulación social durante estos últimos veinte años.

Capítulo 1. Marco Teórico - Conceptual

Es necesario precisar y definir conceptualmente lo que se comprende como “el modelo de acumulación social”, “el modelo de la convertibilidad” y “el modelo devaluacionista” (post-convertibilidad). También es importante enumerar los subsectores de la rama metalmeccánica. Recién después de este rodeo, se podrá entonces comprender cómo impactaron los diversos modelos en las trayectorias de las micro, las PYMES metalmeccánicas en la provincia, cómo se insertaron en ellos, cómo afrontaron la crisis, y cuáles son sus percepciones y expectativas.

1.1. El modelo de la Convertibilidad

En primera instancia, se define a la categoría conceptual del “modelo de la convertibilidad” como el conjunto de condiciones macroeconómicas originadas en el *modelo de acumulación social*¹ ocurrido en la Argentina a partir del año 1989 y que caracterizaron a la década de los

¹ Acerca de este concepto, Eduardo Basualdo (2006) retoma varias definiciones y concluye en una síntesis entendiendo por “*patrón de acumulación de capital*” o “*régimen social de acumulación*” o simplemente “*régimen de acumulación*”. «Respecto a la definición del mismo, Roger Boyer (Boyer, 1989: 59) sostiene que: “estudiar las posibilidades en el largo plazo de la acumulación equivale, pues, a buscar las diferentes regularidades sociales y económicas con respecto a: - un tipo de evolución de la organización de la producción 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 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; -una modalidad de articulación con formas no capitalistas, cuando estas últimas ocupan un lugar determinante en la formación económica estudiada. De allí surge la definición de **régimen de acumulación**. Se designará con este término al conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso”. Por otra parte, Enrique Arceo (Arceo, 2003: 19) sintetiza ese concepto diciendo: “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”. El autor, en el análisis posterior a esta definición le agrega la necesidad de tener en cuenta tanto la inserción en la economía internacional como las actividades económicas que son dinámicas en esa coyuntura histórica. Asimismo, José Nun (Nun, 2001: 37) entiende que “así como hay un régimen político de gobierno, hay también un régimen social de acumulación, en cuyo contexto operan los agentes económicos [...] 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 [...] Colocado el tema de esta manera, se sigue sin demasiadas dificultades que un régimen social de acumulación es un proceso histórico pluri-dimensional de mediano o largo plazo, que define eso que corrientemente se llama una ‘etapa’ o un ‘estadio capitalista’ [...] la categorización de las clases no debe buscarse en la economía sino en el régimen social de acumulación, esto es, en una formación institucional compleja, producto de una historia particular, que da especial saliencia eso mismo, oposiciones y luchas que las restantes redes de relaciones también presentes pueden inhibir o potenciar”».

años noventa hasta su implosión en diciembre de 2001, tras los estallidos sociales que derivaron en la caída y renuncia del Presidente De la Rúa.

La morfología de la industria mendocina se ha modificado sustancialmente a lo largo de la década de los noventa. Pero estas profundas transformaciones no se produjeron fuera del marco de las reformas neoliberal - conservadoras que caracterizaron a la década del noventa en nuestro país, inspiradas en los planes del **Consenso de Washington** (*Williamson, 1990; Duarte, Marisa, 2002; Gambina, Julio, 2002*). Dos proyectos de ley del Poder Ejecutivo fueron ilustrativos: el de **Reforma del Estado** (23.696/89) y el de **Emergencia Económica** (23697/89). Seguirían la inspiración del **Plan Baker** (luego **Plan Brady**), contenido en el ideario del Consenso de Washington en “la superación” que promovía el Departamento de Estado de los Estados Unidos para la crisis de la deuda externa de los países latinoamericanos y los procesos de estabilización macroeconómica y de ajuste estructural para finales de los ochenta.

