



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE POSGRADO

Reestructuración productiva y configuración territorial.

Pequeña industria metalmecánica en la

Ciudad de Córdoba 2002-2012

Luciana Buffalo

Tesis para optar por el grado de Doctor en Geografía

Director Claudia Elizabeth Tomadoni

Codirector Hector Luis Adriani, UNLP

La Plata, 8 de julio de 2013

INDICE

AGRADECIMIENTO.....	9
PROLOGO.....	11
RESUMEN.....	15
INTRODUCCION.....	18
PARTE I: METODOLOGIA Y TEORIA.....	22
Capítulo I: Del problema a las estrategias de investigación.....	23
1. Problema de estudio.....	23
1.1.Planteo del problema.....	23
1.2. Objetivos.....	28
2. Estrategias metodológicas.....	28
2.1. Construcción del objeto de investigación.....	28
2.2. Aproximación al objeto de estudio desde un diseño metodológico cualitativo: estrategias y recursos de investigación.....	32
2.2.1. Perfil metodológico.....	32
2.2.2. Fuentes de información.....	33
2.2.3. La entrevista como fuente primaria.....	38
2.2.4. El trabajo de campo como instancia de ruptura.....	42
2.2.5. La integración cualitativa – cuantitativa: triangulación metodológica.....	45
2.3. Delimitación espaciotemporal del objeto de estudio y unidades de análisis.....	46
2.3.1. Pequeñas industrias metalmecánicas en Ciudad de Córdoba postconvertibilidad.....	46

2.3.2. Construcción de base de datos de la Industria metalmecánica	48
Capítulo II: De la teoría y el contexto	50
1. Estado del Arte	50
1.1. Reestructuración productiva y agentes: cambios, crisis y juegos	50
1.2. Espacio y configuración territorial: el territorio en tiempos de cambio	56
1.3. Pequeñas empresas industriales: definiciones y caracterizaciones	59
2. Consideraciones Conceptuales	67
2.1. Buscando un eje epistemológico	67
2.1.1. Espaciotiempo. Reflexiones para su abordaje en contextos actuales ...	67
2.2. Reestructuración productiva desde el territorio	70
2.2.1. Dinámica de la reestructuración	70
2.2.2. Flexibilidad como anclaje de la reestructuración	73
2.3. De la Economía de las prácticas a la prácticas espaciales	74
2.3.1. De prácticas racionales a razonables	74
2.3.2. El territorio condicionante/condicionado de la reproducción social	75
2.3.3. La empresa como agente socio-económico	78
2.3.4. Verticalidades y horizontalidades: prácticas multiescalares	80
2.4. Descomposición del EspacioTiempo	82
3. Consideraciones Contextuales	84
3.1. El contexto nacional en la convertibilidad: estabilidad y desindustrialización regresiva	84
3.2. Salida de la convertibilidad: crisis y recesión	90
3.3. El contexto nacional postconvertibilidad: crecimiento e incertidumbre	92
3.4. El contexto local frente al nuevo escenario postconvertibilidad	106

3.4.1. Historia productiva	106
3.4.2. La industria en la legislación	113
3.4.3. Contexto y localización de la ciudad de Córdoba	116
3.4.4. Expansión y dinámica urbana	119
PARTE II: CONCRETO REAL.....	123
Capítulo III: Políticas, implementación y objetos urbanos industriales	124
1. Políticas públicas para pequeñas empresas industriales	124
1.1. Clasificación de empresas industriales desde organismos públicos	125
1.1.1. Criterios diferenciales en la definición	126
1.1.2. Dificultades a partir de las definiciones	129
2. Implementación de políticas públicas para PyMEs industriales.....	131
2.1. Programas e instrumentos de apoyo, promoción y/o financiamiento	133
2.2. Prácticas asociativas y difusión territorial de los programas nacionales: el caso de las Unidades de Vinculación Tecnológica	147
2.3. Perspectivas y dificultades en la implementación de prácticas	149
2.4. Del Plan estratégico Industrial 2020 (PEI 2020) a la realidad	154
3. Parques Industriales: objeto de política pública industrial	156
Capítulo IV: Estructura productiva y dinámica territorial en la Ciudad de Córdoba....	161
1. Estructura productiva e industria.....	161
1.1. Producto Bruto provincial y actividades productivas	161
1.2. Industria manufacturera: rubros y composición	165
2. Industria metalmecánica: un rubro dinámico.....	169
3. Industria metalmecánica: una muestra.....	170

3.1. De la clasificación CLANAE y base de datos Ad-Hoc.....	170
3.1.1. Empresas industriales metalmecánicas según natalidad y actividad...	171
3.1.2. Empresas industriales metalmecánicas según cantidad de empleados	172
3.1.3. Pequeñas empresas metalmecánicas postconvertibilidad	173
Capítulo V: Las prácticas empresarias del sector metalmecánico	181
1. Entre agente y territorio: prácticas empresarias	181
1.1. Relaciones productivas: flexibilidad productiva.....	184
1.2. Procesos productivos y tecnología	186
1.3. Financiamiento e inversiones: prácticas de autoconservación.....	188
1.4. Mercado	190
2. Relaciones laborales y prácticas de agentes	190
2.1. Relaciones individuales y colectivas.....	190
2.2. Contratación e informalidad.....	192
3. Dinámicas y tendencias	193
3.1. Disociatividad	193
3.2. Vinculaciones intersectoriales	194
Capítulo VI: Configuración Territorial.....	196
1. Territorio: configuración de relaciones complejas	196
2. Uso de suelo en la actividad industrial	197
2.1. Normativa y prácticas en el uso de suelo	198
2.2. Espacios industriales planificados	206
2.3. Dinámicas urbanas regionales industriales: el caso de Barrio Pueyrredón	210
3. La multidimensionalidad de la expansión urbana.....	215
3.1. Conflictos en el uso de suelo urbano.....	218

3.2. Movilidad del capital	221
3.3. Movilidad de la población	228
4. Configuración territorial industrial.....	230
CONCLUSIONES	237
BIBLIOGRAFIA	247
LISTA DE APROVIATURAS.....	258
FUENTES.....	262
INFORMES OFICIALES Y DOCUMENTOS PUBLICOS	268
LEYES, DECRETOS Y ORDENANZAS	271
PAGINAS WEB.....	272
ANEXOS.....	274
ANEXO I: Guia de entrevistas	275
ANEXO II: Programas nacionales de apoyo, promoción y financiamiento productivo con injerencia en sector industrial.....	280
ANEXO III: Ordenanza municipal 8133/85 Uso de suelo	295
ANEXO IV: Relevamiento de edificios para oficinas- Ciudad de Córdoba.	295
ANEXO V : Plano fraccionamiento de tierra según ordenanza municipal 8065/85 ...	298

GRAFICOS

Gráfico 1 PBI en millones de pesos corrientes a precios de mercado 1993-2010	93
Gráfico 2 Tasas de desocupación del total de aglomerados urbanos desde mayo 2003 a mayo del 2007	94
Gráfico 3 Evolución de la producción industrial manufacturera en millones de pesos 1993-2010	95
Gráfico 4 Tasa de variación anual de la participación en el ingreso de la Argentina del capital y el trabajo, 1993-2005	96
Gráfico 5 Participación de la Industria manufacturera en el PBI 1993-2010	97
Gráfico 6 Composición de las exportaciones según complejos exportadores de mayor participación 2006-2010.....	99
Gráfico 7 Evolución de la relación utilidades/valor de producción al interior de las 500 empresas más grandes de la Argentina según sector de actividad preponderante, 1993-2007	101
Gráfico 8 Evolución de la productividad/costo salarial 1993-2007 en la industria Argentina	102
Gráfico 9 Exportaciones de Córdoba por tipo de producto 2000-2010 en millones de dólares.....	110
Gráfico 10 Crecimiento poblacional de la Ciudad de Córdoba 1810-2010	122
Gráfico 11: Composición sectorial del PBG de la Ciudad de Córdoba 2001-2007	163
Gráfico 12 Composición del PBG de sector productor de bienes de la Ciudad de Córdoba 2001-2011	164
Gráfico 13 Superficie cubierta en la ciudad de Córdoba en m2 2008-2011	165
Gráfico 14 Composición de la industria en el PBG industrial de la Ciudad de Córdoba (2007)	166
Gráfico 15 Importaciones por Aduana Córdoba por rubros de mayor participación. Años 2005-2010	167
Gráfico 16 Exportaciones de la provincia de Córdoba según rubros con fuerte presencia en la Ciudad de Córdoba 2005-2010	168

TABLAS

Tabla 1 Saldos comerciales de las ramas industriales deficitarias 2007-2010	105
Tabla 2 Criterios del Mercosur para la clasificación de industrias	127
Tabla 3 Clasificación de las industrias por tamaño según SEPyME disposición 24/2001	128
Tabla 4 Clasificación de las industrias por tamaño según SEPyME disposición 21/2010	128
Tabla 5 Actividades industriales metalmecánicas dinámicas postconvertibilidad en la Ciudad de Córdoba.....	171
Tabla 6 Natalidad de pequeñas industrias metalmecánicas postconvertibilidad según cantidad de personal.	174
Tabla 7 Crecimiento de la edificación en la ciudad de Córdoba 2001-2006	222
Tabla 8 Permisos de edificación por m2 año 2004-2011.....	222

FOTOS

Foto 1 Dimensión inmobiliaria del suelo industrial.....	203
Foto 2 Parque Industrial Ferreyra Córdoba.....	208
Foto 3 Ubicación de Barrio Pueyrredón	211
Foto 4 Pequeñas industrias metalmecánicas en zona urbana - Barrio Pueyrredón.....	212
Foto 5 Viejos y nuevos objetos urbanos-Barrio Pueyrredón.....	215
Foto 6: Rugosidades Industriales.....	216
Foto 7 Contiguidad y mixtura de objetos urbanos en la periferia	217
Foto 8 Procesos de concentración de capital en el área central de la ciudad	219
Foto 9 Dispersión y nuevos objetos urbanos en la periferia de la ciudad	222
Foto 10 Nuevos objetos urbanos en producción en el área central de la ciudad	223
Foto 11 Refuncionalización urbana.....	227

Foto 12 Dispersión urbana hacia la periferia de la ciudad.....	229
Foto 13 Circulación de la actividad industrial en zona residencial- Barrio Ampliación Palmar.....	230

MAPAS

Mapa 1 Ubicación del área de estudio en el contexto regional.....	117
Mapa 2 Industria metalmecánica por rubros en la Ciudad de Córdoba	176
Mapa 3 Industrias metalmecánicas según personal ocupado en la Ciudad de Córdoba.....	177
Mapa 4 Pequeñas Industrias metalmecánicas en las ciudad de Córdoba.....	178
Mapa 5 Concentración espacial de la pequeña industrias por rubros metalmecánico en la Ciudad de Córdoba	179
Mapa 6 Nuevas Industrias metalmecánicas postconvertibilidad en la Ciudad de Córdoba por personal ocupado y rubro. Barrios dinámicos.....	180
Mapa 7 Movilidad de Población entre el 2001 y el 2008 en la Ciudad de Córdoba	233
Mapa 8 Pequeñas industrias metalmecánicas y valor de la tierra en la Ciudad de Córdoba.....	235
Mapa 9 Nuevas industrias metalmecánicas postconvertibilidad según escala de personal, rubro y valor de la tierra en la Ciudad de Córdoba	236
Mapa 10 Pequeñas industrias metalmecánicas según nivel de restricción para uso industrial en la Ciudad de Córdoba	234

PLANOS

Plano 1 Expansión de la mancha urbana de la Ciudad de Córdoba 1927-2008.....	120
Plano 2 Usos de suelo del Área Metropolitana Córdoba (IPLAM)	205

AGRADECIMIENTO

A mi directora de tesis; quien guió, confió, estimuló y acompañó en todo el proceso; calmando mis ansiedades cálidamente en muchos momentos y con exigente rigurosidad cuando los avances de la investigación lo requirieron. Horas de skype y video conferencias sortearon “paradójicamente” el tiempo y el espacio que, sumado al armado de muchos proyectos conjuntos dieron origen a un aprendizaje consciente sobre perseverancia y amor a la tarea de investigar. Entre los pilares que me contagié rescato la generosidad para compartir sus saberes, la solidaridad científica y, el apoyo y motivación para ampliar mi experiencia como investigadora en el contexto internacional. Esto sin duda ha tallado mi posición como investigadora y científica social.

A mi codirector de tesis, quien desde un comienzo alentó y despertó mi interés por presentar un proyecto de doctorado y, posteriormente, estuvo atento a las necesidades de mi trabajo; aconsejó y estimuló con charlas, lecturas y sugerencias hasta el final de la redacción.

A la Secretaría de Ciencia y Técnica y a la Facultad de Filosofía y Humanidades de la Universidad Nacional de Córdoba, quienes jugaron un papel trascendental con su apoyo a través de una beca por cuatro años consecutivos, para que mi trabajo llegara a buen puerto. Especialmente rescato las gestiones de la Sra. Nora Smith de la Secretaría de Ciencia y Técnica quien acompañó mi trabajo desde su gestión en el ámbito universitario.

A mis colegas del equipo de investigación (GIITT), que aportaron en la discusión colectiva teórica, metodológica y empírica, y me indujeron a reflexionar en el avance de este trabajo. En especial agradezco a Noemí Fratini, Diego Omar y Ana Laura Rydewsky por sus tiempos de discusión y por estar siempre cuando lo requerí. A Natalia Berti que permitió ampliar mis conocimientos hacia nuevos saberes, acompañó en proyectos y dinamizó mis horas de trabajo con su inagotable energía. A Sebastián Ruarte por su colaboración en la corroboración de las bases de datos y la invaluable confrontación teórica y empírica, que ayudaron a repensarme como investigadora en muchas ocasiones. A Santiago Seppi por su capacidad y paciencia infinita para interpretar mis necesidades y traducirlas en mapas, con cálidas muestras de compañía y cariño.

A mis compañeros de trabajo del Departamento de Geografía de la UNC, que supieron esperar y acompañar en las distintas etapas de esta tesis: Carlos Lucca, Silvia Valiente, Beatriz Ensabella y Rubén del Sueldo que entendieron mis tiempos, a la Ex Directora del

Departamento de Geografía Norma Vaudagna por su incondicional apoyo, aliento y acompañamiento en mi recorrido y aprendizaje en este trabajo. A Claudio Tecco quien me apuntaló en los inicios para postular a la beca mencionada.

Al Dr. Klaus Dörre, Dr. Hajo Holst, Dr. Stefan Schmal de la Friedrich Schiller Universität- Jena- Alemania y a la Dra. Elsa Laurelli del Centro de Estudios Urbanos Regionales – CEUR-CONICET- por sus aportes científicos en el marco del proyecto de cooperación internacional que se realiza entre ambas instituciones.

Al Dr. José Borello, la Dra. María Laura Silveira y la Dra. Silvia Valiente por escuchar mi trabajo e intercambiar ideas y aportes en relación al mismo.

A la Dra. Nidia Tadeo, Prof. Alejandro Lorenzetti y Juliana Santa María de la UNLP por facilitar las gestiones en la carrera de doctorado y responder mis consultas.

A dos grandes pequeños empresarios, José Buffalo y Ricardo Di Paolo, que supieron transmitirme las prácticas cotidianas en el quehacer productivo en este tipo de empresas.

A los agentes locales del sector industrial metalmecánico; empresarios, trabajadores, sindicalistas que abrieron sus espacios de trabajo con sus ideas y respondieron a mis preguntas, aportando no sólo su tiempo sino también sus saberes.

A la Unión Obrera Metalúrgica, en especial al Ex Secretario General Sr. Augusto Varas, quien me abrió las puertas del sindicato acercándome a trabajadores y delegados gremiales, así como me tendió contactos con empresas vinculadas al sindicato. También me brindó la posibilidad de colaborar con el Observatorio Social Laboral de la UOM en el armado de la encuesta a delegados sindicales que se realizó en el año 2010.

A mis padres, que sentaron las bases de mis estudios e inculcaron el esfuerzo y perseverancia para la vida.

A las tres personas que dan sentido a mi vida y guiaron mis días y noches de estudio y redacción; ellos son mis grandes amores: mi compañero de vida Nahuel, quien me vio crecer, alentó mi vocación por la investigación y me sostuvo con amor en todo este proceso, y mis hijos Valentino y Luisina, sin cuyo cariño incondicional, abrazos, estímulos y tiempos robados esta tesis no hubiese sido posible.

A todos ellos muchas gracias.....

Con amor para Nahuel, Valentino y Luisina. (julio, 2013)

PROLOGO

Explicitar las razones que impulsaron el Doctorado en Geografía y la elaboración de esta investigación es para reconocer la trama compleja de interrelaciones en las cuales los investigadores estamos insertos. Los motivos personales y académicos que me movilizaron a seleccionar el tema, fueron entretejiendo y delineando preocupaciones e intereses que giraban en torno a las dinámicas territoriales y los lazos de éstas con las prácticas de los agentes con las que se relaciona, a lo largo del tiempo.

Puedo comenzar con mis acercamientos a la disciplina geográfica. Realicé mi carrera y tesis de grado entre 1993 y 1999. A mitad de 1997 vislumbré mi interés por la geografía económica de la mano del Dr. Gerardo de Jong. Entre 2001 y 2004 obtuve dos becas, una de iniciación y otra de perfeccionamiento a la investigación en la Universidad Nacional del Comahue, participando como becaria. La primera bajo la dirección del Lic. Julio Anguita en el proyecto “Las redes de circulación material: su vinculación con el proceso de integración regional del Mercosur: El caso del corredor Bioceánico argentino chileno sur”, en el Departamento de Geografía y, la segunda bajo la dirección de la Lic. Graciela Landrisini en el proyecto “Tramas productivas, Instituciones y Pymes en la Provincia de Neuquén” en la Facultad de Ciencias Económicas, ambos de la Universidad Nacional del Comahue. Allí durante incansables horas de trabajo con la Lic. Landrisini aprendí sobre las dinámicas de las pequeñas empresas, su importancia en la trama productiva y los obstáculos y particularidades de este tipo de empresas para afrontar distintos contextos socio-productivos.

Mi llegada a Córdoba en el año 2004 sin lugar a dudas marcó un giro muy importante, no solo en lo personal sino en lo académico. Encontré un espacio para desarrollar mi carrera en las cátedra de geografía económica y metodología de la investigación del recién creado Departamento de Geografía de la Universidad Nacional de Córdoba. Allí mi interés por la investigación comenzó a tener cuerpo a partir de la creación del primer proyecto de investigación del mencionado departamento, sobre procesos económicos y territorio bajo la dirección del Lic. Carlos Reboratti. Este espacio me acercó a la realidad de Córdoba y motivó mi interés por el estudio de los agentes productivos en el territorio y sus problemáticas. Así, comencé a profundizar en lecturas sobre el tema y emergieron cuestiones como ¿En qué radica la diferencia de decisiones de los agentes frente a un

mismo contexto? ¿Qué prácticas desarrollan los agentes para afrontar contextos complejos? ¿Cómo y de qué depende que los agentes se adapten a ellos? ¿Cuándo estas prácticas permanecen en el espacio y en el tiempo? ¿Qué características asumen o bajo qué condiciones se establecen relaciones espaciotemporales socio-productivas capaces de soportar contextos cambiantes? En ese mismo año realicé una tutoría en un Seminario de extensión sobre “Transformaciones regionales producto de la inserción en el MERCOSUR. Impacto en obras públicas y Transporte” a cargo del Lic. Luis Adriani, quien me interiorizó sobre la carrera de Doctorado en Geografía en la Universidad Nacional de La Plata.

En el año 2006 tomé un curso de posgrado, en el marco de una cooperación internacional entre Argentina y Alemania, sobre “Estrategias urbanas en un contexto posindustrial” donde comenzó mi relación académica con la profesora Dra. Claudia Tomadoni de la Bauhaus Universität Weimar, Alemania. En el marco del curso realicé un trabajo sobre la Reestructuración de la Ciudad de Córdoba y el capital privado, en donde profundicé sobre la historia industrial de la ciudad, los cambios de la industria en las últimas décadas a partir de la reestructuración y las implicancias sobre el territorio, sobretodo en relación a la industria metalmecánica. Este trabajo posteriormente se publicó en la revista Gestión y Ambiente Vol. 12 Nro. 1¹.

Las seguidas y nutridas discusiones por skype y la estrecha relación con la Dra. Tomadoni desembocaron en una serie de interrogantes como suerte de cruzamiento de aquellas preguntas sobre los agentes sociales y sus prácticas que me hacía en el año 2004; la reestructuración productiva y la industria metalmecánica en la ciudad de Córdoba que dieron cuenta de un contexto particular y, la crisis por la que atravesó el país en el 2001 con sus consecuencias, dieron lugar a los cuestionamientos que originaron este proyecto y realizar mi presentación a la carrera de doctorado en la segunda mitad del año 2007.

A partir de ese momento, la investigación fue dando giros, marchas y contramarchas entre las lecturas teóricas, mis acercamientos al campo y largas charlas con agentes

¹ Buffalo Luciana (2009) “La ciudad frente a las demandas del capital privado: el caso de la ciudad de Córdoba, Argentina en el siglo XXI” en revista Gestión y Ambiente Vol 12 Nro 1 pág. 21 – 31. Universidad Nacional de Colombia. Mayo.

(empresarios, trabajadores y dirigentes del gobierno y sindicatos) que me aproximaron a las problemáticas de las pequeñas empresas dentro del sector. Así fui descubriendo la importancia de este agente no solo por su participación en la industria sino por la compleja trama de vínculos con y en el territorio que ellas implican. A esto se sumó la escases de estudios específicos del sector y sobre todo de este tipo de industrias que tienen un rol muy importante en los procesos de reestructuración. Sin darme cuenta e inconscientemente se re-significaron cuestiones que había investigado en mi paso por la Universidad Nacional del Comahue en mis inicios como investigadora y allí todo comenzó a tomar velocidad para concretar esta investigación.

En el año 2008, dirigí mi primer proyecto de investigación con un subsidio SECYT-UNC sobre “Reestructuración productiva en la ciudad de Córdoba Post devaluación: Patrones de distribución geográfica de la industria metalmecánica y sus vínculos territoriales”. En ese marco conformé un equipo de investigadores, alumnos y docentes, el cual dirijo hasta la fecha. Este proyecto ha sido de suma importancia ya que se fue consolidando un equipo de investigación sobre industria y territorio, actualmente denominado Grupo de Investigación en Industria, Territorio y Trabajo (GIITT), al tiempo que sirvió de insumo para profundizar en la temática de mi proyecto de tesis. Discusiones teóricas, trabajo de campo, formación de alumnos, relaciones con distintas instituciones en el marco de este proyecto constituyeron uno de los sostenes de esta investigación.

Asimismo las vinculaciones con Alemania desde el año 2010 consolidadas en la participación de workshops y proyectos de investigación conjuntos han permitido una dinámica de trabajo que aportó a la reflexión sobre el problema a investigar. En cuanto a los workshop son de mencionar los realizados en Córdoba (2010), en Berlin-Jena-Weimar (2011) y Córdoba-Buenos Aires (2012) en el marco del proyecto de vinculación entre universidades y sindicatos -SU10- financiado en base a aportes de la Secretaria de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Córdoba, del proyecto de investigación EFIS de la Friedrich Schiller Universität-Jena, de la Bauhaus Universität Weimar, del Observatorio Social Laboral de la Unión Obrera Metalúrgica -UOM- Seccional Córdoba y el sindicato metalúrgico alemán IG Metall.

En cuanto a los proyectos de investigación es de mencionar el Proyecto Proalar financiado por el Deutsche Akademische Austausch Dienst –DAAD- y el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva – MINCyT- de la República Argentina.

Así, el propósito de esta investigación persiguió un doble sentido académico, por un lado, responder a los requerimientos del Doctorado en Geografía de la Universidad Nacional de la Plata y por otro, desmenuzar el conocimiento sobre los acontecimientos cotidianos que nos rodean permitiendo explorar y profundizar sobre cuestiones socio productivas en un contexto en reestructuración analizando las dinámicas de un territorio concreto.

La construcción del conocimiento científico es inconmensurable por lo tanto, los resultados aquí plasmados están acotados espaciotemporalmente. A lo largo de toda la investigación el conocimiento se construyó conjuntamente con distintos agentes, por lo que la consolidación de capital social a través del diálogo y discusión de los avances de esta investigación, fue una constante y otro sostén fundamental para la reflexión sobre la problemática crítica abordada.

La investigación fue realizada desde la co-construcción de conocimientos, académicos y no académicos; estos últimos depositados en los agentes que cotidianamente “hacen” la realidad. Su valoración me ha permitido ponderar la necesaria resignificación que se le debe otorgar al “otro” en la construcción de conocimiento. Considero como científica social que solo cuando uno captura este sentido como investigador, puede generar alternativas para interpretar realidades complejas y potenciar las capacidades existentes en los agentes de las sociedades involucradas.

RESUMEN

El desarrollo de esta investigación se conforma como la búsqueda de vinculaciones territoriales a escala urbana en la Ciudad de Córdoba frente a un proceso de carácter global, como es el de la reestructuración productiva. Este concreto real se aborda desde un caso, el de la pequeña industria metalmecánica, que por presencia histórica y peso en el producto bruto geográfico de la ciudad se constituye en uno de los sostenes de la economía urbana.

El abordaje del proceso de reestructuración productiva se realiza desde el análisis de las prácticas de los agentes. Por un lado, las del gobierno como agente que regula las relaciones productivas a través de políticas públicas industriales en el marco de un régimen de acumulación capitalista, y por otro lado, las prácticas de las pequeñas industrias metalmecánicas como agentes que se desenvuelven en el procesos de producción en una dialéctica entre las tendencias de producción de reestructuración de escala global y un entorno inmediato de relaciones productivas con otros agentes, procesos de producción, marco regulatorio y políticas públicas. Esta dialéctica se materializa en el territorio y da lugar a una configuración territorial industrial a escala urbana, que no solo se explica por las prácticas de los agentes industriales sino además por el juego de otros agentes que producen territorio.

En el período postconvertibilidad a partir del 2002, el crecimiento de las actividades productivas en su conjunto, imprimen una dinámica compleja de expansión urbana y de relaciones entre agentes de distintos sectores, con distintos intereses y poder de actuar en el campo. Aquí se avanza en comprender las dimensiones de la expansión urbana que inciden en la configuración territorial industrial. La configuración territorial como vínculo indisociable entre las prácticas de agentes (sistema de acciones) y la estructura productiva territorial (sistema de objetos) muta permanentemente en el contexto postconvertibilidad debido al intenso dinamismo que adquiere la actividad industrial, entre habitus construidos históricamente y nuevas prácticas, que se encuentran en tensión permanente. Este concreto real va conformando un campo socio económico que discurre entre viejas y nuevas prácticas y configura un territorio fragmentado y disociado.

El trabajo parte de la consideración de las políticas públicas industriales y las prácticas específicas de los agentes de las pequeñas industrias para luego analizar a escala urbana

la configuración territorial, en donde las dimensiones de la expansión urbana interactúan con la especificidad de las prácticas de los agentes analizados.

El cambio paulatino en las políticas destinadas al sector industrial postconvertibilidad manifiesta una presencia cada vez más relevante de PyMEs. No obstante la inercia heredada del periodo anterior revela, en la gestión de las políticas industriales y las prácticas empresarias, un camino caracterizado por la desconfianza e incertidumbre de las pequeñas empresas.

Palabras claves

Reestructuración productiva – pequeñas empresas – configuración territorial – prácticas de agentes

ABSTRACT

The development of this research is formed as the search for urban scale territorial linkages in the City of Cordoba in front of a global process, as is the productive restructuring. This real concrete is approached from a case, the small metalworking industry, which historical presence and weight in the gross domestic product of the city becomes one of the mainstays of the urban economy.

Addressing the productive restructuring process is performed from the analysis of the practices of agents. On one hand, the government as an agent that regulates productive relations through industrial policies in the context of a regime of capitalist accumulation, and on the other hand, the practices of small metalworking industries as agents that operate in the production processes in a dialectic between restructuring production trends of global scale and an immediate surroundings of productive relationships with other actors, production processes, regulatory and public policy. This dialectic is embodied in the territory and leads to an industrial and territorial configuration of urban scale, which is not only explained by the practices of industrial agents but also by the set of other agents that produce the territory.

In the “Postconvertibilidad” period since 2002, the growth of productive activities as a whole, print a complex dynamic urban expansion and relationships between agents in

different sectors, with different interests and power to act in the field. Here we advance in understanding the dimensions of urban sprawl affecting the industry territorial configuration. The territorial configuration as indissoluble link between the practices of agents (action system) and the regional production structure (object system) constantly mutates in the context of “postconvertibilidad” due to the intense dynamism that the industrial activity takes, between the habitus historically constructed and new practices, that are in constant tension. This real concrete is shaping socio-economic field that runs between old and new practices and set a fragmented and dissociated territory.

The study begins with the consideration of industrial policies and specific practices of the agents of small industries and then analyze from an urban scale the territorial configuration, where the dimensions of urban sprawl interact with the specificity of the practices of the analyzed agents.

The gradual change in policies for the industrial sector in the postconvertibilidad period manifests an increasingly significant presence of SMEs. But the inertia inherited from the previous period reveals, in the management of industrial policies and business practices, a path characterized by distrust and uncertainty of the managers of small businesses.

Keywords

Restructuring of production - small businesses - territorial

INTRODUCCION

La geografía que hacemos debe ser una geografía de los pueblos...debe estar cosida en el tejido de la vida diaria con profundas raíces en los manantiales de la conciencia popular, debe abrir canales de comunicación, socavar las visiones particularistas del mundo, y afrontar o subvertir el poder de las clases dominantes o del Estado (Harvey, 2001).

El desarrollo de esta investigación se conforma como la búsqueda de vinculaciones territoriales a escala urbana en la Ciudad de Córdoba frente a un proceso de carácter global, como es el de la reestructuración productiva. Este concreto real se aborda desde un caso, el de la pequeña industria metalmecánica, que por presencia histórica y peso en el producto bruto geográfico de la ciudad se constituye en uno de los sostenes de la economía urbana.

El abordaje del proceso de reestructuración productiva se realiza desde el análisis de las prácticas de los agentes. Por un lado, las del gobierno como agente que regula las relaciones productivas a través de políticas públicas industriales en el marco de un régimen de acumulación capitalista, y por otro lado, las prácticas de las pequeñas industrias metalmecánicas como agentes que se desenvuelven en el procesos de producción en una dialéctica entre las tendencias de producción de reestructuración de escala global y un entorno inmediato de relaciones productivas con otros agentes, procesos de producción, marco regulatorio y políticas públicas. Esta dialéctica se materializa en el territorio y da lugar a una configuración territorial industrial a escala urbana, que no solo se explica por las prácticas de los agentes industriales sino además por el juego de otros agentes que producen territorio.

En el periodo postconvertibilidad a partir del 2002, el crecimiento de las actividades productivas en su conjunto, imprimen una dinámica compleja de expansión urbana y de relaciones entre agentes de distintos sectores, con distintos intereses y poder de actuar en el campo. Aquí se avanza en comprender las dimensiones de la expansión urbana que inciden en la configuración territorial industrial. La configuración territorial como vínculo indisoluble entre las prácticas de agentes (sistema de acciones) y la estructura productiva territorial (sistema de objetos) muta permanentemente en el contexto postconvertibilidad debido al intenso dinamismo que adquiere la actividad industrial, entre habitus construidos históricamente y nuevas prácticas, que se encuentran en tensión

permanente. Este concreto real va conformando un campo socio económico que discurre entre viejas y nuevas prácticas y configura un territorio fragmentado y disociado.

El trabajo parte de la consideración de las políticas públicas industriales y las prácticas específicas de los agentes de las pequeñas industrias para luego analizar a escala urbana la configuración territorial, en donde las dimensiones de la expansión urbana interactúan con la especificidad de las prácticas de los agentes analizados.

El trabajo se estructura en dos partes, una metodológica teórica y otra empírica. En la primera parte se define la estructura metodológica teórica que sostiene la investigación. En el capítulo I se plantea la noción general del trabajo en donde se detalla el planteo del problema, con los supuestos que guían la investigación, fundamentación de la elección del tema/problema en tanto relevancia en el ámbito nacional y local. Se definen los objetivos que se pretenden alcanzar y la estrategia metodológica utilizada para el abordaje del problema y concreción de objetivos. En este capítulo se incluye además, la estrategia de investigación donde se explicita el recorrido de abordaje al concreto real.

El capítulo II refiere a los antecedentes sobre los conceptos relevantes de la investigación, incluyendo las diferentes relaciones conceptuales surgidas de la propia investigación. Los conceptos vertebradores que estructuran la posición de la investigación son: reestructuración productiva, configuración territorial y pequeñas empresas industriales. Se reflexionó en la relación espacio-tiempo como eje epistemológico ya que, los procesos sociales en contextos de reestructuración productiva no se dan en el tiempo sin el espacio, y se plantea la convergencia espacio-tiempo. Es decir que, las sociedades se desarrollan en esa convergencia y no en esferas paralelas de espacios y tiempos. Asimismo se incorporó la relación entre el concepto de reestructuración productiva y configuración territorial a partir de la flexibilidad del proceso de producción. Esta relación se define en las prácticas de los agentes sociales (en este caso de las pequeñas empresas industriales metalmecánicas) que son las que producen territorio en el marco de relaciones que construyen en el proceso de producción. Por ello refiero a prácticas socioespaciales.

En este mismo capítulo se explicitan las particularidades que asume el contexto del problema a escala nacional y en la Ciudad de Córdoba, entendiendo que el contexto es una compleja trama de prácticas sociales, donde las continuidades y cambios a partir de la salida de la convertibilidad de la moneda en el año 2001 en Argentina, dejan visualizar

el régimen de acumulación vigente y un modo de regulación en transición que se refleja en dispositivos de regulación dinámicos.

En la segunda parte se presentan los resultados de la investigación a partir del análisis de las fuentes de datos construidas.

El capítulo III corresponde al análisis de las políticas públicas y su implementación, así como a los objetos industriales que adquieren relevancia a partir de estas políticas. Estas son entendidas como prácticas sociales, en este caso del agente de gobierno, que se materializan en las políticas públicas sectoriales y en el marco regulatorio que demarcan las prácticas de las empresas industriales.

El capítulo IV versa sobre la estructura y dinámica territorial de la industria en la Ciudad de Córdoba. Aquí se realizó el análisis sobre el cruce de información estadística existente de distintos sectores y una base de datos ad-hoc de pequeñas empresas construida para esta investigación. Aquí se demuestra la importancia de la pequeña empresa industrial como agente productor de espacio a partir de considerar sus relaciones, tensiones y permanencia. Este capítulo incluye mapas de elaboración propia mediante sistemas de información geográfica a partir de la base de datos ad hoc y cruce de fuentes secundarias.

El capítulo V profundiza en el análisis de las prácticas de las pequeñas empresas industriales metalmecánicas. El resultado del análisis producto de datos cualitativos muestra las relaciones productivas, los procesos productivos, las relaciones laborales, el financiamiento, las inversiones, las relaciones con el mercado y, el arraigo territorial desarrollado por estas empresas a partir de sus prácticas.

El capítulo VI analiza la configuración territorial de la ciudad de Córdoba en tanto los objetos tangibles, prácticas y agentes analizados, se entienden en un marco de análisis de relaciones entre agentes e intereses a escala urbana. El uso de suelo urbano, como una dimensión relevante de la expansión urbana, expresa la materialidad de las relaciones sociales y dispositivos de regulación vigentes. La actividad industrial, históricamente inmersa en el desarrollo urbano de la Ciudad de Córdoba, es parte de la trama urbana y de los vínculos entre agentes de distintos sectores que hacen uso del suelo. Así, la configuración territorial industrial resultante, permite acercarse a la complejidad de las relaciones espaciotemporales que cobran sentido en la producción del territorio.

Finalmente se elaboran las conclusiones del trabajo teniendo en cuenta el problema, el análisis y los resultados obtenidos. Se exponen los principales aportes y los posibles contextos de investigación que dan lugar a la continuación de la línea de investigación abierta con esta tesis.

En último lugar se detalla la bibliografía utilizada, las fuentes propias de la investigación y el anexo con información (cuadros, mapas, leyes, etc.) que sirvieron de consulta y apoyo del trabajo.

PARTE I: METODOLOGIA Y TEORIA

Capítulo I: Del problema a las estrategias de investigación

“Ser buenos artesanos, Huid de todo procedimiento rígido, sobre todo desarrollad y usad la imaginación sociológica....Impulsad la rehabilitación del artesano intelectual sin pretensiones y esforzaos en llegar a serlo vosotros mismos” (Wright Mills, 1961).

1. Problema de estudio

1.1. Planteo del problema

El presente problema de investigación pretende aportar elementos de análisis en la relación entre reestructuración productiva y configuración del territorio a través de la interpretación del dinamismo de las pequeñas industrias del sector industrial metalmecánico en la ciudad de Córdoba en la década del 2000.

Los agentes que conforman el sector, empresas, Estado, sindicatos, desarrollan prácticas² en función de sus características históricamente construidas en un juego de interrelaciones socio-productivas-territoriales. Al considerar de manera selectiva para el análisis las prácticas empresarias de pequeñas empresas, se observa que las decisiones empresarias dan cuenta de reestructuraciones al interior de las firmas y hacia fuera de las mismas, visualizándose estas últimas en las vinculaciones intersectoriales. Al mismo tiempo, el dinamismo de las relaciones socio-productivas configura y reconfigura el territorio en una compleja trama de interrelaciones que exceden al sector industrial.

En un contexto internacional, marcado por la globalización capitalista con fuertes procesos de reestructuración productiva, el cambio de rumbo de la política económica con especial énfasis en la cuestión cambiaria a partir del año 2001 en Argentina implicó transformaciones en la matriz productiva en el país. La ciudad de Córdoba muestra un interesante caso a estudiar.

En Córdoba, la industria es uno de los factores estructurantes de su historia económica particularmente a partir del año 1927, con la localización de la primera fábrica militar de aviones en Argentina. Este hito productivo posteriormente sirve para atraer a la industria

² Prácticas como estrategias

automotriz en 1952. Desde entonces la industria metalmecánica ha tenido fuertes incidencias en la configuración del territorio urbano. Ejemplo de ello es la inserción y refuncionalización de la zona sur de la ciudad en esa década debido a la conformación y el desarrollo de los espacios industriales que se configuraron en torno a la instalación de las empresas IKA y FIAT (Cecchetto, 1988, 1990, 1991).

A partir de los '70 se asiste a un proceso de desindustrialización (Azpiazu y Khavisse, 1983; Nochteff, 1991; Schorr, 1999) sostenido en la desarticulación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones instaurado desde la década del '50.

La generalización del proceso de desindustrialización en los años '90 da como resultado una dinámica territorial caracterizada al mismo tiempo por una industrialización selecta y acotada (Tomadoni, 2005) según sectores industriales, tamaños de empresas y origen del capital. Las consecuencias más notables del proceso son por un lado, la creciente extranjerización y concentración de la estructura económica y por otro lado, la flexibilización del mercado de trabajo, todo lo cual se revela en una lógica territorial glocaldependiente (Tomadoni, 2004).

Los cambios en el contexto económico y político del país a fines del 2001 impactaron en la estructura económica y, a diferentes escalas, con un período postconvertibilidad de recesión inmediata y luego de crecimiento, donde la lógica territorial continúa con algunas particularidades. La industria metalmecánica en la ciudad de Córdoba se vio afectada y muchas empresas no pudieron adaptarse y desaparecieron. Otras, las que pudieron adaptarse, debieron reestructurarse interna y externamente. Es decir, debieron pasar de una actividad metalmecánica fuertemente atada a las decisiones de las industrias transnacionales automotrices, que en la década del '90 encontraron en la ciudad de Córdoba factores de competitividad global y que a fines de la década ya no lo eran tanto, a la búsqueda de nuevas opciones ligadas a otros sectores. En este nuevo contexto también debieron buscar nuevas alternativas para no quedar en el camino.

Tomando en cuenta el criterio de cantidad de puestos de trabajo, las pequeñas empresas de hasta 50 empleados, representan el 86% del total de empresas del sector metalmecánico en la ciudad de Córdoba en el año 2010. La importancia de las mismas en la creación de puestos de trabajo es destacable, pero más relevantes son los vínculos que establecen con su entorno para su funcionamiento, sobre todo cuando hablamos de una actividad con presencia histórica en la ciudad. Esto se expresa en diferentes tipos de

vínculos: entre los trabajadores y empresarios con el entorno inmediato, el barrio³, y entre empresas en un entorno más amplio, dentro de la ciudad. Estos vínculos, representan en el territorio no solo relaciones sociales sino también flujos espaciales, es decir relaciones que configuran al territorio junto con el resto de las relaciones que lo definen. Las prácticas de las pequeñas empresas se han reestructurado en la medida que el contexto crisis-reactivación lo permitía, modificando también esos vínculos y por ende el territorio.

Luego del periodo post crisis, entre los años 2006-2007 se observa un reimpulso hacia el sector automotriz que estaría redefiniendo nuevamente al sector metalmecánico, con incorporación de viejas prácticas y viejos vínculos, propios de la década del '90. Esto estaría dando lugar a un mix productivo al interior de las empresas con diversidad y heterogeneidad en productos, procesos, técnicas, cualificación de los trabajadores, *management* y clientes que requiere de prácticas que permitan una reorganización de la misma al tiempo que se reconfigura el territorio frente al dinamismo.

A partir del año 2008, el conflicto entre el gobierno y el sector rural, por motivo de las retenciones a las importaciones de granos, aplaca por algunos meses la dinámica del sector, influyendo en una disminución de la actividad en las empresas. No obstante la recuperación ha sido inmediata luego de transcurrido los tres meses de duración del conflicto, caracterizado por cortes de rutas que impidieron el comercio y la distribución de productos y materias primas. Hacia fines del mismo año la crisis internacional, que parecía tener incidencias en el sector, a nivel general no muestra implicancias concretas excepto en el sector metalmecánico autopartista ligado a las subsidiarias trasnacionales que vieron mermada la producción frente a la crisis europea. No obstante, la continuidad de los vaivenes macroeconómicos internacionales durante el año 2009, comienza a impactar en los indicadores de crecimiento que se venía dando desde el año 2003. Cabe destacar las decisiones del gobierno nacional de motorizar el mercado interno, a través de distintas herramientas para incentivo al consumo, colaboraron para dilatar por un corto tiempo los efectos de desaceleración de la economía en su conjunto.

En este marco se plantean las siguientes preguntas de investigación: ¿Qué incidencia tienen las políticas públicas industriales, en tanto prácticas de gobierno, sobre la pequeña

³ Para más detalle sobre los vínculos entre el sector industrial y el desarrollo del entorno inmediato, el barrio, ver Seppi Santiago (2010) "La incidencia del proceso de reestructuración productiva en Barrio Santa Isabel, Córdoba". Tesis de Licenciatura en geografía. Universidad Nacional de Córdoba. Inédito

industria metalmecánica en la Ciudad de Córdoba? ¿Qué características tienen las prácticas de las pequeñas industrias metalmecánicas en la ciudad de Córdoba postconvertibilidad en el contexto de reestructuración productiva? ¿Cómo inciden esas prácticas en la configuración territorial industrial de la ciudad en un contexto de expansión urbana de múltiples prácticas sociales?

El cambio paulatino en las políticas destinadas al sector industrial postconvertibilidad manifiesta una presencia cada vez más relevante de PyMES. No obstante la inercia heredada del periodo anterior revela, en la gestión de las políticas industriales y las prácticas empresarias, un camino caracterizado por la desconfianza e incertidumbre de las pequeñas empresas.

Las nuevas políticas desarrolladas han generado herramientas para movilizar el sector, sin embargo la construcción de nuevos hábitos que permitan aprovechar los beneficios de esas políticas aún no se vislumbran, imposibilitando la consolidación de procesos a lo largo del tiempo. Existe una inercia territorial que reproduce viejas prácticas por parte de los diferentes agentes.

Partiendo de estos interrogantes y teniendo en cuenta ciertos elementos conceptuales y empíricos las guías de análisis para este trabajo fueron definidas por criterios operativos en dos instancias: una contextual y otra productiva.

En cuanto a la instancia contextual se puede hipotetizar que,

- En el período postconvertibilidad, las pequeñas empresas sobrevivientes de la crisis del 2001 debieron internamente reorganizar su estructura desde el punto de vista de los productos, la tecnología, la organización del trabajo y relaciones laborales, y reordenar sus redes de relaciones socio- espaciales, a fin de sortear el período recesivo postcrisis. En este sentido, la apertura externa abrió una posibilidad, a través del beneficio que supuso la salida de la convertibilidad. Al mismo tiempo que las empresas han intentado aprovechar esta situación carecen de estrategias integrales como sector productivo.
- La política industrial llevada a cabo por el gobierno nacional, provincial y municipal; incide en la distribución de los beneficios públicos destinados al sector productivo. No obstante las pequeñas empresas difícilmente pueden acceder a los programas en marcha. Las políticas industriales para PyMEs revelan un protagonismo en el periodo

postconvertibilidad, aunque se mantienen ciertos obstáculos en la gestión. En este sentido es que se define el periodo como un periodo en transición.

- Los cambios en el contexto político y económico a escala nacional, al cambiar las reglas de juego macro generan un marco de incertidumbre que transforma permanentemente la base competitiva productiva de la ciudad de Córdoba y ello se revela en el espacio urbano a través de una dinámica desarticulada en la configuración territorial.

En relación a la Instancia productiva, se puede hipotetizar que,

- Haciendo foco en las prácticas de las pequeñas empresas sin dejar de considerar las prácticas de otros agentes, pues el espacio es una instancia relacional, las pequeñas empresas desarrollan prácticas producto de decisiones contextualizadas, que muestran una lógica de funcionamiento acorde a sus intereses, sus relaciones, sus capacidades, es decir el capital (en sentido amplio) que ponen en juego en esas relaciones. Estas relaciones socio espaciales ponen al descubierto que el territorio se construye y reconstruye dinámicamente en un concreto espaciotemporal. Asimismo, otros agentes intervienen en el juego de prácticas: trabajadores, gobierno a diversas escalas y otras empresas que a su vez abren el juego a sus propias prácticas en la relación entre agentes. El espacio industrial urbano muestra un esquema de relaciones socioespaciales entre diversos agentes que se materializan en prácticas sociales territorializadas.

- El devenir de las prácticas empresarias del sector metalmecánico modificaron las relaciones con otros sectores económicos, ya que todos se vieron afectados por el contexto del país, y debieron “abrirse” a la búsqueda de nuevos vínculos (clientes y/o proveedores, trabajadores), formales e informales, para aprovechar el contexto internacional (mercado externo). Estas prácticas revelan el modo de regulación vigente en el país pero también el régimen de acumulación, en donde prima la flexibilidad como eje de la reestructuración productiva.

- Las prácticas empresarias en las pequeñas empresas industriales metalmecánicas dan cuenta de una reestructuración productiva parcial y heterogénea, marcada por la característica de Córdoba como espacio periférico en la economía mundial. Esto materializa prácticas duales: por un lado, prácticas rígidas propias del régimen de acumulación fordista y, por otro lado, flexibles propias del régimen de acumulación postfordista.

- La industria metalmecánica es un campo industrial heterogéneo, en este marco las prácticas que las pequeñas empresas llevan adelante son diferenciales en función del capital (en sentido amplio) que las empresas ponen en juego frente al contexto.
- El aprendizaje incorporado por las empresas a partir de la crisis 2001, se visualiza entre otras cosas en prácticas conservadoras, alejadas del riesgo y la inversión. No obstante, el aprendizaje capitalizado no puede sostenerse en un contexto inestable y volátil microeconómico y, de crecimiento basado solo en las ventajas creadas a partir del tipo de cambio.

1.2. Objetivos

Objetivo General

Interpretar el dinamismo de las pequeñas empresas industriales metalmecánicas en la Ciudad de Córdoba postconvertibilidad y su correlato en la configuración territorial.

Objetivos Específicos

- Analizar las políticas públicas industriales para pequeñas empresas postconvertibilidad.
- Analizar la participación del rubro metalmecánico en la estructura productiva de la Ciudad de Córdoba.
- Identificar y analizar las prácticas definidas por las pequeñas empresas en un contexto cambiante, internas a la empresa y externas a las mismas.
- Identificar las características de la localización/distribución industrial presentes en la configuración territorial, definidas a partir de las dinámicas de las pequeñas industrias metalmecánicas en un contexto de expansión urbana complejo.

2. Estrategias metodológicas

2.1. Construcción del objeto de investigación

Explicitar los supuestos sobre los cuales se construyó esta investigación permite dejar al descubierto la fundamentación metodológica-epistemológica. En otras palabras, considerar la necesidad de “justificar” desde donde se investiga y el modo en que se investiga es poner de relieve, donde está parado el investigador a la hora de construir el objeto a investigar y qué motivos han guiado la búsqueda para las elecciones metodológicas y epistemológicas. Las reflexiones y el diseño metodológico que aquí se presentan son resultado de una búsqueda constante para dilucidar el objeto en una inseparable relación dialéctica entre la realidad empírica o concreto real (objeto real) y las construcciones conceptuales (objeto pensado), en tanto como afirma Bachelard (1979: 15-26) el objeto se conquista, se construye y se comprueba en un incesante juego de ida y vuelta entre realidad y conceptos.

Interpretar problemáticas socio-territoriales en contextos actuales, en donde la reestructuración como concepto abarcativo se va diseminando y las prácticas de los agentes no son previsibles y, son razonables⁴ en el contexto en que se desarrollan, implica ir más allá del tema en sí mismo. Esto requiere de una reflexión continua del investigador sobre el proceso de construcción del conocimiento. Por un lado, cambia el objeto, que en construcción permanente, se modifica, muta y se transforma. El recorrido y las elecciones teórico metodológicas que el investigador realiza no están aislados de este contexto. Por otro lado, cambia el investigador, no solo en el contexto desde donde investiga sino también, en el mismo proceso de aprendizaje en la producción de conocimiento; es decir, su propia mirada respecto a lo que investiga y como lo investiga. Esto se traduce en idas y vueltas entre teoría y empiria y, en crisis metodológicas y epistemológicas del investigador⁵.

Mostrar qué, cómo y por qué se trabaja como se trabaja detrás de la construcción de un objeto de investigación revela la posición del investigador respecto a la realidad que investiga y al mismo tiempo su compromiso con la tarea que realiza. Las tareas a

⁴ Bourdieu (1995) refiere a la razonabilidad de las prácticas de los agentes apartándose de la discusión sobre la racionalidad de las prácticas. En este sentido es que las prácticas solo son comprendidas en el contexto y circunstancias en las que los agentes toman decisiones y que dan lugar a determinadas prácticas.

⁵ Según Zemelman, “la epistemología tendría una función delimitadora de espacios o recortes problemáticos y la teoría pretendería articular esos recortes -a través de los conceptos ordenadores. La interacción entre ambos niveles, epistemológico y teórico, produce (empleando flexiblemente la expresión) la construcción del objeto” (Zemelman, 1987 citado en Escolar, 1998: 4).

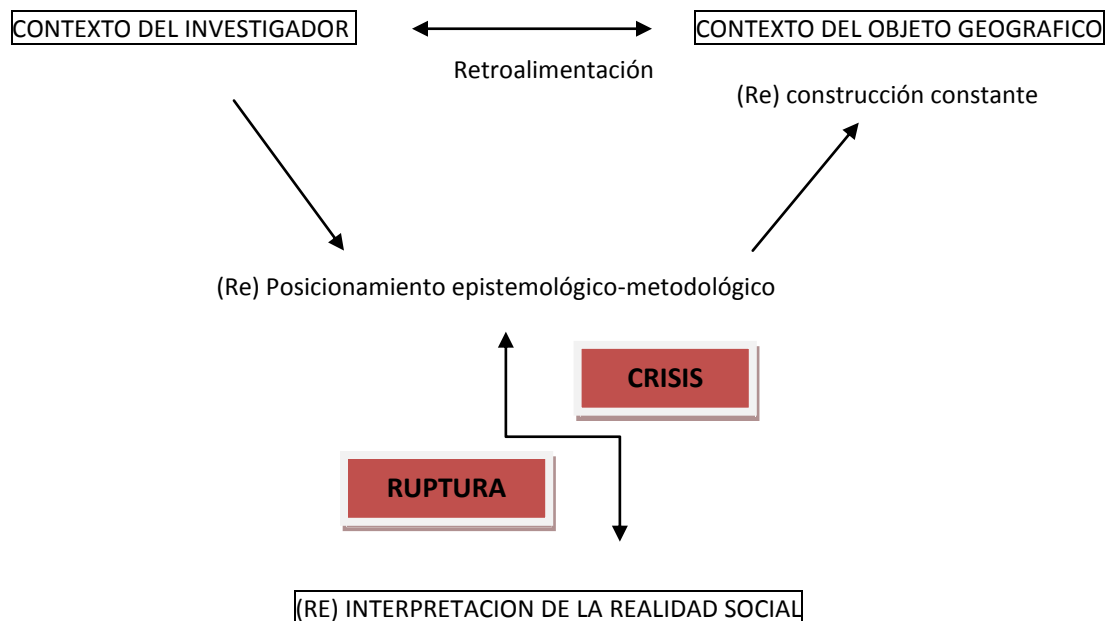
emprender en el proceso de investigación no son un trabajo definido a priori por el investigador, contrariamente es una construcción permanente del objeto a investigar que requiere de aproximaciones sucesivas hasta lograr dar respuesta a los interrogantes planteados. No obstante esto, las respuestas son acotadas en tiempo- espacio, y por lo tanto relativas a ese contexto.

La necesidad de dar respuesta a las complejas transformaciones territoriales en contextos dinámicos, es una motivación para superar estructuras teórico-metodológicas rígidas de análisis y de este modo poder vislumbrar la totalidad del objeto de investigación. Interpretar, profundizar y comprender las prácticas de agentes que participan en el sector industrial metalmecánico, en un contexto espaciotiempo acotado, así como la configuración territorial resultante, deja al descubierto el recorte de la realidad que realiza el investigador y sus planes para asir el trabajo de campo que, a su vez, también está acotado espacial y temporalmente. Definir inicialmente un objeto a investigar se contrapone a la noción de construcción del objeto de investigación en el proceso mismo de investigación. Una idea a priori, con anclaje en una problemática teórica y recorridos empíricos, se conforman como la pregunta de inicio para el recorrido de la construcción del objeto. Es el punto de partida del investigador para iniciar la búsqueda del conocimiento; en este caso en el campo de los estudios territoriales, que supere los encasillamientos disciplinares, los recorridos estructurados y rígidos, y por el contrario que actúe como impulso para la búsqueda de respuestas. Así el objeto se va depurando en un vaivén de rupturas entre la teoría y el campo, en donde existe, como señala Escolar (1998: 1), una elección epistemológica que implica no sólo una decisión teórica sino también político-ideológica.

Así, estamos en presencia de un proceso espiralado que se retroalimenta en una suerte de construcción (re)construcción del objeto a investigar y del sujeto que investiga a partir del diálogo entre el conocimiento con el objeto y de su posición en relación al objeto. En el proceso de investigación (esquema 1), “la reconstrucción del procedimiento es uno de los medios de controlar el rigor lógico de una investigación” (Bourdieu, Chamboredon, Passeron, 2008: 135). Esto implica una reflexión metodológica y epistemológica permanente del investigador, puesta en tensión en el trabajo de campo, en donde se va construyendo el objeto a través de las (re) interpretaciones de la realidad a estudiar. En

concordancia con esto, Escolar (1998: 1) refiere a una “reflexión epistemológica como la intervención de la política en el interior de la práctica científica”⁶.

Asimismo la realidad se presenta como un recorte condicionado y mediado por representaciones del investigador, quien deberá despojarse de prenociones que actúen como límites al proceso explicitado. Preguntas como ¿Qué se investiga? y ¿Para quién se investiga? se conforman como guías a lo largo de la investigación. Las respuestas van cambiando a lo largo de la investigación pero claramente el investigador está parado en algún lado, desde alguna ventana está mirando la realidad que quiere investigar. En este sentido, se refuerza la idea de que el objeto es una construcción del investigador, construcción que se realiza en el mismo proceso de investigación y no a priori.



Esquema 1 Proceso de construcción del conocimiento: ruptura – construcción - crisis
Fuente: elaboración propia

⁶ El principio de vigilancia epistemológica parte del reconocimiento de que todo trabajo de investigación se inscribe dentro de "paradigmas" u "opciones epistemológicas". (Bourdieu, 1973; Escolar y Besse, 1996).

Cabe destacar la existencia de dos elementos fundamentales en el abordaje de la investigación: uno es el objeto de estudio en sí mismo –cambiante, complejo, dinámico- y otro es el contexto, por un lado, en el cual se desarrolla el proceso en análisis, y por otro, en el cual estamos investigando. La consideración de estos dos elementos requiere de una actitud personal y de un abordaje teórico metodológico flexible, abierto, reflexivo y crítico que permita, no solo rescatar lucidamente lo que ocurre en el mundo sino lo que nos está ocurriendo a nosotros como investigadores (Fuentes Navarro, 2001). De esta manera el investigador tiene la posibilidad de (re) posicionarse en el proceso de construcción de conocimiento en su condición también, de sujeto espacio temporalmente acotado (esquema1).

2.2. Aproximación al objeto de estudio desde un diseño metodológico cualitativo: estrategias y recursos de investigación

Para hacer operativo el trabajo, y teniendo siempre presente que la investigación científica es un proceso de búsqueda, se presentan las técnicas e instrumentos para la construcción dialéctica del objeto de estudio. En este sentido Bourdieu (1968: 59) sostiene que “la cuestión metodológica propiamente dicha es la elección de la técnica en función de la naturaleza del tratamiento que cada técnica impone a su objeto”.