Pero la ejecución de tales políticas económicas neoliberales tuvo un cariz particular en la provincia de Mendoza. Coincidiendo con **Patricia Collado** en la periodización de la Reforma del Estado y la aplicación de las medidas de corte neoliberal, de ajuste y privatización, reconocemos que tal proceso se conjugó con la reestructuración del sector manufacturero en la provincia de Mendoza. «Como primer punto, partimos de una caracterización que da cuenta de la especificidad de la provincia en cuanto al desarrollo de la Reforma del Estado. La misma no se verificó, como en el ámbito nacional, en dos etapas (Reforma I y II del Estado) que se desarrollaron durante los dos períodos consecutivos de la administración de Carlos Saúl Menem. La reforma, se inició en Mendoza *con anterioridad*, y se desarrolló **en tres períodos**, todos ellos de la mano de gobiernos justicialistas. La primera **J. O. Bordón** (1988 –1991), la segunda de **Rodolfo Gabrielli** (1992 – 1995) y la tercera de **Arturo Lafalla** (1996 – 1999), presentando características diferenciales.

La primera etapa «durante la **gestión Bordón**, la reforma puede fechar su “nacimiento” en 1989, planteando un primer hito diferencial con respecto al proceso nacional, ya que no comenzó por la reforma administrativa, sino haciendo pie en el eje productivo de la provincia, retrayendo la función empresarial y como motor productivo del Estado Provincial, al privatizar Bodegas y Viñedos GIOL S.E. y la empresa agroalimenticia – conservera La Colina S.E. Este primer paso fijó una impronta especial en el largo plazo: iniciando la desregulación del mercado del vino y, tanto en el sector primario como en la industria manufacturera, pautando la reconversión productiva de uno de los sectores que más aportan (junto con el

petróleo) al P.B.G.»² Además, desde abril de 1991 a través de la **Ley de Convertibilidad** regiría en el país una nueva paridad cambiaria de \$1 = u\$s 1.

«**En la segunda etapa**, correspondiente a la **Administración Gabrielli**, estas reformas se profundizan, reconvirtiendo el sector vitivinícola con la ayuda del Estado a través de créditos de los Bancos Provinciales y con una política de favorecimiento hacia los productores que impulsaran dicha reconversión con miras al mercado externo. Es en este período que en la provincia se comienzan a sentir, aunque de forma más mediada, los efectos de la reforma nacional a través de la privatización de empresas del Estado con sedes locales o los cambios de propiedad bajo una nueva modalidad de gestión.»

«**En el tercer período, administración Lafalla**, se concretan las privatizaciones de las empresas provinciales del Estado: Banco de Previsión Social y Banco de Mendoza, Energía Mendoza Sociedad del Estado (EMSE), Obras Sanitarias y Gas del Estado.»

Cabe destacar que los procesos de concentración y centralización del capital son consecuencia directa de las privatizaciones. En este sentido, tal como sostienen Basualdo y Azpiazu, «es importante remarcar que el Estado no sólo se desprendió de activos (otorgando a las empresas monopólicas beneficiarias ganancias y rentas extraordinarias de privilegio) sino que, fundamentalmente, transfirió al capital concentrado un decisivo poder regulatorio sobre la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina».³ El inédito y regresivo proceso de privatización tendría dos efectos preponderantes para la cúpula del capital concentrado que operaba en la Argentina, por un lado ofrecía una suerte de equilibrio y articulación de fuerzas en su interior como bloque de poder, conformándose una suerte de “comunidad de negocios” con tres patas: la de los grupos económicos locales, la de los bancos extranjeros y/ o locales y la de las empresas transnacionales. Todos ellos participaron del desguace y el saqueo del patrimonio de la Empresas del Estado dando lugar incluso a la firma de asociaciones de los locales junto a los extranjeros en los paquetes accionarios de las mismas. Por otra parte, «la dinámica del proceso privatizador trajo aparejada la consolidación estructural de un conjunto reducido de conglomerados empresarios, los cuales pasaron a controlar empresas que operan en sectores que poseen una clara importancia estratégica en tanto, por ejemplo, definen la competitividad de una amplia gama de actividades económicas y la distribución del ingreso.»⁴ La privatización de YPF ha sido un caso paradigmático, ya

² COLLADO, P. (2001); *Mercado de Trabajo en Mendoza: transformaciones y perspectivas*. Expuesto en el 5to Congreso Nacional de estudios del trabajo, Página 8.

³ AZPIAZU, D. y BASUALDO E. (2002); *El proceso de privatización en la Argentina*, Editorial La Página S.A., Buenos Aires, página 35.

⁴ *Ibíd.*, página 27.

que tuvo consecuencias profundamente regresivas tanto para el Estado Nacional en cuanto la pérdida de una empresa productora de un recurso estratégico no renovable como en la totalidad de la economía nacional y provincial, acentuando la vulnerabilidad y dependencia energética, el despojo de la renta petrolera para financiar el desarrollo nacional y provincial como la precarización y la destrucción de puestos laborales.

1.2. El modelo devaluacionista

La etapa pos - convertibilidad se comprende como la de “*modelo devaluacionista*” y concibe al conjunto de condiciones macroeconómicas originadas en el *modelo de acumulación social* ocurrido en la Argentina luego de la traumática salida de la convertibilidad en el año 2001. La crisis económica, política y social del 2001 atravesó 5 presidencias hasta las elecciones que derivaron en la asunción de Néstor Kirchner el 25 de mayo de 2003. Las características principales del modelo, iniciadas en el período de la presidencia interina del Senador Eduardo Duhalde, y a cargo del ministro de economía Remes Lenicov y luego Roberto Lavagna, han implicado la devaluación del tipo de cambio en un proceso que comenzó con una flotación administrada de la moneda, con diversas fluctuaciones, que terminó situándose con una paridad de $US\$ 1 = \$ 3,10$ hasta el año 2008, y desde entonces hubo un ajuste hasta el presente, marzo de 2010, de $\$ 3,83 = US\$ 1$. Incluso luego, hacia Noviembre de 2011, se desdobló el mercado de cambio, tras una serie de controles y restricciones cambiarias de la moneda estadounidense, donde el tipo de cambio oficial ha rondado los $\$ 4,70 = US\$ 1$ en el tipo de cambio “oficial” (restringido) y a $\$ 6,50$ el dólar “paralelo” hasta la actualidad. Se comprende que las causas que condicionaron la salida devaluacionista son objeto de otra investigación, pero podemos precisar ciertas pautas y condiciones que promovieron las mentadas condiciones de competitividad que dinamizaron el crecimiento del producto industrial en estos años como el crecimiento de esta fase económica en nuestro país, especialmente desde el año 2002 hasta el 2007. A su vez, puede apreciarse también que a pesar de que en la Argentina las causas inflacionarias son estructurales, propias de un país subdesarrollado y dependiente y que, además, tienen su peculiaridad propia, producto de una estructura productiva marcadamente concentrada, con conocidos formadores de precios y por los factores endémicos y recurrentes de la pugna redistributiva del ingreso, el “modelo” a lo largo de todos estos años, con sus ciclos *stop & go*, han requerido continuamente “devaluaciones” de la moneda, y de allí el nombre que se ha adoptado para su denominación. Retornando a la salida de la convertibilidad, el proceso de