2.2.1. Perfil metodológico

El perfil metodológico adoptado es principalmente cualitativo con un abordaje de carácter flexible y dinámico combinado, cuando el trabajo lo requirió, con el uso de técnicas y análisis cuantitativo. Esta aproximación combinada permitió optimizar los resultados, complejizar los abordajes y búsquedas y por consiguiente, lograr una mirada más compleja de la realidad a estudiar. Se buscó que la diversidad de los datos obtenidos reflejara la complejidad del contexto.

La investigación cualitativa no está ligada a una determinada forma de hacer investigación sino que es una estrategia del investigador, quien selecciona el camino más apropiado, para abordar el problema, que Willig (2001) denomina como una aventura. Denzin y Lincoln (1994: 3), definen a la investigación cualitativa como un *bricolage* y al investigador como un *bricoleur*, en sentido que recurre a distintas herramientas, métodos y técnicas

para el armado del rompecabezas que significa la investigación. Siguiendo esta definición se puede decir que la investigación cualitativa permite prever nuevas perspectivas sobre lo que se conoce, por ello se persiguió la búsqueda de “lo nuevo”, de relaciones y procesos sociales, en sentido empírico para poder aportar a la construcción teórica. Cabe destacar, que la investigación cualitativa es interparadigmática, en este caso se triangulaban fuentes de origen cualitativo y cuantitativo con el fin de complejizar y completar el análisis del objeto, y no con el fin de generalizar los resultados.

2.2.2. Fuentes de información

La realidad compleja bajo estudio se aprendió mediante la consulta a las siguientes fuentes de información:

a) Entrevistas

El método utilizado fue el muestreo selectivo de informantes claves a partir de la base de datos Ad Hoc construida para esta investigación. La muestra se amplió progresivamente a partir de la técnica de “bola de nieve”, es decir de nuevos entrevistados que los informantes claves aportaron desde sus redes personales⁷.

Se entrevistaron, por un lado agentes en las empresas como directivos y trabajadores de empresas metalmecánica (cargos técnicos y operarios) que fueron seleccionados según un criterio de representatividad respecto a los rubros identificados en la base ad hoc construida para esta investigación. Por otro lado se entrevistaron agentes locales públicos como funcionarios de la Municipalidad y Provincia de Córdoba y, también agentes sindicales del sector como secretarios generales, delegados y miembros de comisión directiva (cuadro 1).

Agente empresa	Directivos de la empresa	Dueños y/o Gerentes
	Trabajadores de la empresa	Técnicos/ Operarios
Agente Públicos, Sindicales y cámaras empresarias	Funcionarios del sector público gobierno	Directores de áreas con implicancias en el sector industrial del Ministerio de Industria de la Provincia de Córdoba
		Intendentes de Municipios de la RMC Técnicos

⁷ Fuentes: nomenclador de entrevistas

	ADEC (Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba)	Responsable de programas y proyectos Director y técnicos del programa de Desarrollo Territorial del Area Metropolitana Córdoba
	Sindicatos	Secretarios y/o miembros de comisión directiva Delegados de empresas
	Directivos de cámaras industriales Técnicos de cámaras industriales	Presidente de Cámara Vicepresidente de Cámara Responsable de capacitación Responsable de Formulación y gestión de proyectos
	Unión Industrial de Córdoba	Secretario Ejecutivo Responsable de Proyectos

Cuadro 1 Clasificación de informantes claves
Fuente: elaboración propia

b) Observación de Atmósfera y Relevamientos in situ.

El abordaje cualitativo permite la captación de sentido y significados a partir de la percepción y la intuición que el investigador experimenta en contacto con el lugar a investigar. Se utilizaron técnicas de “observación de atmósfera” y “observación participante”⁸. En el primer caso buscó captar significados y sentidos experimentados a partir del contacto directo con los agentes y su entorno. Este proceso se realizó de diversas maneras:

- se intervino en diferentes “hechos” referentes al sector productivo como ferias y coloquios sectoriales, eventos de la cámara de empresarios del sector de difusión de indicadores y del sindicato (UOM) a los que fui invitada. En todos los casos se requiere de la atención permanente del investigador y de registros de notas que permitan identificar las categorías de análisis y de contexto.

- se realizaron recorridos por las áreas industriales de la ciudad a fin de relevar empresas, registrar datos de localización (con utilización de GPS a fin de poder canalizar a futuro los resultados en un SIG), registros fotográficos, que son conceptualizados posteriormente, y

⁸ Fuentes: nomenclador de recorridos por plantas industriales/instituciones industriales/ferias/mesas de discusión y nomenclador de observaciones en campo

registro de notas. En cada una de las salidas mencionadas se realizó un informe con las observaciones que resultaron relevantes.

En cuanto a la observación participante los datos surgieron de la interacción del investigador con los agentes en las visitas a plantas industriales guiadas por sus dueños o gerentes, en el centro de capacitación dependiente del sindicato (UOM) y en los *workshops* sectoriales en donde intervine como referente académico. Esta obtención directa de datos se logró a partir del capital social que se fué construyendo con los agentes productivos y que, surgió de una relación de mutua confianza entre el investigador y los investigados. Esta experiencia como investigadora ha sido de suma importancia como espacio de tensión en tanto se pusieron en discusión los supuestos de la investigación con los agentes y se repensaron estrategias de indagación y nuevas ideas interpretativas para dar cuenta del objeto de estudio.

El registro de notas fue la técnica utilizada en la observación para coleccionar el cúmulo de información obtenida y no perder en el camino las experiencias y los sentidos de lo vivenciado.

c) Información periodística de distintos medios gráficos locales y nacionales. La técnica fue la revisión semanal de periódicos de circulación local (La Voz del Interior, La Mañana de Córdoba, Comercio y Justicia, Hoy día Córdoba, Clarín, la Nación y Página 12). El modo de clasificación y sistematización de la información obtenida en archivos-carpentas fue tomada de Tomadoni (2005) y actualizada acorde a los requerimientos de esta investigación. La misma permitió situarse en el contexto socio-económico a diferentes escalas en el periodo de análisis identificado las respuestas socioterritoriales locales en ese contexto. Esto fue muy útil ya que postconvertibilidad han surgido cambios recurrentes en el contexto económico y político a escala nacional e internacional con implicancias a escala local y sectorial. Este recurso permitió contextualizar las entrevistas al momento de realizarlas e incorporar a la guía tentativa nuevos interrogantes. Uno de los momentos claves en este sentido ha sido el año 2008; por la crisis entre el sector del campo y el gobierno y, a fin del mismo año debido a la crisis financiera internacional. Las

implicancias fueron bien diferentes en cada caso, ya que el origen de ambos conflictos es distinto y los agentes intervinientes poseen características disímiles⁹.

El registro de información se comenzó de manera no sistemática desde el año 2006 y de manera sistemática desde el mes de abril del 2008 hasta la actualidad. La consulta se basó en periódicos de circulación local y nacional. La información se registró en dos grandes temas: “industria metalmecánica” y “Territorio, economía y sociedad”. La tarea consistió, en un primer paso donde los artículos seleccionados, fueron recortados y leídos y, un segundo paso, en el cual se organizó la información en los dos grandes temas al tiempo que se reclasificaron al interior de cada tema en subtemas¹⁰.

La sistematización de las noticias, se conformó en un termómetro para observar e interpretar algunos de los cambios socioterritoriales que dan cuenta de mutaciones de mayor envergadura que se están produciendo en Córdoba en el contexto de la Globalización y que no solo están relacionadas con el sector industrial sino con la sociedad en su conjunto.

Para el análisis de los artículos se utilizó el mismo procedimiento que para el análisis de texto en las entrevistas. Por otra parte aunque operativamente se organizó la información en subtemas, el cruce de la misma fue recurrente por lo que se optó por trabajar con matrices síntesis comparativas año a año. De este modo se obtuvo una síntesis por cada año que luego fue puesto en tensión con el resultado de análisis de fuentes estadísticas, el resultado del análisis de entrevistas y los registros de observación.

d) Información legislativa nacional y provincial del sector industrial, y recopilación de programas e instrumentos destinados al sector. El método a utilizar es la comparación y el instrumento los cuadros síntesis comparativos (Anexo II).

e) Censos industriales y económicos

Se utilizó el registro censal mediante la técnica de concentración de información censal y a través del instrumento de elaboración de cuadros de concentración.

⁹ Fuentes: nomenclador de información periodística

¹⁰ Fuentes: sistematización de registro periodístico

f) Encuestas industriales

Encuesta empresarial cuatrimestral realizada por la CIMCC (Cámara de industriales metalúrgicos y componentes de Córdoba). Años: 2010, 2011 y 2012.

Encuesta sindical bimestral realizada a delegados gremiales de UOM (Sindicato de obreros metalúrgicos seccional Córdoba-FUNDEPROM). Años: 2008,2009 y 2010.

Cabe destacar que, por una cuestión de factibilidad, particularmente de recursos económicos, se trabajó indirectamente con esta técnica a través de una invitación del sindicato UOM para participar en la elaboración de algunas preguntas de una encuesta que realizan a delegados del sector sobre temas político-económicos coyunturales y sobre relaciones laborales y de producción. Este relevamiento tiene carácter trimestral y se desarrolla desde el observatorio laboral del sindicato UOM. Se participó en la elaboración en el mes de noviembre del 2010 del cuestionario para la elaboración de la encuesta conjuntamente con personal técnico del sindicato.

Las preguntas incorporadas debían remitir al eje y objetivos propuestos por el sindicato, motivo por el cual no fue libre la elección y extensión de las preguntas. Así se optó por profundizar en algunos aspectos teóricos vinculados a la flexibilización laboral y flexibilidad en la producción, temas de interés también para el sindicato. La encuesta y el procesamiento de los datos lo realizó el observatorio laboral. Cabe destacar que los resultados obtenidos fueron utilizados en esta investigación a modo contextual ya que la muestra de entrevistados con la que realizó el relevamiento no es estadística. Es decir, y rescatando el valor de los datos y de la experiencia de intercambio con agentes del sector, los datos han sido de utilidad para la triangulación con otras fuentes y la contextualización sectorial.

g) Informes elaborados por el INDEC, el Ministerio de Economía y el Ministerio de Trabajo, el Consejo Federal de Inversiones, Unión Industrial de Córdoba, Unión Obrera Metalúrgica, Banco Central, Bolsa de Comercio de Córdoba y publicaciones de la municipalidad de Córdoba.

En el caso de las fuentes f y g, se utilizó la síntesis analítica-crítica, la técnica fue la sistematización de análisis crítico, y el instrumento, la elaboración de fichas síntesis.

h) Registros de industrias de organismos públicos y privados. Se utilizó el registro de la Secretaría de Industria de la Provincia de Córdoba y la clasificación (CLANAE) para la elaboración de una base de datos Ad hoc y su posterior análisis estadístico. La base de datos es un producto de esta investigación sobre la cual se trabaja posteriormente con técnicas y análisis cualitativos y SIG, permitiendo la integración con otras fuentes.

2.2.3. La entrevista como fuente primaria

La entrevista, dentro del trabajo de campo es una de las técnicas que, puesta en tensión con otras técnicas, dio lugar a la reflexión permanente. En este sentido, las entrevistas permitieron lograr en esta investigación una suerte de reivindicación de la relación investigador/informante, en la que la relación es horizontal y el diálogo reflexivo de ambas partes en un contexto de respeto mutuo aceptando el involucramiento de la subjetividad del investigador en el proceso, permitiendo un clima de apertura y aporte de claridad al proceso. Algunos autores (Holstein y Gubrium, 1995; Denzin y Lincoln, 2003) denominan esta disposición al diálogo como “activa” en tanto involucramiento del investigador con el informante transforma la instancia de producción de datos como instancia de (co)producción.

La técnica utilizada fue la entrevista semiestructurada y el instrumento, la elaboración de una guía de entrevista tentativa para los distintos tipos de informantes. Esta elección permitió identificar e interpretar los procesos que se plantearon en el problema, es decir que la misma no es azarosa sino que respondió al perfil del investigador y al objeto de estudio a aprehender. La guía tentativa semiestructurada permitió incorporar elementos que el entrevistador considero relevantes y que, muchas veces no habían sido tenidos en cuenta a priori, sin perder de vista el eje que estructura la entrevista. De este modo, se fueron incorporando nuevas categorías teóricas al análisis. Asimismo en ocasiones el entrevistado mencionó cuestiones sobre las cuales no se preguntó pero sin embargo con los conceptos teóricos para su abordaje ya establecidos, se abrieron nuevos elementos empíricos aportados desde la entrevista. En este sentido, y en concordancia con Eyles (1998: 38) los cuestionarios de entrevistas estructuradas olvidan las interacciones que se suceden en el contexto de la entrevista y que permiten un juego dialéctico que se establece en el mismo diálogo entre los sujetos (investigador/informante).

Las entrevistas permitieron el contacto directo con los agentes que “hacen” el quehacer productivo de una ciudad con una historia industrial relevante. Así, el sentido de la acción estuvo “dado” por los agentes, y luego explicitado en la investigación. Esto permitió captar el significado que los mismos agentes le otorgan al contexto, que por otra parte, es diverso y complejo, dependiendo de cada agente. No obstante, se evidenciaron similitudes que fueron tipificadas y luego validadas. El proceso de validación, en este caso, se logró a través de la triangulación de los datos de las entrevistas con otras fuentes (Ruiz Olabuénaga, 2003).

La guía de entrevista (Anexo I) preparada a priori, a modo de preguntas abiertas, permitió cierto control sobre el proceso sin limitar la incorporación de elementos emergentes que surgieran en el momento de la entrevista. La guía, duración y profundidad de cada entrevista fue distinta, dependiendo del agente, la circunstancia y contexto de la misma. Así hay entrevistas que duraron una hora aproximadamente y otras que, con predisposición del informante, se realizaron en dos o más ocasiones con una duración aproximada de tres horas. En todos los casos se evaluó el momento más oportuno para el informante, priorizando su situación al tiempo que se evalúa el lugar más propicio para el encuentro. Ejemplo de ello fueron las entrevistas realizadas a trabajadores fuera de su ámbito de trabajo, en lugares distendidos propuestos por ellos o por el investigador, a fin de no condicionar las respuestas en función del contexto y dar lugar a un diálogo ameno tanto de su vida laboral como personal.

Por el contrario, las entrevistas con directivos de empresas se realizaron todas en la misma empresa dando lugar, muchas veces, a recorridos en las plantas industriales guiados por el agente y explicaciones del proceso de producción. Esto abre la lógica de investigación hacia la “observación”, como recurso metodológico al proceso de producción del trabajo.

La captura de la entrevista se decidió grabarla en formato digital, siempre que el informante accediera, ya que esto permitió mantener la atención del investigador en la conversación, preguntando y repreguntando cuando se detectaron contradicciones. En esa instancia se optó por repreguntar girando la pregunta hacia otro eje a fin de captar el sentido de la respuesta. La identidad de los entrevistados es resguardada, en los casos

que éste lo indicó, y se decidió codificarlas¹¹ identificando: cargo que ocupa el agente, lugar de trabajo (empresa, gobierno, sindicato o cámara) y fecha de la entrevista.

La selección de los informantes en todo el proceso fue guiada por la representatividad en el rubro metalmecánico. En la primera instancia definida como de “aproximación” la selección fue selectiva abarcando informantes de cada uno de los agentes identificados diferenciándolos según su organización: individuales (empresarios y trabajadores) y colectivos (referentes de sindicatos, cámaras empresariales y gobierno). En la tercera instancia de “profundización y comprensión” la selección de informantes del “agente empresa”, se determina a partir de una muestra definida con técnicas cuantitativas que priorizan la representatividad del agente en relación al rubro del sector industrial en estudio (pequeñas empresas metalmecánicas). Esta necesidad surgió debido a la complejidad del sector (en tamaño de agente y en tipo de productos y procesos que emplea) lo cual sesgaba la muestra si no se tomaban medidas que permitieran la incorporación de casos de todo el universo del rubro de pequeñas empresas metalmecánicas. El mecanismo de selección es explicitado en el punto 2.3 de este mismo capítulo. No obstante esto, la cantidad de entrevistas fue determinada por el principio de saturación teórica, es decir que cuando la información, esto es a las relaciones conceptuales, entre entrevista y entrevista se repitió para un mismo tipo de agente, la muestra quedó saturada.

En el caso de las empresas, no solo se realizó la guía de entrevista sino que, se buscó información previa acerca del informante a través de la web, informes periodísticos, publicidad. Esto permitió ir a la entrevista con cierto *background* de información e incluso abrir las preguntas de la guía al caso particular de que se trataba.

Las entrevistas, luego de ser grabadas, fueron transcritas en su mayoría excepto en aquellos casos en donde el entrevistado se negó a la grabación y se tomó nota del encuentro. La transcripción fue literal, incluyendo comentarios al margen de cada entrevista de expresiones captadas en el momento de la misma, que fueron registradas en anotaciones al margen.

La etapa de análisis de datos requirió de una lectura conceptual de la entrevista para traspasar el umbral del dato a la información, es decir la definición de categorías analíticas. Esta definición no es cerrada sino que se traduce como “entrada” a los

¹¹ Fuente: nomenclador de entrevistas

significados que el entrevistado pueda dar a la pregunta. Por otro lado, el investigador a medida que se aproxima sucesivamente al objeto de estudio tiende a complejizar las categorías y recategorizar si es necesario, ya que el análisis es relacional y las categorías se vinculan irremediamente. Es decir que las categorías analíticas pueden surgir del mismo trabajo de campo, desde los propios informantes o bien de lecturas sucesivas del investigador sobre el objeto de estudio.

Las categorías sobre las cuales se decide realizar el análisis de las entrevistas se diferenciaron en contextuales y teóricas. Las primeras son la crisis del país en el año 2001 y 2008 y, políticas sectoriales de gobierno a diferentes escalas. En cuanto a las segundas se distinguen las siguientes categorías:

-Reestructuración Productiva: tramas de relaciones productivas y procesos de producción. Estructura productiva. Flexibilidad: en procesos, productos y relaciones entre agentes (empresas, gobierno o trabajadores)

-Prácticas de agentes: en tanto agentes que en sus prácticas ponen en juego diversos tipos de capital y bajo diferentes modalidades (combinación de capital).

-Configuración territorial: objetos y acciones de las prácticas de las pequeñas industrias en el entorno urbano.

El proceso de interpretación de textos (en este caso a partir de la entrevista) puede realizarse de diversas maneras, Strauss identifica básicamente dos en función de las metas que se persiga: una es la revelación, descubrimiento o contextualización de afirmaciones en el texto y la otra, intenta reducir el texto original, parafraseando, resumiendo o categorizando. Estas dos opciones se utilizan alternativamente o sucesivamente (Flick, 2004:192). En este trabajo se optó por trabajar con ambas estrategias de análisis en función de cada caso y también de la categoría que se esté analizando. Por ejemplo, hay categorías analíticas en las cuales las respuestas del entrevistado son explícitas y reiteradas; hay otras en donde las respuestas a la categoría en cuestión estuvieron implícitas detrás de toda la entrevista. En ambos casos el resumen y la categorización fueron un recurso utilizable. Por otra parte cuando las respuestas tácitas se hacían muy evidentes, o cuando surgen nuevas categorías a partir de la entrevista, el análisis se complejizó y requirió contextualizar y hacer evidente lo que no lo era en el texto. En esos casos se optó por reducir el texto original o recategorizar si era necesario.

Operativamente este procedimiento se realizó con un procesador de texto incorporando comentarios al margen del mismo, haciendo referencia a la categoría a la que se alude. Para establecer relaciones, a parte del comentario, se trabajó con diferentes colores y la creación de links que refieren directamente a los párrafos en donde se ubica e identifica la relación.

Respecto a la identificación de recurrencias y tipologías, se optó por realizar un cuadro síntesis de doble entrada en donde se especifica la entrevista analizada y los resultados del análisis resumido para cada categoría. Esto resultó de mucha utilidad al momento de registrar similitudes o diferencias en el análisis en cada caso.

2.2.4. El trabajo de campo como instancia de ruptura

El trabajo de campo cumple una tarea esencial en el proceso de reflexión del investigador. Es una instancia, en el proceso de investigación, en el que se exponen y abren al mundo “real” nuestro “conocimiento aproximado”¹² del mundo. Las relaciones que se establecieron en el trabajo de campo respondieron necesariamente a una construcción de lo real por parte del investigador (Escolar, 1998: 4). Esa construcción se puso en tensión a lo largo del trabajo de campo, el cual no es lineal y requiere de varias instancias hasta tanto los interrogantes planteados encuentren respuesta.

Los diseños de investigación flexibles, es decir no estandarizados, (Marradi, 1996; Maxwell, 1996), permitieron integrar los aspectos emergentes a medida que se los identificó y se los vinculó al tema central de la investigación y, permitió un trabajo libre de ataduras.

El diseño no estandarizado concibe el trabajo de campo como un trabajo artesanal, que pone en juego la articulación entre la experiencia y la toma de decisiones metodológicas (Marradi, 1996). En este sentido, hay dos procesos dialécticos en relación al trabajo de campo: el primero, es la reelaboración de conceptos teóricos generando un proceso de diálogo con otros investigadores que trabajan la temática y con los distintos agentes que viven el proceso; y el segundo, es la reflexión sobre las herramientas y estrategias metodológicas. Esto implicó una tarea de ir y venir entre información y análisis y, nuevos

¹² Bachelard (1978) refiere al conocimiento científico como conocimiento aproximado, rectificado.

requerimientos de información, que completan el espiral del trabajo de campo cualitativo-cuantitativo (Tomadoni, Buffalo, Berti, 2009).

El trabajo de campo en esta investigación ha dado lugar a reflexiones constantes sobre el problema, sobre el proceso de investigación, permitiendo incorporar o desechar supuestos, técnicas y teorías, y también sobre mi condición de investigadora social. Siguiendo a Zemelman (1987 citado en Escolar, 1998:1) problematizar es cuestionar y reformular, y a la vez, es un proceso de búsqueda de relaciones posibles.

El trabajo de campo realizado en esta investigación, estructurado en un comienzo con fines organizativos y operativos, quedó definido en cuatro instancias de la investigación (Esquema 2).

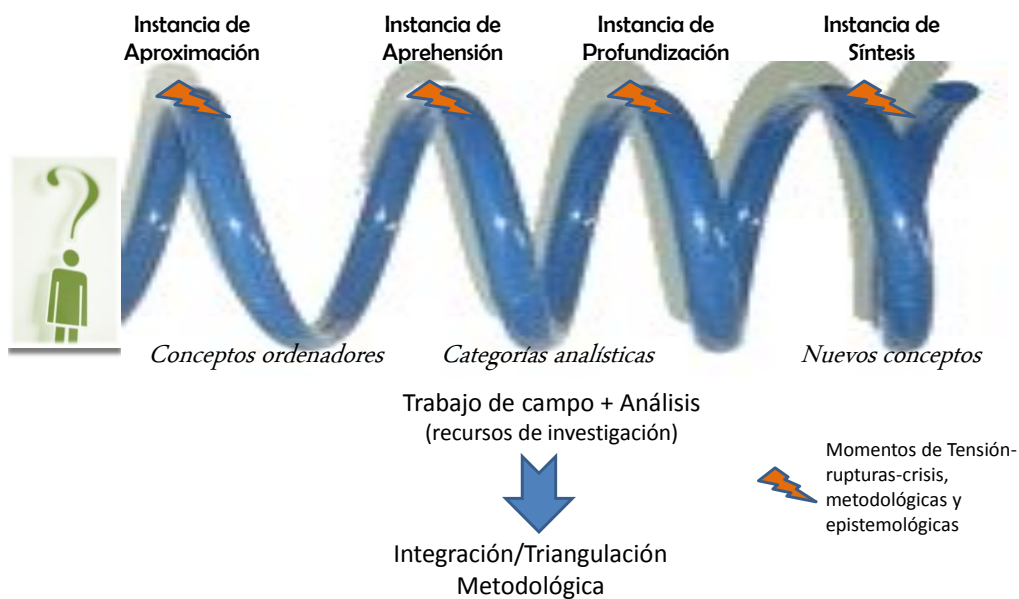
Una primera instancia de aproximación, con lecturas teóricas previas y específicas en donde se definieron conceptos ordenadores¹³, se realizaron observaciones de atmosfera (recorridos y asistencia a ferias del sector industrial), entrevistas a informantes claves (sindicato, cámaras, y gobierno) con el objetivo de acercarnos al concreto real.

Una segunda instancia de aprehensión, desarrollada en el transcurso del armado de la base de datos ad hoc, y con un primer análisis estadístico de la misma en la cual se realizaron entrevistas a empresas, recorridos en áreas industriales de la ciudad y visitas a plantas industriales heterogéneas en tamaño y actividades. El objetivo de esta instancia fue capturar el objeto de investigación a través de la (re)problematización.

Una tercera instancia de profundización y comprensión, en la cual se corroboró la base de datos as hoc y la muestra definida, se realizaron entrevistas en empresas de la muestra y se asistió, como observadora, a eventos y reuniones del sector. En esta instancia se tenía ya cierto conocimiento del objeto y la aproximación al campo permitió una redefinición de categorías. El objetivo de esta instancia fue sumergirse en el campo e interpretar a los agentes, dando lugar a nuevos interrogantes a través de la búsqueda de respuestas.

¹³ Los conceptos ordenadores tienen la función de la reconstrucción de "lo real" a partir de la deconstrucción/construcción de conceptos provenientes de distintas teorías que en un primer momento cumplirán una función heurística como primera aproximación o descripción del eje problemático. Para ello deben desarticularse de los corpus teóricos de los cuales provienen. A partir de esta desarticulación conceptual se trata de hacer una lectura problematizadora del concepto, tanto en su contenido como en sus relaciones y jerarquías con otros conceptos. (Zemelman, 1987 y Saltalamacchia, 1992 citado en Escolar, 1998: 1-2)

Y finalmente una cuarta instancia de síntesis, en donde se realizaron entrevistas a empresas focalizadas que fueron seleccionadas a partir del procedimiento de “bola de nieve” en base a entrevistas ya realizadas de la muestra. En esta instancia se realizó una observación de atmósfera sistemática cuyo objetivo radicó en captar la complejidad del objeto en el contexto como un todo.



Esquema 2 Diseño de Investigación cualitativa
Fuente: elaboración propia

De esta manera, se considera que en el campo es cuando el investigador, al interactuar con el objeto social que construye se (re)posiciona, en un juego de interacción en el cual objeto y sujeto se modifican. El (re)posicionamiento del investigador está en estrecha vinculación con su compromiso con el proceso que está investigando y, que sostenido en su posicionamiento epistemológico, modifica su propia reflexión. En este sentido, la investigación comienza con ciertos fines pero en el proceso, los fines entran en diálogo con el campo, con los agentes locales, que redefinen la mirada del investigador sobre el objeto y al mismo tiempo su propia acción como investigador en un contexto social específico.

La tarea emprendida en el trabajo de campo de esta investigación incluyó no solo las actividades para relevamiento y recopilación de información válida sino también la construcción de relaciones institucionales con cámaras empresarias, sindicatos (nacional e internacional), universidades (nacionales e internacionales) y organismos públicos (provinciales y municipales); que permitieron generar capital social a fin de obtener información y, que a futuro servirá de base para la reflexión del conocimiento aprendido en los estudios de doctorado.

2.2.5. La integración cualitativa – cuantitativa: triangulación metodológica

Los múltiples procesos de objetivación y subjetivación que constituyen la realidad social no pueden ser abordados desde un solo marco teórico metodológico y mucho menos desde la compartimentación disciplinaria (Fuentes Navarro, 2001). Por ello se construyó una propuesta de indagación basada en una triangulación metodológica cualitativa cuantitativa con apoyo de autores que abordan la metodología de la investigación desde esa mirada.

En este sentido la investigación requirió del cruce de fuentes e información construida con distintas miradas, en determinados momentos de la investigación a fin de responder interrogantes, complejizar el análisis para un abordaje más acabado y validar, en algunos casos la información. Así se recurrió a la triangulación metodológica como estrategia en diferentes momentos de la investigación que se detallan a continuación:

1-Delimitación del objeto: se seleccionó una población total de 268 pequeñas empresas industriales metalmecánicas a partir del el cruce del registro industrial provincial con criterios de delimitación obtenidos a partir del análisis de información periodística, estadística oficial y relevamiento de estudios específicos.

2-Definición de muestra para la etapa de las entrevistas: se realizó un análisis estadístico de la base de datos ad hoc delimitada y se realizaron tablas estadísticas absolutas y relativas (función matemática) de los siguientes indicadores: preponderancia de rubros metalmecánicos postconvertibilidad a partir de la natalidad de empresas entre el año 2002 y 2010, tamaño de las empresas según cantidad de empleados (empresas hasta 50 empleados) y localización dentro de la ciudad. Esto permitió mantener la

representatividad de los indicadores mencionados en los casos seleccionados para la muestra.

3-Análisis de la información: en esta etapa de gran complejidad se realizaron matrices y cuadros síntesis con los resultados del análisis de entrevistas, observaciones e información periodística. El cruce de la información se realizó a partir del significado de las categorías analíticas en las distintas fuentes de información puestas en tensión.

4-Espacialización a través de mapas: se utilizó la base de datos ad hoc, los registros de observación personales e información de fuentes secundarias utilizando SIG (Arc View 10.0).

2.3. Delimitación espaciotemporal del objeto de estudio y unidades de análisis

2.3.1. Pequeñas industrias metalmeccánicas en Ciudad de Córdoba postconvertibilidad

Para definir las unidades de análisis fue necesario delimitar el objeto en función del problema de la investigación. El objeto de investigación es una construcción dentro del mismo proceso, motivo por el cual delimitar el universo a estudiar es el resultado de la conjugación de tiempo de lecturas y tiempo en el campo, es decir de idas y vueltas entre la teoría y la empiria.

Esta búsqueda se centró en cuatro interrogantes básicos que se van desmenuzando en el camino de investigación: cuándo, dónde, quiénes y cómo. Las respuestas se fueron encontrando a lo largo de la investigación en la medida que se fue asumiendo un compromiso con la problemática. Así, el complejo universo del rubro metalmeccánico se acotó a medida que el análisis de los datos admitía reconocer prácticas de agentes y entender la heterogeneidad de agentes, productos y procesos propios del rubro en cuestión. Las cuestiones que guiaron la delimitación del objeto fueron las interrelaciones entre agentes con capacidades desiguales en el campo acorde a los diferentes capitales que ponen en juego y, las trayectorias disimiles de los agentes en la historia productiva del campo en un territorio concreto y un contexto histórico y particular que consolida o diluye procesos socio-económicos y territoriales. En la misma línea de pensamiento que

los avances teóricos planteados, la delimitación remite a la estrecha relación con interpretar en el concreto real las prácticas construidas espaciotemporalmente por los agentes sociales.

En consecuencia, se comenzó a trabajar la industria metalmeccánica en su conjunto pero a medida que se avanzó, la heterogeneidad del sector mostró un sinfín de problemas con distintas aristas en función del agente, la actividad y los procesos productivos, la pertinencia productiva (local-global), el arraigo territorial de los agentes y la presencia histórica en la actividad. Esta realidad compleja sumada a las lecturas específicas sobre el tema dio lugar a repensar el objeto, a delimitarlo, a moldearlo y darle forma. Esto significó también un (re) posicionamiento como investigadora y sostener uno de los objetivos básicos de esta investigación: la búsqueda de un resultado con utilidad socio-productiva local.

La revisión bibliográfica reveló una importante cantidad de producción de estudios locales sobre el sector, en su mayoría centrados en la actividad automotriz/autopartista, pero una escasa producción de estudios sobre las pequeñas industrias del sector local, entre los que se destacan los trabajos de Nazareno (1991) y Motta (1992). Se observa un marcado peso en los estudios sobre la industria automotriz, que representa aproximadamente un 40% de la producción total del país (Adefa). Estos estudios revelan la importancia de la actividad automotriz en la dinámica del sector metalmeccánico, ya que el volumen de producción estimula al sector en su conjunto. Cabe destacar que el sector metalmeccánico está formado por un 86% de pequeñas empresas, por lo que el universo sectorial excede ampliamente la actividad automotriz otorgando diversidad y complejidad a la dinámica sectorial. En este sentido la variedad de actividades dentro del sector y las heterogeneidades del proceso productivo vinculados, en muchos casos a procesos globales de segmentación de la producción, han sido poco difundidos. Los interrogantes que aquí se plantean refieren a los procesos que llevan adelante las pequeñas empresas para mantenerse en el sistema, sus estrategias de producción, las relaciones laborales internas y las relaciones productivas; incluso con las empresas ensambladoras transnacionales. Estas cuestiones analizadas desde la producción del territorio, en sentido que las relaciones socio-productivas son relaciones espaciales y que, a partir de las territorialidades desplegadas por los agentes en sus prácticas se configura un territorio con características particulares, guiaron esta investigación hacia la pequeñas empresas del sector metalmeccánico en la ciudad de Córdoba en un contexto macro de

reestructuración productiva y, en un contexto micro marcado por la salida de la convertibilidad en el año 2001 y la expansión urbana de la ciudad.

2.3.2. Construcción de base de datos de la Industria metalmeccánica

La base de datos Ad hoc fue construida en interacción con los agentes locales (empresarios, trabajadores, sindicatos, cámaras, organismos del gobierno), y permitió consolidar relaciones, crear capital social, al tiempo que se obtuvieron los datos para la elaboración de la base. Esto fue parte de la estrategia metodológica adoptada y permitió acercarse al objeto a través de los datos reales, interactuar con los agentes y participar activamente en sus prácticas.

La base de datos se conformó a partir del registro de industrias obtenido en el Registro Industrial de la provincia de Córdoba. Este registro contiene el dato y localización de las empresas clasificadas según CLANAE (clasificación nacional de actividades económicas) y una escala de la cantidad de personal ocupado y valor de la producción. No obstante los datos no estaban actualizados: muchas empresas no figuran en ese registro y otras ya no existen¹⁴. De esta manera, y a partir de esa base, se verificaron los datos existentes a través de los siguientes procedimientos:

- Corroboración de la existencia de empresas por medio de consulta a páginas web, guía telefónica actualizada 2007-2008 y padrón telefónico de Telecom.
- Seguimiento de la evolución del cambio de números telefónicos de las empresas, a través de la consulta al padrón de la Empresa de Telecomunicación Telecom, para constatar: cambio de titularidad, cambio de dirección, cambio de número telefónico.

Una vez verificados los registros se procedió a completar la base con el registro de empresas del sindicato (UOM seccional Córdoba), registro de la cámara empresarial (Cámara de industriales metalúrgicos y afines de Córdoba) y registro de “Recursos Tributarios” de la municipalidad de Córdoba.

¹⁴ Se obtuvo un margen de error del 20% luego de la verificación.

En el cruce de los distintos registros se obtuvieron nuevos indicadores¹⁵ en relación a la fuente del registro, afiliación sindical de los trabajadores, cantidad real de trabajadores por empresa¹⁶ y asociaciones empresariales.

La base de datos ad hoc resultó de un proceso de cruces de bases de datos existentes en distintos organismos, que luego del proceso de verificación, fue sometida a la definición de la muestra, a partir de criterios de dinamismo del sector postconvertibilidad, representatividad sectorial y empleo.

¹⁵ Aunque no para todas las empresas. Debido a esto, este indicador ha sido de utilidad a los fines de comparaciones individuales o de caracterización de algún agente en particular.

¹⁶ Nótese que en un primer momento se obtuvo una escala de personal (9 niveles) realizada por el registro industrial de la provincia: 0-5 empleados, de 6 a 10 empleados, de 11 a 25 empleados, de 26 a 50 empleados, de 51 a 100 empleados, de 101 a 200 empleados, de 201 a 400 empleados, de 401 a 1000 empleados y más de 1000 empleados.

Capítulo II: De la teoría y el contexto

*“El tiempo corto es la más caprichosa,
la más engañosa de las duraciones”
(Braudel F., 1958).*

*“Hay que tomar al ser como una síntesis
que se apoya a la vez sobre el espacio y el tiempo”
(Bachelard, G. 1965).*

1. Estado del Arte

1.1. Reestructuración productiva y agentes: cambios, crisis y juegos

Los cambios acontecidos en la década del '70 ponen en evidencia la crisis del modelo de producción fordista vigente hasta ese momento y la emergencia de un nuevo modelo, que conlleva nuevas prácticas, nuevos procesos y relaciones entre agentes productivos.

La producción teórica existente sobre el concepto de reestructuración, advierte perspectivas diferenciadas. Al respecto, Arcienaga Arce (2003:5) realiza un recorrido de las distintas teorías sobre reestructuración¹⁷. La autora identifica como postfordistas a aquellas teorías que refieren a la reestructuración productiva. Las mismas tienen origen en las nuevas corrientes institucionalistas de la economía que se oponen a las visiones ortodoxas provenientes de la economía neoclásica, en el sentido de que no toman al mercado, únicamente en los procesos de reestructuración, sino también en la presencia de instituciones, normas y actores, para explicar los comportamientos económicos. La autora identifica tres corrientes dentro de las teorías postfordistas: el regulacionismo francés, la especialización flexible y el neoschumpeterianismo. Las preocupaciones de estas corrientes giran en torno a indagar sobre lo que está ocurriendo en el modo de producción capitalista y tienen en común el considerar que se ha llegado al fin de la producción en masa estándar, conocida como fordismo. Asimismo en las tres se considera que las instituciones del período anterior se encuentran obsoletas y que en la actualidad nos encontramos en una etapa de transición productiva. El regulacionismo¹⁸ tiene como preocupación principal saber cómo es posible la articulación más o menos armónica entre producción y consumo, destacándose aquí el papel de las instituciones de regulación. La regulación refiere a la forma en que una relación social se reproduce

¹⁷ Arcienaga Arce (2003) analiza las obras de Enrique de la Garza (2001, 2000, 1998, 1993) quien afronta la discusión teórica en forma directa los aportes de Agletta, Boyer y Coriat, entre otros.

¹⁸ Su sustento teórico se sostiene en la economía política marxista.

mediante normas y valores, internalizados, así como también por medio de mecanismos institucionales. El modo de regulación es un concepto que designa las formas institucionales que aseguran la reproducción de las relaciones sociales y, en particular, la adaptación entre producción y demanda. Un régimen de acumulación tiene asegurada su estabilidad sólo a través de un modelo de regulación apropiado. Por ello, tanto la estructura del capital como las políticas económicas y sociales reciben especial atención dentro de esta línea de trabajo. En la actualidad, el capitalismo aún no ha resuelto una nueva articulación entre producción y consumo; y por eso se argumenta que nos encontramos en una etapa de transición. Es decir, que no se ha restablecido un equilibrio entre los mecanismos de regulación social y las formas de acumulación económica, que asegure se reproduzcan las relaciones sociales que les dan sustento (Arcienaga Arce, 2003: 11). En otras palabras, el régimen de acumulación refiere a la forma de regular la producción (cantidad y calidad de productos) y las transformaciones en el uso social del producto (consumo de diferentes sectores de la sociedad). El modo de regulación está asociado al régimen de acumulación, y es el que asegura su estabilidad, es lo que guía el comportamiento de todos los agentes dentro de una sociedad: ideas e instituciones que aseguran la reproducción de las relaciones sociales (Lipietz, 1994: 4,5).

A la corriente regulacionista, Becker citando a Hirsch (Hirsch, 1990: 17 en Becker, 2002: 91) introduce una modificación y afirma que “los regulacionistas entienden el desarrollo del capitalismo como una secuencia de formaciones históricas internacionalmente diferenciadas, evolucionando a través de crisis y conflictos sociales”. El autor realiza un ajuste a la teoría regulacionista¹⁹ y centra su análisis en la explicación de los periodos críticos y los conflictos sociales, donde surgen arreglos sociales e institucionales inestables que se encuentran en permanente cambio, e incorpora la dimensión espacial a su teoría²⁰. La dimensión espacial²¹ que acerca Becker en su teoría se encuentra en línea

¹⁹ “La regulación es la forma como el estado contribuye a la estabilización de la economía capitalista. El Estado regula con prioridad a través de leyes, reglamentos, impuestos y subvenciones” (Novy, 2012: 4 en www.lateinametika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp-2034.html)

²⁰ Espacio de entrelazamientos (Novy, 2001)

²¹ Soja (1993 citado por Blanco, 2007: 47) en referencia a la espacialidad afirma “...es, pues, un terreno competitivo de luchas por la producción y reproducción sociales, de prácticas sociales que visan, sea el mantenimiento y refuerzo de la espacialidad existente, sea una reestructuración significativa y/o una transformación radical”

con el pensamiento de Harvey²² quien afirma que “las prácticas materiales espaciales designan flujos, transferencias e interacciones físicas y materiales que ocurren en y cruzando el espacio para asegurar la producción y reproducción social” (Harvey, 1998: 244). “La espacialidad de la regulación está formada por la interacción (política) de actores sociales, por normas territorialmente definidas, que a su vez son objeto de conflictos. En momentos de crisis los actores se desprenden de sus hábitos de acción y desarrollan nuevas estrategias para ganarle a la crisis. Estas estrategias implican la acumulación de capital y la reproducción de las fuerzas de trabajo, pero también “el dispositivo de regulación” que procesa a las contradicciones y conflictos sociales (Becker, 2002). Las formas estructurales de regulación, relacionadas con la acumulación y la reproducción, son la relación salarial, la forma de competencia, la restricción monetaria y la restricción ecológica (Becker, 2001). “Tanto las estrategias de acumulación como de reproducción precisan del respaldo del dispositivo de regulación” (Becker, 2002: 92). El dispositivo de regulación es un conjunto heterogéneo de elementos discursivos y materiales compuesto por una compleja red de normas y prácticas, instituciones y recomendaciones de política pública, propuestas científicas, objetos urbanos y arquitectónicos como así también los sujetos involucrados en ella. En tiempos de mercados fuertemente competitivos emerge un nuevo dispositivo de regulación de la crisis de una forma de crecimiento orientada por la demanda interna y el desmantelamiento de los mecanismos de intervención económica del estado-nación de la posguerra (Berti, 2012 apoyándose en Dörre y Röttger, 2006 y en Novy, 2004).

Por otra parte, en el contexto que se redefine después de la década del '70, gran parte de la discusión teórica pasa por el análisis de los cambios en la organización industrial, de allí que muchos de los textos existentes refieren al proceso de reestructuración industrial de forma particular (Cicoella, 1992, Lipietz, 1994, Safón Cano, 1997, Tomadoni, 2009 y otros). En ese sentido Safón Cano (1997) entre otros, menciona la estrategia de cooperación y las redes empresariales, como respuesta a la nueva encrucijada de paradigmas. Así se manifiesta una tendencia hacia los modelos de producción flexible y distritos industriales basados en la pequeña y mediana empresa, que permitiría introducir elementos de flexibilidad y una organización fundada en la desverticalización del ciclo productivo (Sabel y Zeitlin, 1985 en Safón Cano, 1997).

²² Harvey (1998) inspirado en la obra de Lefebvre (1974) avanza en la noción de prácticas sociales espaciales.

En este estado de las cosas, se proponen distintos abordajes teóricos sobre la interpretación de la crisis y del nuevo modelo de producción (cuadro 1), en concordancia con las corrientes planteadas por Arciénaga Arce. Estas teorías se plantean frente al nuevo escenario de la mundialización para dar respuestas a la nueva organización de las unidades productivas, los modos de gestión de la fuerza de trabajo, la productividad, la variedad y la calidad de los productos (Neffa, 1999).

Teoría	Neoliberal	Postfordista			Neofordista
	El escenario neo-liberal de salida de la crisis: vía la austeridad salarial, la flexibilidad laboral y el libre funcionamiento de los mercados.	Neoshumpeterianos: el equilibrio entre innovaciones de productos y de procesos	Regulacionismo: conceptos de régimen de acumulación y modo de regulación (Dispositivos de regulación)	Especialización flexible	Es una reinterpretación del paradigma fordista y del modelo de regulación económica en masa a escala internacional y macroeconómica.
Características	Privatizaciones, severos ajustes fiscales, drástica reducción de las tasas de inflación vía contracción de la demanda y estancamiento salarial, desregulación de los mercados para dejar que la competencia actúe sin mayores trabas, atracción de las inversiones extranjeras otorgándoles derechos iguales o superiores que al capital nacional, apertura del mercado a los intercambios internacionales de productos, servicios, capitales, y en menor medida de mano de obra. el retiro del Estado en tanto que árbitro y regulador del mercado de trabajo	Privilegia la innovación tecnológica y los procesos de aprendizaje y adaptación así como las instituciones relacionadas a estos procesos. Para volver a crecer sería necesario desarrollar los sectores vinculados con las tecnologías de la información y las comunicaciones, e incorporar masivamente nuevas innovaciones en materia de productos, que estimulen las inversiones, la productividad, los ingresos y la demanda. Este enfoque, que pone el acento en el papel de los empresarios innovadores que desencadenarían un proceso de “destrucción creadora”	El análisis está centrado en las instituciones de regulación. Centra su análisis en las transformaciones de los sistemas productivos (organización del trabajo y relaciones laborales) Los regulacionistas refieren a una regulación estabilizada. El concepto de dispositivos de regulación surge como alternativa de análisis en tiempos inestables de crisis que implica un orden que estructura discurso y practica en tiempos de estabilidad pero también en tiempos de crisis.	La salida de la crisis estaría constituida por la automatización integrada y flexible implementada junto con innovaciones en materia de organización industrial. Reducción del costo de los componentes electrónicos que constituyen el núcleo de los nuevos bienes de producción y por la difusión de la robótica y la burótica. La producción en pequeñas series de productos heterogéneos sería más rentable que la producción estandarizada de productos homogéneos. Se buscan “economías de variedad”, mediante cambios tanto en la organización interna de la producción y del trabajo como en las relaciones entre empresas del mismo tipo y con sus proveedoras y subcontratistas.	Supone un desarrollo de la producción en serie hacia la diferenciación de productos; todo ello gracias al uso de la automatización flexible y de la tecnología de la información, pero -y esto es lo importante- sobre las bases de las mismas pautas de regulación definidas en la era fordista, o sobre una síntesis de éstas. “En este caso neofordismo significaría evolución y postfordismo cambio y ruptura con la situación anterior”.

Cuadro 2 Teorías post-crisis-Modelos de producción

Fuente: elaboración propia en base a Arcienaga Arce (2003), Neffa (1999), Safón Cano (1997), De la Garza Toledo (1999), Becker (2002).

Existen además, otras teorías como el Toyotismo y la *Learn production*, que centran su análisis en el proceso productivo y su organización, en la aplicación del control total de la calidad y el justo a tiempo, en el sistema de manufacturas que refiere a las nuevas tecnologías al aplicar la informática a los procesos productivos. La *Industrial governance* analiza las instituciones que gobiernan la economía a través del capital social, *cluster*, asociaciones, redes informales, etc; como las relaciones entre firmas, Estado y otras asociaciones y nuevas relaciones industriales que refiere a la descentralización de las relaciones industriales y laborales con énfasis en la democratización, consensos, negociación colectiva (Neffa, 1999 y De la Garza Toledo, 1999).

El foco de análisis de cada una de estas teorías es distinto, aunque todas de alguna manera u otra refieren a los cambios en el proceso productivo. La flexibilidad en las interpretaciones es una constante, empero cada una de ellas centra el análisis en distintas variables: relaciones laborales; relaciones entre empresas, procesos, productos, mercados, tecnologías, etc. Según De la Garza Toledo (1999: 9-11), en la actualidad no hay países que hayan homogeneizado alguna de estas teorías a todas sus empresas. En las teorías descriptas, los actores toman decisiones en función del mercado, aunque para los neoliberales²³ el mercado define estas decisiones y no interesa el modelo de producción, y para los postfordistas y neofordistas, el modelo de producción es central en el análisis de las decisiones que toman los actores. En esta instancia los aportes de distintas ciencias sociales dan lugar a (re) pensar el motor sobre el cual los actores toman decisiones, alejándose de la noción de racionalidad y capacidad de cálculo, y acercándose a la subjetividad de las decisiones.

En este sentido, la noción de prácticas sociales de Bourdieu aporta esa instancia de construcción a partir de prácticas sociales razonables, permeadas por el habitus y la posición en el campo del agente. “Los agentes sociales son el producto de la historia, esto es, de la historia de todo el campo social y de la experiencia acumulada en el curso de una trayectoria determinada en el subcampo considerado” (Bourdieu P., 1995: 93). En esta dirección Bourdieu (1995: 82) afirma que “la economía ortodoxa ignora el hecho de que las prácticas pueden tener otros principios que las causas mecánicas o la intención consciente de maximizar la utilidad, y que puede obedecer; empero, a una lógica económica immanente: las prácticas tienen una economía, una

²³ Los orígenes del neoliberalismo están fundados en la teoría económica neoclásica. Entienden el mercado como de existencia natural y no como instituciones producidas socialmente. Asimismo los neoliberales centran la economía en el mercado financiero (Novy, 2012)

razón inmanente, que no puede reducirse a la razón económica, porque la economía de las prácticas puede definirse con referencia a gran variedad de funciones y fines”. A estos conceptos cabe la apreciación de De la Garza Toledo (1999: 12) cuando sostiene que “frente a la idea de devenir que se puede oponer la de posición acotada por estructuras que también cambian, construcción en la subjetividad, pero también en la realidad material”. Bourdieu (1995: 87) amplía el campo de acción de los agentes sociales aunque menciona la limitante con la que éstos cuentan al momento de su accionar, no solo por el hecho de que no poseen toda la información disponible y, esto se transforma en una limitante concreta, sino también porque “la mente humana es socialmente limitada, socialmente estructurada”.

1.2. Espacio y configuración territorial: el territorio en tiempos de cambio

En este contexto de reestructuración es importante considerar el rol de la instancia espacial en tanto los agentes sociales toman decisiones, no circunscriptas únicamente a cuestiones económicas o de mercado, sino en las cuales el espacio permea las decisiones y prácticas de los agentes. Santos (2000) plantea el concepto de espacio como una instancia de la sociedad, al mismo nivel que la instancia económica y la instancia cultural-ideológica. Esto significa que el espacio contiene y está contenido por las demás instancias. La esencia del espacio es social. El espacio no puede estar formado únicamente por las cosas, los objetos geográficos, naturales o artificiales, cuyo conjunto nos ofrece la naturaleza. El espacio es todo eso más la sociedad (Santos, 1986). Cicoella (2006) reconoce una nueva relación entre economía-espacio haciendo un recorrido por las distintas interpretaciones hasta llegar a la “sociedad informacional” (Castells, 1999), marcando el rol de los nuevos actores en este proceso y a la selectividad territorial de los procesos que generan desigualdades.

La acumulación capitalista, y los cambios promovidos más recientemente por la reestructuración productiva, tienen implicancias territoriales diferenciadas que se traducen en desigualdades²⁴, emergen conceptos como “zonas luminosas y opacas”

²⁴ Cicoella (2006: 1-2) plantea las transformaciones que han sufrido los estudios y conocimientos territoriales en el contexto de los últimos treinta años desde una doble mirada: por un lado en relación al pensamiento geográfico, las políticas de ordenamiento territorial, la planificación urbana y el desarrollo regional; por el otro, a la transformación de la propia realidad geográfica, de la agenda, del temario y del propio objeto de estudio de las disciplinas territoriales. Afirma que la existencia de “territorios inestables”, cambiantes, “mutantes” en un contexto de aceleración de los procesos promueven estos cambios. Esto plantea una dificultad cada vez mayor para entenderlos, aprehenderlos, construirlos intelectualmente y actuar sobre ellos a través de la planificación y el ordenamiento territorial.

(Santos, 1996), “regiones ganadoras” (Benko y Lipietz, 1994), “archipiélagos urbanos” (Mattos, 1997), asentamientos humanos articulados en red (Veltz, 1996), dualismo entre “mercado emergente para las empresas trasnacionales y un mercado sumergente para la sociedad” (Tomadoni, 2009) entre otros, para referirse a los cambios socio-territoriales y al nuevo contexto, o lo que Lacour llama “tectónica de los territorios” (Lacour 1996 citado en Caravaca, 1998: 49). Al mismo tiempo diversos autores reconocen que la economía ya no se caracteriza por el dinamismo al interior de los sectores productivos sino por la interacción entre ellos (agricultura, industria y servicios) a través de procesos de tecnología, gestión, comercialización, entre otros, basados en la información (Mendez, 2007, Caravaca Barroso, 2009). En este contexto, las grandes ciudades ganan espacio, en particular las áreas metropolitanas (Sassen, 1997; Mattelart, 1991, Castells, 1990; Garcia Canclini, 1995). Méndez (2007) refiere a las transformaciones recientes en las regiones metropolitanas y los cambios en las pautas de localización de las empresas, el dinamismo y la organización espacial de las diferentes actividades y el empleo con efectos en la forma urbana. En el mismo sentido, Cicolella (2006) señala las tendencias territoriales en los años 90’ marcando el escenario temporal del regreso de las grandes ciudades al rol protagónico en términos de crecimiento, inversiones y concentración económica. Se intensifica e incrementa la velocidad de rotación y acumulación del capital en todas sus formas. “La fluidez parece junto a la flexibilidad (y a propósito de ella) uno de los pilares del nuevo esquema productivo y económico. Los procesos de privatización y desregulación de la economía en general, van en esa dirección y expresan jurídicamente la necesidad de mayor fluidez (menos obstáculos) que tiene el capital. Aumentan los flujos y aumenta la velocidad de los mismos, como condición sine qua non de la eficiencia, la productividad, la flexibilidad y el éxito empresarial”. El autor marca también la tendencia hacia la especialización territorial de la producción, la formación de bloques económicos y nuevas formas de cooperación en el espacio. “La información y la producción del conocimiento aparecen como los factores emergentes de localización. El desarrollo territorial pasa así, por la densidad y calidad de los contenidos territoriales” (Cicolella, 2006: 9).

Los cambios territoriales en un caso concreto pueden verse en la investigación sobre transformaciones productivas y territorio de Adriani, Papalardo, Pintos y Suárez (2011). La misma aporta un análisis sobre la dinámica productiva y las estrategias de los actores en el contexto de convertibilidad, crisis y posterior crecimiento del país en

el Gran La Plata. Los autores abordan las estrategias de los actores e identifican a partir de allí la reconfiguración de espacios preexistentes y la configuración de nuevas espacialidades en el territorio a distintas escalas (barrio, ciudad, región). Refieren a estrategias de actores, “entendidas como sistemas complejos de relaciones entre los actores, las actividades económicas y los sectores sociales de pertenencia, las modalidades organizativas internas, las dinámicas de poder y las políticas públicas, los niveles de participación y gestión y las particularidades de su inserción en el territorio” (Adriani, Papalardo, Pintos y Suárez, 2011: 18). Cabe destacar en esta investigación los trabajos sobre el sector industrial y los cambios acontecidos en la estructura productiva, las pymes industriales como actores relevantes, las formas organizativas de los actores frente a la crisis y la gestión de las políticas públicas sobre el sector productivo. Desde estos temas, la articulación entre las estrategias de los actores y el territorio, se plasma en la identificación de las materialidades espaciales en el comportamiento de los actores, entre los cuales el Estado adquiere un rol destacado.

En este sentido, el territorio, en tanto construcción social resultante del proceso de apropiación del espacio geográfico por agentes sociales, puede ser abordado por la categoría que Santos (2000) define de configuración territorial. Este concepto permite confluir en la relación entre la materialidad de los objetos localizados en el espacio y las acciones que le dan sentido a través de una producción histórica. Santos (2000: 54) afirma que “la configuración territorial está determinada por el conjunto formado por los sistemas naturales existentes en un país determinado o en un área dada y por los agregados que los hombres han sobrepuesto a esos sistemas naturales” y agrega “su existencia real, solamente le viene dada por el hecho de las relaciones sociales”. El autor menciona, en relación al contexto, que la configuración territorial tiende a negar la naturaleza originaria y convertirse en una totalmente humanizada, en donde fijos y flujos, es decir, objetos y acciones interactúan permanentemente (Santos, 2000). “Hoy los fijos son cada vez mas artificiales y están más fijados al suelo, y los flujos son cada vez más diversos, más amplios, más numerosos, más rápidos” (Santos, 2000: 53)

Ya Durkheim (1895,1962 citado por Santos, 2000: 65) planteaba la idea de que las formas sociales no geográficas como la ley, la familia, la costumbre se vuelven en algún momento formas geográficas. Estas formas surgen como condición de una acción²⁵. Es decir; los objetos, las forman, cobran sentido a partir de las acciones,

²⁵ A partir de esta idea Durkheim propone la “Morfología social” como disciplina dentro de la sociología.

prácticas y valoraciones sociales en un momento histórico determinado que, en otro momento se re valora a partir de otra acción. Estos objetos solo se pueden explicar por las acciones y en este sentido se refiere a configuración territorial como producción histórica (Santos, 2000).

Las acciones surgen de la intención o propósito del agente social y, en el contexto de reestructuración productiva, es necesario definir estos agentes ya que las acciones muchas veces vienen desde fuera del territorio que les da sentido. Las prácticas sociales, como acciones, se entienden en el marco de relaciones entre agentes y, en palabras de Bourdieu (1995), a partir de su historia y su experiencia, del habitus y de la posición en el campo.

1.3. Pequeñas empresas industriales: definiciones y caracterizaciones

El resurgimiento de las PyMEs, como agente social, y su protagonismo en la economía, nace al mismo tiempo que las grandes empresas encuentran dificultades para responder con flexibilidad a los requerimientos del nuevo modelo de acumulación postfordista. Las formas de organización económica y social del modelo fordista acentuó la concentración económica a partir del logro de economías de escala de productos estandarizados y masivos, que solo las grandes empresas pudieron sostener, en contrapartida con la pérdida de participación de las PyMEs. La crisis del modelo fordista hacia fines de los '70 modifica las formas de organización hacia la producción flexible, diversificada y de menor escala; donde las empresas de menor tamaño se adaptan mejor a las nuevas necesidades. Esto explica el resurgimiento de las PyMEs en casi todo el mundo (Motta, 1998:47-48). En el mismo sentido se encuentran los planteos de Yoguel y Boscherini (1998: 277-278).