“devaluación obligada” del tipo de cambio determinó que los costos en moneda nacional de los insumos importados, los combustibles y los bienes de capital incidieran directamente sobre los costos industriales, influencia que en mayor o menor medida se transmitiría a los precios y acarrearía en cadena el alza de los precios de los servicios, constituyendo lo que llama el *efecto-propagación* de la devaluación. Ahora bien, pese a que el comportamiento de los precios relativos fue paulatino y por etapas, ha sido una tendencia sostenida que el acomodamiento de los precios generales de los bienes de la economía fue más rápido que el de los salarios. El hecho de que los salarios fueran tendencialmente a la zaga del resto de los precios de los bienes en estos años ha provocado ventajas comparativas en los costos de producción, especialmente para los sectores exportadores, debido a la transferencia de riqueza que ocurre de los sectores de trabajo hacia el capital, y dentro de estos de los más chicos y medianos hacia la cúpula debido a la mayor productividad y el poder disciplinador que detentan los formadores de precios. Por otra parte, el reacomodamiento de los precios de los servicios públicos ha sido moderado y administrado de manera paulatina a partir de las acciones estatales desplegadas en el marco de la Ley de Emergencia Pública y la Reforma del tipo de cambio de enero de 2002, donde se dictaminó el congelamiento de tarifas y se dispusieron recursos legales para que el Estado evaluara y discutiera con las privatizadas dichos aumentos, ejecutando una política subsidiaria, que hacia el año 2011 ya sumaba una pesada carga de 90 mil millones de pesos.

Gracias a esta somera síntesis de las características presentadas acerca del *modelo devaluacionista* podemos ahora comprender la dinámica económica en la cual se inserta el desempeño productivo de las micro y las PYMES metal - mecánicas de la provincia de Mendoza en estos años.

A continuación se definirán, en primer lugar, los diversos subsectores que componen a la rama metal – mecánica de la provincia, en orden de conocer sus productos y servicios. Luego se definirá el desempeño productivo y la clasificación del tamaño de las empresas.

1.3. Subsectores del sector metal – mecánico

Los principales subsectores metalúrgicos en Mendoza son:

- 1]: Proveedores – Corte y plegado de chapa y perfilería - Matricería
- 2]: Construcciones y Montajes Metalúrgicos
- 3]: Instalaciones – Termomecánica - Zinguería
- 4]: Muebles, Carpintería Metálica y otros productos terminados

- 5]: Mecanizados
- 6]: Fabricación de Máquinas y Equipos
- 7]: Electromecánica y Servicios Técnicos Industriales
- 8]: Fundiciones
- 9]: Insumos metálicos para el transporte

1.4.Tamaño de Empresa

En este trabajo se considerará MICROEMPRESAS a aquellas empresas metalmecánicas que facturen hasta \$ 500 mil pesos al año, y que ocuparan hasta 5 personas en su plantel de personal hacia 2011.

Asimismo, se considerará PEQUEÑAS EMPRESAS a aquellas del sector estudiado que facturaran entre \$ 500 mil y \$ 4.000.000 anuales y que empleen hasta 35 personas para el mismo año.

Se definirá dentro del grupo de EMPRESAS MEDIANAS a las empresas que superasen los \$ 4.000.000 anuales en cuanto a ventas anuales pero empleen entre 35 y 200 personas hacia el año 2011.

Capítulo 2 Aspectos Metodológicos

En la investigación se propuso conocer el impacto de convertibilidad y de las políticas posconvertibilidad en el sector metal – mecánico de Mendoza. Para ello, se especificó en la necesidad de:

1. Detectar la heterogeneidad existente en el sector
2. Conocer las trayectorias y las estrategias de adaptación tomadas por los empresarios de los distintos segmentos frente a la convertibilidad y a las políticas económicas de la posconvertibilidad.
3. Reconocer los factores que definen la variabilidad de las estrategias adaptativas.
4. Describir la percepción actual y las expectativas en el sector en términos de los empresarios.

Así, se adoptó dos estrategias de abordaje:

1. Enfoque cuantitativo
 2. Enfoque cualitativo
1. El enfoque cuantitativo tendió a conseguir una descripción objetiva de la evolución del sector. Se basó en fuentes secundarias tales como censos industriales, censos económicos, informes del IDITS y ASINMET.
 2. El enfoque cualitativo se inscribe en el paradigma interpretativo. Se trabajó con una muestra intencional de empresas seleccionadas en función de su tamaño, ubicadas en del Gran Mendoza, asentadas en su mayoría en el Parque Industrial de Godoy Cruz.