Si bien en Argentina, la participación de las PyMEs en la estructura productiva ha sido relevante desde la década del '70, el debate sobre su importancia en los procesos de desarrollo ha estado ausente (Kantis, 1998). En el periodo postconvertibilidad se observa un avance en este sentido. A partir de 2003 las PyMEs comienzan a tener mayor presencia en los programas que desde las distintas escalas de gobierno llevan adelante la política industrial.

En líneas generales las opiniones respecto a la importancia de las PyMEs en la estructura económica pueden dividirse en cuatro grupos de empresas (división propia realizada en base a Motta, 1998):

- Las que tienen una duración acotada, se insertan como estrategia de ajuste de las grandes empresas y revisten una importancia cuantitativa en la economía.
- Las de resurgimiento transitorio, cuya fortaleza radica en la fase de ciclo económico o etapa de transición tecnológica.
- Las que se mantienen en el tiempo insertas en la nueva estructura de organización industrial.
- Las que sostienen por la cualidad de flexibilidad (eficiencia) y competitividad, casi como característica exclusiva de las PyMES.

Asimismo los estudios sobre PyMEs pueden dividirse según su eje de análisis en:

- Gestión y administración de la empresa en un contexto dinámico. Estudios sobre cuestiones organizativas y management, comportamiento organizacional, visión del empresario, relación gerente-trabajadores, financiamiento, relación con los clientes, informalidad.
- Procesos productivos flexibles, innovación y tecnología. La relación con empresas de mayor tamaño en el tejido productivo, transferencia tecnológica, cadenas de producción, trama productiva, escala de producción y competencia, modos de aprendizaje, competencia y calidad.
- Aglomeración regional y entornos de la empresa. Entornos innovadores, competitivos, políticas públicas. Nuevas firmas emprendedoras, apertura externa, relaciones de cooperación/asociatividad/ sinergias (Yoguel, 2000; Boscherini, y Poma, 2000; Landrisini, 2003). En este marco, resaltan los clusters, distritos (Becattini, 1992), y el ambiente local, (*millieu*) (Camagni, 1991), como conjunto de instituciones y agentes locales y sus vinculaciones, como operador “cuasi-mercado” que en los casos positivos puede disminuir las incertidumbres estratégicas, potenciar recursos de aprendizaje y suministrar competencias faltantes a las firmas. Se trata de espacios públicos que puede dar lugar a la generación de procesos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de las economías externas y de la acción conjunto de los agentes (Boscherini, 1997). En esta línea de pensamiento se destaca la importancia de los mecanismos de coordinación para la producción de bienes y servicios diferenciados, y la importancia con tal fin de la existencia de economías externas y de aglomeración de carácter local, “atmósferas industriales” y procesos de aprendizaje colectivo favorables al surgimiento de procesos de desarrollo basados en la acumulación de competencias

tecnológicas, organizacionales y de comercialización, y de un *mix* de competencia y de cooperación entre firmas en el territorio (Landrisini, 2003).

Julien (1998) afirma que las PyMEs presentan una importante heterogeneidad y se caracterizan por: la concentración de la gestión por parte del dueño o gerente de la empresa con estrategias relativamente intuitivas que le otorga a la empresa un proceso de toma de decisiones rápido, baja especialización de los factores de producción; un sistema interno con poco o nulo nivel jerárquico; y un sistema externo de relación directa con el cliente menos formalizada que se adapta rápidamente a los requerimientos de la demanda. El autor menciona la importancia cada vez mayor de las PyMES en la economía internacional, incluso al posible mejor desempeño de éstas respecto a las grandes empresas; esto a partir de la relevancia de la flexibilidad, la estructura simple y el empresario. Asimismo, rescata la conducta del empresario, su propensión a innovar y la aversión al riesgo, y considera a la "PyME como aquellas unidades productivas pequeñas controladas por un dueño o muy pocos dueños o un empresario con una pequeña organización" (Julien, 1998: 25). Las características mencionadas permiten que las PyMEs logren flexibilidad, que "se basa en las habilidades de experimentar el cambio y la capacidad para adaptarse o producirlo. Requiere compatibilidad, divisibilidad y reversibilidad de la producción." (Stingler, 1939; Reix, 1979, Kickert, 1985 en Julien 1998:35). Las empresas más pequeñas se adaptan más fácilmente al cambio aunque las grandes empresas poseen los recursos para adaptar sus estructuras de producción. No obstante, la creación de redes permite a las PyMEs compensar la falta de recursos. Las economías de escala logradas por las grandes empresas pueden ser contrarrestadas en las PyMEs a través de relaciones de cooperación. En este sentido algunos casos exitosos de aglomeraciones de PyMEs como el de los distritos industriales de Italia representan un ejemplo y les ha permitido ganar mercados, bajo ciertas condiciones contextuales.

La flexibilidad de las PyMEs es un rasgo que las grandes empresas entienden y por ello cada vez más establecen acuerdos de cooperación con PyMES. Esta relación puede tomar la forma de subcontratación o de externalización de determinadas actividades²⁶, que requiere de PyMEs independientes con capacidad empresarial para

²⁶ Para las grandes empresas, adquiere gran importancia la flexibilidad productiva y organizacional para el desempeño competitivo, y se intensifican las tendencias a la subcontratación y tercerización de actividades hacia PyMEs, unidades que son más flexibles que las grandes para adaptarse a las nuevas exigencias de los consumidores y modificar las rutinas de la fuerza de trabajo. (OECD, 1997). Este proceso, sumado a los menores costos de producción de las empresas más pequeñas, estaría induciendo un movimiento de

poder competir. Bourdieu (1987, citado en Julien, 1998: 36-39) refiere a la actitud innovadora de los empresarios PyMEs frente a diversas situaciones, más allá de su “habitus” y habilidades obtenidas a través de la experiencia. El autor pone de relieve a las actitudes del empresario por sobre las teorías económicas clásicas, que intentan explicar el accionar de los agentes a través de la competencia del mercado. Asimismo, Motta (1998: 50-53) refiere a estudios que demuestran el carácter más flexible y menos burocrático de las pequeñas empresas respecto a las grandes, para introducir innovaciones, y poseen costos salariales menores que las grandes empresas.

Un tema importante directa o indirectamente respecto a las PyMEs refiere a la propia definición de PyMEs. La mayoría de los trabajos en Argentina se basan en la definición oficial de la SEPyme, no obstante, algunos prefieren tomar una definición propia en función de los casos a analizar, destacando la cuantificación de algunos indicadores. En este sentido, el trabajo de Gatto y Ferraro (1993), si bien no es un trabajo reciente, es clave en tanto realiza un recorrido por los criterios que se utilizan en las definiciones de PyMEs a nivel internacional, regional (Argentina, Brasil y Uruguay) y Mercosur. Los criterios para delimitarlas esconden, en muchos casos la heterogeneidad existente en este tipo de empresas, y varían de un país a otro dependiendo del contexto histórico o institucional de cada caso. Los autores diferencian, en primer lugar los criterios cuantitativos y cualitativos de las definiciones e incluso en donde se presentan la combinación de ambos abordajes, dando ejemplos de distintos países. Para el caso de Argentina, Brasil y Uruguay presentan los cambios que han sufrido los criterios, siempre de orden cuantitativo, en la definición y como la legislación fue acompañando dichos cambios. No obstante, la definición que se trabajara en las comisiones de la pequeña y mediana empresa del Mercosur toma los criterios de personal y ventas pero suma un criterio cualitativo que deben sumarse a los cuantitativos: la empresa no debe estar controlada por otra empresa o pertenecer a un grupo económico. Cabe destacar que esta definición es un paso a las negociaciones internas del Mercosur ya que cada país se rige por definiciones propias (Gatto y Ferraro, 1993)

En Argentina, los indicadores muestran la importancia de las PyMEs en la estructura productiva desde 1970. En este contexto Motta (1998: 69-71) sostiene que la participación en el empleo manufacturero entre 1970-1985 se mantuvo constante en establecimiento de menos de 100 empleados mientras que el empleo manufacturero total cayó un 9,41%. Además creció la participación relativa del 50,7% al 56,3% en

fragmentación de la grandes empresas en varios establecimientos menores, a la descentralización de la producción y a la subcontratación (Motta, 1998)

dicho período²⁷, aunque la productividad bajó. Para el periodo siguiente 1985-1994 la participación de locales de menos de 100 ocupado aumento su participación en el empleo y el valor bruto de producción, aunque sigue si bien aumentó levemente la productividad, la brecha de este indicador respecto a los locales de más de 500 empleados aumentó. Este último dato estaría demostrando para el caso argentino que las empresas de mayor tamaño han tenido mejor capacidad para reestructurarse y adaptarse a las nuevas reglas de juego de la economía argentina. El autor deja claro que el caso argentino dista mucho de lo que sucede en países industrializados respecto a las PyMEs y, asocia estas diferencias a las dificultades de flexibilidad de las PyMEs respecto a las grandes empresas debido a la incapacidad para financiar inversiones y la baja productividad. En ese sentido, la informalidad en la contratación de personal a costa de mano de obra no calificada, permite en muchos casos la subsistencia de la empresa. Además señala el escaso papel de las instituciones para el impulso de las PyMEs y la superación de sus problemas.

En cuanto a las políticas de apoyo a las PyMEs, el trabajo de Narodowski (2003) permite analizar el desempeño de los programas nacionales, provinciales y municipales destinados a este rango de empresas en la década del '90, para el caso de dos municipios de la periferia de Buenos Aires: San Martín y Quilmes. El estudio se basó en el análisis de la normativa existente, documentación de los programas y proyectos, listados de empresas beneficiadas, entrevistas a informantes claves y entrevistas a potenciales beneficiarios. El trabajo informa detalladamente las dificultades de los programas en tanto su definición, los contenidos, la puesta en marcha y la evaluación/eficiencia de los resultados; y al mismo tiempo plantea posibles alternativas de solución. Avanza en las dificultades de las instituciones para gestionar los programas y marca las necesidades de cambio en relación al presupuesto, los tiempos de la conducción de las organizaciones (los procesos de innovación son largos), la gerencia y la despolitización de su conducción, planeamiento estratégico, responsables con capacidad técnica, evaluación de la performance, auditoría y control. Resalta la desconfianza del sector empresario hacia el sector político en tanto sus intenciones y la capacidad real de los agentes, y al mismo tiempo, las limitaciones del acceso a los programas (garantías) para las empresas de menor tamaño en convocatorias generalizadas y sin diferenciación hacia el interior del universo PyME.

²⁷ La mayoría de las ramas que aumentaron su nivel en el periodo 1973-1984 estaban asociadas a actividades poco modernas como por ejemplo panaderías, fabricas de gaseosas, productos plásticos, carpintería metálica, etc. (Beccaria, y Yoguel, 1988)

No obstante, luego de la crisis del 2001, las PyMEs comienzan a tener un peso relevante como destinatarias de los programas públicos ofrecidos desde distintas instituciones. En este sentido diversos estudios muestran, en un contexto de dinamismo económico rápido, el crecimiento en términos cuantitativos de la cantidad de nuevas empresas de este rango, el aumento del empleo en estas empresas y la reactivación de las PyMEs que sobrevivieron al régimen de acumulación neoliberal y crisis del 2001 (Attorresi, Castillo, Kantis, Rivas, Rojo Brizuela y Rotondo, 2009).

Los estudios particulares sobre PyMEs del sector metalmeccánios no son muchos. Los trabajos de Borello sobre la industria metalmeccánica mendocina (Borello, 1992; Borello, 1995; Borello, 1997), conforman un antecedente valioso en tanto el autor con una mirada geográfica histórica aborda la complejidad de las relaciones en el sector industrial con énfasis en el rol de las empresas, especialmente PyMEs, en el espacio económico. En sus trabajos del año 1992 y 1995 retoma el concepto de encadenamiento productivo aportado por Albert O. Hirschman en 1958²⁸. Borello retoma la complejidad del concepto ampliando la idea de encadenamientos como relaciones reguladas por sistemas de gobierno industrial que conectan una empresa con su espacio económico (relaciones con empresas de servicios, consultores, bancos, arquitectos, ingenieros, prestamistas, instituciones públicas, privadas, sindicatos). De esta manera el autor supera, desde una mirada geográfica, la visión de relaciones de mercado en el concepto original de Hirschman. Borello (1995: 3) define al sistema de gobierno industrial como “las prácticas, las costumbre y las reglamentaciones escritas o no, que regulan el funcionamiento de un sistema industrial. Podemos encontrar sistemas de gobierno industrial en las distintas instancias que conforman el sistema industrial: en los lugares de trabajo, en las fábricas y en las oficinas, pero también en las relaciones entre firmas”. Desde esta concepción analiza en las PyMEs metalmeccánicas mendocinas la organización industrial, la tecnología y la competitividad externa a través de encuestas y entrevistas a empresas que fabrican maquinaria y equipo en la provincia. Por otra parte, en su trabajo del año 1997 el autor analiza la industria metalmeccánica en Mendoza en un recorrido histórico de 100 años entre 1895 y 1995 y rescata la relación de éste rubro industrial con el resto de la industria que se desarrolla en Mendoza: la industria del vino, la industria cervecera, la industria minera, la industria de alimentos y las obras

²⁸ Circunscribía el concepto a las relaciones materiales entre empresas con encadenamientos hacia atrás (materias primas e insumos) y hacia adelante (mercado final) en la cadena productiva. Más tarde este concepto es ampliado por Hirschman y otros autores, sumando los encadenamientos hacia los costados de la cadena productiva y, los encadenamientos informativos y financieros, que se agregan a los productivos de Hirschman (Borello, 1995).

de riego. El análisis desde un recorrido histórico se divide en periodos, de 1895 a 1920 donde describe los inicios de la industria a partir de análisis de censos y testimonios de la época y analiza el caso de un taller clave en el desarrollo de la industria, de 1921 a 1962 donde destaca dos establecimientos industriales, de 1960 a 1990 el periodo de mayor expansión de la industria argentina, particularmente durante la década del 60'; en términos de producto, ocupación y productividad donde la industria metalmeccánica mendocina avanza cualitativamente; de 1990 a 1995 el autor junto con Gabriel Yoguel marcan la incertidumbre del contexto y las dificultades que las empresas tienen para exportar y mantenerse en el mercado interno y, la necesidad de compra de insumos importados con altos costos para las pequeñas firmas. Cabe destacar el aporte metodológico del trabajo, sostenido en un centenar de entrevistas a empresarios del rubro, testimonios, análisis de documentos y estadísticas. La mirada está puesta en la empresa, su construcción histórica y sus relaciones en sentido amplio.

Para el análisis del caso específico de pymes metalmeccánicas cordobesas, los referentes son los trabajos de Nazareno (1991) y Motta (1992, 1996). La tesis de Nazareno refiere al comportamiento empresarial de la pequeña unidad productiva metalmeccánica de la Provincia de Córdoba entre 1975 y 1990. El autor menciona una importante caída de la producción metalmeccánica en la provincia a partir de 1975 dando comienzo a "una larga fase de estancamiento que, más allá de las repercusiones esporádicas, se proyectará claramente sobre toda la década de 1980" (Nazareno, 1991: 143). El autor señala una reducción de PyMEs metalmeccánicas al tiempo que revela un mercado interno en retracción, la contracción de las inversiones y un mercado regresivo en términos de desarrollo que provoca una brecha tecnológica interterritorial en relación al avance tecnológico que sucedía en el mundo basado en la microelectrónica. Asimismo marca en el periodo un cambio en el comportamiento de las PyMEs, que dejan de priorizar exclusivamente el mercado interno que se visualizan a partir del segundo quinquenio de 1980, pasando de estrategias adaptativas a estrategias ofensivas. Esto se observa en la reorientación hacia el mercado externo a partir del rol mediatizador y condicionante del capital extranjero (Nazareno, 1991).

El contexto económico y los cambios en el comportamiento de las PyMEs en el periodo analizado por Nazareno (1991) son también profundizados en el trabajo de Motta (1992, 1996). Motta (1992) plantea el contexto de nacimiento y crecimiento de las PyMEs metalmeccánicas cordobesas basado en el mercado interno y la sustitución de importaciones hasta los '70, y las limitaciones, en cuanto a condiciones

competitivas, que éstas encontraran frente al proceso de reestructuración industrial iniciado en los '70 (apertura económica, reducción de regulaciones, creación del mercado común y avance tecnológico). Las empresas analizadas corresponden a la industria del rubro autopartista y de bienes de capital y, se clasifican por tamaño económico, según la facturación y cantidad de empleados, en pequeñas, intermedias y medianas²⁹. El diagnóstico realizado revela niveles de integración vertical importantes, bajos niveles en los procesos de subcontratación, bajo nivel de exportación (aunque más alto en las empresas medianas), capacidad ociosa en la producción sobre todo de las empresas pequeñas e intermedias. El autor resalta la competencia con Brasil frente a la apertura del Mercosur y las dificultades de estas empresas por competir en caso de no hacer inversiones. En todo el trabajo se resalta la diferencia en los distintos tópicos analizados entre las pequeñas e intermedias empresas por un lado y las medianas por otro, dando lugar a la mejor *performance* frente al contexto de las empresas medianas, ya sea por proyectos de inversión con vistas al Mercosur, o por nuevas estrategias definidas en la empresa frente al contexto.

La incertidumbre respecto a la apertura comercial de los '90 también es analizada por Kosacoff (1998). El autor considera el nuevo contexto de los noventa y la incertidumbres en relación con cambios del entorno competitivo de las firmas y nuevas reglas de juego que determinan que van a producir las empresas y como van a producir. En este nuevo contexto, decisiones sobre inversión en activos específicos, incorporación de líneas de producción, capacitación de recursos humanos en la firma o el sendero a seguir de aprendizaje tecnológico; adquieren una dimensión inasible y de difícil evaluación con los esquemas predominantes en una economía semicerrada previa a los '90 (Kosacoff, 1998). El enfoque del autor se centra en las estrategias empresariales como respuestas al fuerte proceso de cambio que enfrenta la economía local. Partiendo del periodo de desmantelamiento de la estructura industrial basada en la sustitución de importaciones, se recorre un largo trayecto donde las mutaciones del contexto internacional y del local se intensifican radicalmente

Existen trabajos en marcha, sobre las PyMEs cordobesas desarrollados en la Universidad Nacional de Córdoba que revelan una tendencia hacia estudios de tipo

²⁹ Motta (1992) define a las pequeñas empresas como aquellas que en 1991 facturaban hasta 700.000 dólares y cumplían al menos una de las siguientes condiciones: activos productivos por 1.000.000 de dólares o menos o, 30 empleados o menos. Las empresas intermedias las que en 1991 facturaban entre 700.000 y 2.000.000 de dólares y cumplían al menos con una de las siguientes condiciones: activos fijos no mayores a 3.000.000 de dólares y no más de 70 empleados. Las empresas medianas las que en 1991 facturaban entre 2.000.000 y 6.000.000 de dólares y que poseen entre 85 y 92 empleados en promedio.

económicos, centrando su abordaje en cuestiones sobre el financiamiento, aspectos tributarios y legales, el acceso a la información, acceso a los mercados y asociatividad de MyPyMEs en las políticas públicas (Ricci, 2008; Priotto, 2008; Matta, 2008; Echegaray, 2008).

2. Consideraciones Conceptuales

2.1. Buscando un eje epistemológico

Los conceptos trabajados a lo largo de la investigación han sido puestos en tensión en el trabajo empírico. Este proceso ha dado lugar a la reflexión respecto a la limitante de los encasillamientos disciplinares para abordar los procesos socio territoriales actuales. En esta línea de pensamiento, las posiciones rígidas respecto a la construcción de cada área de conocimiento se disuelven frente a la necesidad de diálogo entre distintos saberes, para dar respuesta a los complejos problemas de la sociedad. En ese sentido, a partir del sustento teórico de distintos autores con diferentes trayectorias disciplinares se ha buscado el nexo que permita abordar el complejo territorial actual caracterizado por la inestabilidad, volatilidad y flexibilidad y que deriva en un especial dinamismo. Captar esta complejidad ha sido un desafío ya que ha requerido de una mirada teórica interdisciplinaria siempre manteniendo el eje territorial sobre el que se desarrolla este trabajo.

2.1.1. Espaciotiempo. Reflexiones para su abordaje en contextos actuales

En la actualidad las nociones de espacio y tiempo tienen connotaciones particulares que requieren de una revisión para mostrar el punto de partida de análisis.

A lo largo de la historia, las sociedades han modificado el ritmo de sus acontecimientos. En la actualidad, los procesos sociales son cada vez más inestables, la durabilidad de los mismos se ve reducida a expresiones cada vez más cortas y, los procesos que en otros momentos históricos permanecían décadas bajo los mismos parámetros, hoy se reducen significativamente. El progreso de la técnica, especialmente la de comunicaciones y transporte, ha compactado las distancias y reducido los tiempos de las relaciones sociales y por consiguiente de la producción del espacio. En este sentido, Zygmunt Bauman (2005), refiere a un contexto que pone en

duda las certezas y estabildades del pasado, y califica de “liquidas” las relaciones humanas en la actualidad.

En este sentido, diversos autores plantean la disolución del tiempo y del espacio frente a la mundialización de la economía y el debilitamiento de las fronteras. Afirmaciones sobre la desterritorialización y deslocalización de los procesos sociales y la pérdida de identidad y singularidades locales, la masificación de la transnacionalización por sobre los lugares en respuesta a la homogenización y universalidad del sistema capitalista actual, son parte de las ideas expuestas por esta corriente de pensamiento (Badie, 1995, 1996; Braman y Sreberny-Mohammadi, 1996; Geertz y Clifford, 1991; citado en Gimenez, 1999)

Por otro lado, las respuestas a esta corriente por parte de algunos sociólogos, historiadores, geógrafos y economistas (Wallerstein, 1979, 1998; Braudel, 1985; Santos, 2000; Sassen, 1991; Massey, 2008; Haesbaert. R., 2005,2007) interpretan la globalización con énfasis en las naciones decisoras de poder, las empresas transnacionales y, su influencia desigual hacia el resto de las naciones. Todos estos autores remarcan la necesidad de una base socioterritorial que posibilite la expansión de estos procesos transformándose en un factor clave para el sistema. Desde esta segunda interpretación del sistema capitalista globalizado es desde donde se desarrolla el marco conceptual y la interpretación empírica de este trabajo.

La relevancia de la información en la actualidad (Santos, 1996; Castells, 1997) ha sido el motor de las nuevas formas de organización y tecnologías productivas que aceleraron los tiempos de los procesos, dando lugar a lo que algunos denominan una contracción o compresión del espacio frente al tiempo³⁰. Por otro lado, las discusiones respecto a la pérdida de relevancia del espacio frente al tiempo reducen el concepto de espacio al de distancia en donde se mantiene una noción económica ortodoxa respecto al concepto. El contexto actual no implica la pérdida del referente espacial sobre el referente temporal sino que refiere a una categoría del tiempo, que es el “tiempo-sincrónico”, en donde existe una tendencia hacia la pérdida de sincronización inmediata entre eventos; superando la distancia y la limitante de la duración. Queda claro que el tiempo no podría eliminarse como tal y, en este sentido, es que podría expresarse una abolición de la distancia, que tampoco implica una eliminación del espacio; sino una nueva sincronización del espaciotiempo.

³⁰ Harvey refiere a compresión espacio-temporal (Harvey 1998:314)

En este sentido, algunos trabajos (Hiernaux, 2006; Massey, 2008; Sassen, 1991) refieren al territorio como base de análisis, reivindican el rol del espacio en la economía global, como ancla desde donde se construyen las estrategias globales, sobre todo aquellas referidas a las empresas u organismos transnacionales. Teniendo en cuenta estas ideas cabe aclarar que las estrategias globales son construidas a partir del territorio pero no pensadas ni comandadas a partir de él, lo que implica cierta dependencia de los mismos, sobre todo de países periféricos.

Hiernaux (2002: 52) reflexiona respecto al rol de espacio en la globalización y afirma “el espacio estorba” esta representación de la globalización, no solo por representar una variable en sí, sino porque tiene un comportamiento extremadamente difícil de aprehender” y, agrega que “los procesos sociales (incluyendo los procesos económicos) tienden a sedimentarse en el espacio”. Esta afirmación puede leerse como procesos sociales que imprimen capas sobre el espacio, o huellas temporales de procesos de producción socio-espacial, o lo que Santos denomina rugosidades en el espacio (Santos, 1996). Esta cualidad de los procesos sociales se complejiza cuando se suman procesos sociales globales, ya que las capas temporales espaciales o rugosidades en el espacio, adquieren un significado multiescalar.

Asimismo, en el marco del sistema capitalista actual, la “flexibilidad” es una de las características del proceso de reestructuración productiva global. Esta se genera desde el territorio y, es por ello, que las estrategias globales se construyen desde allí, “lo global también es producido localmente; y las fuerzas globales son tan materiales y reales como la identidad local” (Massey, 2008: 30). Podemos afirmar entonces que multiescalaridad y flexibilidad son cualidades características del proceso de reestructuración productiva actual e implican una malla de relaciones socio productivas en el territorio.

En este sentido, se sostiene la significación del territorio en el contexto actual pero desde una (re)significación del concepto a partir de la (re)interpretación de la sociedad actual. La globalización es asimilada por los territorios de diferentes formas y es justamente esa diferenciación la que genera desequilibrios territoriales. Esto produce importantes desigualdades regionales y al mismo tiempo se conforma como una atracción para la localización y obtención de ganancias de las empresas globalizadas. Tal como afirma Laurelli (2008: 17) existen “nuevas formas de fragmentación y de organización social; irrumpen las redes, locales y globales; se aceleran las comunicaciones y, finalmente, mutan las referencias temporales; viéndose las antiguas constantes de tiempo y espacio, profundamente cuestionadas”.

Queda claro que, los procesos sociales no se dan en el tiempo sin el espacio, “el espacio es tiempo condensado” (Santos, 2000: 165). Los análisis en donde ambos conceptos se analizan en paralelo dejan de lado la dialéctica empírica existente entre ambos. Se considera que se debe acudir a la convergencia espaciotiempo (Tomadoni, 2007) ya que las sociedades se desarrollan en esa convergencia y no en esferas paralelas de espacios y tiempos. Wallerstein (1998: 153) sostiene que el tiempo toma sentido cuando se identifica una contraparte espacial de la categoría del tiempo social. El espacio es “tiempo cristalizado” (Santos, 1994) que podríamos decir, en la actualidad está marcado por la rapidez con la que suceden los procesos sociales sobre él. Así el pasado está en el presente y es ese el sentido del espaciotiempo.

2.2. Reestructuración productiva desde el territorio

2.2.1. Dinámica de la reestructuración

El conjunto de respuestas a la crisis del modelo de producción fordista iniciado en la década del 70', es lo que denominamos “reestructuración” pero como se puede observar las combinaciones de corrientes son variadas, debido a las particularidades espaciotemporales de cada territorio.

La estructura productiva³¹, como construcción dinámica y no como condición estática de ahí el término (re)estructuración, y el territorio adquieren un significado dinámico en la actualidad ya que se encuentra en permanente mutación. En este sentido, la reestructuración productiva es entendida como concepto amplio que abarca modificaciones de aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y espaciales; y que a su vez modifica las relaciones entre los aspectos mencionados. Es decir, no basta con hablar de reestructuración industrial y allí hacer referencia a un tipo de industria en particular sino que, es necesario traspasar el límite sectorial ya que la reestructuración es transversal a las relaciones socio-productivas porque además es una relación con y en el territorio.

Esta mirada de la reestructuración, con eje en el territorio como elemento condicionado pero a su vez condicionante, en donde su impronta entra en juego con las relaciones socio-productivas, implica ampliar el horizonte conceptual y tejer una red

³¹ Parte de las reflexiones de este capítulo fueron presentadas en el Coloquio de Transformaciones Territoriales – Curitiba Brasil 2008.

de relaciones teóricas que expliquen y simultáneamente permitan un abordaje metodológico para interpretar el objeto de estudio. Avanzar, y dejar atrás el análisis sectorial para sumirnos en cuestiones más complejas, requiere de una retroalimentación continua de los marcos teóricos y de nuevas consideraciones teórico metodológicas. La realidad cambia y la ciencia geográfica en este caso, debe ir acompañando este proceso para estar a la altura de las circunstancias.

Así, se avanza en un enfoque particular sobre la problemática planteada. La realidad revela que no existe una circunscripción sectorial y en este sentido, el territorio va adquiriendo nuevas formas en función de las lógicas que subyacen a las estrategias (Tomadoni, 2009) que adopten los agentes en el marco de la reestructuración global del sistema capitalista y en este caso específico de la Ciudad de Córdoba en Argentina.

La reestructuración productiva no es un proceso nuevo, como concepto comienza a utilizarse a mediados de la década de los años '70 para referirse a los cambios en la estructura productiva e industrial de aquella época. Es la escuela francesa de la Regulación quien precisa la definición como fenómeno complejo que incluye cambios económicos y sociales que se retroalimentan entre sí. Refieren a aspectos económicos como crisis de determinadas actividades industriales, nueva división internacional del trabajo, transformación de las estructuras productivas (transición hacia un nuevo "modelo de acumulación") y aspectos sociales y de relaciones de poder que permiten superar los obstáculos de la dinámica del propio proceso de acumulación (Coq Huelva, 2003).

Para comprender el modelo de producción, entendido como una visión de la realidad y contextualizado al caso argentino, es clave entender los conceptos de régimen de acumulación y modo de regulación, e incorporar la noción de dispositivo de regulación que permite sumar las características contextuales inestables y volátiles en países como Argentina.

La crisis del paradigma socio-productivo, comúnmente conocido como fordista, que comienza a agotarse en la década de los '70 es un proceso de agotamiento originado en Europa bajo parámetros de producción contextualizados en una crisis de producción/consumo que difiere del contexto latinoamericano y argentino en particular. No obstante, este proceso comienza a visualizarse, lentamente y está acotado territorial y productivamente a mediados de los '70 en Argentina. Es decir que, la

reestructuración productiva no es un proceso homogéneo³² ya que cada territorio se reestructura productivamente a partir de características propias y, al mismo tiempo de demandas externas a él. Aquí se entrecruzan procesos de origen global con procesos de origen local ya que, el proceso de reestructuración productiva tiene fuertes aristas globales que mutan a partir del contacto con el territorio en cuestión, de ahí la importancia de considerar la multiescalaridad de este proceso. Los agentes locales, las prácticas que estos desarrollan, sus trayectorias particulares y sus estrategias, sumado a un contexto histórico y territorial particular son los que van a dar lugar a un proceso de reestructuración entendido solo en ese marco de referencia y como proceso de hibridación³³.

En este sentido, el proceso de reestructuración productiva configura diferentes espacios de producción en determinados territorios y el problema objeto de estudio que aquí se plantea refleja en este contexto, la complejidad y dinámica de las relaciones socio-productivas en la industria metalmecánica en un espaciotiempo concreto: la Ciudad de Córdoba en la postconvertibilidad y, a su vez, en un contexto más amplio de globalización socio-económica. La actual reestructuración productiva en el marco de la globalización, es entendida como la transformación de los procesos productivos, en sus aspectos tecnológicos, organizacionales, de perfil de la fuerza de trabajo, de relaciones laborales y de cultura del trabajo y que, afecta también dimensiones externas a las empresas, como las relaciones cliente-proveedor, cadenas globales de producción, descentralización productiva, relocalización territorial (Tomadoni, Buffalo, y Berti, 2009).

Se puede afirmar entonces, que los cambios en el modo de regulación, que permite la permanencia del régimen de acumulación a escala mundial, conllevan cambios en la estructura y organización socio-productiva que incide en las relaciones de producción.

Las alternativas sintetizadas, como respuesta a la crisis socio-productiva, devela una reestructuración productiva que implica un mecanismo formal del proceso de concentración y centralización del capital, que conlleva a cambios en la organización territorial del trabajo (Bradbury citado por Ciccolella, 1992) y, en la organización de las empresas y su entorno territorial.

³² “El postfordismo representa un sistema a diseñar, un sistema concreto de acción social a través del cual las distintas comunidades locales organizan autónomamente sus recursos (en otros términos adquieren capacidad empresaria) para enfrentar los vínculos y aprovechar las oportunidades de la globalización” (Rullani, 1998 referenciado en Coró , 2000: 310).

³³ Santos (2000: 86) para referir a la noción de híbrido afirma “la idea de forma –contenido une el proceso y el resultado, la función y la forma, el pasado y el futuro, el objeto y el sujeto, lo natural y lo social (...) sistema de objetos y sistema de acciones”.

En este marco de definiciones adquiere sentido teórico metodológico el análisis de las prácticas de los distintos agentes de la sociedad (gobierno, empresas, trabajadores, sociedad civil, etc.) ya que es a partir de éstas que se busca el equilibrio entre producción y consumo.

2.2.2. Flexibilidad como anclaje de la reestructuración

Al profundizar las lecturas sobre las respuestas a la crisis y, tratar de explicitar el viraje territorial que implica entender la reestructuración productiva en un marco espaciotemporal, surge el concepto de flexibilidad. Referir a flexibilidad requiere de una atención especial ya que el término es utilizado indistintamente para cuestiones referidas a la producción como las relaciones laborales. Entender la reestructuración productiva como un proceso complejo y heterogéneo que se define espaciotemporalmente, es una mirada que no remite a generalizaciones del concepto de “flexibilidad” y admite un uso diferenciado.

Ahora, ¿Qué es la flexibilidad? En primer lugar es claramente contraponerse a la rigidez, y en este contexto, a la rigidez del modelo de producción fordista. Los avances tecnológicos (la mecanización que venía gestada en el modelo fordista sumado a la robotización de esta nueva etapa) asume nuevas formas de producir, tanto en el capital, en la mano de obra y en el consumo, así como en el tiempo y el espacio de producción y consumo.

El surgimiento de la flexibilidad en el régimen de acumulación, es una respuesta a la crisis del modelo fordista y a la necesidad de maximizar la ganancia en la relación productividad/costos de producción. Así una nueva organización social del trabajo con eje en la demanda diversificada, producción en series cortas y un mercado de consumo dinámico y cambiante, permite sostener este modelo de acumulación. Asimismo la eficiencia en las organizaciones pasa a primer plano en la disminución de costos a través del manejo y transmisión de información (software), el control de la producción y sus procesos y trabajo sin stocks. Estos cambios que permiten un esquema de producción flexible impactan directamente en la estructura de las empresas y en las formas de trabajo y los trabajadores. El proceso de trabajo asume también la condición de flexibilidad para insertarse en el modo de acumulación bajo esquemas normativos regulados que permiten la flexibilización del trabajador.

No obstante, y por las características del proceso de reestructuración así como por el territorio, la flexibilidad adquiere particularidades que pueden ser analizadas en las

prácticas de los agentes. Así encontramos un *mix* de procesos por los cuales en una misma empresa se pueden encontrar procesos flexibles en determinadas etapas de la producción y procesos rígidos en otras, o empresas con esquemas flexibles en su totalidad.

2.3. De la Economía de las prácticas a la prácticas espaciales

2.3.1. De prácticas racionales a razonables

Para interpretar los procesos sociales desde una concepción espaciotemporal es importante entender la lógica de las prácticas sociales. En este sentido, es que Bourdieu (1995) desde un enfoque estructuralista constructivista, propone una mirada ampliada sobre las prácticas sociales, no circunscripta a la lógica económica. Se observa, en muchos casos, una distancia sistemática entre los modelos teóricos y las prácticas concretas, donde agentes toman decisiones diferentes a las que pueden preverse a partir del modelo económico, que reduce todo interés al interés económico, circunscribiendo las disposiciones económicas a una naturaleza universal exógena. Para Bourdieu (2001: 21,22) estas disposiciones no son exógenas sino endógenas y dependientes de una historia. En este marco de análisis el autor menciona las conductas de los agentes como *razonables* en vez de *racionales*³⁴, inclusive cuando éstas son estimaciones calculadas.

Santos (2000: 249) introduce la noción de racionalidad al referirse al espacio geográfico, como un híbrido formado por un sistema de objetos y sistema de acciones. La materialidad está dada por el sistema de objetos que forman la configuración territorial donde la acción de los agentes, racional o no, se instala para crear ese espacio. El autor refiere a un espacio racional en tanto espacio geográfico planificado, ordenado, calculado: como “campo de acción instrumental”. Introduce la noción de racionalidad en el contexto de orden universal no homogéneo, en donde el medio técnico científico es el que da valor racional al espacio. En este orden de cosas, el autor afirma que hay espacios cargados de racionalidad y existen también los otros espacios. (Santos, 2000: 257)

³⁴ El concepto de “racionalidad” introducido por Max Weber para caracterizar la forma capitalista de la actividad económica, impone la idea de un tipo de actividad racional con respecto a un fin, sea esta actividad la organización de ciertos medios o bien la elección de una alternativa (Habermas, 1968: 3 citado por Santos, 2000: 245).

Ahora bien, poniendo en tensión “la racionalidad” desde las perspectivas de Bourdieu y Santos y, considerando que la racionalidad no solo está medida a partir de parámetros económicos, y que los agentes sociales actúan bajo otros parámetros además del económico, se considera que el espacio es producido por los agentes razonablemente; es decir, tanto el sistema de acciones como el sistema de objetos que menciona Santos están fundados en una construcción histórica y no se circunscriben a una lógica meramente económica de la acción. La configuración territorial de esta mixtura entre objetos y acciones, está penetrada por las prácticas razonables de los agentes. El espacio en tanto medio y fin, condicionante y condicionado es un producto de prácticas sociales.

El espacio rara vez aparece “consciente” como fin de la reproducción social, excepto por aquellos que intentan ordenarlo o planificarlo. El territorio aparece comúnmente como medio para la reproducción social. No obstante, la configuración territorial surge como fin de esa reproducción y a su vez como medio para la misma. Tomando ambas cualidades, inherentes al espacio, se reafirma la idea de que el espacio es “razonable” en tanto y cuanto las prácticas de los agentes en su producción y reproducción social son “razonables”. La discusión pasa entonces por entender que el espacio es medio y fin de la reproducción social, y que muchas disciplinas y agentes con poder de decisión a lo largo de la historia han adoptado y algunos continúan haciéndolo, al espacio solo en es su propiedad de medio (soporte) de producción social.

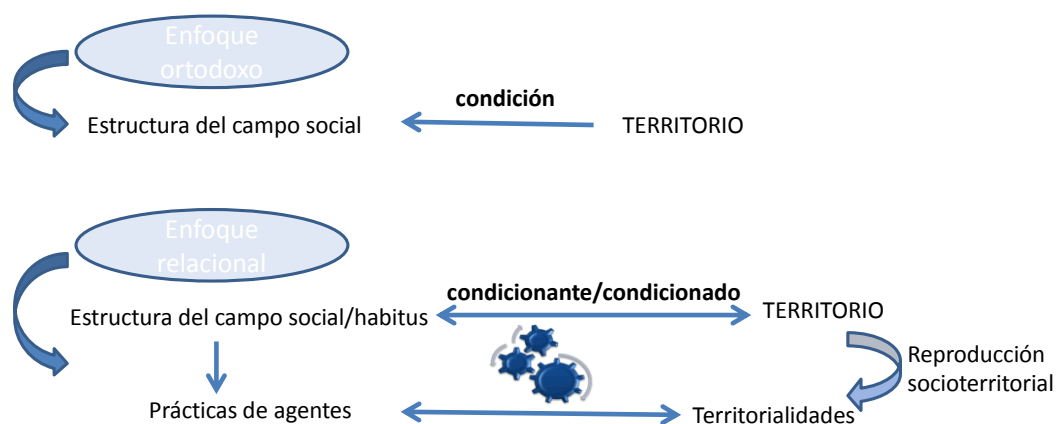
2.3.2. El territorio condicionante/condicionado de la reproducción social

La estructura del campo está determinada por el volumen y estructura del capital de los agentes que conforman un campo (Bourdieu, 2001), y sobre esta base se definen las relaciones de poder dentro de un campo. Ahora, el territorio asume una función en esta configuración que es central en la medida que la concepción de territorio que se adopta refiere a una dialéctica entre las relaciones sociales y el mismo (condición, condicionante, condicionado). En este sentido es que, las territorialidades resultantes, como relaciones de poder que implican posesión/dominio territorial, se explican a partir de la comprensión de la estructura del campo.

Si bien en sus análisis, Bourdieu no menciona al territorio como concepto estructurante/ado de sus aportes teóricos, el territorio está implícito. No obstante, es necesario explicitar las relaciones conceptuales que se establecen a fin de comprender de que se habla cuando se refiere al territorio como construcción social.

En el análisis de Bourdieu se podría definir al territorio como condición, ya que no le da un especial sentido, y está más cercano a la definición de territorio como escenario inerte (como forma), que utilizan en general los economistas espaciales ortodoxos; y es aquí donde radica el aporte que se quiere explicitar y en donde se encuentra nexo con la idea de “estructura del campo”. El territorio, es condicionante no solo en su significación física, dimensional y contenedora de recursos (condición), sino que es condicionante en las características que asume por el dinamismo de las relaciones sociales (como contenido); que lo definen y redefinen permanentemente. Es decir, que estamos en presencia de un territorio tan dinámico como la sociedad misma porque su comprensión radica en los procesos inherentes y propios de la sociedad que lo produce (como forma-contenido). Es incorrecto pensar en una sociedad disociada de su territorio porque ambos se explican en la relación permanente y dinámica que establecen. Es justamente esa impronta espaciotemporal de las relaciones sociales la que define las características propias a cada territorio y por la cual no existe ni existirá un territorio igual a otro.

Entender al territorio como condicionante implica asumir que las territorialidades son construidas en esa relación. Es solo bajo esta lógica que podemos comprenderlas, dejando de lado la relación unidireccional que implica un análisis del territorio como condición. Así el territorio está condicionado a las prácticas sociales en la medida que se entienda que es parte del proceso de producción social y es condicionante en el proceso de reproducción social. Definir esta compleja relación es entender que la reproducción social es territorial por tanto funciona como un esquema de engranajes que le dan sentido y en donde ambas dimensiones se retroalimentan en su funcionamiento y que, no puede explicarse en una relación causal (esquema 3).



Esquema 3: El territorio condicionante/condicionado
Fuente: elaboración propia

Tomadoni (2007: 57,58), retomando la idea de espacio de Santos, considera al territorio como porción aprehendida del espacio y lo define como “un constructo social en determinadas coordenadas de tiempo y lugar, producto del entre cruzamiento de territorialidades”. Ortega Varcárcel (2000), lo define a partir de la articulación o imbricación de “múltiples relaciones de poder”, que abarcan no solamente las económico-políticas, sino también las de carácter más simbólico, en el plano de las relaciones de carácter cultural. Dichas relaciones pueden ser condensadas desde un punto de vista geográfico bajo el concepto de territorialidad, al cual Sack (1986) define como “una estrategia espacial para conseguir, influenciar o controlar recursos y personas” por medio del control de un área, el territorio.

La territorialidad es ejercida por distintos tipos de agentes que, movilizan distintos tipos de recursos, en función de su posición social y de su poder relativo, delineando lógicas territoriales diferenciadas; esto es, diversas formas de desenvolvimiento que se observan en el territorio acorde a la historia productiva y las estrategias de sus agentes: campo y habitus. Es decir que las territorialidades, en tanto relaciones de

competencias y disputas por el espacio³⁵ en tiempos actuales, excede la escala analítica convencional y pasan a definirse como procesos multiescalares.

2.3.3. La empresa como agente socio-económico

Hacer referencia a un agente socio-económico implica reflexionar acerca de sus prácticas en la dinámica socio-productiva que a diferentes escalas desarrolla el agente, y en la cual, el contexto de cambios cada vez más acelerados tiene una fuerte incidencia. Cabe aclarar que la empresa no es el único agente interviniente en ésta dinámica sino que estamos en presencia de un conjunto de agentes que incluye agentes como el gobierno y los trabajadores. No obstante en este trabajo se focaliza el abordaje del agente empresa en su relación con los otros agentes.

Los cambios en la estructura y organización socio-productiva inciden en las relaciones de producción y modifican la articulación espacial de las actividades productivas. El territorio emerge como una variable estratégica en las decisiones empresariales y por ende en los sectores productivos. La industria metalmecánica en la ciudad de Córdoba es un ejemplo de ello. Las relaciones de poder e interacciones de los agentes que conforman el sector es definida en estrategias tanto hacia adentro y fuera del sector y del territorio (Buffalo, 2009).

“El agente social, en cuanto esta dotado de un habitus, es un individuo colectivo o un colectivo individuado debido a la incorporación de las estructuras objetivas. Lo individual, lo subjetivo, es social, colectivo. El hábitus es subjetividad sociabilizada, trascendental histórico cuyos esquemas de percepción y apreciación son producto de la historia colectiva e individual” (Bourdieu, 2001: 238). La empresa como agente que desarrolla prácticas en este contexto, se presenta como un agente heterogéneo en función del capital que pone en juego en la dinámica productiva y de la lógica subyacente en la misma. De esta manera aunque claramente el fin de una empresa es el mismo, las prácticas con las que se desenvuelve para arribar a ese fin, no lo son. Dicken (citado por Santos, 1992) refiere a que “una firma puede tener una gran variedad de objetivos además del lucro, pero a largo plazo, ninguno es más importante que su propio beneficio, que constituye el principal barómetro de su salud empresarial”. Esta afirmación da paso a la amplitud de las prácticas sociales más allá

³⁵ Hägerstrand (1973) en su geografía del tiempo, reflexiona acerca de los límites que la misma disciplina geográfica impuso analizando el espacio en su plano geométrico. El autor plantea la necesidad de un espacio dinámico en el tiempo, que permita analizar la competencia y disputa por el espacio. En síntesis, el autor incorpora la noción de relaciones de poder en la apropiación del espacio.

de lo económico, pero con el objetivo de mantenerse como agente productivo. No obstante esto, las prácticas de una gran empresa o mediana son disímiles respecto de las prácticas de una pequeña empresa ya que el capital que les da sentido es diferente. El capital es entendido como el conjunto de bienes que se producen, reproducen, acumulan, distribuyen, consumen, invierten y también pierden y/o amplían en el proceso de juego (Gutierrez, 2005) es un recurso que sumado a la lógica de la práctica, diferencia no solo la práctica en si misma sino también la relación interdependiente del agente con el territorio³⁶. El capital, en el sentido asignado por Bourdieu (1995) supera su connotación económica y se extiende a cualquier tipo de bien susceptible de acumulación ya sea económico, social, cultural y simbólico.

Giddens (1995: 51) afirma que “un agente es un ser capaz de desplegar (repetidamente, en el fluir de la vida diaria) un espectro de poderes causales, incluido el poder de influir sobre el desplegado por otros. Una acción nace de la aptitud de un individuo para producir “una diferencia” en un estado de cosas o curso de sucesos preexistentes”. Cabe agregar a esta afirmación que los vínculos que una empresa establece con otros agentes, sean éstos empresas, gobierno o distintas organizaciones empresariales o sindicales está en estrecha relación con el/los capital/es que pone en juego el agente en esa relación y su posición en el campo. Es decir, que “una diferencia” en palabras de Giddens estaría condicionada en última instancia por el capital jugado.

Así la trama de vínculos entre agentes en la dinámica productiva se precisa en prácticas definidas por el capital y por la lógica misma de la práctica, que está permeada por los intereses y la historia productiva del agente en el campo económico.

La empresa se localiza en un territorio con recursos, potencialidades, oportunidades y con capacidad de adaptación a las fluctuaciones de las necesidades de la actividad económica, pero a su vez, las redes de relaciones sociales, las sinergias, las propuestas a corto y largo plazo en las que intervienen el trabajo, el capital y la tecnología, así como la innovación y el desarrollo; conforman cualidades que permiten la cualificación de un territorio como variable de importancia en las decisiones estratégicas de las empresas.

³⁶ Las firmas son concebidas como fuentes de recursos y pueden caracterizarse por el perfil de los recursos con los que cuentan (Mahoney y Panday, 1992 citado por Bathelt y Glückler, 2005). Así, podemos estudiar cómo diferentes combinaciones de recursos influyen en el éxito económico de la firma (Wernerfelt, 1984 citado por Bathelt y Glückler, 2005). Solo diferenciando entre los recursos materiales y sus diferentes aplicaciones es que podemos entender la heterogeneidad de las firmas, sus estrategias, y sus producciones específicas (Bathelt y Glückler, 2005).

En este contexto, el territorio ha dejado de ser un mero escenario para las empresas, ya que posee características intrínsecas que hoy son puestas en valor. El territorio es un espacio de poder en el cual se inscriben proyectos sociales de diferente índole que ponen de manifiesto los intereses contrapuestos de los agentes, evidenciados en negociaciones y conflictos.

Harvey (1998) hace referencia a que las prácticas espacio temporales nunca son neutrales a las cuestiones sociales, es decir el espacio tiempo se definen a través de la organización de las prácticas sociales, y en este caso las socio-productivas. Esta interacción es cambiante, mutante y dinámica, y hoy es más compleja y volátil en el tiempo debido a la necesidad cada vez más intensa de reproducción del capital.

Bourdieu (1995) refiere que las prácticas sociales se desarrollan en una relación dialéctica entre el campo y habitus, es decir entre las estructuras sociales externas y las estructuras sociales incorporadas respectivamente, por los agentes sociales a lo largo de su historia. “Los agentes no son universales porque sus propiedades, y en particular sus preferencias y gustos, son el producto de su emplazamiento y sus desplazamientos en el espacio social, y por lo tanto de la historia colectiva e individual” (Bourdieu 2001: 239).

Al considerar las prácticas productivas en el contexto de cambio permanente en cual están inmersas, se puede afirmar que, las empresas se reestructuran al tiempo que se reestructura el territorio, en un vaivén de prácticas empresarias internas a la empresa y al mismo tiempo externas a ella y a su entorno. Por ello, avanzar en la dinámica del proceso de reestructuración, de un sector industrial heterogéneo (agentes y producción) implica acercarse a los cambios en la red de vínculos. Ahora bien, considerando al espacio social como una construcción espaciotemporal, el territorio deja huellas en el hábitus incorporado en los agentes.

2.3.4. Verticalidades y horizontalidades: prácticas multiescalares

La escala es un concepto analítico del espacio. Es decir, a partir de él se realiza el abordaje empírico. En la actualidad, y en un contexto en donde afirmamos que estamos en presencia obligada de una (re)significación del espaciotiempo, analíticamente y metodológicamente el concepto de escala también requiere de una mirada particular.

Los agentes interactúan en escalas espaciotemporales simultáneas: la del régimen de acumulación y la del modo de regulación. Las prácticas revelan esa simultaneidad ya

que se desarrollan en el tiempo episódico, donde los dispositivos de regulación inciden para guiar un modo de regulación que asegura el régimen de acumulación capitalista (financiero).

Entender la dinámica del contexto en el que se desenvuelven las prácticas es introducirnos en la lógica de las prácticas de los agentes, que subyace detrás de los vínculos, y que condiciona y define el arraigo con el territorio.

Las lógicas definen las estrategias de reproducción de los agentes. Se considera que referirse a una única "lógica empresarial" implica no interpretar la heterogeneidad de agentes empresariales que intervienen en la dinámica productiva y los intereses que los movilizan. Las estrategias, en tanto prácticas, son diferenciales porque las lógicas de los agentes empresariales y el capital que ponen en juego en la dinámica productiva, es heterogénea. En ese sentido, la multiescalaridad³⁷ es una trama de prácticas de agentes heterogéneos con desigual capacidad y dotación de recursos que confluyen en el territorio ejerciendo dichas prácticas desde ámbitos escalares y alcances escalares diferenciales. Esto significa que la escala, está presente en la lógica de la práctica en sentido del "desde donde" y "quienes" la definen y "hacia donde" y "a quienes" se dirige (alcance). Así, se supera la escala de carácter únicamente territorial, para avanzar en la escala de los procesos de restructuración en territorios concretos. Es decir que las prácticas multiescalares tienen una connotación fuertemente territorial al tiempo que los mismos procesos permiten la mutación entre escalas, es decir, entre territorios cruzados. Refiero a territorios cruzados en contraposición a territorios paralelos, en sentido de que los procesos no pueden explicarse desde una única unidad escalar y requieren de la multiescalaridad para ser entendidos en contextos actuales³⁸.

En este estado de cosas, los vínculos concretos entre agentes heterogéneos (capital diferenciado, posición en el campo y habitus) sustentados en prácticas multiescalares dan lugar a vínculos territorializados y/o (des)territorializados. En el primer caso prevalecen las horizontalidades³⁹, que Santos (2000: 239) refiere como puntos en el

³⁷ Laurelli (2008: 17) refiere a nuevas formas de disputa y organización de los territorios en el siglo XXI, marcadas por el valor de lo económico-político, donde "el territorio comienza a insinuarse como multiescalar y progresivamente complejo, sujeto a múltiples procesos de identidad en sus formaciones sociales, a la vez fragmentario y fractal".

³⁸ Por ejemplo, la política cambiaria es generalmente una política nacional o supranacional, pero influye fuertemente sobre las ventas de las pequeñas empresas industriales (Becker, 2002: 94)

³⁹ Santos (2000: 242) menciona dos tipos de fuerzas que conducen ambos procesos: el proceso de horizontalización está guiado por fuerzas centrípetas y el proceso de verticalización

espacio sin discontinuidad. En relación a los vínculos estamos en presencia de vínculos continuos en el espaciotiempo. Los espacios de horizontalidad de los objetos que se adaptan a los reclamos externos y, al mismo tiempo, encuentran en cada momento un sentido que es propio y localmente construido (Santos, 2000).

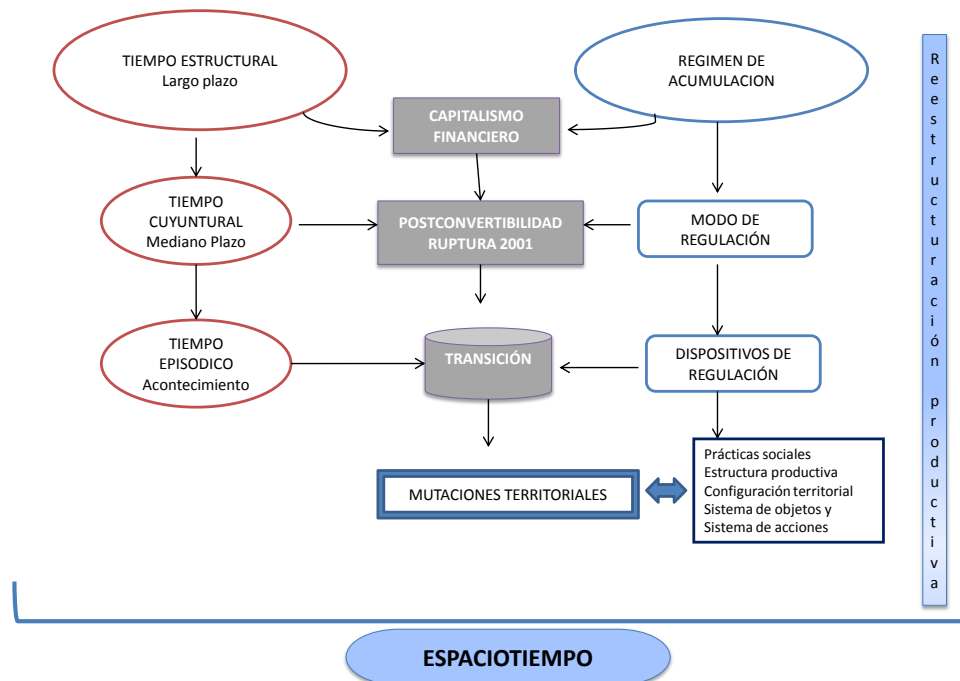
En el segundo caso prevalecen las verticalidades como puntos en el espacio que, separados unos de otros, aseguran el funcionamiento global de la sociedad y de la economía (Santos, 2000: 239), son procesos globales que unen puntos distantes en una misma lógica productiva.

En estos casos la lógica construida localmente es excedida o superada por lógicas externas. El primer tipo de vínculos referidos aquí son los que a largo plazo conforman el eje central en el desarrollo territorial con proyección temporal, aunque ambos tipo de vínculos componen inseparablemente el espacio.

2.4. Descomposición del EspacioTiempo

En el concreto real de este trabajo el tiempo social se aborda desde teorías que explican el contexto postfordista, particularmente desde la escuela de la regulación y sus reinterpretaciones, que permiten espacializar el tiempo y darle sentido para el abordaje del objeto de estudio espaciotemporal (esquema 4).

por fuerzas centrífugas. Pero siempre sobre las fuerzas centrípetas van a actuar fuerzas centrífugas a diversas escalas.



Esquema 4: Descomposición del EspacioTiempo

Fuente: elaboración propia en base a conceptos estructuradores (Wallerstein, 1998; Lipietz, 1994, Santos, 2000; Becker, 2002; Bourdieu, 1995).

La división de tiempos en tiempo estructural, tiempo cuyuntural y tiempo episódico es tomado de Wallerstein quien se inspira en el pensamiento de Braudel (Wallerstein, 1998: 149-158). Braudel definió cuatro tiempos, agregando a los mencionados el tiempo eterno. En este caso se toman los tiempos que tienen su correlato espacial a partir de la interpretación de los procesos de reestructuración productiva desde los aportes de la escuela regulacionista y el aporte de Becker a la teoría de la regulación, que permite adecuar la teoría a un contexto de cambios permanentes como el argentino. Asimismo, los aportes de Santos y Bourdieu permiten arribar a categorías analíticas para el abordaje del objeto de estudio.