La técnica de recolección de datos fue la entrevista en profundidad. En esta instancia se buscaron expresiones y variables que permitieran comprender las diversas percepciones y estrategias de inserción y adaptación adoptadas por las PYMES y microempresas metalmecánicas entre 1991 y 2011.

Con el objeto de analizar las diferencias al interior del sector y las diferentes percepciones de los distintos tipos de empresas se seleccionaron tres empresas medianas metalmecánicas, cuatro pequeñas empresas y cuatro micro-empresas metalúrgicas. Se cuenta con un testimonio especial, de un informante calificado que conoce en profundidad la evolución y actualidad del sector, ya que se trata de un dirigente de ASINMET.

La unidad de análisis fue la empresa en tanto que las unidades de observación serán los dueños y/o directivos de las 11 empresas.

Capítulo 3. Análisis de los resultados

A lo largo del trabajo, tanto del desarrollo teórico-escrito como durante la ejecución de las entrevistas y el posterior análisis, hemos podido corroborar como primera conclusión que la trayectoria de las empresas, micro y PYMES en el sector metalmecánico no ha sido homogénea durante los últimos 20 años en nuestra provincia.

Las preguntas de las entrevistas fueron divididas en 3 períodos históricos para poder abordar las significaciones de los informantes con mayor precisión, en razón de los objetivos del trabajo. De esta manera, tanto en lo que se refiere a la década de los 90', como durante la crisis 2001-2003 y la etapa recorrida desde el 2003 hasta la actualidad ha tenido diferentes significaciones para cada informante. Dicha heterogeneidad mantiene una coherencia dentro de los informantes que forman parte de una empresa del mismo tamaño. Es decir que dentro de una primera diferenciación empresarial denominada PYME existen destacadas desigualdades a su interior según sea un taller, una empresa chica o mediana.

Esto implica dos análisis paralelos. Por un lado podemos ver claramente que el Modelo de Acumulación vigente durante los 90', la crisis del 2001 y el modelo devaluacionista, que persiste hasta la actualidad, han impactado en el rubro de forma intensiva. Ninguno de los informantes se vio a salvo de las medidas macroeconómicas de los distintos periodos. Como así también, más allá de las diferentes experiencias, todos los informantes han percibido sino una mejora en los últimos 5 años, si al menos cierto tipo de estabilidad en el mercado interno que les permite trabajar de forma continúa.

Por otro lado, un análisis más minucioso, permite dilucidar las diferencias que atraviesan al sector. Esto lo dejamos expuesto por medio de las categorías de clasificación que surgen del análisis exhaustivo de las entrevistas. Es decir que si bien todos los informantes destacan estrategias de inserción o de supervivencia durante la crisis, o ventajas/desventajas durante los 90' y ventajas/desventajas del 2003 en adelante (ninguno demostró indiferencia ante estas preguntas), cada uno lo hace desde lugares muy diferentes. Desigualdades que se basan en el tamaño de la empresa, el mercado al que apuntan, la especialidad metalmecánica que desempeñen, la experiencia en el sector y las herramientas para desplegar estrategias de supervivencia y reconversión durante la aguda crisis 2001/03.

Podemos concluir, tras la interpretación de los datos cuantitativos y el análisis de las interpretaciones de los datos obtenidos de nuestra investigación empírica:

1. Que en cuanto a la **distribución geográfica de las empresas del sector**, más del 52% de las empresas de la provincia se encuentran localizadas en Guaymallén y Godoy Cruz. Es por esta razón que las entrevistas realizadas se hallan hechas en empresas localizadas en estos dos departamentos.
2. Que *las microempresas* representaban en todos los casos la mayoría en cuanto a cantidad entonces; en todo el sector constituyen el 58%, tan sólo facturaban el 2 % del sector y empleaban el 22% de la mano de obra hacia el año 2003, según el CIP
3. Que los subsectores que presentaban mayor cantidad de empresas eran: el 4 (Muebles, Carpintería Metálica y otros productos terminados), 5 (mecanizados) y 6 (Fabricación de Máquinas y Equipos) según el IDITS para el año 2004, sumando entre los tres un 59% del total. Se destacaba un elevado número de fabricantes de máquinas y equipos en Mendoza a razón de la vinculación que estos tienen con las industrias vitivinícola y petrolera. Del mismo modo, los subsectores 4, 5 y 6 eran los mayores demandantes de mano de obra, concentrando entre los tres un 59% del empleo y siendo IMPSA empresa con más empleados en relación de dependencia.
4. Que el Subsector 7 presenta mayor concentración de grandes empresas, según nuestra clasificación, emplean más de 200 trabajadores. Esto se debe a que en este caso abastecen a grandes clientes de la industria y otros sectores importantes de la economía provincial.
5. Que **las estrategias** de inserción durante los años noventa, como de supervivencia durante el período de la crisis y de adaptación desde la reactivación económica **no ha sucedido de forma homogénea en las distintas empresas del sector metalmeccánico**.
6. Que la empresa líder presentaba su alta performance en cuanto a productividad, exportaciones y la concentración del producto. Las exportaciones provenían casi en su totalidad de ella (550 millones de dólares según el CIP del 2003), y acusaba una participación del 66% del valor bruto de la producción sobre el conjunto del sector. Sin lugar a dudas expresaba el papel dominante, debido a la alta concentración en el sector de la empresa líder, y el papel disciplinador que ejerce en cuanto a formador de precios hacia su interior. Además, las condiciones de flexibilización laboral mencionadas antes dieron a la empresa líder la facilidad para transferir costos y tercerizar obras e insumos; y la concentración de las exportaciones le condujo a su vez esta posición dominante.

7. Que tras los cambios ocurridos durante los años noventa con “**el modelo de la Convertibilidad**” ocurrieron distintas estrategias de inserción según el tamaño de la empresa del sector. Las empresas medianas, gracias a ser proveedoras de firmas líderes y tener contratos con obras del Estado, pudieron posicionarse de forma exitosa durante la década, incluso durante algunos años de la crisis del 98 al 2002.
8. Que los pequeños empresarios metalmecánicos y los microempresarios metalúrgicos percibieron **los noventa** como una década en la que tuvieron órdenes de trabajo, pero debieron adaptarse a los cambios de reconversión tecnológica ocurridas en ramas como la vitivinícola, la construcción y de la minería. Se percibieron en todos los tamaños de empresas que la principal oportunidad de esos años fue el acceso a la importación de maquinarias y herramientas. Paradójico, al tratarse del sector que precisamente produce maquinarias y bienes de capital.
9. Que **la crisis económica**, con su abrupta ruptura y salida de la convertibilidad hacia fines de diciembre del año 2001 tuvieron **impactos distintos** en los distintos tamaños de las empresas entrevistadas. Las microempresas, según el testimonio de sus dueños apenas pudieron sobrevivir y también debieron cerrar y hasta sus dueños emigrar. Los pequeños empresarios entrevistados apenas pudieron sobrevivir, reduciendo a su capacidad mínima su infraestructura y reduciendo personal. Los medianos empresarios también adoptaron aquí la reducción de personal como principal estrategia de supervivencia, pero vieron que el impacto de la crisis fue menor en tiempo que los pequeños y los microempresarios. Del mismo modo, debieron adaptarse para sobrevivir con un ajuste hacia el mantenimiento de una infraestructura mínima.
10. Las **oportunidades de la crisis** sólo pudieron percibirse en las medianas empresas, al haber podido y además debido encontrar una diversificación en su cartera de clientes y de mercados que luego, en ‘el modelo devaluatorio’, tras la recuperación económica pudieron rendir sus frutos.
11. Las medianas empresas fueron las que pudieron posicionarse mejor desde la recuperación económica, a pesar de las limitaciones y tensiones que manifiestan tener desde la **vigencia del ‘modelo devaluatorio’**. En cambio las pequeñas y microempresas sólo perciben tener mucho trabajo pero también ver reducidos sus márgenes de ganancia que, junto con la falta de acceso al crédito, la competencia, la carga impositiva y los costos salariales, expresan que les es muy difícil crecer.
12. Las **percepciones del sector** también varían de forma significativa según el tamaño de la empresa que atendamos. Los microempresarios perciben que está todo igual, sin