El tiempo estructural corresponde al tiempo de largo plazo, permite abordar procesos a gran escala (Wallerstein, 1998: 156), es el tiempo del régimen de acumulación. Su correlato espacial refiere al régimen de acumulación capitalista financiero a escala global. El tiempo cuyuntural es el tiempo ideológico, el tiempo del mediano plazo (Wallerstein, 1998: 155) que está mediado por el modo de regulación que permite la acumulación a gran escala. El modo de regulación en Argentina y, en Córdoba particularmente, presenta especificidades a partir del cambio de la política económica en el año 2001 que significó una ruptura, respecto al modo de regulación del periodo

anterior. En el nuevo período postconvertibilidad⁴⁰ los dispositivos de regulación (prácticas sociales, políticas, normativas, regulaciones, etc.), desde los distintos órganos del gobierno y la sociedad en su conjunto, se ejecutan para dar continuidad al modo de regulación y al mismo tiempo equilibrar las variables micro y macro económicas de acumulación. Es el tiempo episódico de Braudel y el tiempo de los acontecimientos de Santos. Los acontecimientos⁴¹ cambian las cosas, transforman los objetos, dándoles, allí donde están, nuevas características (Santos 2000: 122,123).

La ruptura del 2001 en Argentina es un período, como parte de un proceso que da lugar a una combinación postconvertibilidad a nuevas y viejas formas de regulación de las cuales resulta el modo de regulación actual, permite perfilarse como un periodo de transición. En el período hay elementos que permanecen y resisten, y otros que surgen nuevos. Hay una reorganización de las acciones y nuevos valores a las formas, dando lugar a nuevas formas-contenido, que se hacen explícitas en la configuración territorial.

Este proceso complejo de transición, configura y (re)configura el territorio dando lugar a mutaciones territoriales (transformación de formas-contenido), y al mismo tiempo reafirmando la noción de espacio como híbrido entre sistema de objetos y sistema de acciones (Santos, 2000: 85).

3. Consideraciones Contextuales

Los cambios políticos-económicos que desembocan en un contexto nacional de crisis (2001), recesión y posterior crecimiento del país, son el marco de análisis para el abordaje de las dinámicas industriales-territoriales en la ciudad de Córdoba. Se focaliza el contexto en la dinámica de las empresas y las decisiones políticas con implicancias directas en el desarrollo del sector industrial territorial.

3.1. El contexto Nacional en la convertibilidad: estabilidad y desindustrialización regresiva

En Argentina en la década del '90, a partir de la política del régimen de "convertibilidad", la apertura de la economía y la reducción de la presencia del Estado, se mantienen las disparidades regionales, de décadas anteriores, y aumentan las

⁴⁰ Empirización del tiempo

⁴¹ En concordancia con la teoría de la acción

disparidades entre los sectores económicos⁴². Se fortalecieron los sectores en los que operaban las grandes empresas nacionales y trasnacionales y perdieron relevancia y participación los sectores en los que operaban las PyMEs. Asimismo, se profundizó la pérdida de patrimonio y de la base tecnológica que habían acumulado las PyMEs en la etapa de sustitución de importaciones. Asimismo, la desregulación de los mercados revela un escenario propicio para la inversión extranjera directa que promovió la extranjerización de muchas empresas nacionales y la entrada de empresas de origen externo.

El paso a la reforma estructural de los '90, centrada en el Plan de Convertibilidad, estuvo acompañada a nivel macroeconómico por la apertura, privatización y/o concesión de activos públicos, la estabilización de los precios, el ajuste fiscal, la apertura comercial para amplios sectores de la economía local, la liberación de gran parte de la producción de bienes y la provisión de servicios y la renegociación de pasivos externos (Heymanm, 1999).

El plan de convertibilidad⁴³ estuvo basado en dos medidas centrales, por un lado un tipo de cambio fijo con un peso sobrevaluado y por otro, una regla monetaria que permitía emitir dinero al gobierno siempre y cuando ingresaran dólares a las reservas del Banco Central. Es decir que las reservas del Banco central debían respaldar el cien por ciento de la base monetaria. No obstante, el peso argentino sobrevaluado, impactó negativamente sobre las exportaciones, provocando la desaparición de sectores enteros de la economía y el surgimiento de sectores exportables (principalmente al mercado brasilero), que mantenían ventajas naturales. Productos derivados del uso de los recursos naturales, como la soja, el petróleo y los derivados de la pesca fueron los beneficiados. Al tiempo que se retraían las exportaciones, se acentuó la reducción de la protección arancelaria y paraarancelaria, provocando la apertura a la importación de bienes. Este desfasaje entre exportaciones e importaciones provocó saldos negativos en la balanza comercial durante diez años, que fueron sostenidos con dólares tomados a crédito en el mercado internacional con el consecuente crecimiento continuo de la deuda externa.

⁴² Según Gatto (2003: 5,6) "el nivel de concentración territorial de la producción se ha mantenido más o menos constante, las cinco jurisdicciones de mayor tamaño (Buenos Aires, Ciudad de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fé y Mendoza) dan cuenta del 80% del producto en el año 1953 y 78% en el 2000".

Las problemáticas regionales producto de las políticas implementadas en los 90' también pueden verse en Manzanal (1999) y Rofman (1999).

⁴³ Parte de las apreciaciones que aquí se sostienen respecto al plan de convertibilidad fueron extraídas de las notas tomadas en la discusión e intercambio de ideas, en la cual participé, con el Dr. Jorge Schvarzer en el Seminario dictado en la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional del Comahue, agosto del 2003.

Así, con la paridad uno a uno de la convertibilidad, en base al anclaje del peso al dólar estadounidense, se detuvo la inflación y se restableció la estabilidad⁴⁴, en un contexto internacional con amplia oferta crediticia y de mayores precios para ciertos productos de exportación. Asimismo, la apreciación monetaria se tradujo en la deformación de toda la economía (Landrisini, 2003). En este último sentido, entre los impactos más relevantes se destaca el aumento de las importaciones y del endeudamiento externo a costa de la producción interna y una desindustrialización masiva y crecimiento del desempleo (Schorr, 1999; Tomadoni, 2005). Sectores productivos enteros se vieron afectados por la apertura, vía la reducción de aranceles a las importaciones y la apreciación del peso, que implicó la ausencia de inversiones y de puestos de trabajo.

Estas políticas de corte neoliberal impartidas desde el Estado argentino, fueron el eje de acción en este contexto, con ajustes de carácter restrictivo dirigidas a limitar la oferta monetaria y la inflación, moderar los incrementos salariales y el gasto público o conseguir un mayor ahorro y diversificación de las fuentes de energía. Asimismo muchas de las funciones tradicionales del Estado pasaron a manos privadas a través de la privatización de empresas públicas, además de la reducción del gasto social, las subvenciones a las empresas y los territorios. Asimismo se ponen en marcha políticas tendientes a la flexibilización de los mercados de capital y trabajo. Tomadoni (2009: 171) respecto a la desregulación del mercado de trabajo resalta la eliminación de la antigüedad, el aumento de las horas de trabajo, la renegociación de reivindicaciones alcanzadas, los retiros voluntarios de personal, los despidos y la reducción del salario.

Además fueron suprimidos los principales mecanismos de control del Estado sobre la economía, a favor de las reglas del mercado, al tiempo que se liberalizó la inversión extranjera en Argentina (Svampa, 2005). En definitiva, la adopción de la convertibilidad acentuó la dependencia estructural del país frente al mercado internacional y no permitió desarrollar un nivel de competitividad suficiente (Salama, 2003).

Diversos estudios sobre empresas Argentinas muestran que ésta década estuvo marcada por un proceso de modernización a través de la importación de bienes de capital con poco contenido de adaptación propia y con una especialización en productos maduros o sencillos a modo de ensamblaje que, además, generó una fuerte desarticulación de los aparatos productivos regionales. Este contexto ha impactado fuertemente en el empresariado y en sus conductas de una manera muy diversa

⁴⁴ Este impacto, luego del periodo hiperinflacionario de los '80, fue visualizado por el colectivo social de forma positiva lo que se tradujo en la reelección y el segundo mandato del gobierno menemista.

según el ámbito geográfico, el sector, el tamaño de las firmas, su estado evolutivo al momento de la apertura y la capacidad endógena (Narodowski, 2003:6). Svampa (2005: 34) refiere a un proceso de “reprimarización de la economía” en donde las pequeñas y medianas empresas tuvieron grandes dificultades para afrontar la competencia externa⁴⁵.

La década del '90 marca un escenario político económico atractivo para las Inversiones Extranjeras Directas (IED) en el país destacando la desregulación de las actividades y los mercados, las privatizaciones de empresas públicas y el marco regulatorio para las IED, que sostienen el flujo de capital extranjero localizado en el país en la década de los '90⁴⁶ (Kosacoff y Porta, 1998; Russo, 1999; Chundovsky y López, 2000; CEPAL, 2010; Kulfas, 2005). Cabe destacar que la adquisición de empresas privadas existentes fue la modalidad de ingreso de la IED en toda la década, alcanzando un 57% del total de IED entre 1992 y 1999 (Chundovsky y López, 2000). El carácter monopólico en el que se insertaron muchas de estas empresas, mayormente grupos subsidiarios de empresas trasnacionales y en menor medida grupos económicos locales con capacidad de articulación internacional, les permitió apropiarse de una rentabilidad diferencial (Bisang, 1996; Notcheff, 1998; Svampa, 2005).

Kosacoff y Porta (1998) señalan dos fases en la dinámica del ingreso de los capitales externos al país. Una primera fase hasta 1994, en donde las inversiones extranjeras directas están asociadas al proceso de privatizaciones de empresas de servicios públicos, y una segunda fase posterior a 1994; donde se observa la radicación de inversiones en el sector privado, con una difusión en todas las actividades. Asimismo las inversiones extranjeras directas tienden a concentrarse en algunos sectores: la industria automotriz, orientada por políticas específicas y controladas por las empresas trasnacionales, las industrias de alimentos y bebidas, las cadenas de distribución y el sector petroquímico⁴⁷.

⁴⁵ Bisang, Burachik y Katz (1995: 303) mencionan una “des-sofisticación” del aparato industrial, en el mismo sentido que Svampa (2005), cuando consideran la organización de la producción de ensamblaje de componentes importados. Cabe destacar que estos autores refieren a este proceso en la década del '80 y Svampa refiere a la continuidad del mismo proceso en los '90.

⁴⁶ En Argentina las IED entre 1990 y 1999 treparon once veces respecto a la década anterior (U\$S 67624 millones) y en la mayor parte de la década estuvieron por encima del 2% del PBI, y del 10% de la inversión bruta en capital fijo (Chundovsky; López, 2000).

⁴⁷ Las tres ramas han concentrado el 85% de las IED dirigida a la industria entre 1992 y 1996, distribuidas en 33% alimentos y bebidas; 36% industria química y petroquímica y 16% sector automotriz (Kosacoff y Ramos, 2001)

Por su parte, Tomadoni (2004) sostiene que los cambios emprendidos en los años noventa marcan un giro en la estructura socio económica territorial de Argentina. En relación a la industria este proceso supuso en Argentina una transición del modelo de industrialización fordista al modelo de industrialización posfordista por supuesto con las características singulares que dichos modelos podían adquirir en un ámbito periférico, es decir en aquellos lugares y/o países no incluidos en los centros de decisión a escala global. Según la autora, el paso de un modelo a otro, se dio en la consideración de Argentina como “mercado emergente” (ADEFSA, 1997; Bastos Tigre, 1998; Gratius, 2000) para las transnacionales mientras que en su opinión lo que se había configurado fue un “mercado sumergente” en relación a las implicancias de este nuevo modelo sobre la estructura socio-territorial (Tomadoni C., 2004).

En este sentido Tomadoni (2004) sostiene que la reestructuración producida bajo un régimen de acumulación, a nivel macroeconómico, neoliberal y con un modo de regulación flexible ha generado un modelo de desarrollo concomitante al proceso de globalización en el cual uno de los agentes protagónicos fueron las empresas transnacionales. Se produce una concentración y extranjerización de la producción, en manos de un reducido número de grandes empresas, con cierto grado de autonomía para desenvolverse ante la situación interna del país. Así aduce que el resultado del proceso es una reestructuración industrial regresiva (Aspiazu y Khavisse, 198; Nochteff, 1991; Schorr, 1999) a lo cual se agrega la desindustrialización del tejido industrial local en referencia a Córdoba⁴⁸.

La política de promoción industrial en la década del '90 tuvo fuertes implicancias en la localización y distribución industrial así como en las especializaciones industriales debido a los altos costos que ocasionaba para el fisco⁴⁹. No obstante, en 1998 el Estado otorgó una extensión a la promoción industrial por quince años para las provincias de La Rioja y San Luis. El resto de las provincias anteriormente beneficiadas quedaron desamparadas de estos beneficios. En el caso de Tierra del Fuego, esto significó el desmantelamiento de gran parte de su estructura industrial.

Asimismo, el Estado mantuvo un considerable número de medidas subsidiarias para la industria manufacturera. Entre los regímenes más importantes implementados por el

⁴⁸ La apertura produjo una fuerte desintegración de la producción fabril local, en particular de aquellas ramas con preponderancia de PyMEs. Además, se observa un retroceso de la participación de la actividad industrial en el PBI que impacta fuertemente en términos productivos y en la creación de puestos de trabajo.

⁴⁹ Representaban un gasto para el Estado cercano a los 800 millones de dólares anuales. No obstante, se realizaron algunas excepciones que permitieron acogerse a los beneficios de la promoción a número importantes de empresas (Alvarez de Celis, 1999).

gobierno del Presidente Menem se podría mencionar el régimen de especialización industrial -que comprendía en una serie de beneficios impositivos y fiscales que permitieran a las firmas mejorar su *mix* de producción-, los regímenes sectoriales especiales para la industria automotriz y la industria editorial, el régimen de reintegros para bienes de capital y los regímenes que subsidiaban la importación de bienes para construir o ampliar una planta industrial⁵⁰. Estos proyectos, exceptuaron del pago de aranceles a la importación de maquinaria ingresada al país, siendo por ende capitales intensivos, con la consiguiente eliminación de mano de obra en muchos de los proyectos que contemplaron ampliaciones. En los nuevos proyectos la incorporación de mano de obra fue principalmente en empresas de 25 a 50 operarios y en menor medida en empresas de 50 a 200 operarios (Alvarez de Celis, 1999).

El nuevo escenario provocó un fuerte proceso de reconversión al interior del empresariado traducido en nuevas estrategias, cambios en el peso relativo de las distintas actividades y los agentes económicos, así como prácticas productivas, tecnológicas y comerciales. En este sentido Kosacoff y Ramos (2001: 111) muestran dos grandes conductas empresariales como respuesta a los requerimientos del nuevo escenario de los '90 basadas en las capacidades adquiridas de las firmas industriales en el pasado y los límites del entorno económico. Por un lado, las firmas con estrategias ofensivas que intentan alcanzar niveles de productividad similares a los internacionales y que abarcaron en un reducido número de empresas en el país vinculadas con la extracción y procesamiento de recursos naturales, la producción de insumos básicos y, parcialmente, el complejo automotriz con fuerte presencia de inversión extranjera directa. Por otro lado, las firmas con estrategias defensivas que revelan las restricciones, dificultades y carencias de las firmas. Aquí se encuentra la mayoría del tejido productivo que a pesar del esfuerzo y avances en términos de productividad, quedaron fuera de la frontera técnica internacional⁵¹.

En cuanto al empleo, esta reestructuración trajo consigo modificaciones en la organización del trabajo y el planeamiento de la producción que impactó fuertemente en el mercado de trabajo, a lo que se suma un conjunto de reformas laborales impuestas desde el Estado. Éstas implicaron la flexibilización laboral que se manifestó

⁵⁰ Entre 1994 y 1998, fueron aprobados 145 proyectos industriales beneficiados con los dos regímenes antes señalados, por un monto total de casi tres mil millones de dólares. Setenta se ubicaron en la región metropolitana de Buenos Aires, diecisiete en la provincia de Buenos Aires, dieciseis en Córdoba y las demás en el resto del país (Alvarez de Celis, 1999).

⁵¹ Durante el primer lustro de los 90' en Argentina, solo unas 400 empresas que representaban el 40% de la producción industrial desarrollaron estrategias ofensivas, mientras que el 60% restante con aproximadamente unas 25000 empresas, desarrollaron estrategias defensivas (Bisang, 1996).

en las diferentes formas de contratación: empleo autónomo, tercerización, subcontratación y trabajo temporario.

Así, el crecimiento del empleo a un ritmo menor al incremento de la PEA, revela la baja capacidad de la economía para generar empleo en un contexto de reestructuración cuantitativa y cualitativa del mercado de trabajo incrementando la desocupación estructural con valores entorno al 18% en 1996-1997. Esta situación impactó sobre todas las actividades productivas, pero merece destacarse el sector industrial, que sufrió durante las últimas dos décadas un proceso de desindustrialización con destrucción del empleo y cambios en los procesos de acumulación y distribución de la riqueza, producto de un modelo territorial que se configuró a la sazón del proceso de globalización de la economía.

3.2. Salida de la convertibilidad: crisis y recesión

El colapso del régimen económico configurado en los años noventa se inició en 1998; a partir de las implicancias de la devaluación brasilera, el aumento de las tasas de interés y la caída de los precios internacionales. Comenzó un proceso recesivo unido a una crisis institucional que condujo al *default* y generó una desorganización general de todas las actividades económicas del país. Esto produjo la disminución del consumo interno y con ello la caída del PBI⁵², la retracción de los salarios reales (más del 30%), que sumado al inicio de la recesión de Estados Unidos, generó un escenario que se extendió hasta el 2002 con una profundización de la recesión, la agudización de la situación social y la fragilidad del sistema político.

Los hechos más relevantes muestran la crisis del sistema cambiario en todos sus atributos, la ruptura de la trama de relaciones contractuales, y en particular del sistema financiero. Ello se tradujo, como es sabido, en una crisis de confianza y desorganización del sistema económico, cuya resolución ha requerido reformas en la política fiscal, monetaria y financiera, y de la asistencia financiera internacional (Landrisini, 2003). Los costos de la salida de la convertibilidad, implicaron además, crisis del sistema bancario, ya que los depósitos estaban en dólares. El gobierno pesificó las deudas pero tuvo que reconocer a los depositantes en dólares que se les iba a devolver de algún modo el dinero en dólares. El Estado es quien asumió ese costo (33 millones de dólares a 10 años) generando una enorme deuda adicional y la

⁵² Entre diciembre y marzo del 2002 el PBI registró una caída del 20%. Según Jorge Schvarzer (2003), una cifra poco conocida en el mundo, Tailandia registra valores similares en la crisis del Sudeste asiático y Estados Unidos en la crisis de 1929.

desconfianza al sistema financiero que ha impactado finalmente en la ausencia de crédito para la producción.

Al interior del sector productivo, la década del '90 y posteriormente, el proceso recesivo, afectaron seriamente a la industria⁵³. La década estuvo marcada por las inversiones internas y externas en la modernización de la estructura productiva con fuertes obstáculos para los sectores industriales debido a apertura comercial ilimitada. Así el mercado interno se orientó a los productos nacionales, que con el inicio de la recesión comienza a verse seriamente afectado. Al mismo tiempo se mantuvieron las exportaciones basadas en las *commodities* de origen agropecuario y los combustibles.

“Así, durante la vigencia de la convertibilidad, entre 1991 y 2001, el PBI total (a precios constantes) se incrementó poco más de 29%, mientras que el industrial creció apenas 10%. Como resultado, se profundizaron los procesos de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector que se remontan a la última dictadura militar (1976-1983). “De allí que en 2001 se verifica una nueva disminución en el peso relativo de la industria en el PBI en relación con los inicios de los '90 (casi tres puntos porcentuales, ubicándose ligeramente por encima de 15%), al tiempo que, en términos del PBI industrial por habitante, se manifestaba una caída superior a 10% (los registros de 2001 se ubicaban incluso por debajo de los correspondientes a casi 30 años atrás, durante la hegemonía de la industrialización sustitutiva)” (Aspiazu, y Schorr, 2010: 32).

En el marco de los pilares que sostuvieron la década del '90, las características de la sociedad argentina fueron mutando en lo que Svampa (2005: 139) denomina proceso de movilidad social descendente. Los afectados principalmente fueron las clases medias asalariadas y autónomas: franjas de empleados, técnicos y profesionales del ámbito público (educación y salud), cuentapropistas, comerciantes, empresarios y propietarios rurales ligados a las economías regionales. La acentuación de la pobreza estaba asociada, ya no solo a la pérdida de poder adquisitivo (eje de los '80) sino también a la desocupación⁵⁴.

Gran cantidad de estudios analizan los cambios por los que la sociedad argentina empobrecida debió atravesar, desde las estrategias de adaptación al nuevo contexto

⁵³ Entre 1998 y 2001 según el INDEC el PBI industrial retrocedió en un 18%, siendo los sectores mas afectados automóviles (83%), metalmecánica (78%), productos textiles (68%), productos minerales no metalíferos (48%), caucho y plástico (40%) y alimentos y bebidas (25%)

⁵⁴ A fines de la década del '90, el 26,7% de la población y el 18,9% de los hogares no percibía ingresos suficientes para acceder a la canasta básica de bienes y servicios, según cifras del Indec (Kessler y Di Virgilio, 2003 en Svampa, 2005)

hasta la redefinición de los marcos sociales y culturales⁵⁵. La polarización social, como consecuencia del modelo neoliberal, dio lugar a cambios territoriales a escala urbana principalmente, visualizados en una marcada segregación espacial al interior de las ciudades. Por un lado, con el deterioro de barrios de trabajadores, la expansión de las villas miseria en la periferia y también en áreas centrales de las ciudades; y por el otro lado, con la expansión de barrios privados cerrados⁵⁶. El periodo postconvertibilidad mantiene la difusión de este proceso y al mismo tiempo desde la implementación de políticas específicas, se dará respuestas a la segregación, en muchos casos a través de la relocalización urbana de los sectores empobrecidos, del centro a la periferia de las ciudades.

3.3. El contexto nacional postconvertibilidad: crecimiento e incertidumbre

A partir del 2002, la salida de la convertibilidad con la devaluación de la moneda desorganizó la actividad económica en su conjunto, obligando a reformular el funcionamiento cambiario-monetario, fiscal y financiero. Esto provocó una profunda reestructuración en el sistema, en su morfología y dinámica, en el modo de inserción de Argentina en la economía internacional, y en la distribución interna, territorial y social del ingreso.

En el nivel de actividad, se registraron cambios positivos en las actividades productivas ligadas a bienes transables, y en operatorias de exportación, mientras que las mayores tendencias negativas corresponden a los servicios y actividades productivas directamente ligadas a la demanda interna, y a las importaciones⁵⁷. A partir de ello, los sectores productores de bienes y servicios exportables se han visto favorecidos en términos de su posicionamiento interno, tal es el caso de los productores de alimentos básicos y de petróleo, y el turismo, en especial en áreas de frontera que continúan creciendo en este periodo y desde el periodo de la convertibilidad (grafico 6). Las ramas que se ven beneficiadas son la automotriz, metalmecánica, textiles y confecciones, maquinaria y equipo.

⁵⁵ Al respecto, Svampa (2005: 141-146) referencia a Minujin y Kessler (1995); Kessler y Di Virgilio, (2003), Denis Merklen (2000 y 2005), Elías (1996), Ines Gonzales Bombal (2002), Luzzi (2005)

⁵⁶ Abundan en las literatura el análisis de estos procesos, abordados desde la sociología, la antropología y la geografía; principalmente.

⁵⁷ Después de la devaluación, las provincias argentinas que poseían una estructura productiva internacionalizada tienen mejor situación post-crisis porque los precios son rápidamente actualizados. Además el Producto Bruto Geográfico presenta grandes diferencias entre provincias en función del grado de inserción externa que tengan los aparatos productivos provinciales (Gatto Francisco 2003).

En el otro extremo, el nuevo cuadro económico caracterizado por: inflación, pesificación y nuevo conjunto de medidas monetarias y fiscales, afectó negativamente y en particular al sector de servicios públicos privatizados, como así también al sector financiero y a algunas industrias específicas con altos componentes de insumos importados no sustituibles en el corto plazo.

En el proceso de sustitución de importaciones que surgió luego de la devaluación del peso en enero de 2002, las grandes empresas pusieron sus ojos en las PyMEs locales, como proveedoras de partes, y de servicios, las que no siempre pudieron responder en plenitud a una demanda para la que no estaban preparadas luego de una década de apertura indiscriminada (Landrisini, 2003).

La década de los '90 marcó una ruptura con altos costos económicos, políticos y sociales. El periodo post-crisis, ayudado por el tipo de cambio, marca un nuevo rumbo para el país caracterizado por un crecimiento continuo del PBI y la recuperación del empleo (gráfico 1 y 2).

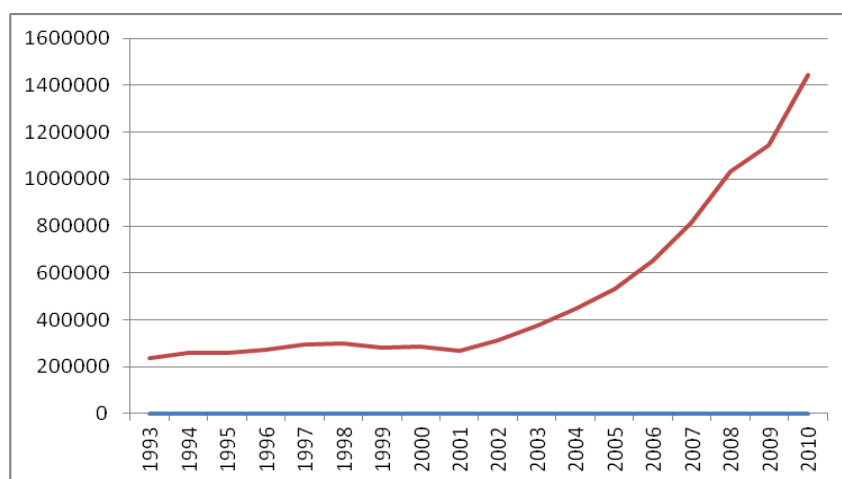


Gráfico 1 PBI en millones de pesos corrientes a precios de mercado 1993-2010
Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC-Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

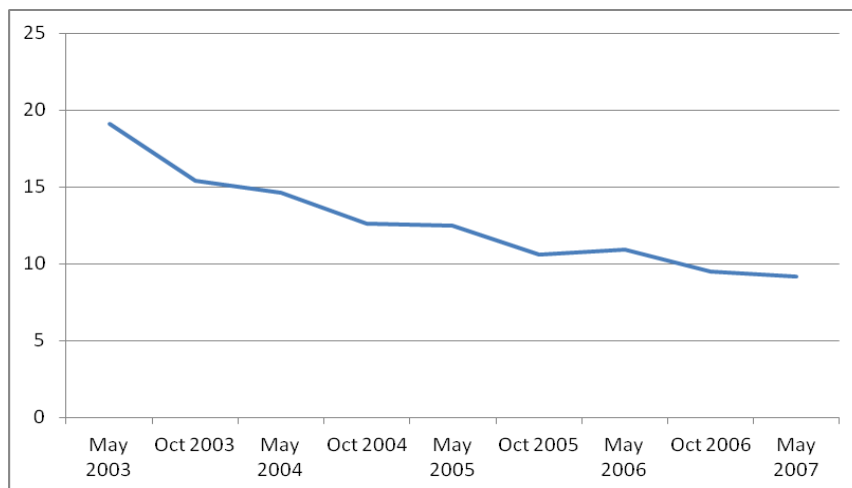


Gráfico 2 Tasas de desocupación del total de aglomerados urbanos desde mayo 2003 a mayo del 2007

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta Permanente de hogares - INDEC

La situación que atraviesa el sector industrial hacia fines del 2001 y principios del 2002, tiene un impacto directo sobre el conjunto de actividades que comprende. En este sentido, es importante destacar las relaciones intersectoriales que promueve éste sector y los lazos indiscutidos con el desarrollo tecnológico; que fueron desarticulados en el periodo anterior.

El sector industrial fue el que más rápidamente y positivamente reaccionó, por la caída de los salarios dentro de los costos de producción, la subutilización del *stock* de capital (entre 1998-2002) y por la relación 3 a 1 del peso con el dólar que significó una relativa protección a la competencia externa, que condujo a un aumento de la producción y ocupación, a partir de la devaluación de la moneda en 2002. Del análisis de los datos del INDEC se desprende un crecimiento del valor de la producción industrial, mientras que en 1998 era de 53.326 millones de pesos en 2005 el valor trepó a 114.141 millones de pesos llegando al 2010 a un valor de 271.665 millones de pesos (gráfico 3).

Según datos del INDEC, entre el 2002 y el 2008 la producción industrial acumuló un incremento del 85,2%, incremento que afectó positivamente sobre el aumento del empleo, que ocupó un 40% más de trabajadores entre esos años.

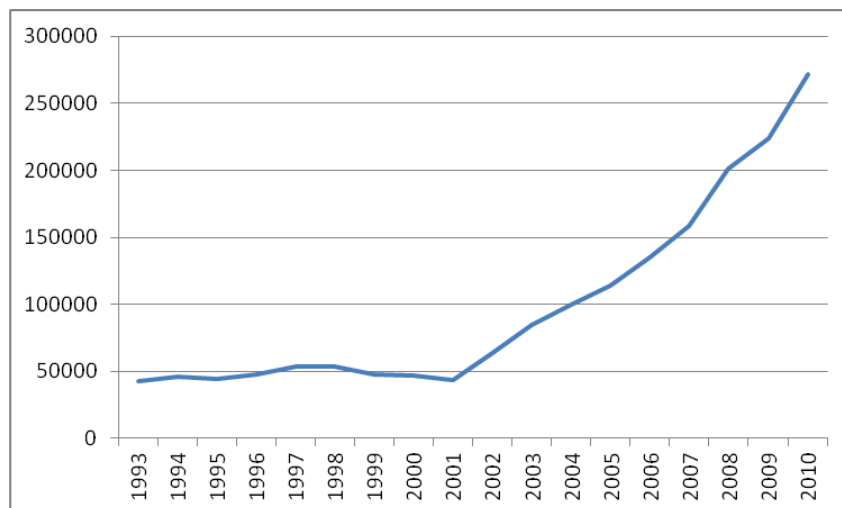


Gráfico 3 Evolución de la producción industrial manufacturera en millones de pesos 1993-2010
Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC-Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

No obstante, al interior del sector se observa en datos del INDEC una concentración de la ganancia en manos de las 100 empresas más grandes que en 2007 explican el 44% del PBI industrial⁵⁸.

Asimismo, el comportamiento de la relación capital/trabajo (grafico 4) muestra como las ganancias obtenidas del crecimiento de la economía en su conjunto, pre y postconvertibilidad, estuvieron marcadas por una transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia el capital (Ortiz y Schorr, 2009) dando lugar a una continuidad heredada del periodo anterior.

⁵⁸ Frente a una participación del 38% en 2001 y el 27% en 1993 (INDEC)

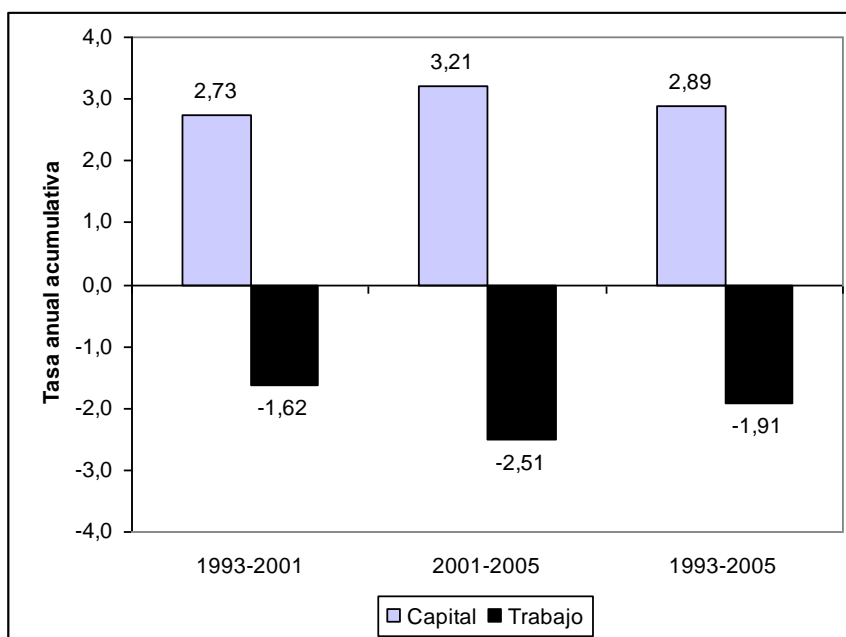


Gráfico 4 Tasa de variación anual de la participación en el ingreso de la Argentina del capital y el trabajo, 1993-2005

Fuente: Ortiz y Schorr (2009) en base a datos del INDEC.

Los valores absolutos registran un importante incremento constante en el valor de la producción del sector industrial en la estructura sectorial del PBI (incluyendo actividades de servicios, comercio y otros sectores productores de bienes) donde la participación del sector, en promedio mantuvo un valor del 20,51%; es decir, 3,13 % más que el promedio registrado en los '90. Si bien este dato muestra un mayor peso relativo de la industria en ésta etapa, los valores analizados anualmente muestran una tendencia en baja desde el año 2004 con registro de altibajos. En el año 2009, las implicancias de la crisis internacional se visualiza principalmente en el entramado de las grandes empresas, mayormente transnacionalizada, y se traduce en la disminución de la velocidad de crecimiento del sector a un 11% respecto al 26% registrado en el 2008, aunque se recupera en el 2010 un 21%⁵⁹ (grafico 5). La disminución registrada, por los factores internos mencionados sumado a la crisis internacional, se manifiesta en una disminución de la actividad y por consiguiente de las horas de trabajo (E4.7.7.11)⁶⁰ que se reflejan en los medios periodísticos (P.T.lavoz.29.3.9,

⁵⁹ Datos del INDEC

⁶⁰ Entrevistas realizadas a empleados de empresas autopartistas refieren a regímenes de contratación de personal con una duración de dos meses, que se renuevan en la medida que se requiera personal (E3.7.7.11, E4.7.7.11).

P.T.cronista.3.10.8, P.T.lavoz.3.5.9, P.T.lavoz.25.7.9)⁶¹ y también en los datos del INDEC⁶².

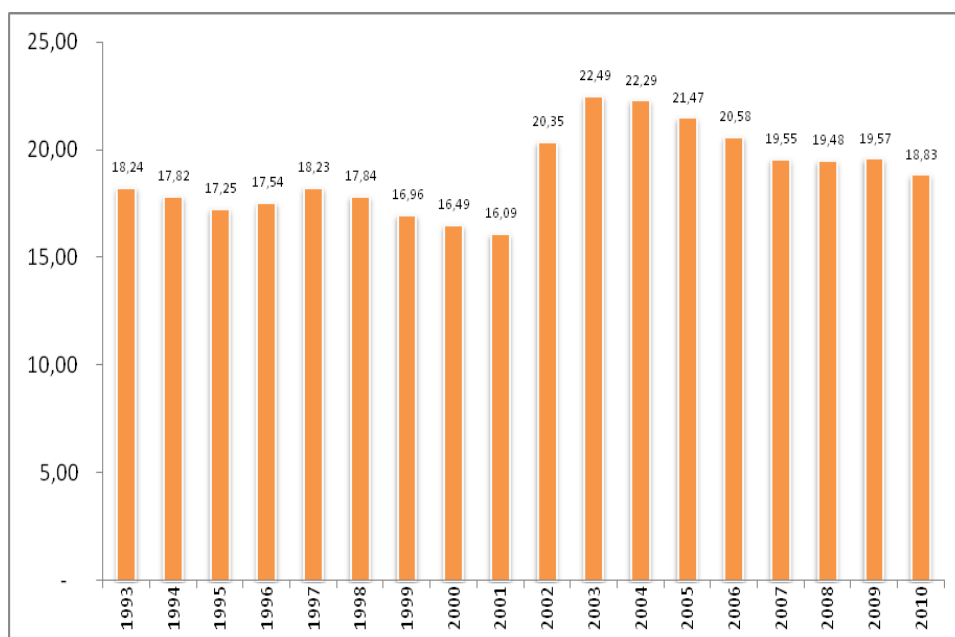


Gráfico 5 Participación de la Industria manufacturera en el PBI 1993-2010

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC-Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Schorr (2011: 4) menciona dos etapas de crecimiento industrial. Hasta el 2007, de crecimiento generalizado, sobre todo en las ramas castigadas desde el inicio del proceso de desindustrialización en 1976 con presencia de pymes y requerimientos de empleo: maquinaria y equipo, metalmecánicas, calzado, textil, etc. (P.I.eldia.18.9.4). No obstante, se expanden también, las ramas predominantes hegemónicas en el periodo de convertibilidad: alimentos, química, acero y aluminio, derivados del petróleo y automotores (P.I.lavoz.17.7.11). A partir del 2007, en el marco de la crisis internacional, comienzan a disminuir las ventajas derivadas de la competitividad del tipo de cambio con la consecuente desaceleración del crecimiento fabril. Las ramas que dinamizan esta etapa son: sustancias y productos químicos, alimentos y bebidas,

⁶¹ Entre octubre del 2008 y junio del 2009 los principales periódicos nacionales y locales publican en sus tapas, noticias en donde reflejan la disminución de la actividad industrial, principalmente del sector automotriz y metalmecánico. Noticias como la suspensión de personal en ensambladoras automotrices, procedimientos preventivos de crisis por parte de empresas locales, adelantos de vacaciones y reducción de jornadas, reflejan el contexto.

⁶² Según datos del INDEC Córdoba perdió 8.500 puestos de trabajo en el año 2009. En 2008 el promedio fue de 471.324 empleos y en 2009 el promedio bajó a 462.824. No obstante, hay una recuperación a partir de último trimestre del 2009.

curtiembres, metales básicos, caucho y plástico, armaduría automotriz⁶³ y ensambladoras de productos electrónicos en Tierra del Fuego⁶⁴ (P.T.iEco.19.2.12, P.T.contexto.24.2.12) y, actividades industriales volcadas al procesamiento de recursos naturales⁶⁵. El autor caracteriza a las actividades de la segunda etapa del periodo, con débiles eslabonamientos y de inserción internacional subordinada, mercados concentrados –en su mayoría por capitales extranjeros⁶⁶- para las que los salarios pesan mucho mas como costo empresario que como factor de demanda.

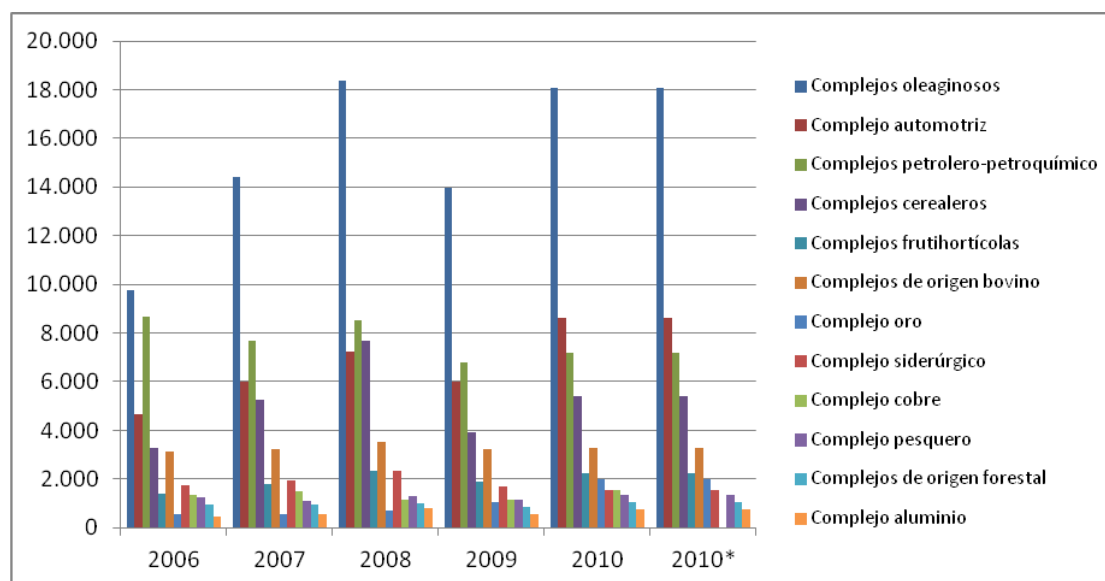
Las exportaciones del periodo postconvertibilidad, además de las agrícolas y ganaderas incluyendo las del complejo agroindustrial ganaron peso, aunque en menor medida la producción de ciertos productos exportables ligados a las economías regionales, que se vieron igualmente favorecidos por el nuevo tipo de cambio, incluyendo el crecimiento de las exportaciones de empresas medianas y pequeñas - metalmecánica en Córdoba y Santa Fe; cueros y calzados en Provincia de Buenos Aires; vinos en Cuyo; etc. (gráfico 6). No obstante, la dinámica del crecimiento postconvertibilidad “no habría modificado la estructura industrial especializada en *commodities* y basada en recursos naturales, heterogénea, desarticulada y con considerable control por parte de empresas transnacionales heredadas de los periodos anteriores” (Adriani, Langard y Steimberg, 2011: 67).

⁶³ Respecto a la armaduría industrial o ensamblaje, Schorr irónicamente refiere a una industria tipo “rasti” en comparación del sector con el juego para niños de encastrado y apilamiento de piezas plásticas (Entrevista realizada a Martín Schorr en programa radial “Al dorso” emitido el 22/10/2011).

⁶⁴ En ambos casos actividades apoyadas con regímenes especiales de promoción. En el caso de la zona franca de Tierra del Fuego cuenta con beneficios como el no pago de IVA, derechos a la importación y ganancias (ley 22021 de promoción industrial) y la ley 26539 vigente desde diciembre del 2009 que impulsa la fabricación de productos tecnológicos mediante un nuevo tratamiento en impuestos internos e IVA para productos que compiten con productos internos. Además, el decreto 252/09 que estableció una alícuota reducida de impuestos internos para los productos fabricados allí y el decreto 2111/09 que modificó el tratamiento impositivo cuando existe vinculación empresaria entre empresas fabricantes de la isla y sus clientes que venden en el país sus productos. BGH, Nokia, Samsung, LG y BlackBerry son algunas de las marcas que están radicadas allí.

⁶⁵ Según el informe del Banco Central del año 2010 sobre inversiones directas en el país, el sector minero se constituyó en el mayor receptor de inversiones directas durante el año 2010, registrando un incremento del 77% respecto del año anterior debido a la alta rentabilidad del sector (40%). El informe refiere además como uno de los sectores de mayor concentración (88% entre las primeras diez firmas).

⁶⁶ Según datos oficiales del Centro de Estudios para la Producción del Ministerio de Economía, el 66% de las empresas que se vendieron en el año 2008 fueron adquiridas por capitales de origen extranjero. Los países que concentran las compras son México, Holanda, Estados Unidos y Brasil (publicado en el suplemento de Economía del diario La Voz del interior del 3 de mayo del 2009 pág. 5).



*datos provisorios

Gráfico 6 Composición de las exportaciones según complejos exportadores de mayor participación 2006-2010

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC

El crecimiento y expansión del sector agrícola, principalmente oleaginoso, se vio sacudido en marzo de 2008 por el quiebre en la relación entre el gobierno nacional y el sector agrario debido al aumento en el impuesto sobre las retenciones a las exportaciones de granos. Esto complicó el panorama industrial del país, ya que se tradujo en un estancamiento generalizado debido al conflicto y a la falta de acuerdo entre ambos sectores que derivó en cortes de rutas, conflictos gremiales, etc. No obstante luego de varios meses de desacuerdo y de un amesetamiento de la actividad industrial, se reactivó la actividad.

En síntesis, las ventajas de un dólar alto, representó en la primera etapa postconvertibilidad, un incentivo para la producción y la exportación, sobre la base de una capacidad instalada ociosa, de aquellas actividades más concentradas del capital: complejo automotriz⁶⁷, complejo oleaginoso, complejo petrolero-petroquímico (Gráfico 6). Sin embargo, significó una limitante para la inversión en tecnología, sobre todo para las pequeñas empresas con baja capacidad financiera e inaccesibilidad para el mercado de crédito⁶⁸.

⁶⁷ El crecimiento de la rama automotriz se visualiza en el Estimador Mensual Industrial (EMI) con una variación del 386% en 2010 respecto al 2002. Asimismo el EMI de la rama minerales no metálicos presenta un 154% y la metalmecánica un 146% (Plan estratégico industrial nacional 2020)

⁶⁸“La presión de costos internos, en un contexto de tipo de cambio prácticamente fijo, exige a las PyMEs lograr mayores niveles de eficiencia en la gestión del capital físico y humano. Es por esta razón que el fuerte aumento de la producción ha sido obtenido sin una importante

Según la Fundación Observatorio PyME⁶⁹, al interior del sector industrial, las reacciones frente al escenario actual no son homogéneas entre las empresas. El incremento interanual de los costos directos de producción industrial ha impactado fuertemente entre las empresas pequeñas (entre 10 y 50 ocupados). Esto puede advertirse particularmente a partir del cuarto trimestre de 2005. En efecto, entre las empresas pequeñas se tiene una tasa interanual de incremento de costos superior al 40% respecto de mediados de 2005. Con todo, se advierten comportamientos diferenciado entre las pequeñas empresas (entre 10 y 50 ocupados) y las empresas medianas (entre 50 y 200). Entre las pequeñas la utilización de la capacidad instalada no se modificó y el empleo creció levemente, en las medianas se registró un uso más intensivo de las maquinarias e instalaciones y se incrementó significativamente la plantilla de personal. Por otro lado, las empresas medianas han experimentado una tasa de incremento interanual del precio de venta promedio superior a la de las empresas pequeñas.

Ahora bien, las nuevas ventajas del contexto entre las cuales priman los bajos costos salariales reales, se traduce en un crecimiento constante de la actividad industrial, al tiempo que genera altas tasas de ganancias apropiadas por aquellas empresas más concentradas del sector (gráfico 7).

ampliación del parque de maquinaria ni incrementos significativos en la cantidad de ocupados” (Fundación Observatorio PyME, 2011: 8).

⁶⁹ Los socios fundadores de la fundación son la Universität di Bologna, el grupo Techint y la Unión Industrial Argentina.

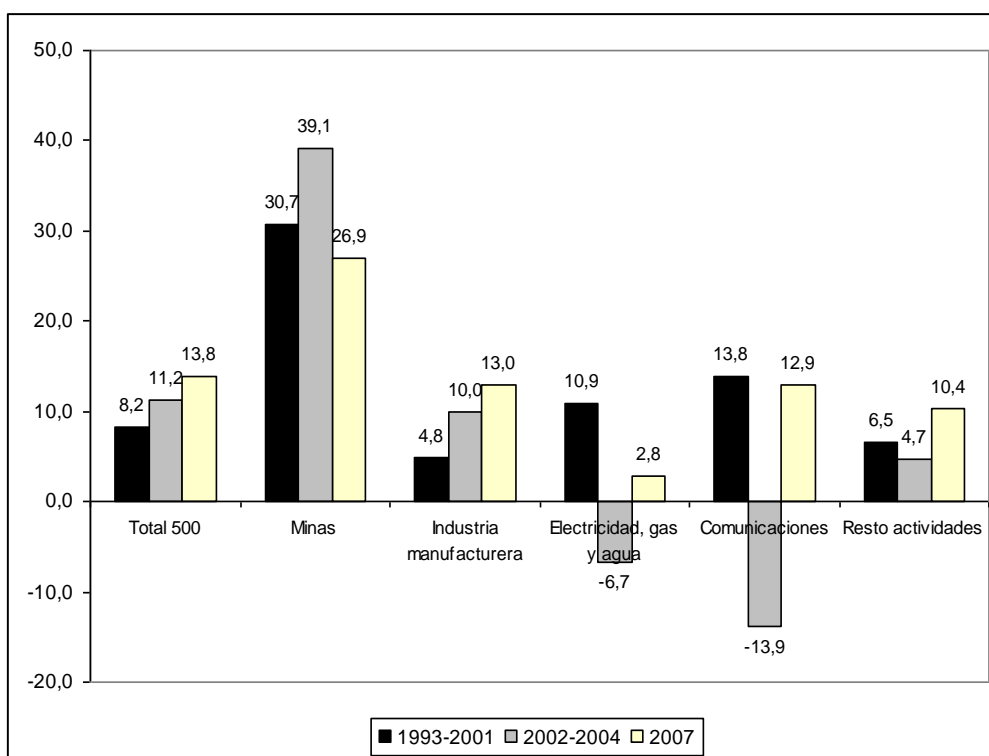


Gráfico 7 Evolución de la relación utilidades/valor de producción al interior de las 500 empresas más grandes de la Argentina según sector de actividad preponderante, 1993-2007 (porcentajes)

Fuente: Ortiz y Schorr (2009) en base a datos del Indec.

En este contexto, las políticas implementadas desde el Gobierno Nacional desde 2003, sostenidas fundamentalmente en el aumento de los precios de las materias primas en el mercado mundial, la demanda de alimentos en el mundo y, en la baja salarial provocada por la devaluación e inflación, muestran una desaceleración del crecimiento a partir del 2007, debido a la pérdida de competitividad y disminución de la rentabilidad en los últimos años (gráfico 8). Esto se ve reflejado en los permanentes reclamos de los trabajadores industriales, y de las actividades en su conjunto, que priman por la recomposición salarial⁷⁰, y evidencian un mecanismo de ajuste sobre los salarios de los trabajadores (P.T.lavoz.14.2.10, P.T.lavoz.9.5.10, P.T.lavoz.12.6.10, P.T.lavoz.8.3.12).

La encuesta a PyMEs industriales realizada por la Fundación Observatorio PyME en el año 2011 revela que las empresas centraron sus estrategias en la búsqueda de mayor

⁷⁰ Las negociaciones por las subas salariales son foco de un permanente conflicto que se traduce en paros por parte del sector público en ámbitos claves: salud, educación y transporte. Tanto en el ámbito privado como en el público los aumentos anuales rondan entre el 20% y 30%, dependiendo de los sectores económicos, los puestos de trabajo y los convenios colectivos de trabajo de que se trate.

nivel de productividad⁷¹, incrementando el uso de la tecnología y limitando la incorporación de mano de obra⁷², en concordancia con el contexto planteado.

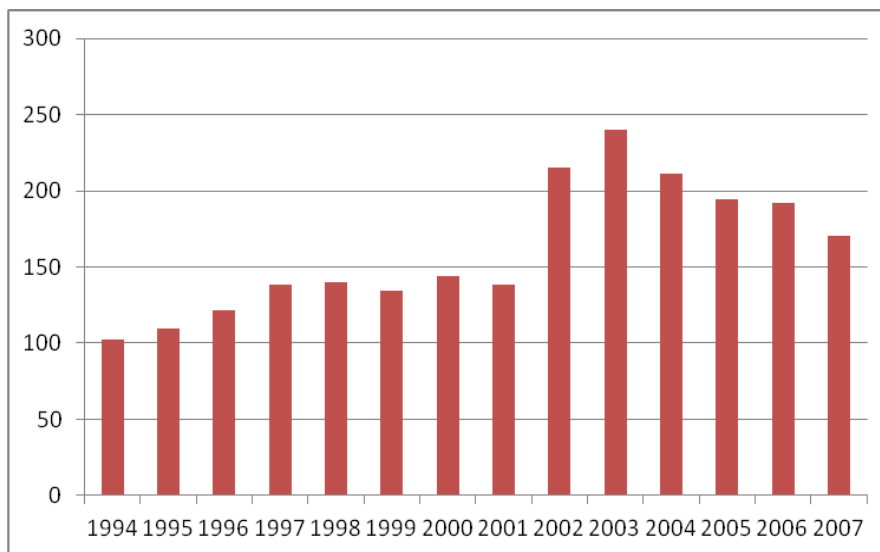


Gráfico 8 Evolución de la productividad/costo salarial 1993-2007 en la industria Argentina (en índice 1993=100)

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Frente a este escenario, surgen dispositivos de regulación que buscan equilibrar o ajustar los desfases que se producen en el modo de regulación postconvertibilidad. En este sentido, en materia de política pública con injerencia en el sector industrial desde el gobierno nacional, se plantean dos medidas. por un lado, un nuevo régimen de importaciones, ley 26.539 (noviembre del 2009) cuyo objetivo persigue equilibrar la balanza comercial, aumentar la integración local y reducir el déficit comercial sectorial (P.T.pag12.26.2.12). En ese sentido, las empresas deben compensar las importaciones con las exportaciones o con la alternativa de un aporte de capital. La gestión se realiza con una declaración jurada de las empresas que demuestre los planes para equilibrar su intercambio comercial con el exterior⁷³. Asimismo, a partir del

⁷¹ Aspiazu y Schorr (2010: 44). Entienden “la relación productividad/costo salarial como un indicador de la tasa de explotación del trabajo”.

⁷² Según datos de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT) la demanda de trabajadores mostró una significativa baja en febrero del 2012, cuando cayó más del 10% mensual, en la medición de febrero y considerando la serie desestacionalizada, el Índice de Demanda Laboral (IDL)

⁷³ La ministra de Industria, Débora Giorgi, manifestó que “desde marzo de 2010 trabajamos con las empresas para aumentar la integración local y reducir el déficit comercial sectorial”, así como incrementar el impacto del crecimiento automotriz en el empleo nacional (Página12, 11/03/11).

7 de marzo del 2011, entra en vigencia la resolución 45 del Ministerio de Industria⁷⁴, que amplía la aplicación de las licencias no automáticas (LNA)⁷⁵ para importar. Hacia mediados del año 2011 las posiciones arancelarias para estas licencias ascendían a 600 productos aproximadamente. Paralelamente, existen licencias automáticas que se tramitan de manera sencilla y se otorgan de manera automática para todas las solicitudes en un plazo de 10 días hábiles; en tanto que las no automáticas requieren de la aprobación de un determinado organismo, y quedan sujetas a análisis, teniendo dicho organismo la facultad de denegar la licencia. En función de lo establecido por la OMC, los plazos para el otorgamiento de las licencias no automáticas no deben exceder los 60 días. Argentina demora entre 90 y 120 días para emitir la licencia (E1.31.3.11)⁷⁶, ocasionando inconvenientes en el ingreso de maquinarias o insumos e incluso, el desistimiento de la importación (P.T.lagac.13.3.12, P.T.nac.4.3.12, P.T.lavoz.27.2.12)⁷⁷.

Esto queda de manifiesto en la entrevista realizada a despachante de aduanas de una importante ensambladora automotriz de la ciudad de Córdoba (E1.31.3.11) que deja entrever que la situación generó una saturación de unidades en las plantas fabriles, los puertos argentinos y los puertos brasileros a la espera de la autorización; y serios inconvenientes en la producción de autos, ya que el sobre stock hace que se produzcan menos unidades por día, afectando también la importación de insumos⁷⁸. Estas medidas generan un conflicto de comercio exterior con Brasil, principal comprador de los productos industriales argentinos⁷⁹.

⁷⁴ Publicada en el boletín oficial del 15 de febrero del 2011.

⁷⁵ Estas licencias son barreras paraarancelarias que se utilizan en el comercio y se encuentran contempladas en el marco jurídico de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el "Acuerdo de Licencias de Importación". La aplicación de estas licencias comienza en el 2004 con la resolución 444/04 del ex Ministerios de Economía y Producción para artículos del hogar, en 2005 con la resolución 485/05 se aplican LNA a la importación de juguetes y calzado y continúan aumentando los productos incluyendo en los años posteriores, motocicletas, productos metalúrgicos, tejidos e hilados, autopartes y afines, etc.

⁷⁶ Esto puede verse reflejado además, en los medios periodísticos nacionales y locales en donde las ensambladoras automotrices reclaman la agilidad del procedimiento. Asimismo la entrevistada afirma "Hoy hay que trabajar 24 hs en Fiat, para sacar 250 autos diarios en batea, y el sistema portuario no dá respaldo, el sistema María ha quedado obsoleto en el tiempo, por más que se ha parchado". (E1.31.3.11)

⁷⁷ Esta resolución trae consecuencias sobre todo para aquellos sectores industriales altamente transnacionalizados desde la década de los '90 como el automotriz, por su dependencia de las importaciones de partes y conjuntos.

⁷⁸ "Hoy el 75 % del auto Fiat es importado, el 25 % restante es argentino" (E1.31.3.11)

⁷⁹ Según un periódico local los días 8 y 9 de marzo de 2012, la empresa Fiat radicada en el parque industrial Ferreyra debió suspender turnos de operarios debido al faltante de componentes nacionales y de Brasil (P.T.lavoz.12.3.12)

Frente a las medidas mencionadas, las grandes empresas ponen en prácticas estrategias que les permiten sortear los problemas de gestión derivados de la puesta en marcha de los nuevos requerimientos, entre ellos los vínculos directos con el gobierno y, capacidad de presión y negociación. No obstante, las empresas pequeñas y medianas, con poca estructura en comercio exterior y con escasos recursos, difícilmente pueden sortear rápidamente los requerimientos. En muchos casos, esto se traduce en la cancelación de compra de maquinarias o insumos para producir con la consecuente disminución de la producción.

Los sectores que explican los saldos deficitarios de la balanza comercial son el automotriz, el de bienes de capital, el de electrónicos, combustibles agroquímicos y medicamentos. Estos explican más del 80% del desequilibrio de la balanza y a quienes se les exige una integración de insumos locales e incremento de las inversiones (tabla 1). El crecimiento generalizado de los sectores mencionados estuvo acompañado de un mayor uso de insumos, gran parte importados. Un ejemplo contradictorio de este proceso es el de Tierra del Fuego, que fue beneficiada con importantes regímenes de promoción para la fabricación de productos electrónicos, parte destinados al consumo doméstico, al tiempo que engrosaba el déficit de su balanza comercial⁸⁰. Esto muestra las características de una industria de ensamble sin encadenamientos productivos locales, aunque con impactos en la generación de empleo⁸¹.