posibilidades de crecimiento para sus pares, con órdenes de trabajo pero imposibilitados de crecer, puesto que perciben ingresos similares a los salarios promedios del país. Por otro lado, siguen percibiendo los riesgos de que la ocurrencia de una nueva crisis, los pueda llevar nuevamente a una quiebra y al cierre de sus talleres. Los pequeños empresarios perciben cierto proceso de recuperación económica y lo ven de forma positiva pero advierten los límites que ven diariamente, debido a la reducción de sus márgenes de ganancia, los costos salariales y la imposibilidad de tomar créditos. La inestabilidad económica y la incertidumbre, la presión impositiva, las leyes y costos laborales como la competencia desleal y el trabajo no registrado como la reducción de los márgenes de ganancia son las principales dificultades y obstáculos que percibieron los pequeños empresarios entrevistados acerca del sector. Los medianos empresarios perciben más positivamente las posibilidades del sector, apuestan a la integración latinoamericana según el posicionamiento que tienen de acuerdo a su modo particular de inserción en el sector. Se encuentran limitaciones en muchas empresas ligadas al subsector petrolero, por la caída sostenida de la producción, y un estancamiento en los ligados al subsector alimenticio y vitivinícola.

13. La necesidad de contar con mano de obra calificada, de oficio, tras el cierre de las escuelas técnicas y la paulatina y lenta recuperación de las mismas durante los últimos 8 años se expresa como expectativa en todos los tamaños de empresa del sector, así esta provenga de mano del Estado o de la empresa líder la formación de este tipo de oficio calificado.
14. Congruente con las percepciones y significaciones que cada tipo de empresa expresó a través de su dueño son **las expectativas**. La mayoría de los microempresarios metalúrgicos tienen expectativas muy negativas hacia el mediano plazo y sólo aspiran a “sobrevivir”. Sólo la microempresa de alguien novato manifestó ser muy positivo. La memoria de los cierres y las quiebras durante la crisis, la migración, como las limitadas posibilidades de crecimiento o expansión percibidas durante estos años explican que sus percepciones a futuras no sean optimistas. Los pequeños empresario se expresan expectantes, con un relativo optimismo desde ‘el modelo devaluatorio’ y las medianas empresas se manifiestan claramente optimistas y proyectan posibilidades de crecimiento y expansión a mediano plazo.

La estrategia de investigación cualitativa permitió, a través de las entrevistas en profundidad, ver e interpretar heterogeneidades que desde un punto de vista cuantitativo o de análisis macro hubiera sido imposible observar y comprender. Se ha visto que no es posible comprender la trayectoria de las empresas de distinto tamaño del sector como las decisiones y estrategias de adaptación que toman los actores decisorios sino se expresan a través de sus propios testimonios, con sus propios argumentos y sus propias percepciones y expectativas.