	2007	2010
Maquinaria y equipo	-4646,5	-4586,1
Sustancias y productos químicos	-4244	-4410,8
Equipos de radio, TV y comunicaciones	-3132,9	-3614,6
Vehículos automotores	-1699,7	-2569,4
Maquinarias y aparatos electrónicos	-1663	-2456,1
Maq. De oficina, contabilidad e informática	-1329,3	-1565
Equipos de transporte	-941,1	-1313
Inst. Médico, ópticos y de precisión	-798,2	-1132,6
Prod. De metal excepto maq. Y equipos	-703,9	-1080,5
Caucho y plástico	-709,9	-1006,6
Muebles e industrias n.c.p.	-509,1	-818,2

⁸⁰ Según datos del INDEC – Dirección de estadística del comercio, el saldo de la balanza comercial en Tierra del Fuego aumentó un 280 % entre el 2004 y el 2009 sostenida principalmente por la importación de bienes intermedios, piezas automotores y resto (Livolsi, 2011)

⁸¹ En el 2009, 7000 personas trabajaban en las industrias bajo régimen de promoción industrial y en 2010 esta cantidad se elevó a 10000 (Livolsi, 2011)

Prod. Textiles	-520,2	-589,8
Papel y derivados	-362,9	-468,6
Metales no metálicos	-263,3	-355,8
Indumentaria	-77	-188,7
Industrias de refinación	2356,6	-186,5
Ediciones e impresiones	-56	-61,1
Productos del tabaco	-7,8	-27,8

Tabla 1 Saldos comerciales de las ramas industriales deficitarias 2007-2010 en millones de dólares

Fuente: selección propia de Schorr (2011:5) sobre base a datos del INDE en *Le Mond diplomatique* edición 147 setiembre.

Por otro lado, recientemente⁸² se reformó la carta orgánica del Banco Central (Ley 24.144) que agrega nuevas funciones, a la actual y única función del Banco vigente desde la ley de convertibilidad: la estabilidad monetaria⁸³. Con esta reforma se promueve un multi-objetivo que incluye la estabilidad monetaria, la estabilidad financiera y el desarrollo económico con equidad. Se agregan a la facultad del Banco regular la cantidad de dinero y orientar el crédito, contribuir al buen funcionamiento de mercado de capitales, proteger los derechos de los usuarios y la defensa de la competencia en los servicios financieros. Según la titular del Banco Central Mercedes Marcó del Pont, la reforma mantiene la autarquía del Central respecto al Gobierno pero avanza en la necesidad de coordinar las políticas públicas que define el poder ejecutivo nacional. Entre los cambios que se promueven, el que genera mayor discusión en el ámbito político, es el que otorga atribuciones al directorio⁸⁴ del banco para determinar el nivel de reservas para la ejecución de la política cambiaria. En la convertibilidad la ley fijaba (artículo 4°y5°) que las reservas del Banco Central debían respaldar el cien por ciento de la base monetaria y que las reservas de libre disponibilidad eran aquellas que excedían dicho objetivo. Esto se modifica, ya que el directorio del Banco es quien dictamina el nivel de reservas necesario para respaldar la base monetaria y el resto es de libre disponibilidad⁸⁵.

Asimismo, entre los cambios que podrían incidir positivamente en el sector productivo y que refuerza el modo de regulación del periodo, refiere al artículo 13° de la nueva ley

⁸² Debido a la inmediatez de su sanción no se analizan las implicancias empíricas de dichas modificaciones.

⁸³ Cabe destacar que el desembarco de las medidas de resguardo de reservas en la carta orgánica del BCRA se plantea en 1992, luego del periodo hiperinflacionario de los ochenta.

⁸⁴ El directorio es designado por el Poder Ejecutivo con acuerdo del Senado (art. 7° carta orgánica del Banco Central).

⁸⁵ El ex vicepresidente del Banco Central, Martín Lagos, sostiene que esta medida podría abrir el camino a mayores índices de inflación (P.T.ambito.13.3.12).

26.739. “El Banco Central de la República Argentina puede exigir que las entidades financieras mantengan disponibles determinadas proporciones de los diferentes depósitos y otros pasivos, expresados en moneda nacional o extranjera. La integración de los requisitos de reservas no podrá constituirse sino en depósitos a la vista en el Banco Central de la República Argentina, en moneda nacional o en cuenta de divisa, según se trate de pasivos de las entidades financieras denominadas en moneda nacional o extranjera, respectivamente”. Esta reforma fue aplicada en el mes de julio del 2012 mediante la comunicación “A” 5319 05/07/2012 del BCRA que obliga a las entidades financieras a disponer de una línea de crédito productivo⁸⁶ y destinar como mínimo el 5% de los depósitos y otorgar no menos del 50% de ese monto a las PyMEs⁸⁷.

Este dispositivo de regulación permite al BCRA intervenir en la economía, orientar el crédito, regular las entidades financieras y aumentar el financiamiento del Estado. Esto marca un nuevo horizonte orientado hacia un modo de regulación diferente al imperante en la década de los '90, en el cual el mercado predominaba como organizador de la economía. Es necesario, no perder de vista este nuevo dispositivo ya que puede ayudar a resolver, en un contexto de políticas más amplio, el desequilibrio fiscal existente.

3.4. El contexto local frente al nuevo escenario postconvertibilidad

3.4.1. Historia productiva

La provincia de Córdoba se ha caracterizado en el siglo XX por una fuerte presencia del sector industrial en su estructura productiva. Hacia fines de los años '50, la profundización del proceso de sustitución de importaciones, la expansión de la fábrica

⁸⁶ “Financiación de proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de capital y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de bienes (excluyendo bienes de cambio). Los fondos no podrán destinarse a la adquisición de una empresa en marcha o de tierras, o a la financiación de capital de trabajo”. “La tasa de interés a percibir por las entidades financieras será de hasta el 15,01% nominal anual fija hasta la cancelación de la financiación” (Comunicación “A” 5319 05/07/2012 del BCRA)

⁸⁷ De acuerdo con datos del Banco Central (BCRA), los bancos públicos y privados desembolsaron desde julio a diciembre del 2012 alrededor de 9.500 millones de pesos en créditos para inversiones productivas. La cifra representa casi dos tercios (66%) del objetivo establecido por la entidad. Los sectores más beneficiados con los créditos fueron la industria alimentaria, la actividad metalúrgica y el comercio (P.T.comjus.10.12.12).

militar de aviones radicada en Córdoba⁸⁸ y, la localización en 1952 de las industrias aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME), sentarán las bases del *know how*⁸⁹, para atraer en los años posteriores la localización de la industria automotriz, autopartista⁹⁰ y el desarrollo posterior de la industria metalmeccánica⁹¹. Este escenario va a marcar el ritmo industrial de la Ciudad de Córdoba y sus alrededores, sede de importantes ensambladoras transnacionales (automotrices y autopartistas). En la actualidad industrias como Fiat-Iveco, Volkswagen, Renault, Magnetti Marelli, Comau, Tiberina, Gestamp, entre otras; están localizadas en la ciudad, al tiempo que en el interior de la provincia la dinámica industrial se caracteriza por una industria agroalimentaria y agrometalmeccánica, y se desarrolla en la región sur este, zona agrícola ganadera por excelencia.

La evolución histórica y el carácter dinámico de la industria metalmeccánica local muestran su importancia en la estructura productiva, dando origen al espacio socio-industrial cordobés⁹². Asimismo, la actividad automotriz y autopartista, difunden hacia el sector industrial metalmeccánico los lineamientos básicos de la producción fordista⁹³

⁸⁸ En el año 1927 se funda la Fábrica Militar de aviones, una de las primeras en América Latina, que construyó en un principio aeronaves bajo licencias europeas. En 1931 se diseñaban y producían los aviones Ae.C.1 y Ae.C.2. En 1944 la fábrica construía aviones, motores, hélices y accesorios, vehículos utilitarios, tractores, automóviles y motocicletas, ocupando más de 9000 personas. Entre el 50 y el 60 se fabrica el avión Pulqui II y el Pucará y, el Pampa en 1984. Todos ellos utilizados por la Fuerza Aérea Argentina. En 1995 la empresa se entrega en concesión a la empresa estadounidense *Lockheed Martin* y después de quince años es recuperada por el Estado Nacional (www.fadeasa.com.ar y [charla/visita R13](#))

⁸⁹ La capacitación técnica de la mano de obra por parte de la empresa del Estado será capitalizada más tarde, por las industrias que se instalarán en Córdoba.

⁹⁰ En 1948 se creó la Comisión nacional de Radicaciones Industriales y hacia 1951 se declaró de interés nacional la industria automotriz y de maquinaria e implementos agrícolas. En 1953 se sancionó y promulgó la ley 14222 de radicación de capitales extranjeros (Tomadoni, 2009).

⁹¹ En un primer momento se creó la firma Fiat Someca Construcciones Córdoba (constituida por Fiat, IAME y Sevitara, sociedad francesa productora de tractores) en 1954 y se radica en Ferreyra, Córdoba para producir tractores agrícolas. También se construyó la fábrica Grandes Motores Diesel S.A. en Ferreyra y en 1955 se instaló la firma Kaiser dedicada a la fabricación de automóviles (Jeep, Estanciera káiser y Bergantín) en la planta de barrio Santa Isabel. Esta firma a partir de 1959 con una licencia de Renault, comenzó a fabricar sus automóviles, proceso que paulatinamente derivará en el control total de la empresa Renault Argentina. En 1958 se constituyó Materfer, firma radicada en Ferreyra y destinada a fabricar material ferroviario (Romano, 1978, Cechetto, 1988, Tomadoni, 2009)

⁹² Cechetto (1988: 1) refiere a la radicación de Fiat, Ika-Renault y el desarrollo del sector autopartista como "la base material de transformación de la estructura social y urbana de la ciudad", que pasó de una actividad sobretodo administrativa y académica, con base social fuertemente de clase media a un proceso explosivo, con importantes aportes migratorios del interior provincial y del resto del país. Asimismo, los censos industriales registran la importancia en la generación de empleo de la industria metalmeccánica: en 1946 se registraban en la provincia 9.421 puestos de trabajo, en 1954 la cifra asciende a 24.117 y en 1964 a 50.819

⁹³ La característica del fordismo en Argentina es diferente del fordismo en los países industrializados y del fordismo periférico. Katz (1983) lo denomina fordismo idiosincrático dependiente. Las plantas industriales cuyos capitales son transnacionales mayoritariamente, no

en la década del sesenta, y más tarde, la producción flexible o postfordista⁹⁴. El contexto del cambio de una fase a otra conlleva la crisis del régimen de acumulación del capital de los años setenta en los países centrales, con despliegue de un proceso de reestructuración industrial con fuertes implicancias en países periféricos y particularmente, en áreas urbanas con disímiles impactos según los territorios.

La reestructuración, en espacios periféricos como Córdoba, asume el carácter de heterogénea y tardía, y se manifiesta entre otras cosas, en diversas estrategias que adoptan las empresas para hacer frente a las exigencias del nuevo contexto. No obstante, el contexto micro y macroeconómico en el que se desenvuelven las empresas delimita las posibilidades de acción así como las características propias de la empresa, afectando los cambios organizativos de la producción que puedan llevarse a cabo. Estos cambios se plantean en términos de múltiples relaciones entre el capital, el trabajo, la tecnología y, sin lugar a dudas el territorio.

La industria, vista desde la demanda de mano de obra, es una actividad inherente al espacio urbano con fuertes implicancias en las áreas metropolitanas. En este sentido, los cambios del contexto socio-económico postconvertibilidad en un marco más amplio de análisis, de reestructuración industrial ha desplegado procesos territoriales enlazados a los cambios de la estructura productiva⁹⁵, no solo a nivel sectorial sino también en las relaciones intersectoriales.

La evolución del sector ha estado asociada a los vaivenes políticos-económicos del país y del mundo, éste último debido a la fuerte presencia de capitales extranjeros en el sector industrial (principalmente automotriz, autopartista y agroalimentario) y la apertura del sector hacia el mercado externo. El sector industrial mantiene históricamente su presencia en el PBG provincial, en 1993 representaba el 16,23% del PBG. La crisis hacia fines de la década y la recesión posterior se reflejan en estos

alcanzan los niveles operativos de las plantas matrices de los países de origen, llegando a ser diez veces menores que ellas y adicionándoles su "carácter local y subdesarrollado" (Gatto, F. 1990: 83)

⁹⁴ Esta nueva fase del capitalismo recibe distintas denominaciones según la perspectiva teórica: sociedad posindustrial (enfoques evolucionistas), régimen de acumulación postfordista o flexible (teóricos de la regulación), neofordismo (teorías industriales), tercera revolución industrial o sociedad informacional (neoshumpeterianos), capitalismo global (neomarxismo). (Mendez, 1997: 41)

⁹⁵ Tomadoni (2004) hace referencia a dos ejes de discusión en torno a la reestructuración industrial. Por un lado aquellos que señalan la existencia de un proceso de desconcentración y redistribución territorial del empleo industrial a favor de pequeñas industrias y en detrimento de las grandes ciudades con crecimiento en las ciudades medias (Ybarra, 1991, Piore y Sabel, 1990 y Precado Ledo, 1993) y aquellos que se orientan por la concentración en las grandes ciudades las que congregan actividades direccionales, de empresas innovadoras y sistemas de gestión, decisión y producción de conocimientos basados en la economía de la información (Castells, 1990; Sassen, 1997, Veltz 1999)

valores, registrando la industria manufacturera una participación mínima en el PBG en el año 2002 del 12,14%⁹⁶.

Postconvertibilidad, a partir del año 2003, se observa una recuperación de toda la economía y el crecimiento del producto bruto a nivel nacional y provincial, como también del sector industrial. Hacia el 2009 la industria manufacturera en la provincia de Córdoba representa el 20% del PBG provincial y el 71,23% del PBG correspondiente al sector productor de bienes⁹⁷. Los valores en el año 2001 eran 14,81% y 64,65% respectivamente⁹⁸. Esto indica la preponderancia que tiene en los sectores productores de bienes la industria manufacturera.

El crecimiento del sector industrial postconvertibilidad en la provincia estuvo impulsado por aquellos sectores que encontraron su dinamismo en el beneficio del cambio de la política cambiaria (devaluación de la moneda) y la posibilidad de mayor expansión en el mercado externo. En este sentido, los sectores agroalimentarios y agrometalmecánicos (tractores, cosechadoras, pulverizadoras, agropartes y sembradoras) en el interior de la provincia, empujados por los altos precios de la soja principalmente y por la demanda internacional de alimentos, así como la producción automotriz en la ciudad, fueron las principales ramas exportadoras provinciales⁹⁹ (gráfico 9).

Asimismo, se registra una disminución de las exportaciones en el año 2009 debido al impacto de la crisis internacional y la retracción del mercado externo, que se recupera prontamente al año siguiente. Uno de los rubros más afectados fue el automotriz que en diciembre del 2009 registra una disminución de su producción del 47% respecto al mismo mes del 2008, año en que tuvo cifras record de producción¹⁰⁰.

⁹⁶ Datos de Estadística y Censos de la Provincia de Córdoba.

⁹⁷ El sector productor de bienes incluye agricultura, ganadería, caza y pesca; minería; Industria manufacturera; suministro de electricidad, gas y agua y construcción (Estadística y Censos de la provincia de Córdoba).

⁹⁸ Estadística y Censos de la Provincia de Córdoba.

⁹⁹ La participación de las exportaciones en el PBG suben del 12,83% en el año 2000 a 49,92% en el año 2004 (datos Agencia Pro Córdoba)

¹⁰⁰ Frente al freno automotriz en 2008, el Gobierno Nacional firmó un convenio con la empresa Iveco, radicada en el parque industrial Ferreyra de Córdoba, en el que el Banco Nación dispone una línea de crédito para la compra de camiones fabricados en Córdoba y financia inversiones de autopartistas para aumentar la provisión de componentes locales. A cambio, la empresa se comprometió a renovar contratos hasta el 30 de junio y dar estabilidad a los efectivos (La Voz del Interior del 28 de marzo del 2009). Esta medida se suma a otras que se venían aplicando desde fines del 2008, que pretendían sostener el consumo, la recaudación, la producción y el empleo, tales como: plan de ahorro para autos 0km, plan canje de electrodomésticos, créditos personales y para pymes y para refacción de viviendas; moratoria impositiva y previsional y regularización de trabajadores no declarados, reducción de retenciones al trigo, maíz, lácteos y carne y plus de ingreso (\$200) para jubilados y empleados con salarios mínimos. Cabe

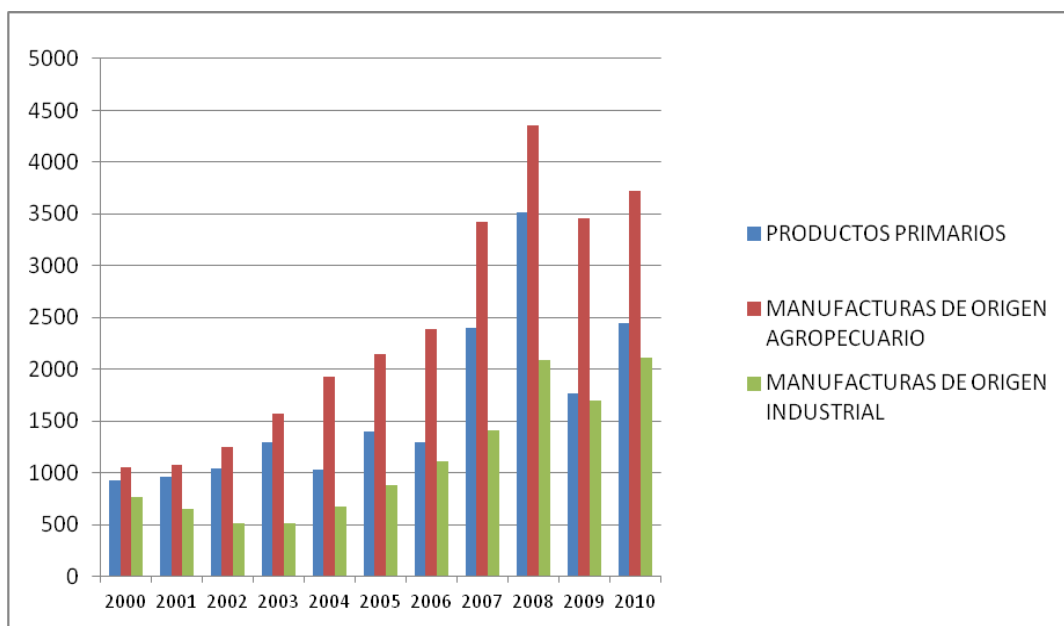


Gráfico 9 Exportaciones de Córdoba por tipo de producto 2000-2010 en millones de dólares
Fuente: elaboración propia en base a datos de la Agencia Pro Córdoba-SEM

Entre las manufacturas de origen agropecuario, las de mayor presencia en las exportaciones fueron los residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, grasas y aceites, productos lácteos y carnes en menor proporción¹⁰¹. Entre las manufacturas de origen industrial las de mayor peso fueron material de transporte, máquinas y aparatos y material eléctrico, productos químicos y, metales comunes y sus manufacturas en menor medida. El aumento de la participación en las exportaciones de la provincia de máquinas, aparatos y material eléctrico, fue del 336% entre el 2003 y el 2008¹⁰². El incremento de las exportaciones de esta rama industrial es acorde al incremento de la misma a nivel nacional. Los productos a nivel provincial que registraron aumentos considerables en las exportaciones entre el 2003 y el 2008 fueron motores de explosión o de combustión interna, de émbolos y sus partes; bombas, motobombas y turbo bombas y sus partes; material, máquinas y aparatos para la producción de frío y sus partes; máquinas y aparatos para la elevación, carga y

destacar que la efectividad de las medidas han sido coyunturales ya que, la inflación, la pérdida de competitividad de la moneda y las nuevas medidas restrictivas y monetarias continúan en ascenso.

¹⁰¹ Este dinamismo, y los mejores márgenes de rentabilidad derivados, estuvieron acompañados por la expansión del monocultivo de soja, en detrimento de otros cultivos y de la ganadería; así como de cambios en la tenencia de la tierra y la concentración de la propiedad. Para mayor detalle de estos procesos ver Reboratti, Buffalo y Ensabella (2006) y Buffalo y Ensabella (2007).

¹⁰² En millones de dólares- Agencia Pro Córdoba-SEM

descarga; máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados al uso electrónico y sus partes; otras máquinas, aparatos, piezas y accesorios.

El principal comprador de la producción cordobesa es Brasil, que concentra en el año 2010 el 64,03% de las exportaciones. Le siguen México, España, Venezuela y Chile con valores inferiores al 5% y el resto del mundo con valores menores. Los productos comprados por Brasil y que registran un aumento significativo en las exportaciones entre 2005 y 2009 son vehículos automotores, partes y accesorios de vehículos¹⁰³, trigo y morcajo, motores de embolo, iniciadores y aceleradores de reacción, harina de trigo, carrocerías de vehículos, vehículos de carga, partes de motores de explosión, entre otros de menor participación¹⁰⁴.

La apertura y el aumento de las exportaciones, estuvo acompañado de un aumento de las importaciones, ya que el proceso de desindustrialización del periodo de convertibilidad en nuestro país desmanteló el tejido industrial local, industria que por otro lado, se caracterizó históricamente por una especialización en productos sencillos a modo de ensamblaje. La reactivación de la economía demandó de insumos, partes, piezas y maquinarias de origen externo para producir. Las importaciones de la aduana Córdoba luego de una abrupta caída entre el 2000 y el 2002, aumentan un 217% entre el 2002 y el 2004¹⁰⁵. La composición de los principales productos importados en el año 2004 corresponde un 28% a máquinas y artefactos mecánicos, 20% vehículos terrestres, sus partes y accesorios y un 16% de maquinarias, aparatos y material eléctrico. Como puede observarse los rubros de mayor exportación coinciden con los de mayor importación.

Los datos revelan una dinámica negativa de la balanza comercial, principalmente en los rubros industriales de mayor expansión en el periodo postconvertibilidad 2007-2010¹⁰⁶, y que tienen un fuerte peso en la estructura productiva de Córdoba y en el

¹⁰³ Tomadoni (2009: 86) refiere a un Mercado Regional de acumulación para el capital transnacional a partir de los acuerdos de una política común de regulación a escala Mercosur expresada en el régimen automotriz del año 1991 y en el PAC del año 2000 que contribuyó a la llegada de las inversiones de las empresas transnacionales automotrices. Esto incrementó el intercambio comercial intra y extra Mercosur.

¹⁰⁴ Datos de la Agencia Pro Córdoba año 2010.

¹⁰⁵ en millones de dólares - Agencia Pro Córdoba - SEM

¹⁰⁶ El saldo de la balanza comercial en millones de dólares de la rama industrial vehículos automotores fue en el año 2007 de -1699,7 y en 2010 la cifra asciende a -2569,4. Para la rama maquinaria y aparatos electrónicos la cifra en 2007 fue de -1663 y en 2010 de -2456,1. Para máquinas de oficina, contabilidad e informática en 2007 fue de -1329,3 y en 2010 de -1565. Para equipos de transporte en 2001 fue de -941,1 y en 2010 de -1313. Sumando el total de la industria nacional la cifra asciende de -685,7 millones de dólares en 2007 a -3515,7 millones de dólares en 2010. (Schorr en base a datos del Indec en *Le Mond diplomatique* edición 147 setiembre 2011: 5)

capital extranjero. Las medidas del gobierno nacional sobre la restricción a las importaciones impactó en la recuperación de la industria luego del 2009. Si bien, se evidencia un crecimiento en el año 2010 y 2011, son constantes los reclamos por parte de las empresas industriales locales importadoras/exportadoras por la falta de insumos, las demoras en la gestión de las licencias no automáticas, y la contra medida que Brasil impuso como respuesta a las ejecutadas por el gobierno nacional. Este desacelere en la recuperación se manifiesta en el empleo, sobre todo de aquellos trabajadores con contratos a tiempo, que son suspendidos momentáneamente o despedidos¹⁰⁷.

Es importante destacar el contexto político económico posterior a 2008, que encuentra a la provincia de Córdoba en una situación financiera compleja con un importante déficit de las cuentas provinciales¹⁰⁸ (P.T.lavoz.3.8.8). Asimismo los ingresos de la provincia, depreciado por la inflación al igual que los salarios, dependen cada vez más de recursos nacionales en detrimento de los recursos propios. En la composición de los recursos plasmados en el presupuesto provincial plurianual 2008-2010, los ingresos tributarios nacionales aportan entre el 62% y 64 % del total de ingresos provinciales¹⁰⁹.

Los sostenidos reclamos salariales sobre el sector público postconvertibilidad derivaron en reformas en la caja de jubilaciones de la provincia, asumiendo el 82% móvil en las jubilaciones. Estos cambios, insostenibles en un contexto de ingresos propios decrecientes y retraso de los envíos de fondos nacionales, derivaron en una serie de medidas de ajuste a fin de sostener el déficit en el año 2008: recorte a las jubilaciones superiores a los cinco mil pesos, aumento de aportes patronales y presión fiscal con la eliminación de las exenciones a la industria y la construcción y la suba de alícuota de ingresos brutos, aporte extra al inmobiliario rural y el impuesto al juego, entre otros.

¹⁰⁷ La empresa Montich, autopartista proveedora de Iveco, despidió a 50 empleados (Suplemento Negocios de La Voz del Interior 24 de diciembre del 2011). Fiat redujo compra a proveedores, cambiaron turnos de trabajo y realizaron suspensiones semanales rotativas a grupos de 250 trabajadores por vez, de un plantel que en total llega a los 3000 (La voz del Interior 9 de marzo del 2012)

¹⁰⁸“Los ingresos propios de la provincia aumentaron, en los primeros cinco meses de 2008, 26,7% mientras el gasto creció 37,2%” (entrevista a Sr. Gabriel Tobal. Departamento de Economía de Apyme Córdoba)

¹⁰⁹ Presupuesto provincial plurianual 2008-2010- Ministerio de Finanzas de la Provincia de Córdoba.

3.4.2. La industria en la legislación

El nuevo escenario postconvertibilidad marcó nuevas posibilidades de crecimiento que fueron definiendo algunos perfiles productivos. Desde el gobierno provincial la promoción industrial está amparada por la ley provincial 6230 promulgada en el año 1996 y la ley 9121 del año 2003, que fue reemplazada por la ley 9727 promulgada en el año 2009.

La ley provincial 6230 de promoción industrial sostiene principalmente beneficios impositivos, incluye las exenciones impositivas en ingresos brutos, impuesto inmobiliario y sellos por un plazo de entre tres y catorce años dependiendo de la localización de la industria, diversificación productiva e incorporación de nuevos establecimientos industriales (las actividades beneficiadas incluyen a las actividades de desarrollo de software como actividad industrial). También se habilita a las empresas líneas de crédito en el banco de la provincia, asistencia técnica desde organismos provinciales o entidades públicas o privadas financiadas por la provincia y gestión para la realización de obras públicas de infraestructura y/o de equipamiento social cuando fuera necesario para el proyecto industrial.

La ley 9121 denominada Programa de promoción y desarrollo industrial de Córdoba, fue promulgada en el año 2003 luego de la crisis y recesión del país, en busca de reactivar la industria y generar empleo de las zonas más afectadas de la provincia. Promueve prioritariamente el desarrollo industrial de los departamentos del norte y oeste cordobés y de las economías regionales del resto de la provincia. Los beneficios para los primeros incluyen: subsidios mensuales, que disminuyen gradualmente a partir del cuarto año de actividad, por empleados nuevos que contraten las empresas, subsidios al consumo eléctrico (50%), exenciones por veinte años de todos los impuestos provinciales y créditos a tasas subsidiadas. Para el caso de las economías regionales¹¹⁰ los beneficios son los mismos pero en menor proporción. Asimismo, la ley contempla la creación del Fondo de Promoción y Desarrollo Industrial proveniente del recupero de préstamos de la línea de créditos de la asistencia a las MiPyMEs y microemprendimientos, instrumentado por el Banco de la Provincia de Córdoba y destinado al otorgamiento de créditos a tasas subsidiadas, apoyo financiero a las

¹¹⁰ La ley define como economías regionales a las que tienen importancia estratégica para la provincia tales como: agroindustria, metalmecánica y autopartista, informática, manufactura del cuero y calzado, industrias de la madera, actividades que impliquen un desarrollo tecnológico innovador y, aquellas que estén radicadas en los parques industriales acogidas por la ley provincial 7255. Por decreto más tarde se incluyen las actividades industriales productoras de insumos para la construcción y la manufactura de pieles, las industrias del plástico, gráfica, química, textil, confección y extracción de minerales.

PyMEs y para las empresas que suscriban a la ley en cuestión. También son objeto del beneficio las empresas radicadas o a radicarse en los parques industriales de la provincia.

Respecto a la ley, es importante destacar que en un comienzo fue destinada hacia las micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo a la clasificación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana empresa de la Nación. En el año 2004 se modifica el artículo 2° de la ley y se agrega como posibles beneficiarios a las empresas de capital nacional o de países integrantes al Mercosur y Estados asociados, cuya facturación anual no supere los cincuenta millones de dólares. A partir de este monto, y según la clasificación de SEPyME de Nación, se incorpora a las grandes empresas dejando de ser una ley específica de aplicación a las PyMEs.

La ley 9727 denominada Programa de promoción y desarrollo industrial de Córdoba, promulgada en el año 2009 reemplaza a la ley 9121. Esta ley presenta mayores especificidades respecto a los proyectos promovidos e incorpora directamente en el cuerpo del texto ordenado de la ley a las grandes empresas mencionadas anteriormente como una extensión de las beneficiarias (PyMEs). Los proyectos que se presenten deben perseguir algunas de las siguientes finalidades: modernización o innovación en productos/procesos, protección del medio ambiente, implementación de sistemas de gestión de calidad, inversión en activos fijos, conformación de grupos asociativos y creación de empresas innovadoras. Los beneficios varían de acuerdo al tipo de proyecto: exención del incremento de impuesto sobre los ingresos brutos, exención de impuesto de sellos, exención de impuesto inmobiliario, subsidio por cada trabajador nuevo que contraten, subsidios al consumo eléctrico. Los que mayores beneficios reciben son los proyectos de modernización o innovación en productos/procesos y los referidos a inversiones en activos fijos. Asimismo existen en la ley beneficios generales de subsidios sobre los trabajadores que se encuentren en proceso de capacitación y de líneas de créditos especiales. Como en la ley anterior, la nueva ley otorga beneficios de mayores proporciones a empresas nuevas o radicadas en el norte y oeste de la provincia.

Es importante mencionar que la ley promueve determinadas actividades en el Departamento Capital: agroindustria, metalmecánica, informática, autopartista, cuero, calzado y madera. Frente al impulso que recibió desde el gobierno provincial en la década de los noventa la industria automotriz y autopartista, postconvertibilidad el eje estuvo puesto en sumar al perfil industrial de los '90, el desarrollo de la industria del

software¹¹¹. Esto se evidencia en las definiciones de las actividades beneficiadas con las leyes de promoción mencionadas, y en un marco de análisis más amplio, con las leyes nacionales 25.856 y 25.922 que otorga beneficios fiscales para las empresas que desarrollen la actividad en las contribuciones patronales y el impuesto a las ganancias. La promoción de la actividad en un contexto de devaluación de la moneda y apertura externa, impulsó en la ciudad de Córdoba la radicación de grandes empresas como Motorola, Intel y EDS, entre otras, como así también la llegada de *call centers* de capitales nacionales y transnacionales. Además se creó el *Cluster Córdoba Technology*, cámara que nuclea a las pymes del sector y se impulsó desde el gobierno y las empresas el Parque Tecnológico Córdoba dentro del predio del Parque Empresarial Aeropuerto¹¹².

Asimismo, las leyes provinciales y nacionales de promoción industrial postconvertibilidad otorgan beneficios a empresas localizadas o a localizarse en los parques industriales. A nivel nacional desde el Ministerio de Industria se lleva adelante desde el año 2010, el “Programa Nacional de Parques Industriales en el Bicentenario” (decreto 915/2010) que incentiva la creación de parques industriales y la radicación de empresas a través de aportes no reembolsables para infraestructura por 30 millones de pesos anuales para todos los parques del país. Los parques industriales de la provincia de Córdoba que han recibido este subsidio son Villa María, La Laguna y Gral. Deheza¹¹³. A nivel provincial, la ley 7255 sancionada en el año 1985 es la que define y reglamenta los parques industriales localizados en la provincia. Actualmente la provincia cuenta con 16 parques industriales en actividad¹¹⁴, dos de ellos ubicados en la ciudad de Córdoba: Parque Industrial Ferreyra y Parque Empresarial Aeropuerto, ambos privados. Además, se encuentra en proyecto cuatro parques Industriales privados en la ciudad.

La localización de las empresas industriales es un tema complejo en la ciudad ya que gran cantidad de industrias se encuentran localizadas en áreas urbanas, sobre todo pequeñas empresas, y en el año 2007 a través de la ordenanza 11.399 se las intima a relocalizarse. La oferta de suelo para uso industrial en la ciudad es de altos costos debido a la revalorización del precio de la tierra en los últimos años y en la periferia

¹¹¹ Ambos perfiles concentrados en la ciudad capital.

¹¹² Predio de 46 Hectáreas frente al Aeropuerto Córdoba. La propiedad y ejecución de este parque está a cargo de las empresas Electroingeniería S.A., Dracma sociedad de bolsa, GGMPU Gramática Morini Pisani Urtubey arquitectos y Astori estructuras.

¹¹³ Datos del Registro de Parques Industriales del Ministerio de Industria de la Nación.

¹¹⁴ En el interior de la provincia los parques industriales son desarrollados por los propios municipios o por entes mixtos.

escasea la infraestructura¹¹⁵. En este contexto en los últimos años, comunas y municipios de la Región Metropolitana Córdoba, han habilitado predios a menor costo que los de la ciudad de Córdoba para este tipo de usos, aunque muchos no cuentan con infraestructura y se encuentra en trámite la habilitación por parte del Ministerio de Industria de la Provincia.

3.4.3. Contexto y localización de la ciudad de Córdoba

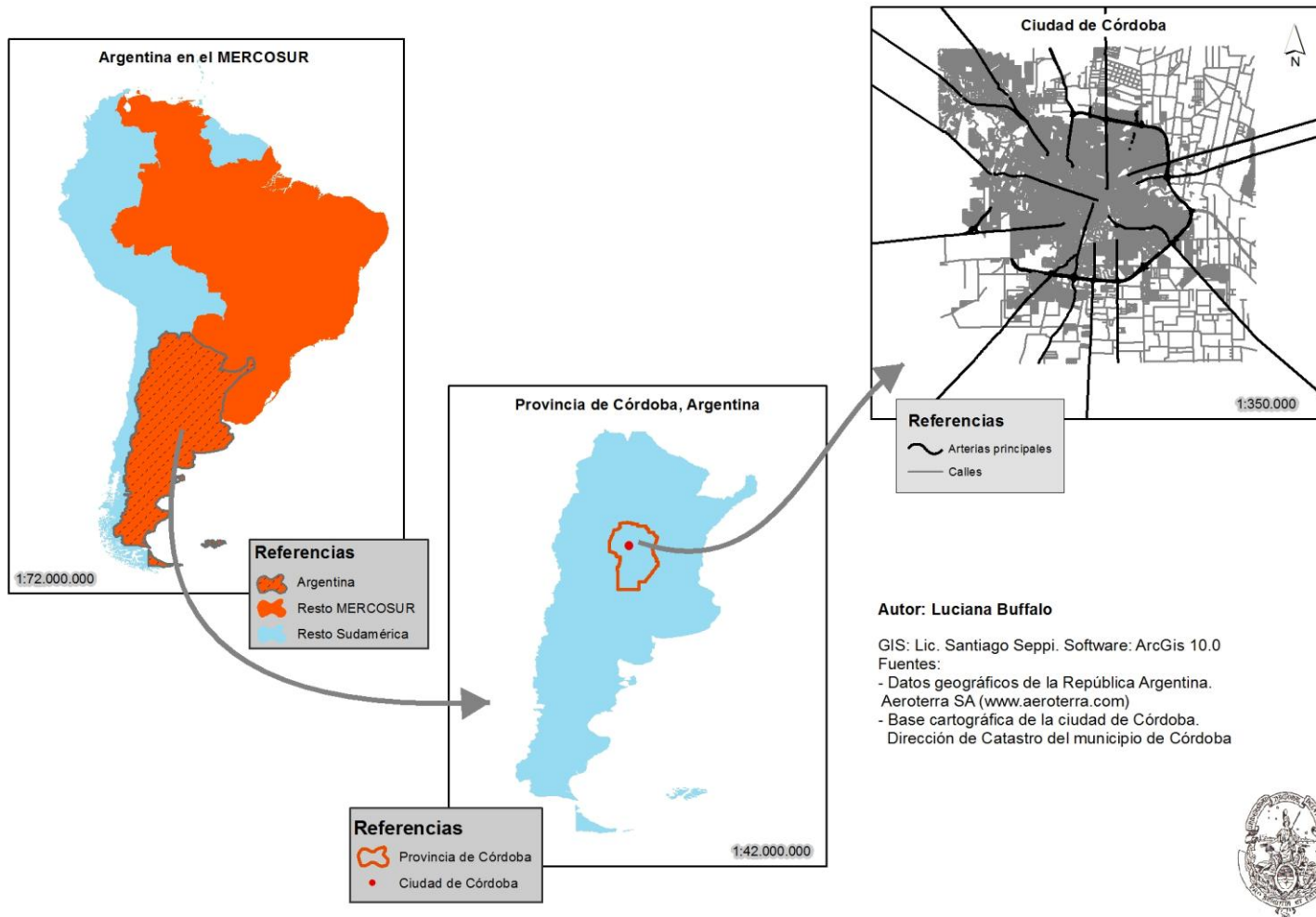
Ahora bien, las implicancias del contexto y la dinámica industrial no es homogénea a nivel provincial. La ciudad de Córdoba, ubicada en el Departamento Capital y capital de la provincia, concentra el 41,65% (año 2009) del PBG provincial y el 41,9% de la población (INDEC). La ciudad de Córdoba coincide con la delimitación política administrativa del Departamento Capital y es uno de los 26 departamentos que posee la provincia.

Después de Buenos Aires es la segunda ciudad en rango jerárquico en el sistema urbano de Argentina debido a la cantidad de población, 1.309.536 habitantes, y la dinámica económica que representa. El ejido urbano está delimitado por un cuadrado de veinticuatro por veinticuatro kilómetros cuadrados y presenta una mancha urbana no uniforme expandida hacia el noroeste y, un espacio periurbano con un *mix* de usos: agrícola intensivo y extensivo, depósitos de carga, industrias, comercios mayoristas, uso residencial heterogéneo¹¹⁶. En cuanto a la red de vinculaciones con su área de influencia, la ciudad integra la región Metropolitana Córdoba caracterizada por importantes flujos y vínculos socio-productivos con localidades que se localizan en un radio de hasta 60km (Tecco, 1999: 14).

Asimismo, su ubicación geográfica central en el territorio nacional le ha conferido un carácter históricamente estratégico, que actualmente se ve reforzado por la integración regional en el ámbito del Mercosur, ya que está ubicada en el “corredor dorado”, tal como se denominó en los años ‘90 al corredor estructurado entre Chile, Argentina, Brasil y Uruguay (mapa 1).

¹¹⁵ La periferia de la ciudad en los últimos años ha sido objeto de radicación de barrios cerrados y *countries*. Inclusive la ordenanza municipal ha permitido la localización de éstos barrios en áreas que se ofrecían para la industria. Actualmente la periferia presenta un *mix* de usos residenciales de alta gama, industriales, depósitos, barrios populares y fruti- hortícola (cinturón verde) (Observaciones de campo: 001, 002, 008).

¹¹⁶ Viviendas precarias, viviendas populares, urbanizaciones residenciales, *countries* y barrios cerrados.



Mapa 1 Ubicación del área de estudio en el contexto regional
Fuente: elaboración propia

El colapso económico transcurrido en el año 2001 y la consecuente recesión impactó fuertemente sobre todos los sectores económicos. Esto se visualiza en la caída del PBG de la ciudad a partir el año 2000, de 11.145.622 millones de pesos a 10.305.506 millones de pesos en el año 2002, y comienza su recuperación hacia el 2003 con 10.669.902 millones de pesos.

No obstante, el departamento capital contribuyó en el año 2009 a la generación del 51,4% del valor agregado de la industria manufacturera de la provincia y del 39,3% del valor agregado de la construcción¹¹⁷. Dentro del PBG de la ciudad en el año 2007, el sector industrial representaba el 28,4 %; con una participación de la industria manufacturera del 56,6%, construcción 40,6% y suministro de energía, gas y agua del 2,7%. Las ramas industriales que registran mayor participación en el PBG de la ciudad son metalúrgica (20,3%), automotriz (17,2%), alimentos y bebidas (15,3%), maquinaria y equipo (10,6%). Al interior de la estructura productiva, la ciudad contaba en el año 2005 con 78.905 empresas¹¹⁸ de las cuales 8959 corresponden a industrias, 40.962 a comercios, 28.580 a servicios, 296 a actividades primarias y 108 a otras actividades no detalladas. Luego del periodo de recesión posterior a 2001 se observa una recuperación del sector industrial que se refleja en un mayor número de empresas y de la mano de obra ocupada.

La industria metalmecánica, como industria históricamente arraigada al territorio de la ciudad, se ha adaptado al contexto micro y macro económico con fuertes transformaciones al interior de la estructura de las empresas, dependiendo de las características propias de cada una y con fuertes implicancias sobre el territorio. Así, mientras el sector metalmecánico en la década del '90 estaba vinculado a los vaivenes de la industria automotriz comandado por las grandes empresas trasnacionales, el cambio de la política cambiaria a fines del 2001 implicó transformaciones rotundas del sector metalmecánico, afianzando los vínculos con otros sectores industriales que se vieron favorecidos por la apertura externa como el alimenticio, agrícola, construcción, entre otros.

En este contexto toma fuerza la idea inicial de este análisis, donde la circunscripción sectorial deja de tener relevancia, no solo porque los vínculos exceden el sector sino porque el funcionamiento de actividades diversas de la industria, el comercio y los

¹¹⁷ Dirección de estadística y censos de la provincia de Córdoba.

¹¹⁸ Según base de datos tributaria municipal. Subdirección de Sistemas de información Empresarial 2005.

servicios requieren de un sector productor de bienes de capital e insumos como el metalmecánico.

La representatividad histórica del sector metalmecánico en la ciudad de Córdoba en términos económicos, empresariales, sociales¹¹⁹ y territoriales muestra el grado de relevancia del mismo en el desarrollo de la ciudad y su entorno. En este sentido, avanzar en la interpretación de estos cambios en el sector en relación a las prácticas adoptadas por los agentes es relevante ya que, el territorio como instancia de las relaciones socio-económicas no se encuentra exento de las prácticas empresarias.

3.4.4. Expansión y dinámica urbana

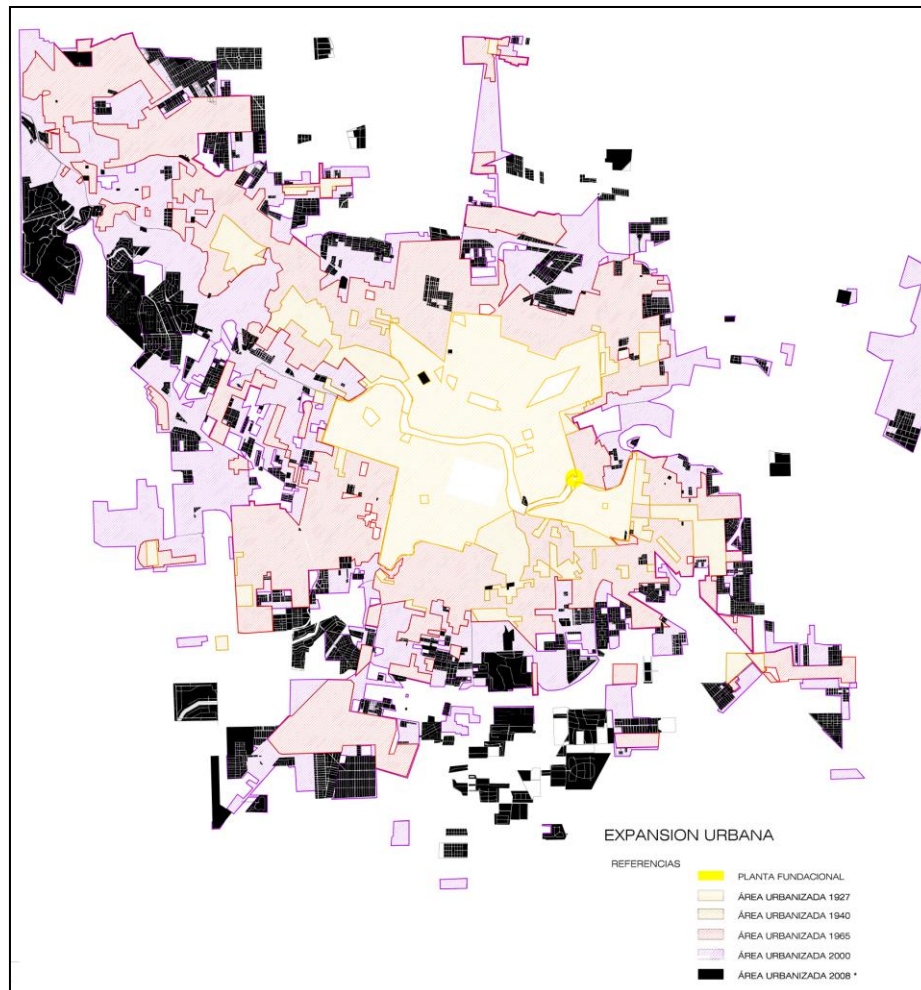
La ciudad, desde su fundación en el año 1573 hasta finales del siglo XIX, creció dentro de sus límites fundacionales, en donde los elementos condicionantes para su desarrollo eran las barreras físicas, constituidas por el Arroyo La Cañada, el Río Suquía y por las barrancas del Norte y del Sur. El espacio urbanizado en este período corresponde a lo que actualmente se denomina casco céntrico.

La primera expansión, se desarrolló finales del siglo XIX y principios del siglo XX. La ciudad creció en forma anular teniendo como elementos estructurantes el ferrocarril, la creación de puentes sobre el Río Suquía y el incremento poblacional ocasionado por la inmigración extranjera fomentada por la ley de Avellaneda. En este período se fundan los barrios tradicionales de la ciudad que hoy constituyen el anillo pericentral también conocidos como barrios pueblos¹²⁰. Este fue el único momento en la historia de la ciudad de Córdoba en la cual se configuró un anillo de crecimiento claro de la periferia, en una situación de equilibrio con el área central de la ciudad. Las expansiones posteriores no registran esta morfología sino que se inicia el desarrollo de

¹¹⁹ Por ejemplo, las empresas automotrices y sus relacionadas, localizadas en la Región Metropolitana Córdoba, sumaban en número de establecimientos, el 75% del registro industrial de la provincia y ocupaban el 73% de la mano de obra industrial, lo que en números absolutos representaba en este período de auge de la actividad 30.000 puestos de trabajos (Municipalidad de Córdoba 1998: 50). Sin embargo, para el primer trimestre de 1999 los informes emitidos por ADEFA- Cámara que agrupaba a las 13 ensambladoras automotrices localizadas en todo el país- señalaba que la producción era de 47.730 vehículos contra igual período en 1998 cuando alcanzaba los 95.726 vehículos. Esto muestra la dinámica cambiante de un sector en permanente proceso de movilidad.

¹²⁰ Corresponden a las urbanizaciones que a fines del siglo XIX se constituyeron en pueblos periféricos del casco fundacional de Córdoba, con autonomía en cuanto a servicios y comercios, y que devinieron a barrios en la primera expansión de la mancha urbana de la ciudad.

una periferia estructurada a partir de ejes radiales de crecimiento (Retarolli, Eguiguren y otros; 2000:6) (Plano 1).



Plano 1 Expansión de la mancha urbana de la Ciudad de Córdoba 1927-2008

Fuente: Secretaría de Desarrollo Urbano, Subsecretaría de Planeamiento Urbano, Dirección de Planeamiento Urbano - Municipalidad de Córdoba.

Boixados y Gabetta (1985:91) sostienen que durante esta etapa el estado participó activamente en la política de urbanización mediante dos mecanismos: el primero, vendiendo tierras de su dominio como es el caso de La Toma¹²¹ y el segundo, colaborando con la iniciativa privada de los urbanizadores. Se podría enunciar que esta etapa marca el inicio del negocio de la tierra urbana. Durante los inicios del siglo XX, la ciudad se consolida y densifica rellorando los vacíos remanentes dentro de la trama urbana (plano 1). A fines del siglo XIX el incremento poblacional es significativo,

¹²¹ La Toma desde la época colonial era una propiedad comunal del pueblo originario Comechingón. Estas tierras fueron expropiadas por el estado en 1880 bajo una política de "saneamiento y ordenamiento de la tierra pública" incorporándolas al circuito de la propiedad privada.

como resultado de inmigraciones de nuevos pobladores europeos de origen español e italiano principalmente. Según datos censales en 1869 se registraban 34.483 habitantes y en 1895, 54.763 habitantes.

La segunda etapa de expansión de la ciudad, se desarrolla en el período post guerra y es la que se relaciona con el crecimiento y consolidación urbana. “La lógica de ocupación espacial remite al modelo general de desarrollo económico durante la década del ‘50 estructurado a partir de la implementación de políticas de sustitución de importaciones y a la concentración sectorial-espacial de industrias automotrices y metalmeccánicas en este sector de la ciudad. La industrialización provocó una masiva inmigración rural urbana en búsqueda de empleo constituyendo, los sectores obreros populares y el Estado a través de políticas de vivienda, los agentes sociales de expansión de la periferia de la ciudad. En la ciudad de Córdoba, comienza a desarrollarse una periferia configurada a partir de ejes de crecimiento radiales vinculados a las principales redes viales” (Buffalo, Rydzewski, Garay, 2012: 7).

En la periferia sur, se instalan las fábricas IKA (W) y FIAT (E) que influyeron directamente en el surgimiento de nuevos barrios y en el crecimiento y consolidación de los ya existentes (Bischoff, 1986:78). La instalación de la Fábrica Militar de Aviones en los años 30 motoriza la expansión de la mancha urbana hacia el oeste de la ciudad siguiendo el eje de la ruta a Carlos Paz. Hacia el nordeste, siguiendo el eje hacia Villa Allende, se desarrollan áreas residenciales como el Cerro de las Rosas.

Entre 1947 y 1970 el proceso de crecimiento población se aceleró, pasando de 366.828 habitantes a 810.771 habitantes (gráfico 10). Esta situación sobrepasó la estructura del gobierno y organismo locales que no podían satisfacer las demandas de vivienda, servicios e infraestructura. La densificación de la ciudad y el crecimiento en altura, sin una normativa adecuada, provocaron la demolición de importantes referentes del patrimonio edilicio, histórico y cultural (Roca, 1998).

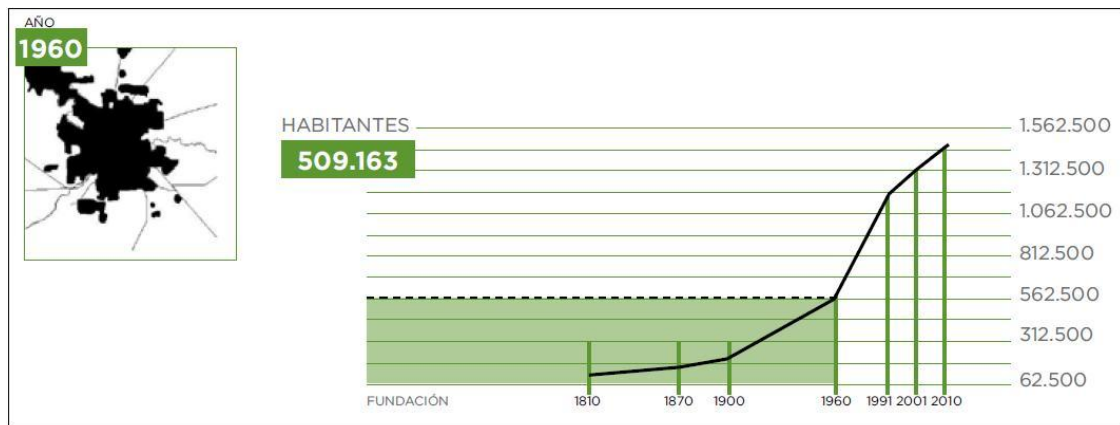


Gráfico 10 Crecimiento poblacional de la Ciudad de Córdoba 1810-2010
Fuente: Córdoba una ciudad en Cifras Año 2012- Municipalidad de Córdoba

En este periodo se promovieron loteos más allá de la avenida circunvalación, expandiendo la ciudad en forma desarticulada, dejando gran cantidad de espacios vacíos de la trama urbana (plano 1). En la periferia, con deficiencias en infraestructura y equipamiento, se asientan barrios autopromovidos, autoconstruidos, asentamientos espontáneos y planes de vivienda (Roca, 1998).

La década del '90 estará marcada por una expansión urbana hacia la periferia asociada a emprendimientos privados y negocios inmobiliarios de barrios *countries* y barrios cerrados, apoyados en la búsqueda de seguridad y "estilos de vida" más selectos y en "contacto con la naturaleza". Al mismo tiempo desde el gobierno municipal se implementa una política de descentralización a través de la construcción de los Centros de Participación Comunal ubicados en distintos barrios de la ciudad sobre los ejes de crecimiento cumpliendo funciones político-administrativas y culturales. Esta etapa coincide además con la llegada de nuevas tipologías comerciales a la ciudad como los hipermercados y los *shopping center*. Estos nuevos objetos urbanos (formas-contenido) van a delinear nuevas pautas de consumo y de participación ciudadana alejadas del espacio público, que continúan difundiendo postconvertibilidad, con acentuados procesos de segregación socio espacial. La especulación sobre el suelo urbano a través de proyectos inmobiliarios y las intervenciones desde el gobierno provincial para dar respuesta al déficit habitacional, en un marco de normativas "débiles" van a ser los ejes sobre los cuales se estructura la ciudad postconvertibilidad.

PARTE II: CONCRETO REAL

Capítulo III: Políticas, implementación y objetos urbanos industriales

*“Aquí es el punto de vista lo que crea el objeto”
(B.Stiegler, 1994: 44 citado por Santos M, 2000: 66)*

1. Políticas públicas para pequeñas empresas industriales

Postconvertibilidad, se implementan gran cantidad y variedad de programas y herramientas de apoyo a las PyMEs desde el sector público, en donde se define el destino del gasto público y los recursos del Estado al servicio de este tipo de empresas. La revisión conceptual y operativa reviste importancia en tanto esos recursos son destinados y apropiados por determinados agentes productivos en un marco de gran crecimiento económico. No obstante, la gestión de la política pública¹²² en Argentina presenta deficiencias en los mecanismos de evaluación, auditoría y monitoreo de los programas, como así también de datos desagregados para un análisis profundo y articulado de resultados.

Las entrevistas realizadas revelan las dificultades de las pequeñas industrias para acceder a la gran cantidad de programas e instrumentos existentes que se pusieron en marcha postconvertibilidad. Desde los interrogantes planteados a partir de allí, se trabajó en la construcción de una base de datos sobre la oferta existente a nivel nacional, provincial y municipal al tiempo que se suman a los datos cualitativos de las entrevistas y datos cuantitativos locales a partir del rastreo en diferentes organismos locales de beneficiarios concretos.

Analizar el gasto público, en este caso de las políticas públicas destinado a las pequeñas empresas y actividades productivas, es de suma importancia porque se puede proyectar hacia donde se dirige la organización de la producción, los subsidios y el gasto público (Bozzo, 2009: 8). Asimismo, desde las políticas públicas, se establecen algunos de los dispositivos de regulación¹²³ social y criterios para el desarrollo del territorio y posición¹²⁴ de los distintos agentes en él. El entramado heterogéneo de agentes que intervienen en la industria, cada uno con prácticas

¹²² Excede a esta investigación realizar un análisis teórico sobre los distintos enfoques de las políticas públicas. En este caso se las toma como insumo metodológico para el análisis de las prácticas del agente gobierno.

¹²³ Refiero a Dispositivos de regulación, en el marco de un enfoque regulacionista modificado, en el que los dispositivos de regulación surgen en contextos de transición y conflicto social. Las estrategias de acumulación y reproducción se sostienen en el dispositivo de regulación (Becker, 2002: 91-92).

¹²⁴ Posición, en tanto posición de agentes en el campo (Bourdieu, 1990: 135)

específicas en el devenir cotidiano, se desenvuelve en el marco de acción de las políticas industriales que impulsan y orientan, en parte, las prácticas individuales y colectivas. Es decir que las políticas industriales, a través de sus programas e instrumentos, beneficia a distintos agentes, equiparando o no las posibilidades de acción en el campo.

El objetivo de las políticas públicas industriales, vistas aquí como una práctica social del agente gobierno, es “crear condiciones (mediante acciones) para incrementar la competitividad y la complejidad de la producción industrial” (Narodowski, 2003: 4). Una economía es competitiva¹²⁵ cuando a través de su desempeño externo asegura el crecimiento interno y el aumento continuo del nivel de vida (Coriat, 1994). Esta definición permite situarnos en la noción de competitividad asociada al desarrollo de un territorio, que excede las referencias de crecimiento abordadas desde cuantificaciones estadísticas. Las políticas públicas debieran tender a maximizar la noción de competitividad explicitada, y en ese sentido, los programas y herramientas que se implementen debieran equilibrar la participación en la estructura productiva de los agentes sociales, en este caso del ámbito industrial.

1.1. Clasificación de empresas industriales desde organismos públicos

Existen diversas clasificaciones de las empresas según el organismo de que se trate, y emplean una gran variedad de criterios combinados. Aquí se explicitan esas clasificaciones ya que las políticas para el sector, se basan en ellas para su implementación.