Conclusiones

El análisis de las estrategias cualitativas y cuantitativas permitió, en primer lugar cumplir los objetivos trazados para la siguiente investigación. Se comprobó así, que las transformaciones en el sector metalmecánico en la provincia de Mendoza durante los últimos 20 años impactaron de forma diversa y heterógena en las diversas empresas, pero con un claro sesgo de concentración económica, como consecuencia de las políticas económicas de los modelos de la convertibilidad y devaluacionista. El dominio del 66 % del valor bruto de la producción por parte de la empresa líder hacia el año 2003, la tercerización como instancia formadora de precios y de integración de la cadena productiva, como la consecuente articulación que conllevó hacia el resto del sector, impuso trayectorias y estrategias adaptativas diversas a las micro y PYMES metal – mecánicas. La falta de financiamiento, la reducción de los márgenes de ganancia, el disciplinamiento de precios, el gravamen impositivo, la competencia desleal y las dificultades en sus estructuras de negocios fueron los principales problemas expresados por los actores en el desempeño productivo de sus empresas. Otra dimensión aparte, como se planteó desde el testimonio calificado, les significó la compleja relación con el Estado provincial. Los resultados de los análisis de los testimonios reflejaron esa diversidad y complejidad que a través de sus trayectorias y estrategias de inserción atravesaron las empresas en el período estudiado. La pesada impronta que implicó el modelo de la convertibilidad acentuó estas tendencias, su colapso arrastró a un tendal de micros y PYMES a la quiebra, y obligó a una nueva adaptación la imposición del modelo devaluacionista, con ganadores, otros que no lo fueron tanto y los que apenas sobreviven. Las perspectivas abiertas del mismo modo fueron reflejadas según esa heterogeneidad señalada.

Bibliografía

ALFORD L. E. y BANGS, J. (1994); *Manual de la Producción*, UTEHA, Noriega Editores, México DF.

ARCEO, N. (2011); *La expansión de la producción industrial en la posconvertibilidad (2002 – 2010)* en Revista *Industrializar Argentina* n° 15, Buenos Aires

AZPIAZU, D. y SCHORR, M. (2010); *Hecho en Argentina. Industria y economía, (1976 – 2007)*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

BASUALDO, E. M. (2000); *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

BASUALDO, E. M. (2006); *Estudios de Historia Económica Argentina*. Siglo XXI Ediciones, Buenos Aires

BULZOMI, A. H. (2008); *Concentración económica y especialización primaria en la industria mendocina tras la década de convertibilidad (1991 – 2002)*, trabajo de investigación para la cátedra de “Estructura Social” de la carrera de sociología, en la FCPYS de la U. N. Cuyo

CANOFAGLIA, E. (2009); *Reflexiones sobre las posibilidades de desarrollo de las PyMEs industriales a partir del análisis de la situación en la provincia de Mendoza, Argentina*. III Jornadas Nacionales de Investigadores en Economías Regionales, U. N. Cuyo, Noviembre de 2009

COLLADO, P. (2001); *Mercado de Trabajo en Mendoza: transformaciones y perspectivas*. Expuesto en el 5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo

GAGO, A. D. (1999); *Rupturas y conflictos en la historia económica de Mendoza*, CIER, Mendoza.

IDITS (2004); *Primer informe sectorial metal-mecánico*, Mendoza.

IDITS (2005); *Plan Estratégico Sector Metal-Mecánico*, Mendoza.

JIMÉNEZ, P., FUENTES, A. y Otros, (2004); *Perfil y características de la estructura industrial actual de la provincia de Mendoza. Volumen I*. Revista de la CEPAL, Buenos Aires.

KOSACOFF, B. y RAMOS, A. (2001); *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975 – 2000)*, Ed. De la Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

KOSACOFF, B. (ed.) (2007); *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002 – 2007*. Revista de la CEPAL, Buenos Aires.

SCHORR, M. *Principales rasgos de la industria argentina tras una década de ajuste estructural*, Revista Realidad Económica n° 245, IADE, Buenos Aires

SCHORR, M. (2005); *Modelo Nacional Industrial. Límites y posibilidades*. Ed. Capital Intelectual, Buenos Aires.

TAYLOR, S. J. y BOGDAN, R. (1992) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Ed. Paidós, Madrid.

VALLES, M. S. (1997); *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*, Ed. Síntesis, Madrid.