Las PyMEs o pequeñas y medianas empresas, refiere a un concepto que identifica a un agente social con injerencia en el sistema productivo. La caracterización operativa del mismo es de suma importancia ya que se utiliza para la implementación de acciones y política industrial así como la elaboración de diagnósticos y estadísticas desde diferentes gobiernos. Asimismo, los criterios para la definición no son una mera

¹²⁵ El término competitividad acuñado por Michael Porter refiere a los factores que influyen sobre la localización de las ventajas competitivas que se basan en la concentración geográfica y remite al ambiente en el que se desenvuelven las empresas como elemento influyente en la competitividad de las mismas. El autor identifica las estrategias que las industrias definen en función del ambiente, principalmente estimulada por la rivalidad doméstica generada por la cercanía geográfica (Porter, 1991 en Coró, 2000: 300). En este sentido las estrategias se remiten a decisiones de las empresas conscientes y en relación al contexto económico. Sin desconocer la importancia de estos aportes, este sentido se busca superar a través de una interpretación más amplia de las prácticas de los agentes, incorporando las nociones de Bourdieu.

clasificación teórica sino que permiten el acceso a una serie de políticas que posibilitan o no, la participación de los distintos agentes en el sistema productivo y equilibran o desequilibran el desarrollo de un territorio. En este sentido, radica la importancia en el contexto de crecimiento industrial postconvertibilidad en el país, donde la distribución del ingreso industrial no es un tema menor.

1.1.1. Criterios diferenciales en la definición

En esta investigación se optó por trabajar con pequeñas empresas a partir de la delimitación del análisis cuantitativo y profundizar en aspectos cualitativos (Cap. I), no obstante, el acceso a los programas e instrumentos de apoyo existentes refieren a atributos particulares que es necesario especificar, dado que tienen injerencia sobre las políticas que alcanzan a las pequeñas empresas metalmecánicas en la Ciudad de Córdoba.

En general los criterios cuantitativos son los más utilizados para clasificar a las empresas: personal ocupado, valor de la producción, valor de los activos. No obstante los valores de los rangos que limitan la clasificación varían según el contexto de cada país. Estos criterios homogenizan muchas veces la diferenciación existente entre actividades, ya que por ejemplo, no es lo mismo referir a una empresa de 20 empleados del sector constructivo a una empresa de 20 empleados del sector informático (Gatto y Ferraro, 1993) o dentro del sector industrial una empresa dedicada a la producción textil, una empresa autopartista o una industria química. Si bien cuantitativamente pueden ser similares los procesos industriales, las relaciones laborales y con el entorno, la organización interna, etc., son bien diferentes.

Entre los criterios cualitativos más utilizados aparecen la propiedad y la independencia de la firma, la participación o dominación en el mercado y, en algunos casos, el modo de dirección. Algunos ejemplos donde se utilizan estos criterios son Canadá donde las PyMEs deben reunir ciertos criterios cuantitativos pero además la propiedad debe ser independiente y no monopolizar su campo de actividad. Estos criterios son adoptados también por la *Small Business Agency* de Estados Unidos. En Japón, donde la subcontratación está muy difundida se agrupan a las PyMEs según el volumen de producción afectado por pedidos de terceros países bajo formas de subcontratación. En Francia las filiales de grupos y empresas transnacionales, son consideradas dependientes y quedan fuera del rango PyME. Asimismo hay elementos cualitativos como la relación entre el dirigente y su empresa combinando tres elementos: riesgo,

responsabilidad y dirección efectiva. Algunas instituciones como la *Confederation Generale de Petites et Moyennes Enterprises* de Francia incluyen estos elementos en la caracterización de sus empresas, incluyendo como pyme a aquellas empresas en las que sus directivos asumen en forma personal y directa responsabilidades financieras, técnicas, sociales y morales de la empresa independientemente de la forma jurídica (Gatto y Ferraro, 1993).

Asimismo, el Mercosur¹²⁶ define el tamaño de las empresas en base a dos criterios cuantitativos: personal ocupado y nivel de facturación (tabla 2).

Tamaño de la empresa	Personal ocupado	Ventas anuales en U\$S
Micro	1-10	1-400.000
Pequeña	11-40	400.001-3.500.000
Mediana	41-200	3.500.001-20.000.000

Tabla 2 Criterios del Mercosur para la clasificación de industrias
Fuente: elaboración propia en base a Mercosur/GMC/RES.N°59/98

Pero también se incorpora un criterio cualitativo, ya que las empresas industriales MiPyMES no deberán estar controladas por otras empresas o pertenecer a un grupo económico que en su conjunto supere los valores establecidos. Este criterio cualitativo se suma al cuantitativo para la delimitación. Además refiere a una distinción especial para las empresas artesanales, que si bien forman parte del rango establecido, presentan una caracterización diferente al común de empresas industriales.

En Argentina la clasificación de las empresas se reglamentó por primera vez a través de la resolución 401 del Ministerio de Economía en noviembre de 1989 a partir de una fórmula polinómica¹²⁷ en base a personal ocupado, ventas anuales y patrimonio neto. En esta clasificación se diferencia a la industria manufacturera del resto y se definen valores máximos para cada uno de los atributos contenidos en la fórmula. El puntaje final obtenido de la fórmula determinaba la categoría de la empresa: microempresa (coeficiente menor o igual a 0,3), pequeña empresa (coeficiente superior a 0,3 e inferior a 1,5) y mediana empresa (coeficiente mayor a 1,5 hasta 10). En el año 1992

¹²⁶ Mercosur/GMC/RES.N°59/98 "Políticas de apoyo a la micro, pequeñas y medianas empresas del Mercosur-etapa II"

¹²⁷ La fórmula es $P = \sqrt[3]{(10 \text{ POe/POm}) \cdot (10 \text{ VAe/VAm}) \cdot (10 \text{ APe/APm})}$. P es el puntaje PyME asignado a la empresa; PO es el personal ocupado, VA son las ventas anuales sin IVA ni impuestos internos, AP son los activos productivos o patrimonio neto y m indica el tope máximo establecido. Los valores máximos establecidos en diciembre de 1988 fueron: personal ocupado 200 empleados, ventas anuales 157.200.000 australes y activos productivos 54.400.000 australes. El tope máximo del puntaje calculado por la fórmula para que una empresa se considerara pyme quedó definido como menor o igual a diez (Gatto y Ferraro, 1993:16)

el decreto 2586 discrimina los niveles de los atributos según 4 sectores: industrial, minería y pesca, comercio y servicios, transporte y agropecuario.

En marzo de 1995 se sanciona y promulga la ley 24.467 de la pequeña y mediana empresa. Allí se establecen definiciones y regulaciones específicas para este tipo de empresas referidas a las relaciones de trabajo, mantenimiento y regulación del empleo, modalidades de contratación, formación profesional, negociación colectiva, seguridad y salud en el trabajo, beneficios impositivos, entre otros. Asimismo, la ley define a la pequeña empresa solo en el capítulo III respecto a las relaciones de trabajo, estableciendo el criterio máximo de hasta 40 trabajadores y la facturación, que fije la Comisión Especial de Seguimiento, que establece la ley en el artículo 104° en relación a la seguridad y salud en el trabajo. La ley nacional 25.300 sancionada en agosto del 2000, siendo autoridad de aplicación la SEPyME¹²⁸, modifica este criterio simplificando la clasificación solo al valor de las ventas totales anuales, excluidos los impuestos al valor agregado e internos y deducidas las exportaciones. Posteriormente se van modificando los montos de facturación debido al crecimiento económico y las implicancias de la devaluación sobre los precios (tabla 3). La disposición 24/2001 de la Secretaría mencionada establece la siguiente clasificación para las industrias:

Tamaño industria	Ventas totales anuales
Micro	\$1.250.000
Pequeña	\$7.500.000
Mediana	\$60.000.000

Tabla 3 Clasificación de las industrias según tamaño según SEPyME disposición 24/2001
Fuente: elaboración propia según disposición 24/2001

Posteriormente, la disposición 21/2010 de la SEPyME y Desarrollo Regional modifica los valores para la clasificación (tabla 4):

Tamaño industria	Ventas totales anuales
Micro	\$1.800.000
Pequeña	\$10.300.000
Mediana	\$82.200.000

Tabla 4 Clasificación de las industrias según tamaño según SEPyME disposición 21/2010
Fuente: elaboración propia según disposición 21/2010

¹²⁸ El decreto 964 del año 2010 crea la Secretaría de la Pequeña y Mediana empresa y Desarrollo Regional dependiente del Ministerio de Industria (Ex Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa del Ex Ministerio de Economía y Producción).

La disposición refiere a las ventas totales de los últimos tres balances o información contable documentada, excluidos los impuestos mencionados hasta un 35% de dichas ventas.

La clasificación existente de la SEPyME, Secretaría dependiente del Ministerio de Industria de la Nación, se utiliza para todos los programas dirigidos a este rango de empresas desde organismos nacionales. La provincia de Córdoba y la Municipalidad de Córdoba han adoptado el mismo criterio para los programas provinciales y locales.

1.1.2. Dificultades a partir de las definiciones

Es necesario referir en este apartado a dos ejes epistemológicos desde donde se define a las PyMEs y que han seguido, para el caso de Argentina, dos caminos paralelos. Por un lado la evolución teórica del concepto que se observa en la literatura existente sobre PyMEs permite seguir una evolución del concepto, desde enfoques estáticos y cuantificables hacia enfoques más dinámicos y cualificables.

Este rango de empresas posee un dinamismo en los procesos derivados de la reestructuración productiva, en tanto los cambios organizacionales, tecnológicos, laborales y el comercio regional han impactado en la industria y en los agentes involucrados. Esto permite afirmar que a nivel conceptual las PyMEs se (re)significan. Desde hace cuatro décadas aproximadamente¹²⁹, se encuentran en el centro de discusión académica, política e institucional debido a la demanda de flexibilidad y adaptabilidad en contextos cambiantes como los actuales, y donde la segmentación del proceso de producción a diferentes escalas y, la tercerización o subcontratación; (re)definen la articulación de las PyMEs y los vínculos con los distintos agentes del sector productivo.

La evolución en el concepto PyMEs va superando el enfoque simplista de la PyME como empresa de menor tamaño para entenderla como agente con características propias, con cierta lógica de funcionamiento, conducta particular y organización simple, entre otros (Storey, 1987 en Gatto y Ferraro, 1993, Kantis, 1998; Julien, 1998, Narodowski, 2003, Kulfas, 2008).

Por otro lado, las clasificaciones de PyMEs en Argentina que se aplican para dar lugar al beneficio de programas públicos desde las distintas esferas del gobierno y a distintas escalas, muestra desde sus inicios hasta la actualidad una simplificación de

¹²⁹ En concordancia con el inicio de la crisis del modelo de producción fordista.

los atributos en la clasificación reduciéndola a una única variable cuantitativa amplia (ventas totales anuales). De esta manera, la clasificación de las empresas no rescata la importancia de las PyMEs en el contexto actual y su complejidad particular, que sí se observa en las concepciones teóricas e incluso en el discurso político y en las fundamentaciones de las políticas industriales para PyMEs.

Es decir que hay una disociación entre el concepto teórico (académico, político e institucional) y el concepto operativo, que se observa en la práctica a través de la implementación de las políticas públicas industriales.

La clasificación sobre la que se activan las políticas industriales limita el acceso a los programas públicos existentes de aquellos agentes que, aunque cumplan con la condición de PyMEs, por el amplio margen cuantitativo debe competir con agentes de mediano tamaño con mejores condiciones (capacidad para armado de proyectos, estructura operativa, inversiones, empleo, etc.).

Por otra parte, la clasificación aglutina a las industrias sin diferenciar la actividad económica que realiza con lo cual se homogeniza un sector con capacidades y prácticas muy diferentes según las condiciones en las que se desarrolla la actividad. Al respecto Kulfas (2008: 107) señala que en la tipología PyME “el corte no debería ser el tamaño sino la actividad económica y sus capacidades aglomeración territorial y productiva”. Las realidades industriales no son homogéneas por lo tanto el beneficio de la política industrial determinada por un valor cuantitativo amplio, pierde de vista la práctica y contexto en el que se desenvuelve la empresa en esa actividad. Por ejemplo, hay actividades altamente extranjerizadas y concentradas con un amplio control del mercado, actividades en donde las PyMEs son las predominantes y actividades en donde la participación de PyMEs es reducida en torno a grandes empresas.

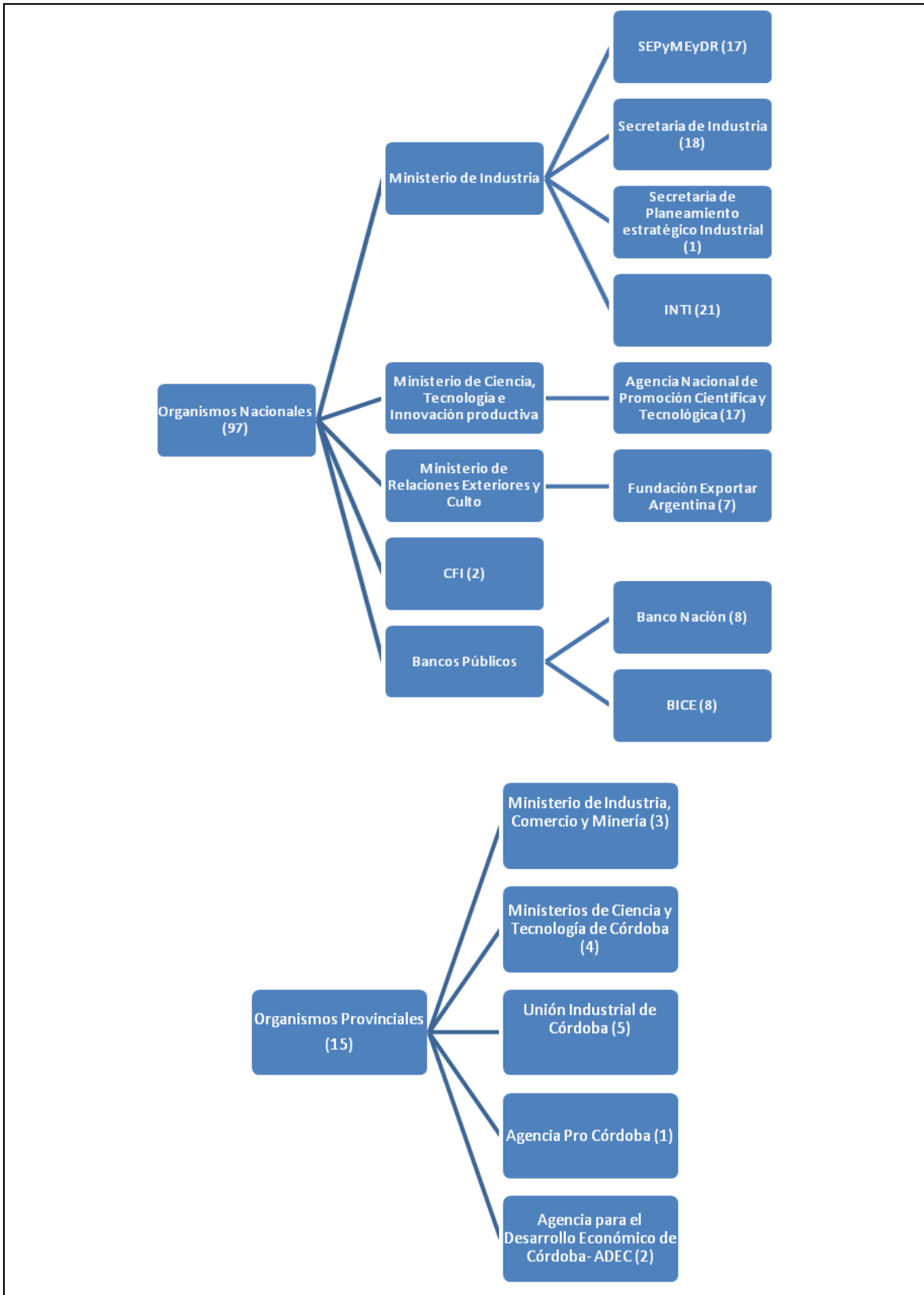
Si el objetivo de las políticas públicas industriales es el desarrollo del territorio, es necesario impulsar vínculos y asociaciones entre empresas de diverso tamaño, características y actividades, identificando las especificidades de cada actividad. Horizontalizar¹³⁰ las prácticas en función de objetivos concretos a mediano y largo plazo y sobre el conocimiento sectorial profundo cuanti y cualitativo permite superar la limitación metodológica y operativa de la clasificación que dificulta el accionar concreto de las políticas públicas industriales.

¹³⁰ En sentido de Santos (2000: 242).

Como puede observarse en diversos países (Canadá, Estados Unidos, Japón) se utilizan metodologías combinadas por lo que sería apropiado analizar la posibilidad de ir en busca de clasificaciones que se acerquen más a la realidad de las pequeñas empresas.

2. Implementación de políticas públicas para PyMEs industriales

La gestión de los programas de apoyo a la industria PyME desde el gobierno nacional y provincial y, las dificultades de acceso para las pequeñas empresas a éstos programa a partir de algunos programas concretos para el caso de Córdoba, es un tema central de análisis para interpretar el actual proceso de industrialización en el país. Claramente postconvertibilidad se observa una política explícita hacia este tipo de empresas que se evidencia en los cambios de la estructura institucional para la implementación de las políticas como en la gran cantidad de programas directos hacia las PyMEs e indirectos en cuanto al tipo de agente pero sectoriales (industriales). En este sentido se realizó una base de datos de 112 programas nacionales y provinciales (Anexo II). Los organismos relevados a escala nacional son la SEPyME, Secretaría de Industria, Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Bancos Públicos (Banco Nación y Banco BICE- Inversión y comercio exterior), Fundación Exportar Argentina, CFI y Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. A escala provincial/local los programas del Ministerios de Industria, Comercio y Minería de Córdoba, Ministerio de Ciencia y Tecnología de Córdoba, Agencia Pro Córdoba, Unión Industrial de Córdoba y Agencia de Desarrollo Económico de Córdoba (esquema 5).



Esquema 5 Organismos de Análisis
 Fuente: elaboración propia en base a datos de organismos oficiales públicos y mixtos

2.1. Programas e instrumentos de apoyo, promoción y/o financiamiento

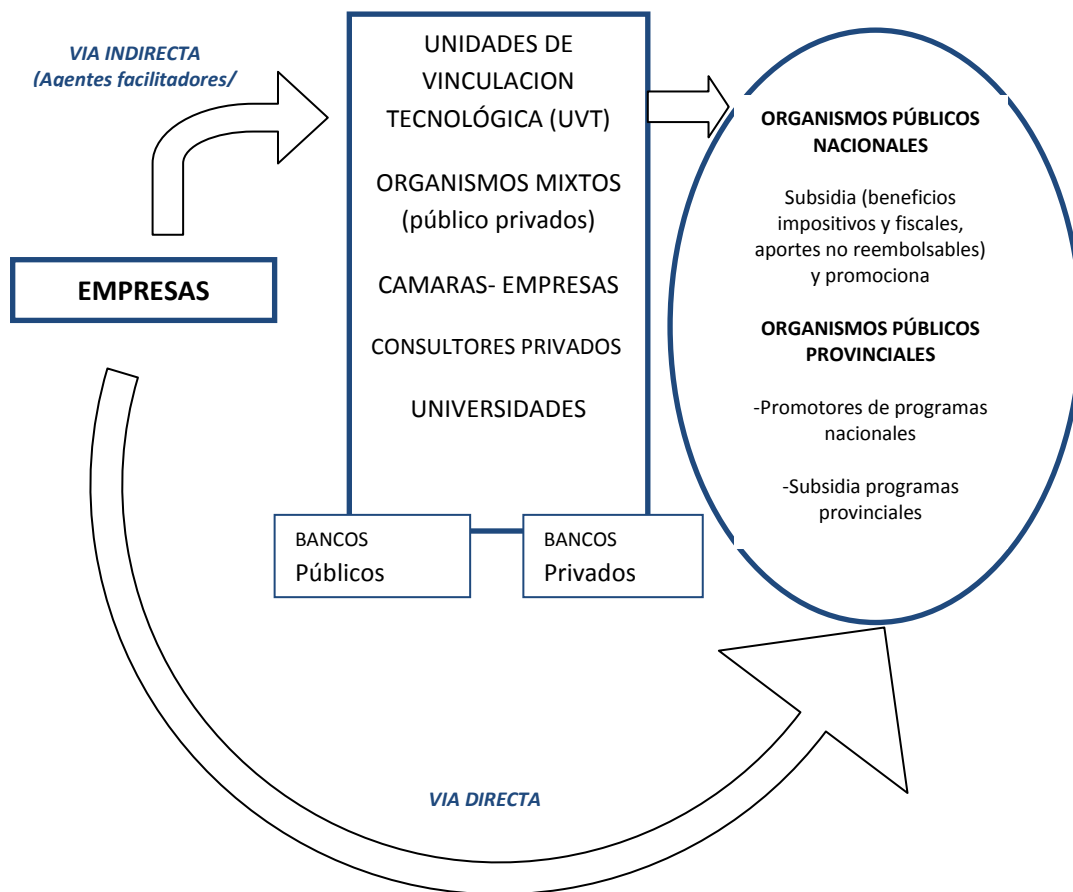
El sistema de programas e instrumentos es complejo debido a la cantidad de organismos que ofrecen opciones para apoyo o promoción a PyMEs industriales y los distintos programas de apoyo y sus requisitos. Muchos de los programas nacionales se pueden gestionar desde organismos provinciales/locales o cámaras empresariales, e incluso hay programas desde donde se puede acceder por diversos organismos¹³¹. En este contexto surgen las consultoras privadas como gestores y facilitadores de éstos programas, inclusive muchos programas en su definición mencionan a este agente como articulador entre la empresa y el gobierno, y explicitan en el mismo programa el financiamiento de los gastos por la gestión. La mención de este agente intermediario de la política pública, explicitado por los mismos organismos ya que desde allí se ofrece un listado de consultores registrados, pone de manifiesto ciertos obstáculos, tanto del lado de la implementación de la política como del lado de la organización de las empresas. Es decir, se explicita la necesidad de la empresa PyME de un consultor que arme y gestione los proyectos frente al gobierno. Esto requiere de un costo que no siempre las pequeñas empresas pueden asumir.

Este agente, que a escala internacional es sumamente conocido y difundido en la etapa de la convertibilidad en nuestro país como articulador de los programas de organismos internacionales con los gobiernos nacionales y locales, en la postconvertibilidad resurgen a escala provincial y municipal detrás de un discurso asociado a la competitividad de las PyMEs¹³² en el contexto de reestructuración productiva¹³³ (esquema 6).

¹³¹ Por ejemplo, en el caso del programa PACC que puede ser gestionado desde la ADEC, Cámaras empresariales o Unidades de Vinculación Tecnológica o el programa de Crédito Fiscal para capacitación que puede gestionarse desde ADEC, UIC, cámaras empresariales o consultoras privadas.

¹³² De las entrevistas y de los programas se desprende una competitividad asociada a la "calidad de productos". La competitividad aparece ligada a la transferencia de calidad y paradigma tecnológico de las grandes empresas a las medianas y pequeñas.

¹³³ Son agentes que surgen en el proceso de reestructuración, manejan información y venden servicios asociados a la información: marketing, servicios contables y financieros, informática, asesores comerciales, recursos humanos, proyectos de inversión.



Esquema 6 Relaciones de agentes en las políticas públicas industriales
Fuente: elaboración propia

A escala nacional, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria y Desarrollo Regional (SEPyME) dependiente del Ministerio de Industria es el organismo nacional de asistencia directa hacia las PyMEs. Desde su creación en 1997 como SEPyME es la autoridad de aplicación de la Ley PyME 24.467 sancionada y promulgada en 1995 donde se fijan las condiciones, definiciones y regulaciones especiales para este tipo de empresas. Desde sus inicios esta secretaría ha sufrido cambios de autoridades y atribuciones en los distintos gobiernos lo que ha dificultado la continuidad de las distintas acciones hacia estas empresas.

En un primer análisis general de los programas analizados (17) que se ofrecen desde la SEPyME¹³⁴ se observa una orientación de las acciones hacia servicios de asistencia

¹³⁴ Los programas de la Secretaría SEPyME son similares a los que se utilizaban en la provincia de Buenos Aires. La actual Ministra de Industria de la Nación Lic. Debora Georgi, antes con diferentes cargos en el gobierno de la provincia de Buenos Aires, cuando asume sus funciones en nación en junio del 2010 traslada los programas y equipos de trabajo a la jurisdicción nacional.

técnica, capacitación y apoyo financiero. No obstante, en el año 2010 la Secretaría a través del decreto 915 “Programa Nacional para el desarrollo de parques industriales públicos en el Bicentenario”, implementa la promoción industrial a partir del apoyo económico con aportes no reintegrables para obras de infraestructura de nuevos parques industriales en todo el territorio nacional y créditos a tasas subsidiadas a las empresas que se radiquen en parques industriales. Esta política de promoción industrial derivó en un crecimiento de los parques industriales existentes en el país, que desde el año 2003 a la fecha se triplicó, pasando de 80 a 280, de los cuales el 80% son provinciales y municipales y el resto privados¹³⁵.

Dependientes de la SEPyME funcionan las Agencias de Desarrollo Productivo distribuidas en el interior del país. El objetivo de éstas es facilitar el vínculo de la Secretaría con las PyMEs. En general este rol lo cumplen organismos mixtos existentes, organizaciones no gubernamentales o fundaciones. En el caso de la provincia de Córdoba hay tres agencias, 2 en el interior provincial (Bell Ville y Río Cuarto) y una en la ciudad de Córdoba ejecutada por la Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad de Córdoba (ADEC).

De los 17 programas analizados de la SEPyME, 11 son dirigidos directamente a PyMEs o MiPyMEs (64,7%), 2 a Municipios o provincias (11,76%) y 4 a empresas de cualquier tamaño (23,52%). Cabe destacar que del total de los programas el 35,3% está destinado al sector industrial directamente mientras que el resto se orienta a PyMEs del cualquier sector¹³⁶.

Respecto a la ADEC en la ciudad de Córdoba, es una institución público-privada sin fines de lucro conformada por el Municipio de Córdoba y cámaras empresariales¹³⁷, cuyo objetivo es “promover el desarrollo económico y social de la región del Gran Córdoba articulando el accionar privado con el del sector público”. Actualmente la Agencia es el vínculo con los programas de la SEPyME, PACC (programa de acceso al crédito y competitividad) que ofrece aportes no reembolsables para asistencia

¹³⁵ Cifras publicadas por el Ministerio de Industria de la Nación 12/03/2012 en www.industria.gob.ar

¹³⁶ Según entrevista realizadas en la Dirección PyME dependiente del Ministerio de Industria de la Provincia de Córdoba, durante el año 2012 comienzan a verse disminuciones en las partidas de la SEPyME Nación (E4.11.5.12).

¹³⁷ Constituida por 21 entidades a través de un Consejo Directivo. Participan la Unión Industrial de Córdoba, Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios, Cámara de Corredores Inmobiliarios de Córdoba, Cámara de Industrias Plásticas, Cámara de comercio de Córdoba, Cámara de Comercio Exterior de Córdoba, Cámara de Comercio, Cámara de Industriales Metalúrgicos y Componentes de Córdoba, Consejo Profesional de Ciencias Económicas, Federación Agraria, Cámara de Turismo, *Córdoba Technology*, entre otros.

técnica, Programa de Crédito Fiscal para Capacitación¹³⁸ y FONAPyME (Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), que ofrece financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas (bienes de capital y capital de trabajo) a las empresas y formas asociativas a través de bonificación de la tasa de interés del Banco Nación. Además la agencia brinda información sobre líneas de crédito del Banco Nación.

Asimismo, la ADEC articula proyectos cofinanciados con recursos de FOMIN-BID, el Gobierno de la Provincia de Córdoba/Consejo Federal de Inversiones, la Municipalidad de Córdoba. Actualmente está en marcha el proyecto “Desarrollo Territorial del área Metropolitana de Córdoba” que incluye el desarrollo de un parque productivo del cinturón verde en la Ciudad de Córdoba y mejora de las condiciones de producción; la promoción de la innovación de productos y procesos en empresas cordobesas a partir de la asociación de empresas tecnológicas y empresas productoras de bienes y servicios. Este sub proyecto busca la asociación intersectorial y la calificación de mano de obra. El último sub proyecto refiere a la modernización de la gestión pública en relación con el sector empresario y el ordenamiento territorial. En el marco de este proyecto se ejecutan programas asociativos de empresas, capacitación para PyMEs, capacitación para jóvenes sin empleo, microcréditos, entre otros. Algunos de los proyectos financiados con parte de estos fondos son ejecutados por las cámaras socias de la entidad. Específicamente para PyMEs, la UIC tiene un proyecto denominado “Fomento de la competitividad de la industria PyME en Córdoba” que busca “la generación de capacidades de gestión en estas empresas y nuevas formas de vinculación con las grandes industrias y el Estado”. Esta es una de las iniciativas donde claramente se observa la necesidad de las grandes empresas sobre las PyMEs locales.

Por otro lado, la Secretaría de Industria de la Nación dependiente del Ministerio de Industria ofrece programas generales, en cuanto a quienes se orienta y programas sectoriales, en cuanto al tipo de industria que se fomenta a través de regímenes especiales. Del total de programas de esta Secretaría solo algunos se orientan específicamente a las PyMEs industriales. De los 18 programas analizados, el 50% de ellos utiliza el beneficio impositivo y/o fiscal como incentivo, en especial en los casos de regímenes especiales: automotriz, motoparte, software y bienes de capital. En ese

¹³⁸ Para este programa la nación ha destinado en el año 2012 un monto de 40 millones de pesos, de los cuales 4 millones corresponden a Córdoba. A partir de esta convocatoria se definen los montos por provincias ya que años anteriores no estaba distribuido el monto total. En el año 2009 y 2011 el monto total destinado fue de 30 millones y en el año 2004 el monto fue de 10 millones.

grupo de beneficios se encuentra también el incentivo a la exportación como de importación de bienes para grandes proyectos de inversión o líneas de producción usadas.

El resto de los programas analizados utiliza, por un lado la asistencia técnica como incentivo y, por otro lado, los aportes no reembolsables (25% cada uno). En este último se incluye el incentivo a la producción de la industria autopartista a través de la ley 26.393, con aportes no reembolsables a la industria autopartista por la compra de autopartes locales.

Del total de programas 2 están destinados específicamente a PyMEs, uno destinado a la internacionalización a través de aportes no reembolsables y el otro de preferencias como proveedoras del Estado.

En el marco de la Secretaría de Planeamiento Estratégico Industrial, dependiente del Ministerio de Industria de la Nación, se define el Plan Estratégico Industrial 2020¹³⁹. En el mismo se establecen los lineamientos macroeconómicos para la industrialización del país a partir de cinco pilares: i) demanda interna sostenida y superávit fiscal, ii) defensa del mercado interno y sustitución de importaciones, iii) mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, iv) aumento de exportaciones y, v) fomento a la inversión productiva. Los objetivos cuantitativos del plan entre 2010 y 2020 se centran en el logro de un mayor crecimiento de exportaciones (de 68.500 a 160.000 millones de dólares constantes), importaciones (de 56.443 a 132.000 millones de dólares constantes), saldo comercial positivo (12.057 a 28.000 millones de dólares constantes), duplicación del PBI Industrial, mayor inversión y empleo.

El INTI, Instituto Nacional de Tecnología Industrial, es un organismo descentralizado del Ministerio de Industria que asiste al sector en aspectos tecnológicos tanto en procesos como en productos. Posee oficinas en distintos puntos del país y en función de la localización son los programas que ofrece. En líneas generales la asistencia consiste en asistencia técnica (posee laboratorios propios en calibración y medición, materiales y procesos y test de software) y capacitación para empresas u organismos vinculados a la industria. Se identificaron 21 programas, 12 de los cuales son específicos sectoriales y tienen sede en distintos puntos del país; y el resto son transversales a distintas industrias. Entre estos últimos se encuentran: Programa de Extensión y Desarrollo, Programa de Metrología, Programa Interlaboratorios,

¹³⁹ Un análisis más detallado se realiza en el punto 2.4 de este capítulo

Programa de Calibración y Medición, Programa de Procesos Superficiales, Programa de Certificación, Programa de Uso Racional de la Energía y el Programa Ambiente.

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva a través de la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica en los últimos años ha tenido una fuerte participación en el incentivo de la vinculación entre el sector productivo/servicios y el sector académico. La agencia depende directamente del Ministerio con un directorio propio y coordina el destino de fondos específicos como: FONSOFT, Fondo Fiduciario para la Promoción de la Industria del Software, FONCYT, Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica, FONTAR, Fondo Tecnológico Argentino y FONARSEC, Fondo Argentino Sectorial. En líneas generales los programas buscan la mejora de los sistemas productivos a través de la incorporación de ciencia, tecnología, conocimiento e innovación a través de cuatro áreas prioritarias: metalmecánica, biotecnologías, TICs y energías alternativas.

El caso de FONCYT está destinado a investigaciones radicadas en instituciones públicas o privadas, que generen nuevos conocimientos científicos y tecnológicos. La participación de las empresas, en este caso es indirecta, y como interesada en los resultados que se desarrollen. El FONARSEC se orienta a proyectos y actividades identificadas como críticas por la agencia, en cuanto a la resolución de problemas ya diagnosticados. Los proyectos específicos refieren al área de la salud, energía, agroindustria, biotecnología, nanotecnología, TICs, ambiente y cambio climático. Se financian seminarios, becas de posgrados y superiores en éstas áreas y, también proyectos de I+D de empresas de base tecnológica o bien para la creación de este tipo de empresas que sostengan un proyecto¹⁴⁰. Tanto FONCYT como FONARSEC no son fondos de apoyo directo a empresas industriales PyMEs, aunque sus resultados puedan beneficiarlas o participen como contraparte. Por ello el análisis se realizó a partir de los programas que se ofrecen con fondos del FONTAR y FONSOFT (16 programas en total). Del análisis se desprende un evidente apoyo y promoción a la industria del software y las tecnologías con fondos específicos creados en el año 2004, en concordancia con la ley nacional de promoción del sector 25.922.

Del total de programas analizados el 41% explicita la participación de las PyMEs en el programa, ya sea en forma directa o a través de una Unidad de Vinculación

¹⁴⁰ Por ejemplo recientemente, la Universidad Nacional de Córdoba crea con estos fondos una empresa de base tecnológica denominada Biohemo que produciría proteínas recombinantes que se utilizarían para el tratamiento de personas que padecen hemofilia. El emprendimiento representa una experiencia única en el ámbito de la casa de altos estudios en lo que se refiere a creación de una empresa spin off (empresa nacida en el seno de una institución preexistente) que implica la integración y coordinación de distintas dependencias de la UNC y el Conicet.

Tecnológica (UVT). El mecanismo de incentivo es en la mayoría de los programas (76%), es a través de aportes no reembolsables o subvenciones que subsidian parte del proyecto, aunque existen dos instrumentos más de financiación, el crédito y crédito fiscal.

Con fondos FONSOFT se financian, ya sea con aportes no reembolsables o con facilidades financieras, la creación de empresas nuevas en el sector, certificación de calidad, investigación y desarrollo y, exportación de PyMEs del sector.

Del análisis se observa que los fondos del FONTAR son los que tienen mayor amplitud en cuanto a los beneficiarios y tipo de proyectos, y más opciones para participación de las PyMEs. En este caso, cabe destacar el (re)surgimiento de otro agente, que se suma a los consultores privados ya mencionados, habilitado desde la misma política del gobierno como gestor de los programas y son las Unidades de Vinculación Tecnológica (UVT)¹⁴¹. Estas son entidades que brindan asistencia a las empresas para la presentación de un proyecto y la vinculación entre Instituciones de ciencia y tecnología y el sector privado. En total desde la página web de la Agencia se informa la existencia de 238 UVT, 26 de ellas radicadas en la Provincia de Córdoba, de las cuales 18 se localizan en la Ciudad de Córdoba¹⁴². Los programas del FONTAR que requieren de la conformación de una UVT para su ejecución están orientados a la subvención de proyectos de desarrollo de negocios en I+D, subvención de proyectos de capacitación y reentrenamiento de recursos humanos y, subvención de proyectos de investigación y desarrollo y transmisión de tecnología o asistencia técnica. En los tres programas se requiere de la conformación de una UVT que gestione, administre y ejecute los proyectos en los que deben participar MiPyMEs.

Además, con fondos del FONTAR se otorga crédito fiscal para fomentar la investigación científica aplicada a la comercialización y producción y, facilidades financieras y aportes no reembolsables para promover actividades regionales, modernización e innovación tecnológica para pymes, patentes para protección de resultados innovativos, productos y desarrollos, creación o fortalecimiento de unidades laboratorios de I+D en empresas y certificación de calidad.

Asimismo el Programa de Proyectos Integrados de Aglomerados Productivos (PI-TEC) destinado a empresas y centros de investigación promueve a través de fondos no

¹⁴¹ La ley 23.877 sancionada en 1990 de promoción y fomento de la innovación tecnológica es el marco de acción desde donde se gestan las UVT (artículo 7°). Las UVT funcionan bajo asociaciones civiles, fundaciones, cámaras empresariales, cooperativas, sociedad comercial, centros profesionales, facultades o universidades.

¹⁴² Respecto a las UVT se analizará para el caso de Córdoba en el punto 2.2 de este capítulo.

reembolsables, facilidades financieras con fondos del FONTAR para financiar actividades de investigación, desarrollo e innovación en proyectos que intervengan empresas, centros de investigación y formación superior vinculados a un aglomerado productivo.

Dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación funciona la Fundación Exportar, una agencia de promoción comercial que fomenta a través de diversos programas las exportaciones argentinas. Es una institución público privada donde participan junto a distintos organismos del gobierno nacional, la Unión Industrial Argentina, la Cámara de Exportadores de Argentina y la Cámara Argentina de Comercio. En Córdoba existen cinco delegaciones, dos de las cuales funcionan en la ciudad de Córdoba, a través de la Agencia Pro Córdoba y la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba. Los programas que ofrecen están destinados a las relaciones comerciales entre Argentina y distintos países. De los 7 programas relevados, 2 están destinados exclusivamente a la asistencia técnica de PyMEs para facilitar el acceso al mercado externo. Los programas, en su mayoría de asistencia técnica (5) y algunos de aportes no reembolsables (2), se orientan a la formulación de planes de negocios, organización de rondas internacionales de negocios, promoción de productos y marcas en mercados externos, capacitación para la exportación, facilidades financieras para participación en ferias internacionales y promoción sectorial.

El Consejo Federal de Inversiones (CFI), a través de su oficina en la Ciudad de Córdoba, dispone de 2 programas orientados a MiPyMEs para facilidades financieras, uno para inversiones en actividades productivas regionales y otro para actividades productivas exportables de bienes e insumos.

A escala nacional, existe también oferta desde bancos públicos como el Banco Nación y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) que presentan similares características en cuanto al tipo de financiamiento a tasas bajas para empresas. Desde el Banco Nación se analizaron 8 programas, de los cuales solo uno está orientado a financiamiento de inversión para PyMEs (Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial PRODER¹⁴³). Este programa tiene dos líneas, uno para microempresas, que ofrece una tasa fija de interés del 7% y hasta 40.000 pesos en 48 cuotas y otro, destinado a proyectos sectoriales promovidos a través de organizaciones intermedias que presenten un proyecto global para realizar inversiones individuales en empresas integradas a un proyecto marco, en el que

¹⁴³ La ADEC asiste técnicamente a las empresas para la presentación de los requerimientos que requiere el programa.

participen como mínimo 5 empresas. Se financia hasta 500.000 pesos a 10 años con tasas entre el 6% y 9%.

De los programas restantes el 60% están orientados a empresas exportadoras para financiar la exportación o la asistencia a ferias internacionales, el 30% para otorgar avales de importación o financiar importación de bienes sin uso y el 10% de los programas ofrece *leasing* para la adquisición de bienes de capital.

Respecto a los programas del Banco BICE, se analizaron 8 programas de los cuales solo uno está orientado a MiPyMEs para financiamiento de capital de trabajo. El resto de los programas se orienta al financiamiento de bienes de capital nuevos o usados, inversiones en el desarrollo de energías renovables, implementación de normas de calidad e impacto ambiental, contratos de *leasing* para la adquisición de bienes de capital y, producción y comercialización de bienes para exportación.

A escala provincial, el Ministerio de Industria, Comercio y Minería a través de la Secretaría de Industria, es quien reglamenta el sector a través de sub direcciones específicas. Para el sector industrial existen dos leyes de promoción y desarrollo en vigencia (ley 6230 y ley 9727, cap. II). Según datos oficiales del Ministerio para el periodo 2010-2011, 33 empresas han presentado proyectos para beneficiarse con el régimen de promoción industrial (ley 9727) de las cuales 10 ya cuentan con la aceptación, 3 cuentan con autorización previa y 20 están siendo evaluadas¹⁴⁴. Los proyectos presentados representan el 42% (14 empresas) a la capital provincial y el resto a la zona centro, sur y este de la provincia. Todos los proyectos suman una inversión de 375,5 millones de pesos¹⁴⁵ que corresponden a nuevas fábricas o ampliación/modernización de las existentes. Para el caso de la capital los sectores que abarcan los proyectos presentados son: fabricación de partes, piezas y accesorios para automotores y sus motores; fabricación de máquinas y herramientas, fabrica de alimentos, fabrica de vidrios, fabricación de productos diversos elaborados de metal, fabricación de equipo médico y quirúrgico, fabricación de muebles, fabricación de calzado y, diseño y producción de software.

Del total de empresas que se presentan en la capital provincial puede inferirse, por el monto de la inversión, que si bien según la clasificación de la SEPyME serían PyMEs, el 70% aproximadamente son pequeñas empresas mientras que el 30% son medianas (sub clasificación propia inferida desde la capacidad de inversión de las empresas). Si

¹⁴⁴ Información actualizada al 11 de marzo 2012

¹⁴⁵ En este monto se encuentran la planta de producción de bioetanol en el Dto. Gral. San Martín por 330 millones de pesos. La planta está a cargo de la Asociación Argentina de Cooperativas.

bien la cantidad de empresas que se presentan para el beneficio son pocas en relación al universo PyME, el programa en su aplicación real favorece mayormente a pequeñas empresas.

Respecto a la ley provincial 6230 (tiene más de 20 años de antigüedad) recibe proyectos de grandes empresas. En el periodo 2010-2011 recibió 27 propuestas de inversión para acogerse a la ley de los cuales 10 fueron aceptadas y 9 se encuentran en evaluación. Del total de proyectos 8 corresponden a la Ciudad de Córdoba, por lo que concentra la mayor cantidad de proyectos presentados. Los sectores representados para los proyectos de capital se concentran en fabricación de partes, piezas y accesorios para automotores y sus motores y alimentos (lácteos y bebidas). Las inversiones previstas para el interior de la provincia se concentran en agroindustrias (elaboración de aceites y grasas vegetales), alimentos y fabricación de maquinaria agrícola.

En cuanto a los programas que ofrece el Ministerio de Industria de la Provincia se encuentra el Programa Compre Córdoba, destinado a empresas locales de todos los sectores y en donde las empresas locales tienen preferencias en las licitaciones efectuadas del gobierno. Además el Ministerio, si bien no es ventanilla de presentación de los programas nacionales de SEPyME, tiene acuerdos de difusión y asesoramiento de los programas nacionales y son ventanilla de presentación de FONAPyME. Además poseen una oficina de enlace con el CFI.

Asimismo, el Ministerio de Industria de la Provincia conjuntamente con la Unión Industrial Córdoba ofrece 2 programas, uno de Excelencia en la Gestión de PyMEs Industriales que incluye asistencia técnica para mejorar la gestión de este rango de empresas (cuatro niveles), y otro Programa de Gestión Ambiental. El financiamiento es conjunto entre la UIC, la provincia y los empresarios. En el año 2008 se presentaron para el primer programa 76 empresas y para el segundo 30 empresas, en el 2010 para el primer programa solo 22 empresas y 15 para el segundo programa y para el 2011 solo 7 empresas para el primer programa¹⁴⁶. Los datos demuestran una disminución en la participación de las empresas. Solo dos empresas logran finalizar los cuatro niveles del programa de excelencia a la gestión de PyMEs industriales cuya actividad principal e la venta de productos y servicios de logística y comunicaciones para el sector agrícola. En la entrevista realizada a un directivo de alto rango de la UIC menciona:

¹⁴⁶ Datos aportados por la Unión Industrial de Córdoba 2008-2011 (E6.13.12.11 – E6.15.5.12)

“[...] el día a día dificulta la mirada a largo plazo de la PyME [...] la empresa PyME necesita alguna ayuda [...] es un punto importante [...] por las propia realidad que tiene como pyme es muy difícil que pueda presentar el proyecto y gestionar el proyecto [...] es difícil que el empresario tenga el tiempo para redactar, el PACC por ejemplo o cualquier otro, y si lo presenta, difícilmente tenga gente dentro de la estructura que pueda llevarlo adelante [...]” (E6.13.12.11).

Cabe destacar que en el año 2011 se abren dos nuevos programas desde la Unión Industrial Córdoba: el Programa de Competitividad e Internacionalización y el Programa Competitividad PyME. En el primer caso participaron 29 empresas y en el segundo 52 empresas. Un dato no menor es la recurrencia en la participación de algunas empresas en los programas y, empresas dedicadas a las actividades de servicios, gestión, comercio, minería y agroindustria. Además no solo participan PyMEs sino grandes empresas como Fiat, Manfrey, Mainero, Minetti, entre otros.

El programa de Fomento a la Competitividad Pyme se desarrolla conjuntamente con la ADEC de Córdoba, quien financia parte del programa con fondos propios¹⁴⁷, y se orientan a la inserción comercial y nuevas formas de vinculación de las PyMEs con las grandes empresas y el Estado. Los contenidos de este programas, que se nuclea en talleres preparatorios y rondas de negocios entre grandes empresas y PyMEs, nace de la consulta a quince grandes empresas de distintos rubros industriales¹⁴⁸ sobre las dificultades que ellos identificaban en las PyMEs para ser proveedores. Los ejes de la encuesta fueron: documentación requerida, aspectos referidos al *management* ejecutado por la dirección de la PyME, gestión y provisión de recursos, planificación y procesos relacionados con el cliente, desarrollo de nuevos productos y / o servicios, gestión de compras, producción y prestación del servicio y control de las operaciones. Los resultados de la encuesta dejan claro las diferencias entre rubros, en la autopartista y medicina las respuestas indican mayor formalidad y organización de las PyMEs proveedoras que las proveedoras de alimentos. Los resultados obtenidos en la encuesta, diseñada por las grandes empresas, son utilizados para definir los criterios y contenidos del programa. Es decir que, los programas para PyMEs¹⁴⁹ que se implementan desde la UIC con fondos ADEC son definidos por las grandes empresas,

¹⁴⁷ Fondos que se originan con el impuesto municipal que pagan todas las empresas de la Ciudad de Córdoba.

¹⁴⁸ Las empresas encuestadas fueron: Fiat, Volkswagen, Denso, Arcor, Georgalos, La Lacteo, la Piamontesa, Manfrey, Aceitera General Dehesa, Sancor, Promedon, José Alladio, Juan Minetti, Vitopel y Guma. (fecha de la encuesta 31 de mayo del 2011)

¹⁴⁹ La entrevista realizada a una especialista que coordinada proyectos y programas en la UIC revela que todos los programas se definen a partir de la consulta a las grandes empresas, quien colabora con técnicos y especialistas, y afirma “[...] la grande me da la parte técnica [...]” (E6.15.5.12).

en su mayoría transnacional y en varios casos de capital extranjero. En un fragmento de la entrevista a un ex funcionario de alto rango del Ministerio de Industria de la provincia de Córdoba, se menciona la relación del gobierno con las empresas transnacionales

“[...] El hecho de que se instalen empresas de gran envergadura, es significativo. Ahora lo que uno no tiene que hacer es que vengan ellos y pongan ellos las reglas en el territorio. Esto es una obviedad [...]” (E7.19.5.10)

Este discurso se contrapone con la metodología real utilizada para definir los contenidos de ciertos programas destinados a las PyMEs locales.

Asimismo, desde la UIC poseen un Programa de Seguridad e Higiene del Trabajo (capacitación y asistencia técnica) que desarrollan conjuntamente con la Superintendencia de Trabajo de la Nación. En relación al vínculo con otros agentes del sector para este programa, en este caso los sindicatos, desde la UIC el entrevistado afirma:

“[...] depende de cuál es el programa vemos cual es el aliado estratégico [...] solamente trabajamos con las empresas [...] está pensado mas del lado del empresario [...] apuntamos a poner el tema en la agenda del empresario [...]” (E6.15.5.12)

Respecto al vínculo con el sector sindical para la puesta en marcha de programas conjuntos, un entrevistado, ex alto funcionario del Ministro de Ciencia y Tecnología de la provincia de Córdoba, menciona la dificultad en la articulación con agentes sindicales:

“[...] lo que pasa es que en general no hay buenos interlocutores para trabajar con ellos, y cuando hemos discutido con ellos en realidad hemos discutido salarios. En realidad es un problema grave [...] con los sindicatos nos limitamos a discutir temas salariales, por temas de condiciones de trabajo, de escalafón, pero no discutimos cómo vamos a hacer mejor ciencia. Ese es un poco problema nuestro pero creo que es un poco también que en los sindicatos no hay interlocutores en el sistema [...]” (E5.10.3.10).

No obstante los sindicatos producen información cuantitativa y cualitativa más allá de la cuestión salarial, que está plasmada en diferentes publicaciones oficiales. La CTA a nivel nacional posee el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina y produce permanentemente informes y documentos de público acceso. La UOM Seccional Córdoba junto a Fundeprom (Fundación para el Desarrollo y la Promoción Metalúrgica) posee un Observatorio Social y Laboral que produce información

estadística respecto a condiciones laborales, formas de contratación, empleo, salario y calidad de vida del sector de los trabajadores (E7.15.9.11).

Por otra parte, la UIC ofrece asesoramiento financiero y asistencia técnica para PyMEs. También se encuentra en proceso de habilitación una Sociedad de Garantía Recíproca formada por UIC, Bolsa de Comercio de Córdoba y Cámara de Comercio Exterior de Córdoba. La misma es un instrumento de garantía para las empresas que no reúnen las garantías necesarias para ingresar en los programas de financiamiento. El aval de la SGR se conformaría como garantía suficiente. Este instrumento es clave en el avance para sortear el obstáculo de garantías de las PyMEs al tiempo que para los bancos es una gran ayuda ya que se evitan la etapa de análisis de riesgo de la empresa que presenta proyectos para ser financiados por el banco (E3.7.5.12).

Asimismo la coordinadora de proyectos de la UIC afirma “[...] Somos bastante flexible respecto al ingreso de las PyMEs a los programas [...]” (E6.15.5.12). Esto se observa, como se mencionó más arriba, en las empresas participantes.

Por otra parte, desde el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Provincia de Córdoba, además de ser autoridades de aplicación de los programas que lleva adelante el Ministerio Nacional (FONTAR, FONSOFT, etc.), tienen cuatro programas propios con fondos provinciales que se convocan una vez al año: FONTEC, FONBIO, PRODIS y Córdoba Crea Empresas de Base Tecnológica.

El FONTEC es el Fondo Tecnológico Córdoba¹⁵⁰ destinado al financiamiento parcial (aportes no reembolsables) de proyectos relativos a elaboración de planes de negocios para innovaciones y formulación de proyectos I+D+I, innovación tecnológica, capacitación y reentrenamiento de recursos humanos en tecnologías innovadoras y consejerías tecnológicas. El programa está destinado a emprendedores tecnológicos, micro y pequeñas empresas. La convocatoria prioriza áreas, en la del año 2011 fueron metalmecánica, alimentos, salud humana y bioingeniería y, tecnologías de la información y comunicaciones. El proyecto debe presentarse conjuntamente con una Unidad de vinculación Tecnológica (UVT), quien gestiona, organiza y gerencia los proyectos.

El FONBIO es el Fondo Biotecnológico de Córdoba que financia parcialmente (aportes no reembolsables) proyectos de desarrollo biotecnológico a través de la integración de redes colaborativas entre el sector científico y las aplicaciones en el sector productivo de bienes y servicios. Está destinado a empresas en general.

¹⁵⁰ En la convocatoria del año 2009 fueron seleccionados 38 proyectos.

El PRODIS es el Programa Córdoba Diseña que financia parcialmente (aportes no reembolsables) proyectos que promuevan y faciliten la incorporación de las diversas disciplinas el diseño en todas las etapas del proceso de creación de valor de las empresas como una herramienta estratégica de competitividad y productividad. La convocatoria tiene dos modalidades, una para consejerías de diseño para la innovación que financia la contratación de servicios profesionales y/o especialistas en diseño para la innovación en los procesos productivos de las MiPyMEs. La otra modalidad es para fortalecimiento Institucional, cuyo objetivo es facilitar la creación de Redes de Diseño y financiar con aportes no reembolsables la adquisición de equipamientos, software, capacitaciones y consultorías¹⁵¹.

El concurso Córdoba Crea Empresas de Base Tecnológica, destinado a emprendedores: empresas cordobesas, innovadoras y de base tecnológica, con proyectos de negocios atractivos, e interesadas en financiarse a través de la asociación con un inversor. El Programa tiene como eje la cooperación entre el sector público y el sector privado, busca canalizar la inversión privada hacia nuevos proyectos empresarios y favorece los encuentros entre inversores y emprendedores.

Asimismo, la Cámara de Metalúrgicos y Componentes de Córdoba (CIMCC), que nuclea a las empresas del sector metalmeccánico, en el año 2010 fue una de las beneficiarias de esta convocatoria a través de su fundación (FIDEIAR, Fundación para la Investigación y Desarrollo Industrial Argentino), para la “Ampliación funcional del Centro de Capacitación y Servicio en Diseño mediante la incorporación del servicio de Prototipado Rápido”. El proyecto fue desarrollado por la Fundación para la Investigación y Desarrollo Industrial Argentino –FIDEIAR-, la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba –CIMCC- y la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño de la Universidad Nacional de Córdoba. Este proyecto prevé capacitaciones a empresas para impulsar el diseño para la innovación, desarrollo de productos y su comercialización a través de prototipos hechos a base de ABS.

En síntesis, se observa que a nivel provincial los programas tienden, en su mayoría, a destinarse explícitamente a microempresas y emprendedores. No obstante, entrevistas con empresarios del sector de tecnologías aducen la existencia de serias dificultades en la implementación derivadas de los tiempos en el desembolso del dinero. Esto implica que las empresas u emprendedores deben contar con posibilidades financieras para sostener los proyectos, e incluso costearlos, ya que el desembolso posterior no garantiza que se cubran los costos debido al incremento de

¹⁵¹ www.mincyt.cba.gov.ar. Consulta abril 2012

los valores presupuestados al momento del pago. Esta última dificultad también se presenta en el desembolso de los fondos en los programas nacionales.

2.2. Prácticas asociativas y difusión territorial de los programas nacionales: el caso de las Unidades de Vinculación Tecnológica

La ley Nacional N° 23.877 de Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica promulgada en octubre de 1990 tiene por objeto el mejoramiento de actividades productivas y comerciales a través del “fomento de la investigación y desarrollo, la transmisión de tecnología, la asistencia técnica y todos aquellos hechos innovadores que redunden en lograr un mayor bienestar del pueblo y la grandeza de la Nación”. Esta ley representa el marco legal general sobre el cual se establecen todos los programas mencionados y desde donde se definen los conceptos vertidos en cada uno de los programas. En este sentido, el artículo 3° de la presente ley define los conceptos de innovación tecnológica, transferencia tecnológica, asistencia técnica, investigación y desarrollo e incorpora a las Unidades de Vinculación Tecnológica (UVTs)¹⁵² definiéndolas como “ente no estatal constituido para la identificación, selección y formulación de proyectos de investigación y desarrollo, transmisión de tecnología y asistencia técnica [...] aporta su estructura jurídica para facilitar la gestión, organización y gerenciamiento de los proyectos. Puede estar relacionado o no, con un organismo público”.

En la vinculación del sector académico con el sector productivo, las UVTs desde su concepción actúan como articuladoras entre ambos sectores. El ministro de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, Dr. Barañao destacó que,

“[...] la creación del Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva obedece a la necesidad de acoplar la generación de conocimiento a la producción de riquezas y la solución de problemas que mejoren calidad de vida de las personas. Este es el fundamento de nuestras políticas. Para cumplirlas necesitamos actores en todo el país capaces de vincular el sistema científico tecnológico con las empresas. Las UVT constituyen este eslabón activo que nos ayudará a lograr que nuestra actividad sea transformadora para la sociedad [...]”. (Palabras del Acto de apertura del Encuentro Nacional de Unidades de Vinculación Tecnológica, Buenos aires 22 y 23 de junio del 2011)

¹⁵² “Podrán adoptar la forma de sociedad civil, cooperativa, comercial o mixta, rigiéndose en cada caso por la legislación correspondiente [...] Quedarán habilitadas para actuar, luego de ser evaluado y aprobado su reglamento por la autoridad de aplicación correspondiente; Podrán efectuar contratos de colaboración con empresas del sector público o privado o entre sí; Deberán prever "a priori" la participación en los derechos adquiridos por resultados exitosos, del personal involucrado en tales proyectos” (Ley 23.877)

Si bien la ley es de la década del '90, postconvertibilidad se produce una gran difusión de las UVTs en todo el país ya que los programas nacionales con fondos FONTAR requieren de esta entidad para su gestión, administración y ejecución. Cabe destacar que los programas en donde intervienen las UVTs con fondos FONTAR (3 programas) requieren de la participación de PyMES. Asimismo de los tres programas mencionados solo uno refiere directamente a proyectos de investigación, desarrollo y transmisión de tecnología. Los otros dos programas son de capacitación y proyectos para el desarrollo de planes de negocios. Los programas de capacitación, entrenamiento y asistencia técnica, si bien articulan el sector académico con el productivo, no se orientan a producir innovación directa en los procesos productivos o productos y, además, se superpone con programas financiados por otros organismos con el mismo fin¹⁵³.

Del informe de desempeño de las UVTs en programas FONTAR¹⁵⁴ se desprende que del total de UVTs registradas solo el 35,71% (85 UVTs) han presentado proyectos al FONTAR entre el año 2007-2009, aunque el 27% de las UVTs no fueron aprobadas en sus presentaciones. Esto significa que la efectividad real en cuanto a presentaciones al FONTAR de las UVTs es del 26%. Profundizando el análisis sobre el 26% efectivo de UVTs (62) se observa un porcentaje de UVTs con una baja *performance* en relación a proyectos aprobados/desaprobados, donde el 29% de las UVTs tienen un porcentaje de aprobación de proyectos de 50% o menos.

La distribución de las UVTs en el país es un dato relevante en tanto permite el acceso a los fondos FONTAR. Casi el 40% se concentran en la ciudad y provincia de Buenos Aires, el 12% en la provincia de Santa Fé, el 11% en la provincia de Córdoba, el 4,6% en la provincia de Mendoza, el 3,36% en Entre Ríos y el resto en las distintas provincias. Cabe destacar que, por la baja actividad que se observa en las UVTs a partir de los datos, hay provincias que no registran ningún proyecto como por ejemplo las provincias de Catamarca, Chaco, Tierra del Fuego, Santiago del Estero, La Pampa y La Rioja.

En la provincia de Córdoba solo 6 de las UVTs existentes (23%) tienen proyectos FONTAR aprobados entre el año 2007-2009. La UVITEC, Unidad de Vinculación Tecnológica formada por la Unión Industria Córdoba, la Cámara de Comercio de

¹⁵³ Algunos programas con fondos FONSOFT, sector del software, y FONCYT (PID) de la agencia, sostienen proyectos de articulación de investigación científica y tecnológica con líneas prioritarias de investigación definidas por el MINCyT.

¹⁵⁴ Informe de desempeño de las UVTs en presentaciones FONTAR 2007-2009 en base al relevamiento de evaluación de desempeño realizado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y tecnológica.

Córdoba y la Bolsa de Comercio de Córdoba es la que presenta la mayor cantidad de proyectos FONTAR. De 20 proyectos FONTAR en el periodo analizado, el 50% es ejecutado, administrado y gestionado por ésta UVT.

2.3. Perspectivas y dificultades en la implementación de prácticas

Las prácticas del gobierno postconvertibilidad, analizadas desde los programas de promoción para las PyMEs industriales claramente representan un creciente esfuerzo económico, por la erogación de recursos que están en juego y que vienen aumentando año a año. No obstante en el análisis empírico se observan falencias que devienen de la dificultad institucional para diseñar, planificar, gestionar y articular prácticas que sostengan el desarrollo industrial a largo plazo, así como de un sector empresario sin demandas al respecto y con una visión del sector fragmentada e individualista. Como resultado se revela una desigualdad en el acceso y asignación de los recursos a través de los programas analizados.

Es importante resaltar el aumento de los programas que tienden a la vinculación de ciencia y tecnología con el sector productivo como los programas orientados hacia la asociatividad de las empresas¹⁵⁵ a través de proyectos como los del FONTAR. Este foco de la política industrial representa un gran avance en tanto son prácticas que tienden a fomentar la articulación de los agentes y crear un ambiente de aprendizaje al respecto. En este sentido, la creación de las UVT es un buen camino, aunque se presenta dificultades para diseñar los programas y esto se refleja en el desempeño de las mismas en los programas FONTAR así como en la escasa presentación de proyectos y la baja tasa de aprobación de los mismos. Hay casos de UVTs que han presentado hasta 20 proyectos y solo se les han aprobado 1, así como UVTs que nunca han tenido proyectos aprobados y otras que nunca han presentado actividad¹⁵⁶.

Existe superposición de prácticas de los agentes que se visualiza en el tipo de programas que se ofrece, los vinculados a apoyo a la exportación y la asistencia técnica o capacitación para cuestiones organizativas de la empresa, son ejemplos de ello. Organizaciones de distintos tipo ofrecen programas con destinos similares y superposición de esfuerzos y recursos. Asimismo hay programas que pueden

¹⁵⁵ La Unión Europea en materia de política industrial orienta su apoyo a grupos o redes de empresas y ha dejado de apoyar a empresas individuales. Se busca potenciar la capacidad innovativa del conjunto (Motta, 1998: 67)

¹⁵⁶ Datos 2007-2009 - Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.

gestionarse por distintos organismos, hay casos en que 4 organismos ofrecen un mismo programa nacional, como por ejemplo el PACC.

En líneas generales hay una baja participación de las pequeñas empresas de la ciudad de Córdoba en los programas detallados, y mayormente son las empresas medianas las que participan y acceden a los mismos. Las pequeñas empresas, a excepción de aquellas asociadas a las tecnologías, que presentan mayor dinamismo, no acceden a los beneficios y apoyos existentes.

Las PyMEs industriales metalmecánicas aparecen haciendo uso de la las herramientas de política industrial bajo dos formas. En el primer caso, a través de prácticas individuales por las cuales las empresas acceden a algunos de los beneficios en forma individual, especialmente para el caso de asistencia técnica, capacitación y financiamiento o beneficios fiscales/impositivos. En el segundo caso, más débil en cuanto a la participación de empresas, el acceso a programas a partir de prácticas asociadas a algún agente colectivo como por ejemplo CIMCC, UIC, ADEC, UVT. No obstante las empresas que participan en ellos son en su mayoría medianas empresas.

Haciendo un análisis crítico se pueden mencionar las siguientes limitaciones para el acceso de las pequeñas industrias a la política industrial:

1-Limitaciones según prácticas internas de las pequeñas empresas:

a) La informalidad en la que se desenvuelve la práctica de las pequeñas empresas es un obstáculo para acceder a los programas existentes. La práctica de las pequeñas empresas presentan características cualitativas particulares, que lejos están de las prácticas que las medianas empresas sostienen (división en términos de SEPyME). Esto es una diferencia cualitativa que para un caso es una limitante mientras que para el otro caso es una ventaja en contextos de oferta de programas de apoyo. La estructura administrativa, organizativa de la empresa y el grado de profesionalización de la misma es uno de los elementos centrales de diferencia entre ambos agentes y un requisito fundamental a la hora de presentar proyectos para acceder a los programas. Esto se relaciona directamente con el acceso a la información de unas y otras empresas.

La informalidad de las pequeñas empresas en relación al mercado laboral también es un obstáculo para el acceso a los programas mencionados. Según datos del INDEC en los últimos 15 años el empleo no registrado privado en las empresas de menos de 25 empleados se ha visto modificado levemente. En 1996 llegaba al 52% y en 2011

fue del 53%¹⁵⁷. Este dato debe acompañarse del contexto tributario del país, en tanto desde el año 2000 al año 2011 la presión tributaria al sector privado aumentó un 50% tomando los incrementos nacionales, provinciales y municipales¹⁵⁸. Este aumento se distribuye un 79% para la Nación y un 21% a las provincias¹⁵⁹. Este dato no es menor si se considera las funciones que deben desempeñar los gobiernos provinciales y municipales como salud, educación, vivienda, transporte, seguridad y justicia. Este desequilibrio muestra en parte como las provincias, y Córdoba es una de las más afectadas, se encuentran en permanente conflicto con los sectores mencionados.

Así, se distorsiona el apoyo a la pequeña empresa, la que accede a los programas mencionados -muchos son aportes no reembolsables o subsidios- es la mediana empresa que tiene estructura organizacional y capital social. Esto puede verse en las empresas que participan en los organismos locales como cámaras, UIC, ADEC y en programas donde han recibido apoyo en más de 2 oportunidades. La estructura de la empresa para postular es de suma importancia ya que la complejidad de la oferta y los requisitos para acceder, implica personal a cargo que gestione los proyectos. Las pequeñas empresas difícilmente acceden, aunque se rescata el caso de algunas empresas con una estructura profesionalizada y organizada capaz de gestionar¹⁶⁰.

b) La asociatividad es una práctica poco frecuente entre las pequeñas empresas, y muchos de los programas existentes están dirigidos a grupos de empresas asociadas. De las entrevistas realizadas a distintos agentes de gobierno se plantea como un problema recurrente la falta de cooperación y vínculo entre empresas (E1.3.7.09, E2.4.8.09, E5.10.8.09, E6.15.8.09, E7.8.6.12). Esto dificulta el acceso a los programas destinados a grupos de empresas. Asimismo, no existen programas que busquen superar este obstáculo.

c) La falta de información sobre los programas existentes en las pequeñas empresas es otro obstáculo. Las pequeñas empresas no conocen la gran cantidad de programas disponibles. Las entrevistas realizadas revelan prácticas diarias complejas al interior de las pequeñas empresas que imposibilitan el conocimiento existente en materia de política industrial (E1.3.7.09, E2.4.8.09, E3.8.8.09, E5.10.8.09, E7.4.9.09 E15.9.11.10,

¹⁵⁷ El costo de un empleo formal para el empleador es del 51,73% (dato relevado del formulario 931 AFIP de declaración jurada de empleadores para el año 2011 de una empresa entrevistada)

¹⁵⁸ Datos 2011, IARAF (Instituto Argentino de Análisis Fiscal) en base a estadísticas del Ministerio de Economía de la Nación.

¹⁵⁹ IDESA (Instituto de Desarrollo Social) en base a datos del Ministerio de Economía de la Nación.

¹⁶⁰ Caso Resortes Argentina (E7.4.9.09)

E17.15.11.10). En los casos en donde el empresario conoce algún programa la difusión ha sido de boca en boca. Cabe destacar que si bien existe la difusión por medios masivos de comunicación, el descreimiento sobre la información que se brinda se transforma en una limitante importante con implicancias finales sobre la igualdad en el acceso de los recursos.

2-Limitaciones según prácticas externas a las pequeñas empresas:

a) La complejidad del sistema científico/productivo a partir del avance postconvertibilidad de programas y recursos ha generado un sistema con superposición de funciones y recursos que dificulta la llegada desde la estructura de una pequeña empresa. En este sentido, a la inmadurez institucional de empresas y agentes articuladores se suma la complejidad mencionada y deriva en una desarticulación de acciones. Hay un campo a construir con prácticas desarticuladas y basadas en habitus heredados de individualidades.

b) La homogenización de los agentes en el acceso a los programas (micro, pequeñas y medianas empresas englobadas como PyMEs) genera desigualdad en la obtención de recursos y, en última instancia fragmenta los resultados de la política industrial. La política industrial desarticulada da lugar a que se beneficien las empresas más fuertes del sector.

c) Un contexto político económico cambiante, sin previsión a largo plazo, genera desconfianza en los sectores productivos a lo que se suma la inseguridad jurídica general que regula el país. Esto desalienta las inversiones y la toma de riesgo por parte de las empresas. Asimismo, la ausencia de una política de Estado complementaria entre la escala provincial y nacional, sobre qué país industrial se quiere, genera un crecimiento industrial desarticulado. Un ex funcionario de alto rango del Ministerio de Ciencia y Tecnología de la provincia de Córdoba afirmaba en este sentido:

“[...] Es un monstruo con dos cabezas, hay una primera cabeza, Avalué por ejemplo, el ministro de industria que comparte totalmente conmigo. Hay que apostar a la industria nacional, y hay que apostar a la industria local. Pero por otro lado, tenés otros ministerios que sus prioridades son otras. El ministerio de Salud qué es lo que le interesa. Tener los equipos rápido y que sean de buen nivel. Y entonces se va a la segura, compremos a Siemens, compremos a General Electric, compremos a las grandes proveedoras mundiales que vos tenés la seguridad que te van a proveer en tiempo y un equipo de buen nivel. Yo si lo veo desde el punto de vista tecnológico, o Avalué desde el punto de vista industrial va a decir no, compremos en el país, aunque a lo mejor se va a demorar un poquito más y a lo mejor no tengamos la seguridad de que no tengamos el mismo nivel al principio, porque a la larga vas a conseguir mejor nivel que el que tiene adentro Siemens. Pero al principio que pueden tener sus fallas y sus problemas porque queremos desarrollar la industria local. Bueno cada mira sus intereses, entonces es una cuestión bicefálica. Como no hay un proyecto estratégico nacional si tuviéramos un proyecto nacional esto ni se discutiría. Esto en EEUU no se discute. No hay posibilidad de monstruo bicefálico. Los yanquis tienen claro, sean demócratas, sean conservadores, sean. Los yanquis lo tienen claro: una cosa de estas se compra en el país, y si es posible al empresario al lado de mi casa. En Argentina esto es un tema que todavía no se ha discutido [...] mientras no tengamos un proyecto nacional claro estas dicotomías permanentes y estas discusiones permanentes no se saldan. Por ahí circunstancialmente tenés un gobierno, o un gobernante, o un gobernador o un presidente con las cosas muy claras y él le pone decisión digamos vamos para allá [...]” (E5.10.3.10).

d) Ausencia de pautas claras de planificación en el sector por parte del agente gubernamental que genera imprevisibilidad y cortoplacismo en las decisiones empresarias. Las decisiones coyunturales desarmonizan el contexto y responden a un hábitus de búsqueda de soluciones sobre la marcha que no responden a un pragmatismo que podría resultar positivo, sino a la improvisación sin criterios articulados.

e) La presión tributaria es un factor generador de desconfianza y descreimiento por parte de las pequeñas empresas industriales. Los altos costos para las pequeñas empresas con escasa estructura y nivel de facturación deriva, en muchos casos, en prácticas de informalidad (laboral, contable, impositiva, etc.)

f) El diseño general de programas que no contemplan las especificidades territoriales diferenciadas en Argentina, homogenizan el territorio y sus agentes.

2.4. Del Plan estratégico Industrial 2020 (PEI 2020) a la realidad

El Plan Estratégico Industrial 2020 y las medidas concretas impulsadas desde él, es un intento de conformar las bases del espacio industria nacional. Este espacio es un campo económico social en construcción y tensión permanente entre los habitus de los agentes, heredados de periodos anteriores y, las nuevas prácticas promovidas desde las políticas públicas y el contexto de reestructuración.

El planteo teórico metodológico del plan es de suma importancia ya que rescata el concepto de cadena de valor entendida como “el conjunto de todas las actividades que son necesarias para producir un bien o servicio desde su concepción pasando por las diferentes etapas de producción”. En el planteo, y en función de la necesidad exportadora, se menciona la necesidad de abastecer el mercado interno e insertarse a cadenas globales de valor. Para ello se plantea la ciencia, la tecnología y la innovación como elementos centrales. Se definen once cadenas de valor con objetivos al año 2010: alimentos, automotriz y autopartes, bienes de capital, cuero calzado y marroquinería, maquinaria agrícola, material de construcción, medicamentos, foresto industrial, química y petroquímica, software y textil.

Del análisis de este Plan surge que entre los objetivos planteados y los resultados esperados hay un conjunto de problemas que responden a un campo y habitus en construcción en los cuales los dispositivos de regulación implementados hasta el momento no logran resolver los problemas del corto plazo. Así se plantean como objetivos del Plan 2020:

a) Expansión del mercado interno para sostener el nivel de consumo como causa para atraer inversiones, consolidar las PyMEs y generar empleo. El Estado, a través del superávit fiscal orienta la política pública hacia la inversión pública productiva, educación (mencionan la distribución de *netbooks* en las escuelas como política innovadora), fomento de la investigación, generación de igualdad de condiciones en la población (ejemplo la asignación universal por hijo, mejora de haberes) y distribución del ingreso. Se observa que los subsidios son un medio para lograr los objetivos, los programas para PyMEs desde la Secretaría de la Pequeña y Mediana Industria, aumento de fondos para las Universidades públicas y para fondos que vinculen proyectos mixtos (universidades/empresas). Los programas en líneas generales son acordes a los objetivos, no obstante la implementación de los mismos revela una desigualdad en el otorgamiento de fondos, subsidios y apoyos.

b) Defensa del mercado interno y sustitución de importaciones a través de restricción de licencias no automáticas a ciertos insumos importados. Este punto es de suma importancia en el marco de una estrategia para industrializar el país, sobre todo en la industria metalmecánica proveedora de bienes de capital. No obstante, la implementación no solo ha generado conflicto en ciertas ramas industriales que necesitan los insumos importados para producir sino que la gestión de la medida es lenta y engorrosa debido a la gran cantidad de licencias no automáticas que deben analizarse individualmente y la poca capacidad institucional para dar respuesta. La implementación de una medida como ésta en pocos días, sin un horizonte claro, genera incertidumbre en el sector industrial. Por otra parte se debiera entender a la industria en un contexto de segmentación global de la producción que implica que determinados sectores no encuentran escala local para producir ciertos productos y requieren la importación de partes. En estos casos producir localmente la parte importada implica un aumento de costos y del producto final.

c) Búsqueda de un cambio competitivo para las transacciones económicas. El dólar competitivo es un objetivo complejo de continuar debido a la tasa de inflación que implica suba de los costos de producción. Además el superávit comercial externo como generador de divisas es un punto crítico actualmente. En este sentido equilibrar la balanza comercial es un punto clave para el gobierno.

d) Aumento de las exportaciones. Las relaciones comerciales externas con otros países implica el cumplimiento de acuerdos comerciales. Las medidas restrictivas impuestas en los últimos años ha generado conflictos en el intercambio comercial con ciertos países que reaccionan frente a las medidas del gobierno al tiempo que los impactos de la crisis internacional comienzan a afectar el comercio regional¹⁶¹.

Asimismo, la calidad de la industria local es necesaria frente a la apertura externa. Se rescata los programas en marcha que, con beneficios para las empresas, buscan certificar calidad internacional. Los programas que lleva adelante la UIC se orientan en este sentido, aunque las empresas pequeñas difícilmente acceden a los programas.

¹⁶¹ “La ministra de Industria, Débora Giorgi, acusó a Brasil de imponer “en forma intempestiva y sin aviso” trabas aduaneras contra la importaciones de autos argentinos y aseguró que esas medidas afectan 50% del comercio bilateral” (13 de mayo de 2011 Diario Comercio y Justicia de Córdoba). “El Gobierno brasileño comenzó a aplicar licencias de importación que dificultarán el ingreso a Brasil de cerca de diez productos sensibles para Argentina, en respuesta a las barreras comerciales aplicadas por el vecino país” (15 de mayo del 2012. A24.com).

e) Fomento a la inversión productiva. Este pilar refiere al incremento de la capacidad instalada, necesario para sostener el crecimiento económico. Los datos muestran que el mayor esfuerzo desde el gobierno ha estado enfocado a las grandes empresas transnacionales (caso Iveco, Fiat, VW, INTEL, MOTOROLA) y las medianas empresas. Las inversiones de las pequeñas empresas se reduce a inversiones aislada en la postconvertibilidad y en su mayoría con financiamiento propio y para arreglo de maquinaria o compra de maquinaria usada.

De lo considerado se deduce que existen prácticas que distorsiona el planteo realizado por el Plan 2020. Por un lado la aplicación de la restricción a las importaciones lejos de asumir el concepto de cadena de valor paralizó líneas de producción por falta de insumos estratégicos, que no se producen en el país o no alcanzan escala de producción, en algunas ramas industriales, sobre todo aquellas que funcionan bajo cadenas globales de producción. Por otro lado los programas e instrumentos son abarcativos y generales sin tener en cuenta las especificidades de cada cadena en particular y las características territoriales de producción. Hay actividades insertas en cadenas de producción global/regional con participación de grandes agentes de capital transnacional y, otras cadenas de producción local con agentes más pequeños y de capital nacional. De la base de datos realizada (Anexo III) se desprende que, excepto para el caso de software (requerimiento sectorial), en general se ofrece un mismo programa con requerimientos similares que genera desigualdad entre agentes, entre actividades y entre territorios.

3. Parques Industriales: objeto de política pública industrial

La promoción de parques industriales en la política industrial de Argentina no es nueva. Surge en 1960 y toma fuerza después de 1980 cuando se crean nuevos parques y se reactivan algunos existentes. Esta reactivación se produce frente a la demanda de nuevas industrias y escases de suelo industrial, especialmente en las provincias beneficiarias de regímenes de promoción industrial como San Juan, La Rioja, Catamarca, San Luis y Tierra del Fuego (Borello, 1998). Sin embargo hacia 1995 representaban un considerable grado de subutilización de la tierra, ya que más del 80% de los parques industriales, la mayoría estatales, contaban con menos de 17 fábricas (Borello, 1998 Briano y otros, 2003). Este proceso se mantiene en la década

de los '90¹⁶² en el marco de la desindustrialización que reinó el país hasta la salida de la convertibilidad en el año 2002, que marca un quiebre y el inicio de la recuperación industrial.

No obstante, los parques industriales resurgen en la política pública industrial nacional años más tarde. Cabe destacar que la necesidad de espacio industrial frente al crecimiento del país fue paulatino y anterior a la definición de la política de radicación de parques (año 2010). En la realidad la radicación de empresas en los parques existentes y la creación de nuevos parques fue un proceso que se inicia con el crecimiento del sector a partir del año 2003. La política en este caso legitima un proceso que se venía desarrollando. Como se mencionó anteriormente el decreto 915 del 2010 crea el Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales Públicos con el objeto de “profundizar el desarrollo industrial” en el país. El decreto reviste tres acciones:

- a) Otorgar aportes no reintegrables a los Parques Industriales Públicos, para la realización de obras de infraestructura intramuros (cupó total de 30 millones de pesos y 300.000 pesos por solicitud). “Para el acceso a los beneficios previstos en el presente Programa, el peticionante deberá aportar, como mínimo, en concepto de contrapartida local, recursos adicionales al aporte solicitado, equivalentes al treinta y cinco por ciento (35%) del monto del subsidio peticionado” (decreto 915). Además los municipios/provincias deben presentar un proyecto de infraestructura.
- b) Bonificar parcialmente la tasa nominal anual que establezcan las entidades financieras por préstamos que se otorguen a empresas, a los fines de la radicación y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en los Parques Industriales Públicos (cupó total de 300 millones de pesos)
- c) Crear el Registro Nacional de Parques Industriales en el ámbito de la Unidad de Desarrollo Industrial Local dependiente del Ministerio de Industria y Turismo.

El decreto define al parque industrial como “la porción delimitada de la Zona Industrial diseñada y subdividida para la radicación de establecimientos manufactureros y de servicios, dotada de la infraestructura, equipamiento y servicios apropiados para el desarrollo de tales actividades, que sean promovidos y gestionados por el Gobierno Nacional, Provincial o Municipal”. Respecto a obras intramuro se mencionan las calles

¹⁶² Un relevamiento realizado por el INDEC (1991) indica que la gran mayoría de las aglomeraciones industriales planificadas están prácticamente vacías. “Hasta el presente ha sido mucho mayor la oferta de parques y zonas industriales que la demanda” (Borello, 1998: 8)

internas, cerco perimetral, obras civiles, playón de carga y descarga, barrera forestal, cloacas, planta para tratamiento de efluentes y red interna de gas y electricidad. También hace referencia a la obra extramuro que el Estado Nacional aporta en caso de ser necesarias para permitir el acceso al parque industrial.

En un contexto de crecimiento industrial, la demanda de suelo para el sector es un elemento clave. Cabe destacar que el proceso de valorización de la tierra es sumamente complejo y en él intervienen diversos agentes con intereses contrapuestos: desarrollistas inmobiliarios, empresas industriales y de servicios de diversos tamaños, la población y el Estado. El mercado de suelo para uso industrial en la Ciudad de Córdoba ha quedado en la encrucijada por la sobrevaloración a la que fue sometido en los años de crecimiento postconvertibilidad y como consecuencia de distintos intereses y necesidades, residenciales particularmente. En este contexto, el gobierno interviene con la política mencionada, para dar respuesta a la demanda de suelo industrial, pero en el caso de la Ciudad de Córdoba esta política se ve restringida por las demandas del suelo urbano de otros agentes.

Un parque industrial es un instrumento de política industrial y al mismo tiempo un emprendimiento inmobiliario. El diseño de los mismos debe ser resultado de un detallado análisis sobre el mercado en el cual se inserta para poder competir en ese mercado (Borello, 1998). La configuración territorial industrial¹⁶³ es clave en el proceso por su impronta temporoespacial que permite analizar la evolución histórica del mismo. Esto implica que no son procesos homogéneos a lo largo del país y cada caso depende de especificidades locales construidas en el tiempo. En este sentido, la creación de parques industriales debe contemplar no solo de un contexto político económico que acompañe el crecimiento, sino además un análisis de la configuración territorial particular, incluyendo agentes intervinientes y sus prácticas como proceso, para evitar caer en formas, objetos territoriales, vacías de contenido.

La idea que subyace en la normativa es que la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas se beneficia con el parque industrial a partir de la sinergia de la localización común, la generación de empleo y la innovación tecnológica. En este sentido, tanto la normativa como las entrevistas realizadas a distintos agentes de gobierno (E11.22.7.10, E12.22.7.10, E8.28.4.10, E9.27.4.10, E6.13.12.11, E5.24.5.12) refieren a

¹⁶³ Configuración que excede las cuestiones sectoriales, entendida en el contexto de la reestructuración productiva.

los parques industriales como un objeto dinamizador en sí mismo¹⁶⁴. Débora Georgi (Ministra de producción) señala en relación a los parques industriales,

“[...] otro punto a favor son pilar del desarrollo sostenible porque fortalecen el perfil productivo regional, generan empleo, dan arraigo territorial [...]es decir que se las industrias se quedan en el lugar [...] agregan valor, producen encadenamientos productivos densos y eficientes, preservan el medio ambiente, y permiten una convivencia armónica con los vecinos [...] este gobierno se ocupa de los parques industriales, porque al dotarlos de mejor infraestructura y más servicios estamos haciendo que las empresas tengan mejores condiciones para producir y así impulsamos la agregación de valor en origen a nuestras materias primas [...] buscamos mejorar la eficiencia de las pymes, potenciar las sinergias derivadas de la localización común, incentivar valor agregado industria, promover la generación de empresas, generar empleo y afianzar el desarrollo industrial regional [...] los parques son una oportunidad única para las pymes[...]” (P.T.pag12.30.1.11).

Este discurso de radicación de industrias está sostenido sobre la materialidad, sobre el objeto mismo (parque industrial) como motor del desarrollo, cuando son los agentes productivos, las acciones, los que lo motorizan (demanda). Puede verse que la política de radicación de industrias está asociada en el discurso a una dinámica espacial “inerte” sostenida por inversiones en infraestructura, que promueve la radicación de empresas y conllevaría sinergia entre agentes. El discurso está sostenido sobre la noción de proximidad física como el factor que promueve la sinergia entre agentes.

La política industrial debe ir hacia acciones que promuevan las relaciones entre empresas con prácticas que pongan en valor las relaciones entre los agentes que construyen el territorio. Aunque, algunos de los programas analizados en el punto 2.1 buscan generar redes y asociaciones, en la realidad las empresas que se asocian son muy pocas y para acciones y proyectos puntuales que no se mantienen a lo largo del tiempo. Esto es una limitante importante para la generación de sinergias y donde las políticas deber focalizar sus programas para superar esta instancia. En la entrevista realizada al gerente del Parque Industrial Ferreyra en la Ciudad de Córdoba menciona un intercambio acotado entre las empresas al interior del parque industrial para compras en común o para contratación de servicio de vigilancia (E7.8.7.12). Esto muestra las relaciones acotadas y simplificadas entre empresas dentro de un parque industrial, donde no existen prácticas asociativas entre empresas próximas físicamente

¹⁶⁴ Concepción tradicional de parque industrial ligada a teorías de crecimiento económico.

e incluso sectorialmente, en proyectos productivos comunes donde se pongan en valor las capacidades y capitales de los agentes.

Promover sinergias entre agentes implica tener en cuenta recursos intangibles como el conocimiento, el poder y el capital social, considerarlos como fuentes cuyo rendimiento está sujeto a la contingencia y la estructura de las relaciones localizadas espacial y temporalmente, en este caso entre empresas y otros agentes, y no simplemente como factores productivos con relaciones de entrada-salida (*Input-output relations*) prefijadas (Bathelt y otro, 2003).

Capítulo IV: Estructura productiva y dinámica territorial en la Ciudad de Córdoba

“la economía global está inmediatamente presente en la economía local” (Veltz, 1999:60).

1. Estructura productiva e industria

El proceso de reestructuración productiva que, desde 1976 comienza a reflejarse en el país se acentuó en los '90 y aceleró en el 2000, dio lugar a cambios en los procesos productivos de los distintos sectores que componen la estructura productiva de la ciudad. Postconvertibilidad, el cambio de la política cambiaria y el nuevo contexto, motorizó principalmente el sector industrial orientado al mercado externo, aquel que en los '90 se había desacelerado, y cuya dinamización trae nuevas implicancias en el territorio de la Ciudad de Córdoba.

El comportamiento del sector industrial y los rubros del mismo, se analiza en el marco de los cambios del resto de los sectores productivos. Por un lado, el crecimiento económico impactó sobre todos los sectores y por otro, los cambios de los procesos productivos afectaron los vínculos y relaciones entre sectores. En este sentido, el territorio va adquiriendo nuevas formas en función de las lógicas que subyacen a las estrategias que adoptan los agentes en el marco de la reestructuración global del sistema capitalista y en este caso específico en un ámbito periférico como Córdoba¹⁶⁵. Las características de esa dinámica permiten profundizar el contexto postconvertibilidad e identificar la relevancia del sector metalmeccánico.

1.1. Producto Bruto provincial y actividades productivas

La importancia de la Ciudad de Córdoba en términos de producto bruto provincial es del 41,6%¹⁶⁶. Este valor indica la concentración de los recursos económicos provinciales en la ciudad capital, valor que ha aumentado desde la salida de la convertibilidad ya que en el año 2002 el aporte de la ciudad al producto bruto era del 31,26%¹⁶⁷. Asimismo, es importante destacar la importancia de la ciudad en términos de dinamismo en el crecimiento, ya que supera el promedio provincial. Entre el año 2001 y 2009 mientras que la provincia de Córdoba registró un crecimiento de su

¹⁶⁵ Ámbito periférico como aquellos lugares y/o países no incluidos en los centros de decisión a escala global (Tomadoni, 2009).

¹⁶⁶ Valores constantes. Dirección provincial de estadísticas y censos, año 2009.

¹⁶⁷ *Ibidem*.

economía en términos reales del 4%, el crecimiento económico de la ciudad fue del 4,7%¹⁶⁸.

En términos de aportes sectoriales de la Ciudad de Córdoba al producto bruto provincial en 2009, las actividades de mayor relevancia son la industria manufacturera (51,4%), comercio (50,8%), intermediación financiera (55,9%), actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (44,1%), construcción (39,3%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (38,4%), administración pública (54,3%), enseñanza (47,9%) servicios sociales y de salud (43,9%)¹⁶⁹. Estos datos revelan la importancia de la ciudad de Córdoba en términos económicos y de generación de empleo. En el caso particular de la industria manufacturera hay una estructura polarizada en la provincia cuyo centro de gravedad es la ciudad de Córdoba¹⁷⁰. Le siguen en importancia a la Ciudad de Córdoba, los departamentos de San Justo con el 11,1% y Juárez Celman con el 7,3%.

En cuanto a la industria manufacturera, cabe destacar que en términos de empleo los rubros que mayor demanda de empleo industrial requieren son productos de metal, maquinaria y equipo, automotor, alimentos y bebidas¹⁷¹. Los salarios privados en términos nominales han crecido en esos sectores en promedio entre el 2002 y el 2010 355%. No obstante, cabe aclarar que en términos reales el crecimiento del salario representa un crecimiento del 51% y el crecimiento medido en dólares entre el 2008 y el 2010 fue del 23%¹⁷². Estos valores explican la incesante puja entre el sector sindical y el empresarial industrial, en un marco inflacionario creciente y una pérdida de la ventaja competitiva con Brasil principalmente (principal destino de productos cordobeses).

La composición sectorial del PGB de la ciudad muestra una preponderancia del sector terciario, aunque postconvertibilidad ha ido ganando mayor proporción el sector secundario (gráfico 11). Desde el 2001 al 2011 el sector secundario pasó de representar un 23,5 a 32,2% y el terciario de un 76% al 67%. El sector primario representa en 2011 un 0,5% en el PGB de la ciudad y se ha mantenido entre el 3% y

¹⁶⁸ Tasa promedio anual. Dirección Provincial de Estadística y Censos, año 2001-2009.

¹⁶⁹ Dirección Provincial de Estadística y Censos, año 2009.

¹⁷⁰ La Ciudad de Córdoba coincide con la delimitación político administrativa del Departamento Capital.

¹⁷¹ Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba en base a datos del sistema integrado previsional argentino Año 2010.

¹⁷² Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba en base a datos del sistema integrado previsional argentino Año 2010.

5% durante todo el período. Predomina la agricultura (hortalizas, legumbres y cereales) y minería (extracción de arena), principalmente para abastecer a la ciudad.

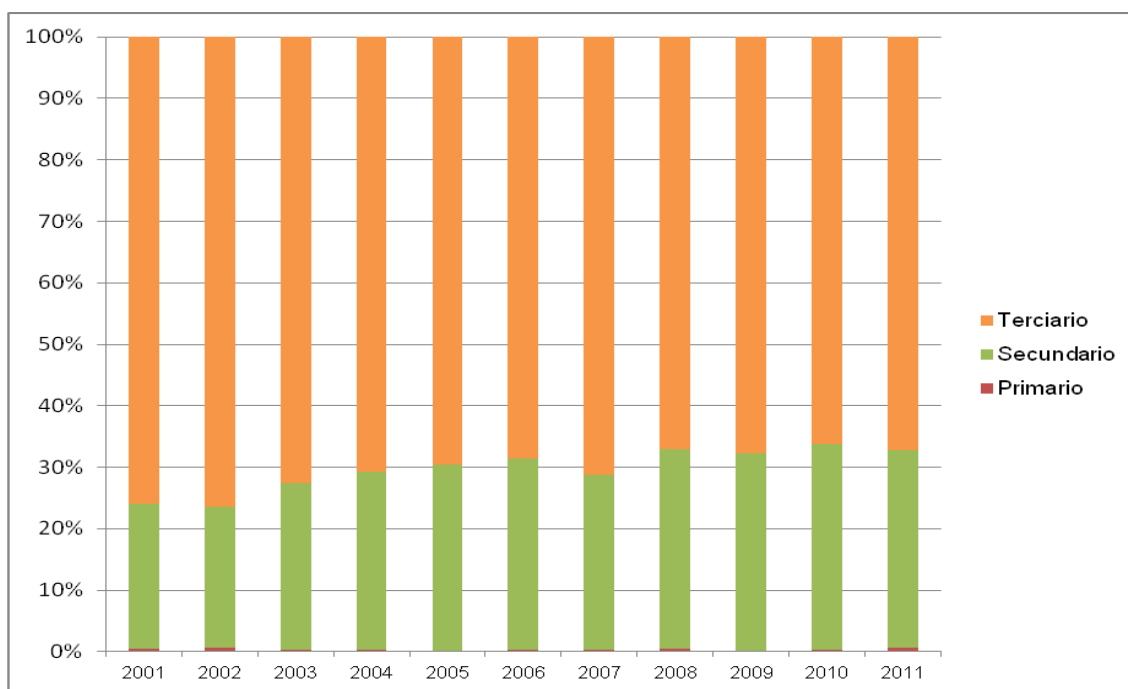


Gráfico 11: Composición sectorial del PBG de la Ciudad de Córdoba 2001-2007 en porcentajes

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba.

Asimismo los valores absolutos del sector terciario muestran un crecimiento constante en todo el período. Las actividades que mayor crecimiento presentan entre el 2001 y 2011 son comercio minorista y mayorista 241%; hoteles y restaurantes 239%, intermediación financiera 384%, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler que aportan al sector el 23% y creció un 105%¹⁷³. Este último valor está asociado principalmente al crecimiento de la construcción, que representa el 40,6% del sector secundario¹⁷⁴, y de la expansión de la ciudad postconvertibilidad en un contexto inflacionario donde la inversión en el sector construcción es la más demandada por la sociedad como resguardo de ahorros¹⁷⁵.

¹⁷³ Datos de la Subdirección de Indicadores de Gestión – Municipalidad de Córdoba

¹⁷⁴ El 93% lo aporta la construcción privada y el 7% la construcción pública (Subdirección de Indicadores de Gestión – Municipalidad de Córdoba)

¹⁷⁵ Los precios de la construcción tendieron a mantenerse en dólares en niveles similares a los de la época de la convertibilidad, principalmente por la característica de ser reserva de valor, es decir, bienes que tienden a mantener su valor a través del tiempo. Fuente: IERIC 2007

Con respecto a la composición del sector secundario en la ciudad, la industria manufacturera es la que mayor participación tiene con un 72%, al tiempo que representa un 23% del PBG total (año 2011), conformándose como la primer actividad de importancia (gráfico 12) seguida de las actividades de servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler y, actividades comerciales¹⁷⁶.

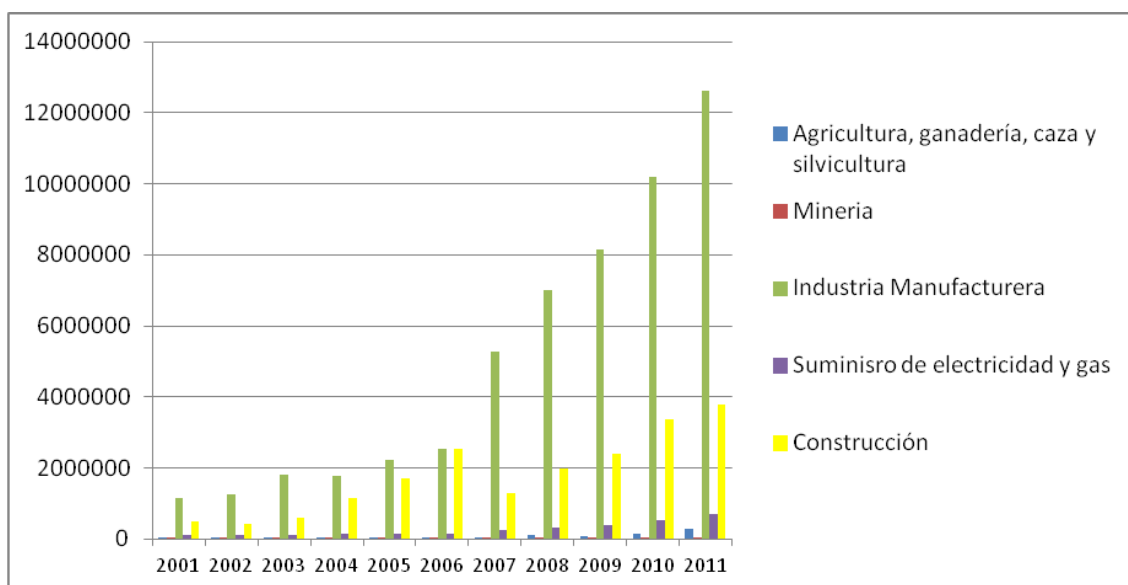


Gráfico 12 Composición del PBG de sector productor de bienes de la Ciudad de Córdoba 2001-2011 (en miles de pesos. Precios corrientes)
Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba.

La actividad de la construcción se define dentro del sector secundario y es una de las que mayor crecimiento ha tenido, en el 2002 representaba el 5% del PBG de la ciudad llegando al 2007 al 11,5%¹⁷⁷. Los datos de la cantidad de metros cuadrado cubiertos entre 2008 al 2011 se corresponden con el crecimiento sostenido desde el 2002 del sector (gráfico 13).

¹⁷⁶ En el año 2011 los valores absolutos de producción de la industria manufacturera en la ciudad llegan a 12.626.226 millones de pesos, los de actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler 9.649.411 millones de pesos y los de actividades comerciales a 7.548.499 millones de pesos (datos de la Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Córdoba).

¹⁷⁷ Del total de la superficie solicitada correspondiente a nuevas construcciones con destino residencial en la provincia de Córdoba, la ciudad de Córdoba es a que registra mayor crecimiento, pasó del 44,2% de la superficie para nuevas construcciones residenciales en 2008 al 57,5% en 2010. Los desarrollos están radicados principalmente en Nueva Córdoba y a otros barrios como los de la zona sur de la ciudad (IERIC –Instituto de estadística y registro de la industria de la construcción, 2012).

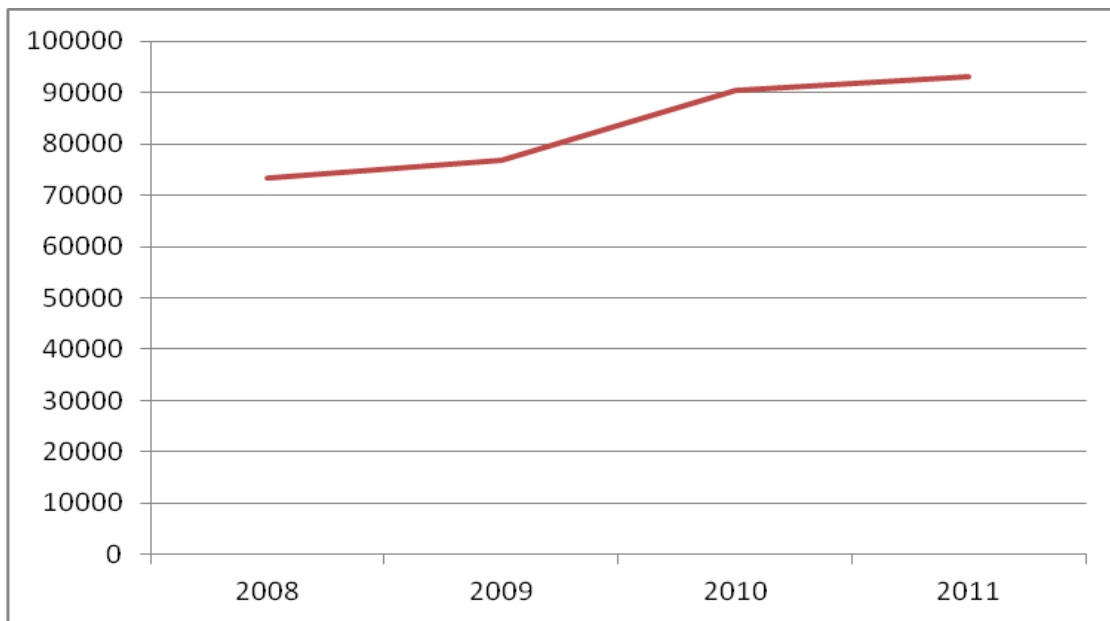


Gráfico 13 Superficie cubierta en la ciudad de Córdoba en m2 2008-2011

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadísticas y Censos de la provincia de Córdoba

1.2. Industria manufacturera: rubros y composición

Al profundizar el análisis al interior de la industria manufacturera se observa que los rubros industriales de mayor peso son la metalúrgica, la automotriz y la alimenticia (gráfico 14). Estos tres rubros explican más del 50% del sector industrial manufacturero de la ciudad. Si bien aquí no existen datos estadísticos oficiales sobre el rubro metalmecánico, en los datos éste rubro está incluido en el sector metalúrgico y automotriz. Es importante destacar que en el rubro metalúrgico predominan las pequeñas empresas, mientras que en el sector automotriz las empresas que concentran la producción son ensambladoras automotrices transnacionales y autopartistas, principalmente de tamaño mediano y grande de capital diverso. En la ciudad de Córdoba están localizadas Fiat, Iveco, Renault y Volkswagen. En los tres primeros casos para producción de automóviles, partes y camiones y, en el caso de Volkswagen para producción de autopartes, más precisamente de cajas de cambio. Asimismo están localizadas autopartistas transnacionales¹⁷⁸ que son proveedoras de las terminales mencionadas y que configuran el primer anillo de proveedores de las grandes firmas. El análisis de los datos del censo nacional económico 2004/2005 para la provincia de Córdoba revela la concentración existente en la producción

¹⁷⁸ Magnetti Marelli, Denso, Gestamp, Taranto (ex Matriceria Austral), Allevar Rejna, entre otras.

automotriz/autopartista, en tanto que el 37% de las unidades de producción (empresas) automotriz/autopartista registran un valor de la producción (a valor de productor) de más de 500.000 pesos y el 41% entre 101.000-500.000. El resto de las actividades metalmeccánicas, excluyendo las automotriz/autopartista, concentran sus unidades de producción en el rango de empresas de hasta 100.000 y entre 101.000-500.000 pesos.

En cuanto al empleo, según análisis de datos del censo económico para la Provincia de Córdoba, al interior del rubro automotriz/autopartista la concentración es muy alta ya que el 7,8% de las empresas (27 empresas) concentran el 69% del empleo total del rubro. En el resto de los rubros que comprende la industria metalmeccánica no se verifica esta concentración en el empleo y los datos muestran una distribución del empleo uniforme entre los estratos de empresas pequeñas y medianas.

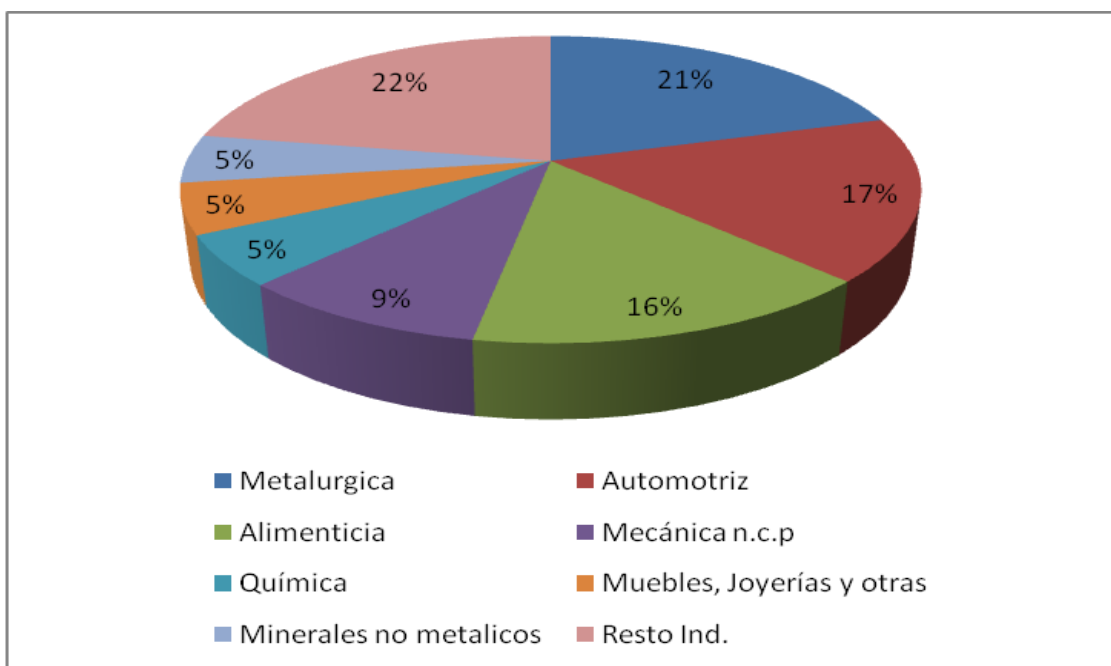


Gráfico 14 Composición de la industria en el PBG industrial de la Ciudad de Córdoba (2007)
Fuente: elaboración propia en base a datos de la Subdirección de Indicadores de Gestión de la Municipalidad de Córdoba.

En el contexto de crecimiento sostenido que ha tenido la economía postconvertibilidad, las transacciones comerciales medidas en la balanza comercial, tienen un fuerte impacto en la balanza de pagos del país. Esto se refleja en los dispositivos de regulación que sostiene el gobierno nacional para equilibrar las cuentas a través de las

medidas que restringen las importaciones de ciertos productos. En la ciudad de Córdoba el comportamiento de las importaciones a través de la aduana ubicada en la Ciudad de Córdoba¹⁷⁹ registran un aumento del 316% entre el 2005 al 2010¹⁸⁰ (gráfico 15).

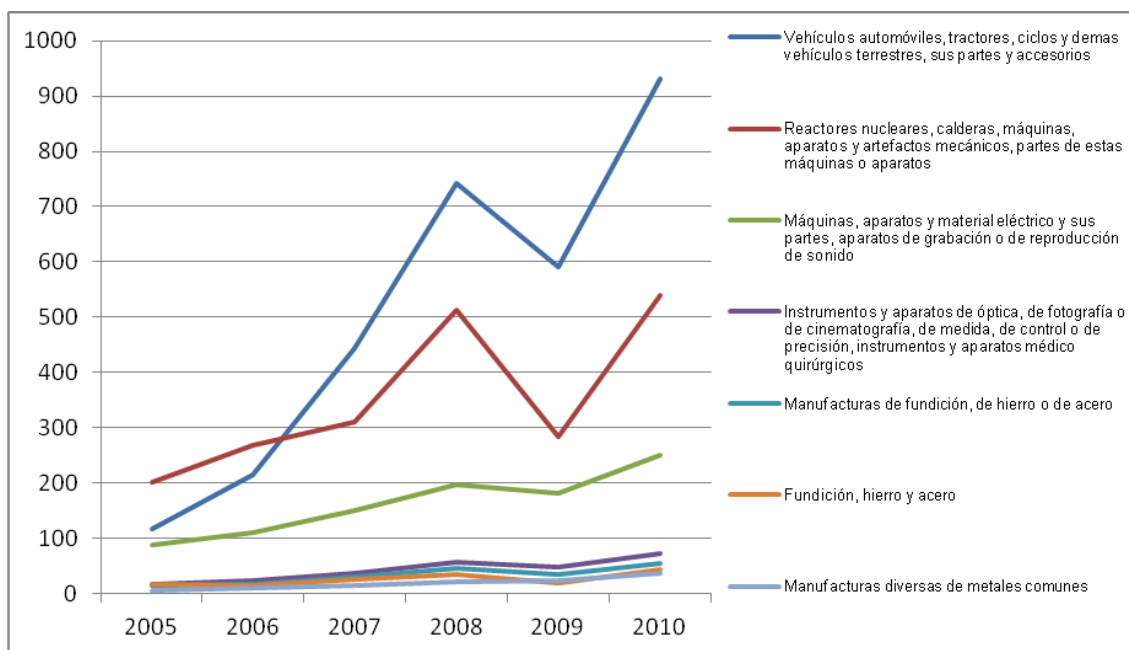


Gráfico 15 Importaciones por Aduana Córdoba por rubros de mayor participación. Años 2005-2010 (en millones de dólares)
Fuente: elaboración propia en base a datos de Agencia Pro Córdoba SEM-Gerencia de Información Técnica y Comercial

Los datos muestran el crecimiento por rubros de mayor participación en el total de importaciones. Los rubros asociados a la industria metalmeccánica son los que más han crecido, tanto de productos finales o partes como de bienes de capital asociado al crecimiento de la industria en su conjunto.

Cabe destacar el origen del total de las importaciones (en millones de dólares), el 62% ingresa desde Brasil, 6% Italia, 5,4% China y 4,6% Francia. El resto corresponde a proporciones menores de distintos países. La destacada proporción de Brasil en las importaciones y la estructura productiva de la Ciudad de Córdoba, responde principalmente al modelo global en la industria automotriz, donde el 70% de los

¹⁷⁹ Cabe aclarar que la introducción de mercaderías por la aduana de la ciudad, no significa necesariamente que la misma esté destinada a su uso en los procesos económicos de la provincia. No obstante los datos son indicativos.

¹⁸⁰ A partir de los datos de Agencia Pro Córdoba 2005-2010

autopartes que se utilizan en la industria son importados (E20.2.12.10, E1.31.3.11, E5.24.5.12).

Las exportaciones, a partir de datos provinciales¹⁸¹, no han aumentado al ritmo de las importaciones. En el periodo 2005-2010 las exportaciones aumentaron en millones de dólares un 86%.

Para el análisis por rubro de las exportaciones¹⁸² se tomaron los rubros que tienen presencia en la industria de la Ciudad de Córdoba (gráfico 16).

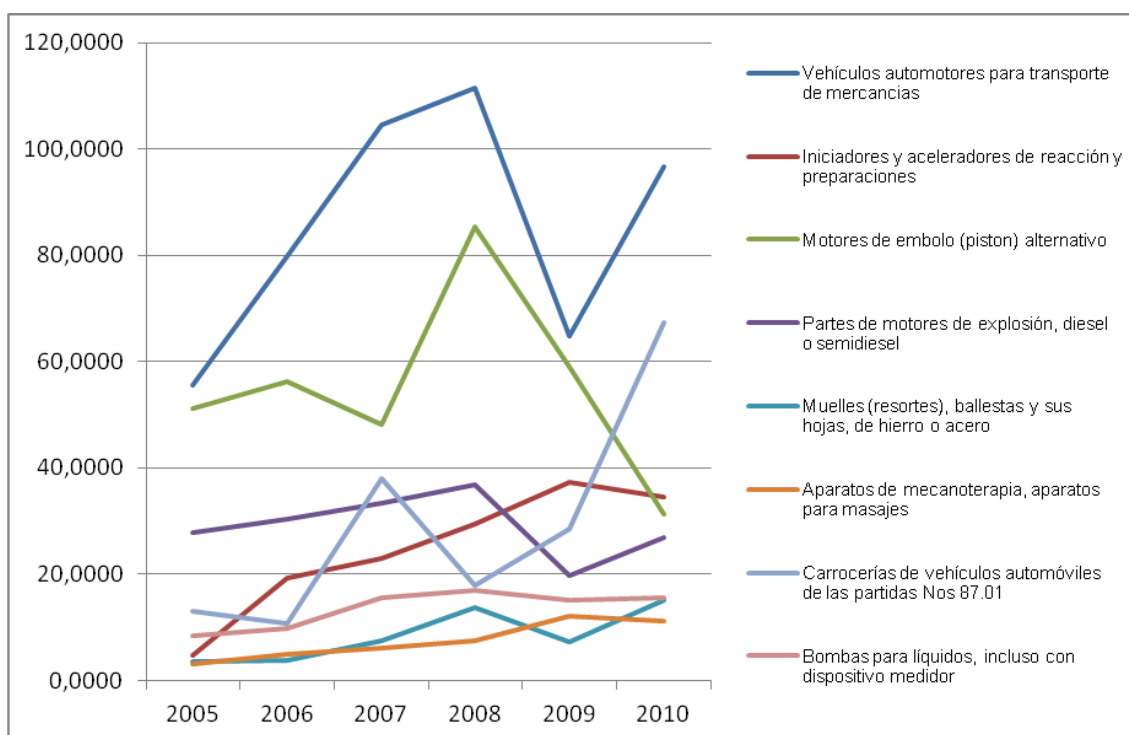


Gráfico 16 Exportaciones de la provincia de Córdoba según rubros con fuerte presencia en la Ciudad de Córdoba 2005-2010 (en millones de dólares)

Fuente: elaboración propia en base a datos de Agencia Pro Córdoba SEM-Gerencia de Información Técnica y Comercial según datos de INDEC.

Los datos, tanto de importaciones como exportaciones, revelan el impacto que ha tenido la crisis internacional del 2008 en la caída de las transacciones comerciales de los rubros metalmecánico y automotriz, que se manifiesta fuertemente en el año 2009.

¹⁸¹ Los datos de exportaciones no se encuentran disponibles para la Ciudad de Córdoba (Aduana Córdoba) por ello se utilizan datos provinciales disponibles en INDEC. Además, en los datos de importaciones y exportaciones no coinciden los rubros. Este obstáculo se supera parcialmente analizando en el caso de las exportaciones los rubros con presencia en la estructura productiva de la ciudad.

¹⁸² Los datos existentes de importaciones corresponden a la Aduana Córdoba (Agencia Pro Córdoba) y de exportaciones a provincia de Córdoba (INDEC). No hay unificación de criterios para establecer parámetros de comparación.

Esta caída, lejos de registrar valores asimilables a la crisis nacional del 2001, se recupera rápidamente. No obstante, las importaciones crecen más que las exportaciones, generando desfases en la balanza comercial. Los rubros de motores de embolo, iniciadores y aceleradores de reacción y, preparación y aparatos de mecanoterapia; en el año 2010 aún no recuperado su capacidad exportadora.

El análisis por rubros permite visualizar la capacidad de reacción de cada actividad en contextos de incertidumbre a nivel internacional como los actuales, útil para el diseño y gestión de las políticas públicas industriales.

2. Industria metalmecánica: un rubro dinámico

El rubro metalmecánico dentro del sector industrial está conformado por una heterogeneidad de industrias que abarca desde la fabricación de productos simples, casi artesanales, hasta productos que demandan una base tecnológica sofisticada. El sector se caracteriza por su potencia integradora con otros sectores, ya que la producción de bienes de mayor valor agregado (industria manufacturera) requiere en gran medida de partes producidas por el mismo sector. En este sentido, la industria metalmecánica es un rubro clave para la industrialización de un territorio, debido a su capacidad de intervención en los procesos de producción (maquinaria y equipo/bienes de capital) o bien como partes de un producto y productos finales.

Las actividades dentro de la industria metalmecánica en la ciudad que se vieron favorecidas en el contexto postconvertibilidad fueron: la fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática; metalúrgicas y autopartistas. Todas las empresas nuevas radicadas postconvertibilidad son pequeñas y emplean menos de 50 empleados¹⁸³.

En el proceso de sustitución de importaciones que surgió luego de la devaluación del peso en 2002, las grandes empresas continúan con la reestructuración iniciada en décadas anteriores, en tanto pusieron sus ojos en las PyMEs locales¹⁸⁴, como proveedoras de partes y de servicios. Si bien la subcontratación y tercerización de actividades sobre todo de servicios se produce fuertemente en la década de los '90¹⁸⁵,

¹⁸³ Según datos registro de industrias de la Provincia de Córdoba año 2010.

¹⁸⁴ "Todo el conjunto de pymes del sector se insertan y sobreviven en una lógica de producción dominada por la flexibilidad y flexibilización. Lógica de la cual son víctimas y al mismo tiempo victimarios" (Tomadoni, Buffalo, Berti, 2008)

¹⁸⁵ Tomadoni (2009: 189) explica en su trabajo sobre el sector automotriz en la década del '90, como las grandes empresas externalizan las actividades vinculadas a los servicios (limpieza,

en este período el proceso continúa hacia las PyMEs industriales¹⁸⁶ favorecidas por el nuevo contexto y los bajos costos de producción, viabilizados por la devaluación. Este proceso fue paulatino ya que a comienzos de la década, las PyMEs no pueden responder en plenitud a una demanda para la que no estaban preparadas, luego de una década de apertura indiscriminada y desindustrialización del tejido productivo local.

En este marco, surge un gran interés de las terminales automotrices por la “formación de proveedores”, y como se vio en el capítulo III, las políticas industriales provinciales se encaminarán en ese sentido, con la presencia de las grandes empresas en la formulación y financiamiento de las mismas.

Ahora bien, el análisis por rubro de la industria metalmecánica en la ciudad permite observar la existencia de actividades industriales tradicionales e históricas y actividades nuevas, definiendo una industria metalmecánica heterogénea (mapa 2). Así en el año 2010 la presencia del sector metalmecánico (110 firmas) y autopartista (97 firmas) es el que mayor cantidad de empresas registra concentrando el 71% del sector industrial en la ciudad de Córdoba¹⁸⁷. No obstante existe la participación de actividades más recientes en el rubro como la fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, en el que del total de empresas el 70% se radica postconvertibilidad en la ciudad. Las actividades de fabricación de equipo médico y quirúrgico, fabricación de equipamiento para procesamiento industrial y fabricación de aparatos de telefonía muestran una difusión previa ya que, solo una empresa inicia sus actividades a fines de los '80 y el resto lo hace a finales de los '90 y postconvertibilidad.

3. Industria metalmecánica: una muestra

3.1. De la clasificación CLANAE y base de datos Ad-Hoc

La elaboración de la base de datos Ad Hoc sobre la que se estructura este trabajo se realizó partiendo del Registro Industrial de la Provincia de Córdoba del año 2010 donde se consignan datos de las empresas industriales localizadas en la provincia:

seguridad, logística, facturación, marketing, seguros, comedor, entre otros) que con anterioridad se desarrollaba en el interior de la terminal automotriz.

¹⁸⁶ La categoría PyME industrial es sumamente amplia, vale aclarar que aunque la reactivación afectó positivamente en general al universo PyME, las que refiero aquí son aquellas empresas, medianas en su mayoría, con prácticas organizadas y escala para proveer a los clientes.

¹⁸⁷ Datos obtenidos a partir de la base de datos Ad Hoc construida para este trabajo.

localización, inicio de actividades, producción y empleo¹⁸⁸. Este registro fue filtrado para la ciudad de Córdoba, por actividad industrial metalmecánica y luego fue corroborado¹⁸⁹. Sobre este registro actualizado se comenzó a trabajar para delimitar el sector metalmecánico según dos criterios: natalidad de empresas y cantidad de empleados.

3.1.1. Empresas industriales metalmecánicas según natalidad y actividad

Se establece un criterio de delimitación de actividades (rubro CLANAE¹⁹⁰) en función de la natalidad de empresas surgidas entre los años 2002 y 2010 según rubros con más de dos empresas nuevas en ese período. Este indicador permite un seguimiento más dinámico de las actividades más dinámicas dentro del rubro. Los resultados de las actividades del rubro metalmecánico en la Ciudad de Córdoba más dinámicos postconvertibilidad (tabla 5 y mapa 2) son:

RUBRO CLANAE	DESCRIPCION RUBRO
281100	Fabricación de productos metálicos para uso estructural y montaje estructural
289300	Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería
289990	Fabricación de productos metálicos n.c.p.
300000	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
319000	Fabricación de equipo eléctrico n.c.p.
331100	Fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos
331200	Fabricación de instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto el equipo de control de procesos industriales
343000	Fabricación de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores
361020	Fabricación de muebles y partes de muebles, excepto los que son principalmente de madera

Tabla 5 Actividades industriales metalmecánicas dinámicas postconvertibilidad en la Ciudad de Córdoba.

Fuente: elaboración propia

¹⁸⁸ Los valores de producción y empleo no son valores absolutos sino que se encuadran en una escala. Para el caso de empleo la escala varía de 1 a 9: escala 1 de 0 a 5 empleados, 2 de 6 a 10 empleados, 3 de 11 a 25 empleados, 4 de 26 a 50 empleados, 5 de 51 a 100 empleados, 6 de 101 a 200 empleados, 7 de 201 a 400 empleados, 8 de 401 a 1000 empleados y 9 más de 1000 empleados.

¹⁸⁹ La corroboración consistió en llamadas telefónicas y seguimiento web de las empresas del registro original para confirmar su existencia y tipo de actividad. Así el registro original fue corroborado encontrando una proporción de error del 20%. Además se incorporan datos a la base a partir de las entrevistas y relevamiento periodístico como origen de capital, proyectos de inversión, beneficios a partir de las leyes de promoción industrial, créditos o subsidios.

¹⁹⁰ CLANAE: Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Utilizada por el INDEC para la construcción de datos sectoriales.

Cabe aclarar que todo el análisis cuantitativo se centró en el uso de funciones estadísticas a partir de la elaboración de cuadros síntesis y la aplicación de una función matemática como punto de apoyo para la selección de la muestra representativa (actividad, localización geográfica y cantidad de empleados). Es decir que se busca una muestra, para el análisis cualitativo posterior, que mantenga la representatividad sobre el total de empresas y actividad.

Del análisis espacial (mapa 2) se desprende, por un lado la preponderancia de la actividad autopartista y la actividad de productos metálicos en la Ciudad de Córdoba, y por otro la concentración espacial por rubros dentro de la ciudad¹⁹¹ (mapa 5). El rubro maquinaria de oficina, contabilidad e informática se localiza en la zona central de la ciudad. El rubro autopartista, si bien se distribuye en forma dispersa al interior de la ciudad, se identifican tres zonas donde predomina esta actividad: zona sur, zona centro-este y zona norte. La zona sur coincide con la localización del Parque Industrial Ferreyra, FIAT y Volkswagen, y la zona norte con el área de predominancia industrial de Barrio Los Boulevares. El rubro de productos metálicos diversos aparece concentrado en dos zonas de la ciudad, zona sur oeste en el entorno de la Fábrica Argentina de Aviones (FADEA) y zona noreste en el entorno de Barrio Pueyrredón y Barrio Talleres, en inmediaciones del ferrocarril.

3.1.2. Empresas industriales metalmecánicas según cantidad de empleados

El sector metalmecánico (tomando el registro de 1526 empresas del registro total de la provincia), está compuesto por un 86% de empresas de menos de 50 empleados. Si bien las estratificaciones que toman como variable únicamente la cantidad de empleados son poco confiables, ya que un análisis meramente cuantitativo deja al margen procesos que no pueden cuantificarse como flexibilidad en los procesos productivos, flexibilización del trabajo, encadenamientos productivos, capacidad de adaptación, etc., en esta instancia se toma como punto de partida (recorte operativo) para el análisis con técnicas cualitativas a posteriori (capítulo II).

A partir de la identificación de los rubros u actividades más dinámicas postconvertibilidad dentro del sector se recortó el registro en base a este criterio tomando todas las empresas (1526 casos). Sobre la base de esta selección se desprende que de las nuevas empresas postconvertibilidad (natalidad, punto 3.1.1) en los rubros más dinámicos la distribución por tamaño en función de cantidad de

¹⁹¹ Espacialización realizada para las pequeñas industrias metalmecánicas.

personal muestra la predominancia de las empresas que emplean de 1 a 50 empleados. Respecto a la espacialidad de los datos, las medianas/grandes empresas se localizan preferentemente en la periferia de la ciudad sobre la Avenida Circunvalación, que garantiza la circulación y accesibilidad al interior de la ciudad y, la comunicación con el resto del país. Las actividades que desarrollan estas empresas son en su mayoría de fabricación de autopartes y en menor medida productos metálicos para uso estructural demandado para la construcción. Las pequeñas empresas si bien se encuentran dispersas en la ciudad se observa una concentración en la zona central en áreas residenciales y con demandas del entorno barrial en cuanto a normativas ambientales y de circulación. En muchos casos estas actividades generan ruido y movimientos intensos; y la localización no les permite trabajar en varios turnos en épocas de gran demanda. Esto se presenta como una limitante para las empresas, que históricamente han estado ubicadas allí y que se encuentran limitadas en su crecimiento¹⁹². Un entrevistado afirma:

“[...] Acá es una zona residencial, cuando a mi abuelo le dieron la habilitación no había nada acá. De hecho el primer terreno de esta manzana lo compró el abuelo de mi abuelo, en el año 1901, 1902. No había absolutamente nada acá. Si bien mi abuelo empezó mucho después con el tema de la empresa. Pero digamos, si yo hago doble turno me matan acá, porque a la mañana no molesta, pero por ejemplo a las tres de la mañana, si puede ser muy molesto [...]” (E2.4.8.09).

“[...] No tenemos mayores problemas con los vecinos, pero indudablemente hemos quedado en el centro de una zona residencial. Tres turnos aquí no podemos hacer, no es que no podamos trabajar, es porque los vecinos, cualquier ruidito que haya ellos ya se exaltan [...]” (E7.4.9.09).

En contrapartida las grandes empresas autopartistas en su mayoría, se encuentran ubicadas preferentemente en la periferia de la ciudad sobre la Avenida Circunvalación, en muchos casos localizadas a partir de regímenes de promoción industrial con buena accesibilidad y vías de circulación para desarrollar la actividad (mapa 3).

3.1.3. Pequeñas empresas metalmecánicas postconvertibilidad

En la triangulación de los datos de natalidad de empresas, rubros dinámicos postconvertibilidad y empleo, previo trabajo analítico de la base de datos Ad Hoc, se

¹⁹² Paralelamente algunos municipios de la Región Metropolitana Córdoba ofrecen beneficios para la radicación de industrias en el marco de la creación de parques y áreas industriales que promueve la Provincia junto con la Nación. Si bien en éstos municipios se han radicado algunas industrias, para las pequeñas empresas la movilidad insume altos costos difíciles de autofinanciar.

observa un importante dinamismo de nuevas pequeñas empresas. Del total de nuevas empresas metalmecánicas postconvertibilidad, el 94% tiene menos de 25 empleados (tabla 6). De esta manera la triangulación de las variables mencionadas, y tomando las empresas que emplean hasta 50 empleados, queda definida la base de datos con 268 pequeñas empresas, para el abordaje cualitativo (mapa 4)

CANTIDAD DE EMPRESAS NUEVAS	DESCRIPCION
1	101 a 200 empelados
2	26 a 50 empleados
15	11 a 25 empleados
17	6 a 10 empleados
18	Hasta 5 empleados

Tabla 6 Natalidad de pequeñas industrias metalmecánicas postconvertibilidad según cantidad de personal.

Fuente: elaboración propia según base de datos Ad-Hoc

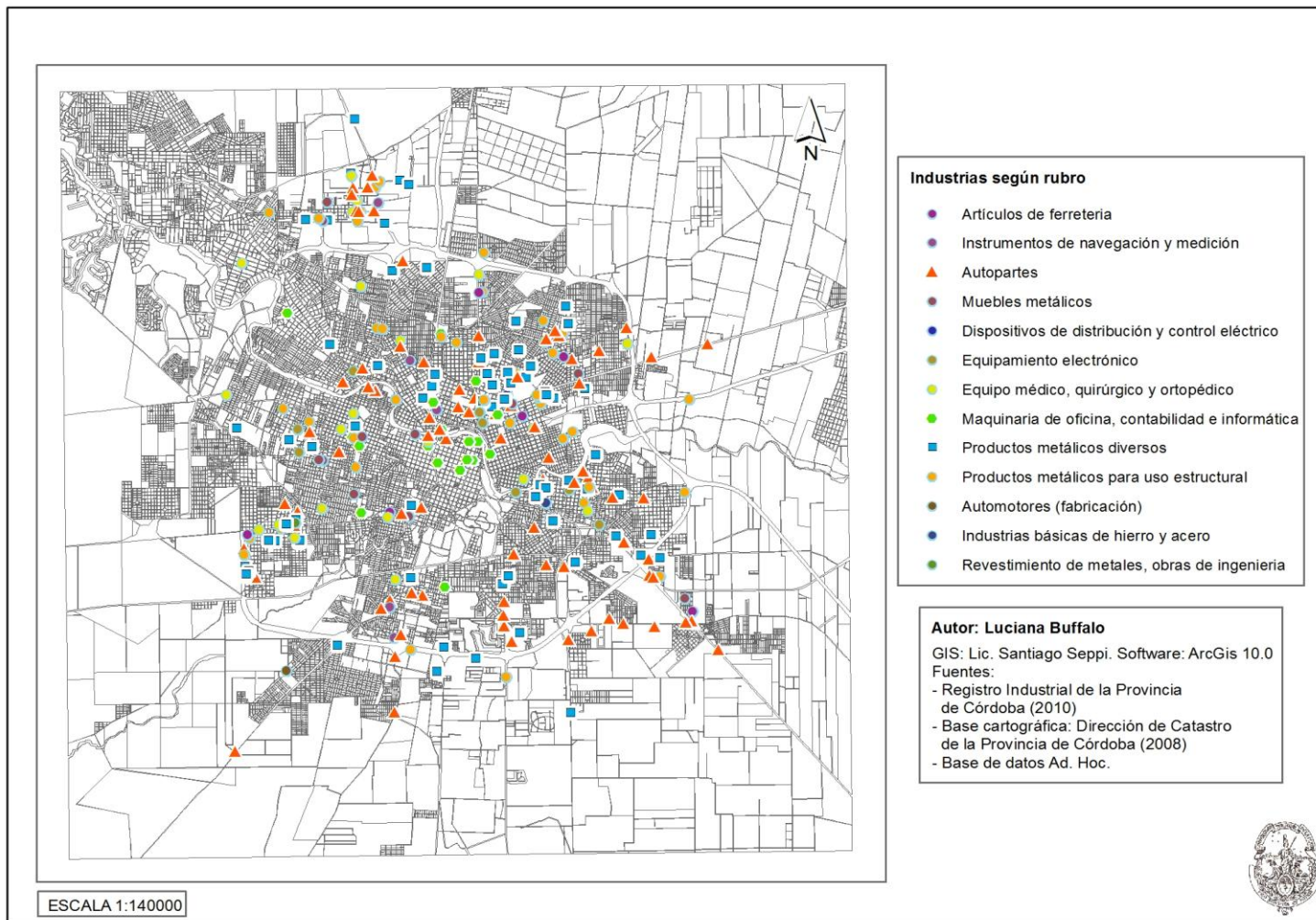
En relación al proceso de reestructuración productiva se revelan dos cuestiones a destacar. En un primer término la pequeña empresa resurge en un contexto de crecimiento económico como agente dinamizador por su capacidad de adaptación, flexibilidad en los procesos de producción y proveedor de empresas de mayor tamaño. Esto se produce, por un lado, en aquellas actividades donde estas empresas participan en cadenas de producción más amplias (autopartista, informática y construcción) y, por otro lado, en actividades reactivadas a partir del crecimiento del mercado interno (muebles, productos metálicos diversos, entre otros).

En segundo término, estas empresas forman parte de una trama productiva en cadenas de producción global, donde predomina una lógica de maximización de la ganancia de producción global de las empresas transnacionales y se genera un esquema de prácticas de transferencia de condiciones laborales¹⁹³ hacia las empresas proveedoras más pequeñas. En un contexto de crecimiento, como el sucedido en Argentina después del 2003, pero con una disminución paulatina de las ventajas “competitivas” a partir del 2007, la relación con la pequeña industria –donde las condiciones de informalidad son relevantes- ha permitido a las grandes empresas obtener mejores niveles de ganancias en la tercerización.

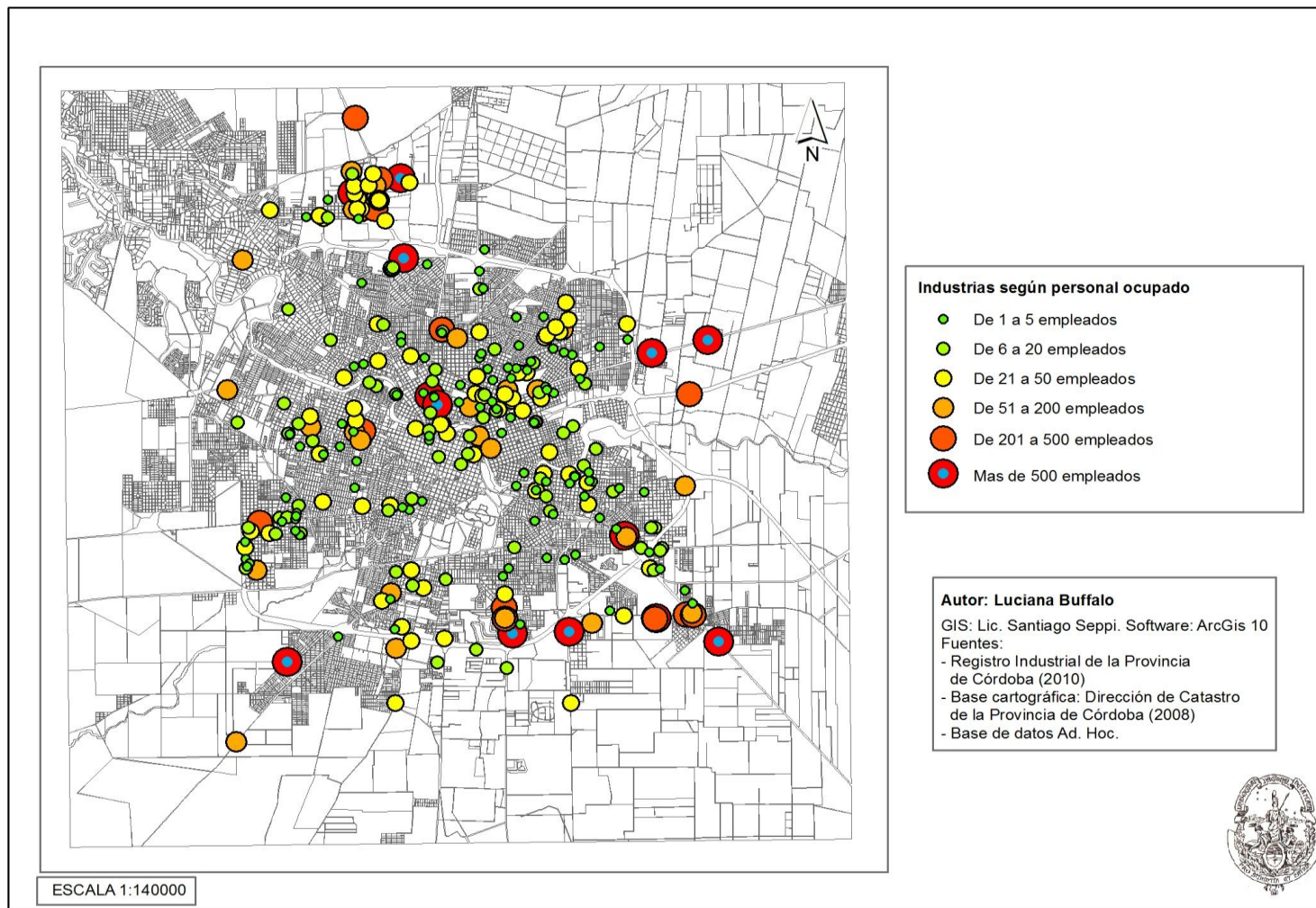
¹⁹³ “Las condiciones laborales refieren a la seguridad, salud y calidad de vida presente en el proceso de trabajo. En este marco de referencia definimos a las condiciones laborales en dos aspectos íntimamente relacionados: tangibles, con implicancias concretas en la organización del territorio y en la estructura económica, tecnología, infraestructura, gestión (capacitación), conocimiento formalizado e intangibles, en cuanto a las relaciones laborales que surgen en un contexto inflacionario y de flexibilidad del trabajo” (Buffalo y Ruarte, 2011: 5).

La desindustrialización y desarticulación del tejido de producción local de los '90 dejó fuera del mercado laboral a muchos trabajadores con *know how*, sobretudo en una industria tradicional como la metalmecánica en Córdoba. El crecimiento del país posterior al año 2003 dio lugar a nuevas oportunidades para estos trabajadores que emprendieron sus propias empresas (E1.25.2.10 – E2.25.2.10).

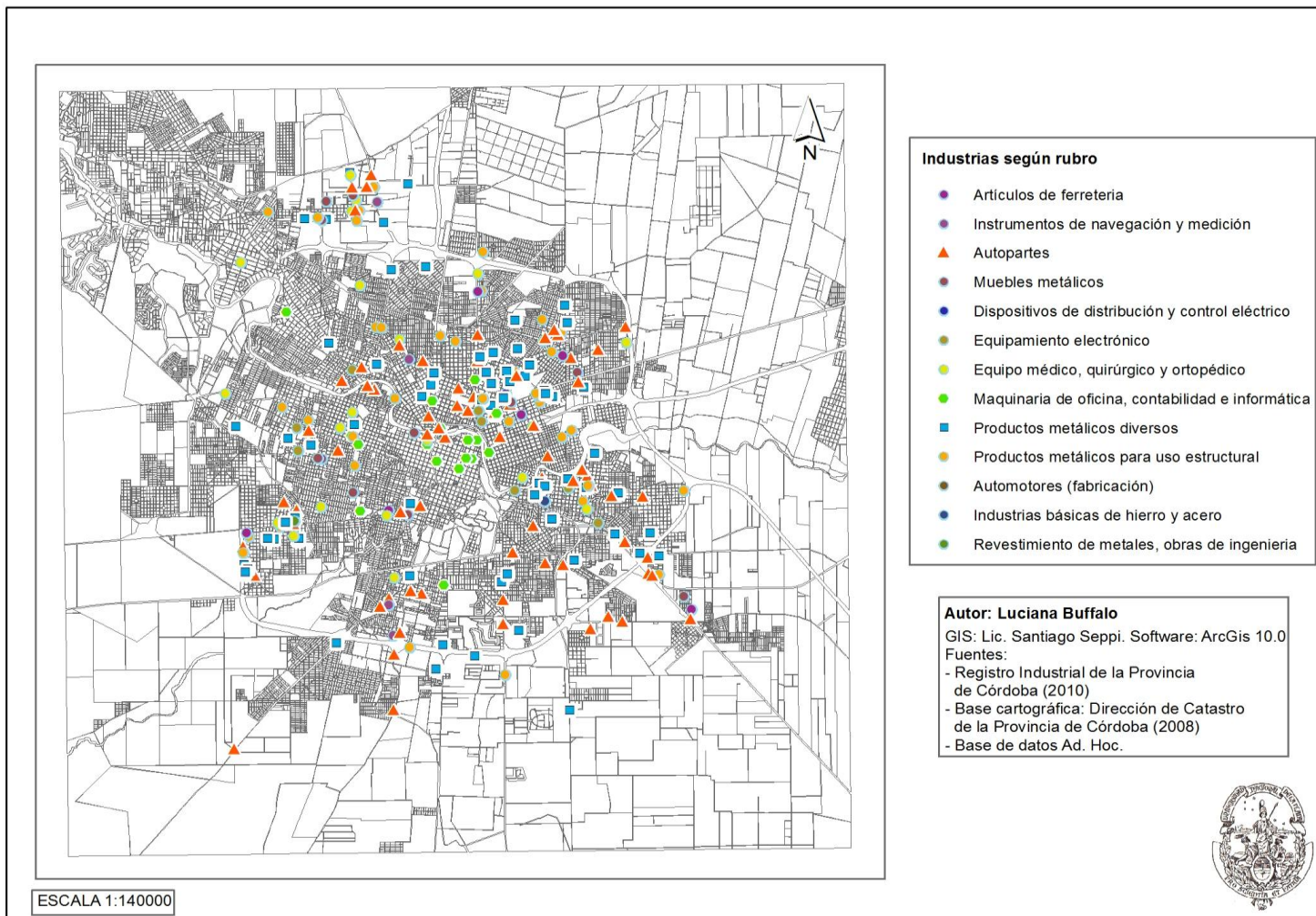
Otro elemento a considerar es la localización de las empresas, ya que el dinamismo no solo está asociado a la actividad económica específica, sino también al entorno territorial inmediato de la empresa donde se localiza. La actividad industrial es parte de la compleja estructura productiva de la ciudad en donde agentes e intereses forman parte de la producción del territorio. Las características que ha tenido la expansión de la ciudad postconvertibilidad refleja los intereses en juego y como la pequeña industria metalmecánica se ha amoldado a su posición en torno a los intereses predominantes. Los barrios con registro de mayor actividad del sector son los del área central de la ciudad: Barrio Pueyrredón, Barrio Alberdi-Alto Alberdi, Barrio Gral. Bustos y, en la zona norte Barrio Los Boulevares (mapa 6). Asimismo se mantiene la localización asociada al tamaño de las empresas, las nuevas empresas de mayor tamaño tienden a localizarse en la periferia y las nuevas empresas de menor tamaño tienden a localizarse en el área central de la ciudad. Esto refleja una inercia en la dinámica de localización que da lugar, por un lado una configuración territorial industrial de la ciudad sobre ciertos barrios y, al mismo tiempo, una estratificación de la localización según el tamaño de la empresa y tipo de actividad. Respecto a las actividades postconvertibilidad se refuerza la localización en la zona norte y centro de la ciudad de empresas autopartistas, se mantiene la dispersión de la localización de empresas de productos metálicos diversos y, se conserva el predominio de actividades de maquinaria de oficina, contabilidad e informática en el área central (mapa 5).



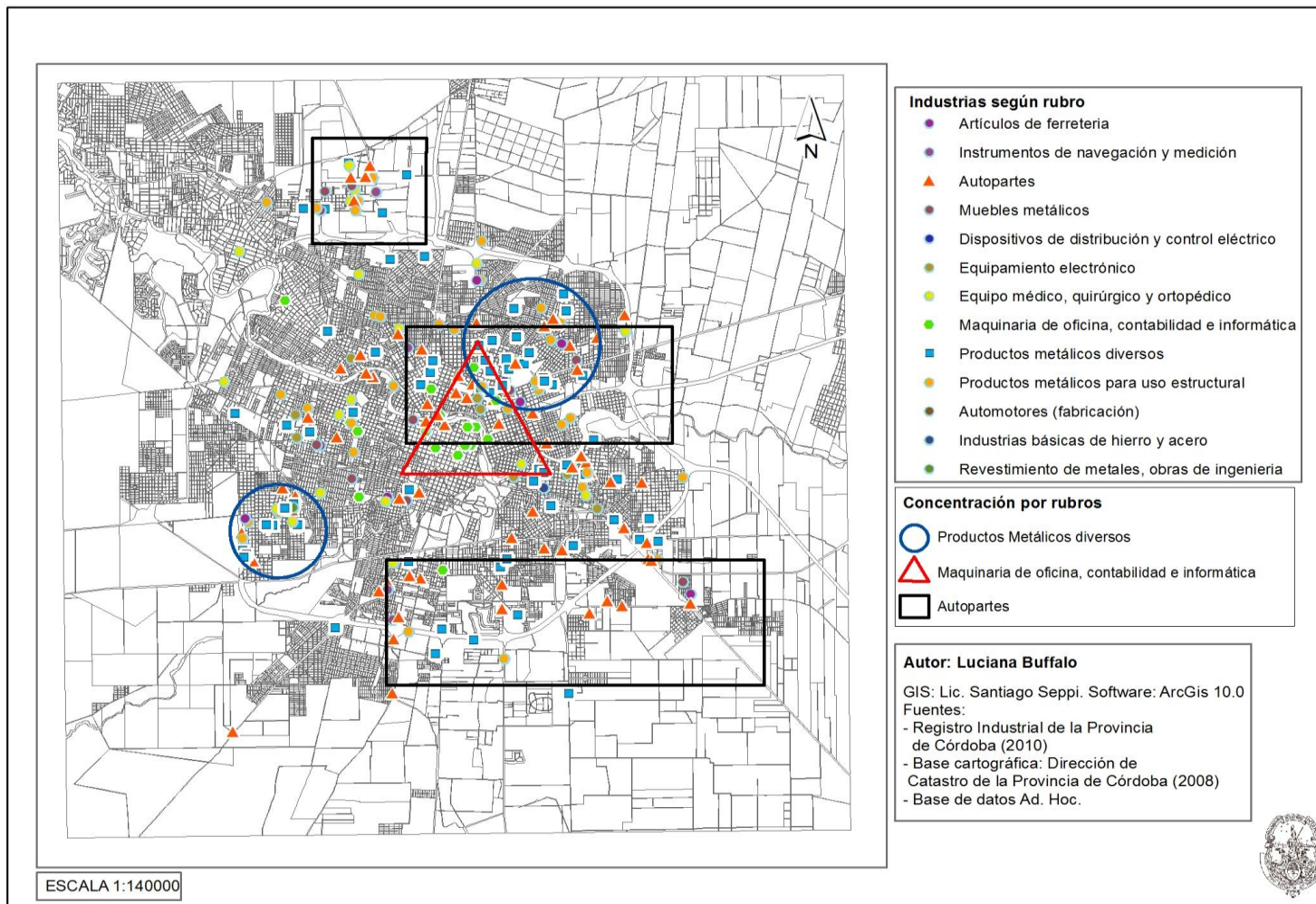
Mapa 2 Industria metalmeccánica por rubros en la Ciudad de Córdoba



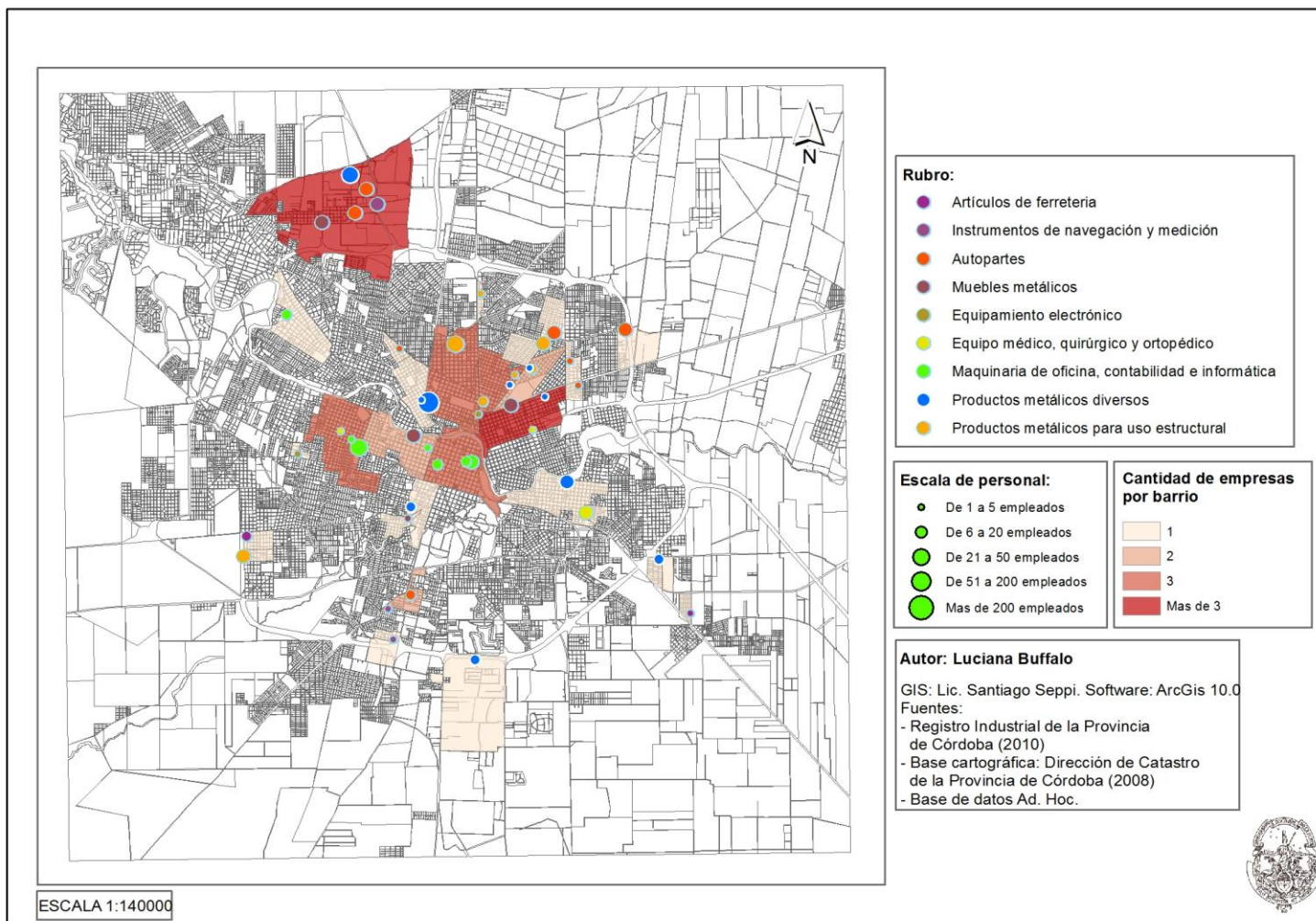
Mapa 3 Industrias metalmecánicas según personal ocupado en la Ciudad de Córdoba



Mapa 4 Pequeñas Industrias metalmecánicas en las Ciudad de Córdoba



Mapa 5 Concentración espacial de la pequeña industrias por rubros metalmecánico en la Ciudad de Córdoba



Mapa 6 Nuevas Industrias metalmecánicas postconvertibilidad en la Ciudad de Córdoba por personal ocupado y rubro. Barrios dinámicos.

Capítulo V: Las prácticas empresarias del sector metalmeccánico

*“[...] la reproducción del orden social solo se lleva a cabo a través de las estrategias y prácticas mediante las cuales los agentes se temporalizan y contribuyen a definir el tiempo del mundo“[...]”
(Bourdieu P., 1995: 96).*

1. Entre agente y territorio: prácticas empresarias

La nueva realidad postconvertibilidad marca un nuevo escenario de la industria metalmeccánica en Córdoba con un fuerte dinamismo, asociado a las prácticas que las empresas ponen en juego, luego de un período de crisis socio-productiva.

Las prácticas empresarias¹⁹⁴ son entendidas en el espaciotiempo, y dan lugar a un dinamismo espacial particular que pone de relieve una heterogeneidad de agentes con lógicas y prácticas diferentes. La lógica de la práctica está ligada al “sentido práctico”, a una aptitud para moverse, para actuar y para orientarse en el campo. El sentido práctico es objetivo por un lado, en tanto relaciones objetivas del campo, y subjetivo por otro, en tanto la experiencia de los agentes en el campo (Gutierrez, 2005: 71). Las prácticas son acciones sociales, asociada a lógicas¹⁹⁵, que conforman el sistema de acciones y dan sentido al sistema de objetos. Así, y desde esta noción, puede entenderse la configuración territorial resultante.

El territorio se define en un vaivén de prácticas diferentes de las empresas pequeñas en función de sus lógicas y del capital que éstas ponen en juego en el campo metalmeccánico.

Frente a esto, surgen preguntas como ¿En qué radica la diferencia en este rango de empresas que, frente a un mismo contexto socio-productivo, e insertas en la dinámica del sector, desarrollan prácticas diferenciales que les permiten lograr un equilibrio entre lo local y lo global? ¿Cómo éstas prácticas se plasman en el tiempo? ¿Cómo y de qué depende la materialización de las horizontalidades y verticalidades¹⁹⁶ al interior de la trama productiva?

¹⁹⁴ Entendidas como estrategias, ligadas a la posición del agente en el campo y en defensa de sus intereses.

¹⁹⁵ Las lógicas están atravesadas por el habitus de los agentes.

¹⁹⁶ Las características del mundo actual caracteriza ordenamientos espaciales de puntos continuos y discontinuos interrelacionados. Esta característica define dos dimensiones: las horizontalidades como continuidad espacial y las verticalidades como discontinuidad espacial. Ambas dimensiones aseguran el funcionamiento global de la sociedad y la economía y en ellas se identifican paralelamente fuerzas ejercidas por los agentes en el lugar. Las fuerzas

Postconvertibilidad, surgen nuevas prácticas empresarias en el sector, principalmente de pequeñas y medianas empresas que buscan diversificarse a fin de equilibrar, posibles desajustes derivados de la volatilidad política económica del país y del mundo.

Los cambios derivados de la devaluación de la moneda a fines del 2001 y la crisis política, social, económica e institucional que atravesó el país, derivan en un estancamiento en el crecimiento del sector, el cual se arrastraba desde los '90. Esta situación comienza a revertirse hacia el 2003 por la apertura externa de la economía (Capítulo II).

Las prácticas de las empresas están en estrecha relación con la posición que ocupan en el campo, en este sentido las grandes empresas tienen lógicas en su accionar muy distintas a las pequeñas empresas y esto depende del capital que cada una de ellas haya acumulado y puesto en juego en ese campo. Es decir, las relaciones de poder se manifiestan en un juego de intereses con capacidades desiguales de las empresas. Esto se puede observar claramente en el rubro metalmeccánico de la ciudad de Córdoba, en donde las pequeñas empresas se encuentran con ciertas limitaciones para afrontar el contexto debido al capital que poseen¹⁹⁷; que las posiciona en el campo (específicamente industrial metalmeccánico), a su trayectoria histórica en la estructura productiva local (teniendo en cuenta las relaciones con el contexto internacional, es decir la empresa en sus relaciones locales/globales) y, la lógica empresaria con la que se desenvuelvan las empresas en ese contexto.

Teniendo en cuenta la trama de relaciones productivas, tecnología utilizada en productos y procesos, mercado, trabajo, mercado financiero, relaciones con el gobierno, localización y aspectos territoriales, se observa en la Ciudad de Córdoba una heterogeneidad de agentes y prácticas diferentes puestas en juego en el proceso productivo¹⁹⁸.

centrípetas conducen al proceso de horizontalización y las centrífugas al proceso de verticalización (Santos M., 2000: 239-242).

¹⁹⁷ La concepción de Bourdieu respecto al capital supera la connotación económica incluyendo al capital simbólico y al capital cultural. En el análisis de las pequeñas empresas realizado en este trabajo, estos dos tipos de capital requieren del análisis de las construcciones y representaciones sociales, que si bien es importante a la hora de profundizar la problemática, implican un trabajo en sí mismo.

¹⁹⁸ Esta diferenciación muestra la necesidad de una mirada metodológica amplia, ya que reducir el análisis a un análisis cuantitativo fragmenta la realidad que se está observando. Es decir que la realidad metalmeccánica en Córdoba requiere de un análisis cuantitativo que profundice la comprensión del sector y se construya, a partir de ello, información para la toma de decisiones en política industrial, acordes con la realidad.

El contexto de la industria metalmeccánica en Córdoba, con importante presencia de capitales transnacionales a lo largo de la historia productiva de la ciudad sobre todo en el sector autopartista, ha generado un marco de relaciones de pequeñas y medias empresas con este sector, sea directo o indirecto, dependiendo de las características de la empresa en cuestión. En la década de los '90, en un marco de propagación del proceso de reestructuración productiva, segmentación de la producción y división internacional del trabajo en América Latina, las pequeñas empresas metalmeccánicas en la ciudad priorizaron éstas relaciones, en muchos casos de forma exclusiva. La crisis de 1998 que culmina con el estallido social, económico e institucional de 2001 cambia las reglas de juego económicas, monetarias y políticas. Las grandes empresas de capital extranjero, agudizaron el desplazamiento hacia otros países en busca de mejores condiciones para invertir y producir, proceso que había comenzado a fines de los '90. La devaluación de la moneda brasilera en 1999 derivó en que muchas empresas migraran hacia allí por los menores costos comparativos.

La ventaja de las filiales de transnacionales sobre las empresas locales residió en el control de los aspectos tecnológicos, en las habilidades ya acumuladas para operar en economías abiertas y en la capacidad de financiar la reconversión. No obstante eso, el aporte de las firmas de capital extranjero a la generación de encadenamientos productivos, a la difusión de externalidades y a una inserción activa en redes dinámicas de comercio internacional siguió siendo débil (Kosacoff, 2003).

De esta manera se produjo, en la década del '90, un desmantelamiento del sector autopartista con cierre y achicamiento de industrias, que impactó en todo el entramado productivo local, afectando a las pequeñas empresas que debieron adaptarse a través de nuevas prácticas a la situación o bien, quedar fuera del sistema productivo. Esto fue un proceso dinámico y complejo, con un marco de secuelas sociales y de desindustrialización generalizada, por el cual las empresas pequeñas recurrieron a prácticas, conscientes e inconscientes, para afrontar el nuevo escenario.

De las entrevistas se distinguen dos tipos de prácticas en las empresas, por un lado las de aplicación interna a la firma y por otro, las que incluyen la participación de otros agentes y que son de aplicación externa. El límite que las separa es muy fino e incluso pueden actuar paralelamente en ambas escalas y dependiente entre ellas (E2.4.8.09, E5.10.8.09, E7.4.0.09, E4.30.2.10, E18.10.11.10, E19.24.11.10).

Asimismo, de las prácticas analizadas se desprende una diferenciación entre las empresas consideradas. El tamaño de la empresa, en función de variables cuantitativas como cantidad de empleados y valores producidos, lejos está de

uniformar las prácticas productivas. Existe una diferenciación sustancial al interior del 86% de empresas metalmecánicas pequeñas, que no se visualiza en la diferenciación cuantitativa realizada para el sector por las instituciones que definen las políticas industriales. Las políticas orientadas al sector industrial toman indicadores cuantitativos para sus definiciones, homogeneizando la dinámica del sector. Hay empresas pequeñas que muestran una clara visión de mercado, sus posibilidades de inserción y, plantean inversiones en procesos de calidad y organización dentro de la empresa (E2.4.8.09, E7.4.9.09, E19.24.11.10, E3.26.2.10), mientras una parte importante de las empresas de ese mismo rango, si bien están insertas en la trama productiva, lejos están de poner en marcha este tipo de prácticas, y se encuentran en una posición de desventaja en la trama productiva (E18.10.11.10, E15.9.11.10, E6.15.8.09, E1.3.7.09).

1.1. Relaciones productivas: flexibilidad productiva

En cuanto a la trama de relaciones productivas postconvertibilidad, se advierte una clara tendencia a la diversificación de la producción, que implica nuevas relaciones con clientes y proveedores, y fuertes relaciones intersectoriales que exceden el sector metalmecánico¹⁹⁹. Las empresas, buscan nuevos nichos de mercado, en el marco de sus posibilidades de producción que permitan exceder la centralización de la producción en clientes autopartistas tal como fue la tendencia en los '90. Esta búsqueda ha estado marcada también por determinadas exigencias que las empresas transnacionales imponen en el proceso de producción y que no siempre las pequeñas firmas están en condiciones de sustanciar, como son por ejemplo la certificación de normas de calidad. En este sentido, dos entrevistados afirman:

“[...] empezamos a hacer algo de las ISO, más allá que justo llegó el tema de Gestamp, nosotros íbamos a empezar a formalizar todo lo que veníamos haciendo. Está en proyecto, más allá de que iba a ir acompañado con este tema de Gestamp creo que es un tema pendiente de la empresa [...]” (E5.10.8.09).

“[...] hay que cumplir ciertas condiciones por mas que no tengamos una ISO 9000 [...]” (E1.3.7.09).

¹⁹⁹ Esta apertura derivó en prácticas de las empresas que permiten suponer que frente a la crisis del 2008 (crisis gobierno-campo y crisis internacional) se encontraban en una situación de ventaja en relación al 2001. Aunque el contexto político institucional no es asimilable en ambos periodos, los datos muestran un fuerte impacto económico en el sector.

Por otra parte, surge una primera diferencia al interior de las empresas: por un lado, aquellas que ponen en juego su acervo de capital social y económico frente al contexto y los requerimientos de las grandes firmas transnacionales, adaptándose al mercado internacional con una reorganización interna y estructural de la empresa, todo lo cual requiere inversiones en certificaciones internacionales de calidad, segmentación organizativa por áreas y profesionalizada al interior de la firma, tecnología de punta, etc.²⁰⁰; y por otro lado, las empresas que no tienen esta capacidad y se relacionan indirectamente con las grandes firmas como empresas tercerizadas por otras empresas pequeñas o medias, que son las que se relacionan directamente con ellas.

No obstante esto, gran parte de las empresas entrevistadas manifiestan tercerizar alguna parte del proceso de producción que no se justifica integrar a la firma debido a los costos que esta actividad requiere (económicos, tiempo, cualificación de mano de obra, etc.). En este sentido afirman:

“[...] En este momento hay una pieza que nosotros hacemos que son unos ganchos para tensar los tejidos de alambre; esa doblez de la punta lo hacíamos nosotros, ahora se lo encargamos a una gente que lo hace más rápido, más económico [...]” (E2.4.8.09).

“[...] En el momento pico de trabajo hemos tercerizado la colocación de la carpintería quedando en nuestras manos el ajuste final, colocación de herrajes y detalles de terminación, eso nos asegura la calidad que queremos darle a nuestros productos [...]” (E4.8.8.09).

“[...] Hay piezas que por ahí, a nosotros nos interesaba seguir haciéndola, pero no producirlas en nuestra planta, entonces entregamos la matricería y entregamos la materia prima. Tratamos de tercerizar y mantener 1 solo turno [...]” (E8.19.9.09).

Asimismo se pudo detectar implicancias de la localización sobre la organización de la producción con implicancias directas en la tercerización de actividades. Un entrevistado afirma:

“[...] Pero la idea tampoco es seguir creciendo acá porque si no vamos a terminar excediendo los límites físicos. Por eso hemos tercerizado algunas cosas también. Por ejemplo, en vez de comprar una trefiladota nueva pedimos que lo manden ya trefilado al producto. Es un costo extra en el sentido de que el producto viene con un trabajo adicional, pero bueno es menos riesgo, menos necesidad de máquinas, menos necesidad de lugar; y cotejando todo, los números cierran [...]” (E2.4.8.09).

²⁰⁰ Aquí se observa la conexión entre prácticas internas y externas a la firma. La decisión de una práctica externa a la firma puede inducir una práctica interna a la misma y viceversa.

Entonces, se puede afirmar que existe una trama de relaciones compleja entre los distintos agentes, con diferentes características en cuanto a capital y lógica de funcionamiento y, posiciones en el campo productivo, que dinamizan el campo metalmeccánico postconvertibilidad.

1.2. Procesos productivos y tecnología

En cuanto al proceso productivo, las prácticas de las empresas también muestran diferencias. En el manejo de stock de insumos, las empresas con menor capacidad deben mantener cierto volumen de insumos, no así las más sólidas²⁰¹, organizadas internamente y con controles de gestión y producción, que se manejan con la mínima cantidad y en función de los requerimientos del proceso *just in time*. Esto último implica que el capital rota al tiempo que lo necesita el proceso productivo y no en forma ociosa, reduciendo costos y ampliando el margen de ganancia de éstas empresas. Ambas prácticas se reflejan en las siguientes afirmaciones de entrevistados:

“[...] cero stock de piezas, lo que sí por ahí en material, es decir insumos [...]” (E2.4.8.09).

“[...] Hoy en día estamos tratando de no tener nada, el objetivo es tener 0 stock, hay algunos casos puntuales en que esto no es posible. En realidad hoy trabajamos con un medio mes en stock flotante, en producto terminado, y otro medio mes en proceso. Hoy no disponemos de capital así que nos vemos obligados a trabajar con justo a tiempo [...]” (E7.4.9.09).

“[...] nosotros sí trabajamos con stock [...]” (E8.19.9.09)

A nivel de proceso, y acorde a la necesidad de diversificar, aparece una combinación de productos que requieren de procesos estandarizados y automatizados, básicamente para el sector autopartista y algunos elementos para el sector de la construcción, orientados a producción de mayor escala y; otros productos que requieren procesos flexibles, pues son productos especiales y a pedido. En todas las empresas se observa la combinación de ambos procesos. En relación a estos procesos un entrevistado menciona:

²⁰¹ Aquí hacemos referencia a empresas de más de 25 empleados, aunque es un número relativo en la realidad.

“[...] bueno, cae la empresa y se empezó a buscar otras alternativas, de por sí ahora tenemos diversificado todos los productos, no tenemos un producto propio, sino siempre a pedido, y vamos desde el sector autopartista, repuesteros, todo lo que son soportes para instalaciones de obras de telecomunicaciones, algo de juguetería, asientos odontológicos, algo de decoración, trabajamos mucho a pedido. Tenemos dividido la fábrica en dos, una de trabajos especiales y otros trabajos seriados [...]” (E5.10.8.09).

En cuanto a la inversión en tecnología, en todos los casos hay una combinación de maquinaria antigua rectificada de algún modo y maquinaria nueva. Cabe agregar que la rectificación o puesta a punto de la maquinaria antigua se realiza localmente y esto revela el *Know how* existente.

“[...] tenemos equipamientos de hace 30, 40 años, y tenemos equipamiento de hace 1 año, de altísima tecnología [...]” (E7.4.9.09)

La integración de alguna parte del proceso de producción, sobre todo aquel que más costos les genera a la empresa e implica poco esfuerzo a la estructura que tienen en funcionamiento, es una práctica que se observa en tiempos de crisis debido a la necesidad de disminuir los costos²⁰² (E3.7.7.11). Esto se observa en todas las empresas entrevistadas. Asimismo, en la etapa de crecimiento postconvertibilidad la integración de procesos con fines de expansión se observa en el 15% de las empresas entrevistadas con más de 30 empleados.

Respecto a las necesidades de flexibilidad y su relación con la organización de la empresa, un directivo de empresa menciona:

²⁰² Esta práctica también pudo verse en empresas grandes como Volkswagen en donde se verticaliza la producción en tiempos de crisis reduciendo o eliminando la relación con proveedores locales.

“[...] la flexibilidad viene de la mano de las tecnologías duras, que son de las que hablamos, y de las tecnologías blandas, ahí tenemos un poco la orientación de la escuela japonesa, que son quienes han trabajado bastante en esto, si bien algo de los mexicanos y los europeos lo han hecho, pero los japoneses han trabajado mucho en los aspectos organizativos y humanos, o sea le llamamos tecnología blandas a las formas en que las personas hacemos y pensamos las cosas y con estas tecnologías no podemos llegar a producir estos grandes saltos tecnológicos de 20 veces de productividad, pero por ejemplo cuando compramos este equipamiento llegamos a 10 veces de productividad y con la tecnología blanda la mejoramos casi el doble, tiene un poco que ver con los métodos, con las formas de encadenar las operaciones, con las formas de planificar, con los justos a tiempo, tiene que ver con la organización de la empresa en su conjunto, partamos desde el operario hasta el ingeniero, todo [...] estamos trabajando en certificación, la ISO 14.000, las otras gestiones de calidad, 9001 [...].”(E7.4.9.09)

Cabe destacar que este último tipo de integración se sostiene con inversión en capital, organización interna de la empresa, *management* y recursos humanos para lo cual se requiere de capital financiero que sostenga la expansión. Si bien la oferta crediticia es amplia se observa una baja participación de las pequeñas empresas. De la muestra solo el 15% de los directivos manifestó tener algún tipo de crédito para inversiones.

1.3. Financiamiento e inversiones: prácticas de autoconservación

Postconvertibilidad se observa una política conservadora en relación al mercado financiero que se traslada a la cantidad y tipo de inversiones. En éste sentido, los antecedentes de la crisis han dejado desconfianza en los empresarios que lejos están de arriesgar su capital frente a nuevas inversiones. Se autofinancian en casi todos los casos con capital propio, y si bien la oferta crediticia ha aumentado, los requerimientos para acceder no concuerdan con las posibilidades de una pequeña empresa²⁰³. Sucede lo mismo para el acceso a regímenes de promoción industrial vigentes. Acceden aquellas empresas que han logrado organizarse internamente con una estructura contable y legal actualizada, recursos humanos y que poseen un acervo de

²⁰³ Paradójicamente este dato cualitativo podría compararse con los resultados de una encuesta realizada a 258 nuevas empresas en el Reino Unido en los '80 que concluye que el financiamiento de las pequeñas empresas para iniciar su actividad corresponde un 55% a ahorros personales y un 23% a préstamos o sobregiros bancarios. En la etapa post iniciación este número disminuye a 14% y 24% respectivamente (Storey y Strange, 1992 en Mason, 1998: 247). Un estudio más reciente realizado en el mismo país afirma que la mayoría de las empresas pequeñas logran obtener el financiamiento que buscan (*Comimision on Public Policy and British Business*, 1996 en Mason, 1998: 271). Si bien los valores cuantitativos para nuestro caso de estudio seguramente son mayores, debido a las dificultades para el acceso a herramientas de política pública y opciones de financiamiento e incluso se mantienen en la etapa post iniciación, la comparación permite remitir a una problemática que existía en décadas pasadas en el Reino Unido y que están vigentes para el caso argentino en la actualidad.

capital consolidado, sobre todo de capital social en términos de red de relaciones (E7.4.9.09, E3.26.2.10, E20.2.12.10, E16.8.11.10).

Respecto al uso de la oferta existente en materia crediticia algunos entrevistados afirman:

“[...] las inversiones de la empresa siempre se hicieron con recursos genuinos, sin crédito excepto el primer torno que se compró con crédito [...]” (E18.10.11.10)

“[...] son decisiones en el sentido de que a lo mejor vos podés tener mucha más tecnología y la forma de alcanzarlo es con créditos, pero creo que nuestros márgenes no nos ayudan como para reinvertir en todo lo que necesitamos pero no, no pedimos créditos [...]”(E1.3.7.09)

“[...] nosotros seguíamos creyendo y a fines de los '90 trajimos el último equipamiento financiado , bueno, fuimos tomando algunos indicadores, entramos en créditos, compramos máquinas y nos clavamos, entonces usamos los créditos, usamos el apoyo en una dirección que era muerta, como que hicimos muy bien las cosas que no hacían falta, y usamos créditos ahí también, y el crédito nos facilitó irnos a la quiebra también, porque quedamos debiendo en dólares. Después el dólar se pasó de \$1 a \$1.70, \$2, \$3, \$4, y les quedamos debiendo las máquinas que habíamos comprado hacía poco, no nos fue muy bien, digamos el crédito en ese caso se transformó en una problema, por supuesto, lo fuimos refinanciando, todos esos locales que ven ahí al frente los perdimos en el 2001, eso era nuestro y lo tuvimos que vender todo para poder mantener el personal y el equipito mínimo. Y hoy no estamos dispuestos a tomar créditos para algo parecido, no queremos vivir de nuevo la última historia, ahora vamos a negocios seguros y no arriesgamos, lo que arriesgábamos en esos años, por ejemplo teníamos inversiones a 3 años y ahora no estamos dispuesto a hacerlo [...]” (E7.4.9.09).

Las entrevistas revelan un habitus construido en torno al crédito que, con posterioridad a la crisis del 2001, se transforma en prácticas conservadoras y de autoconservación.

Asimismo, el ciclo de pago es un elemento sustancial al momento de analizar el financiamiento del sector. Se visualiza un ciclo de pago corto con proveedores²⁰⁴ y un ciclo de cobro largo con clientes. En promedio existe un desfase general de 40 días en el ciclo y en el caso de clientes autopartistas es de 120 días. Esto implica que las pequeñas empresas financian a sus clientes en ese desfase del ciclo. Esto se puede ver en la siguiente afirmación rescatada de una entrevista:

“[...] nosotros tenemos una política en cuanto a proveedores, siempre se maneja dentro de los 15, 20 o 30 días, en ocasiones especiales se pueden alargar un poquito más los plazos. Los clientes están pagando dentro de los 30, 60 30 y 120 días [...]” (E5.10.8.09).

²⁰⁴ El insumo principal que utilizan es el acero y solo hay dos proveedores grandes en Argentina: Acindar y Sipar.

1.4. Mercado

Las prácticas en las pequeñas empresas muestran una tendencia a la concentración o especialización en un aspecto específico del negocio, y con fuerte incidencia territorial. La especialización postconvertibilidad se produce en más de un producto, a diferencia de la década de los '90, y en determinados segmentos del mercado. El 95% de las empresas entrevistadas trabajan para el mercado de Córdoba y solo un 20% ha diversificado su mercado hacia el interior del país postconvertibilidad.

La segmentación, presente en las grandes empresas es una variable que juega a nivel global en los procesos de producción y también produce impactos en las pequeñas empresas, en tanto éstas buscan nichos de mercado no explotados a fin de diversificar su producción y ganar nuevos clientes.

A favor de éste tipo de empresas se observa la rápida atención al cliente, sobre todo en aquellas que aparte de un producto ofrecen algún servicio industrial, como por ejemplo reparación de maquinaria (E6.15.8.09, E18.10.11.10). Asimismo difícilmente logran escala por las dificultades para asociarse y los límites propios de la pequeña empresa. Esto impide no solo lograr volúmenes de mercancías sino mejorar los costos fijos. Del total de empresas solo el 10% ha logrado mejorar su escala de producción postconvertibilidad por acuerdos con clientes o proveedores.

2. Relaciones laborales y prácticas de agentes

2.1. Relaciones individuales y colectivas

La lógica que subyace detrás de las prácticas de este tipo de empresas en relación al mercado de trabajo, se hace evidente en la relación con el personal. En primer lugar estas empresas, poseen empleados muy antiguos que han conservado a lo largo del tiempo y que mantienen una relación estrecha con los dueños o directivos de la empresa. Un trabajador señala al respecto:

“[...] Si, por ejemplo, ahora en estas vacaciones que pasaron nos generó un problema porque hubo mucha gente que cumplió más de 10 años y entonces tenían que tener 21 días de vacaciones, así que la fábrica cerró 15 días y estuvo 7 días funcionando porque hubo muchos que estaban de vacaciones [...] yo no sé porque no trabajé en otra empresa, pero la apreciación mía es que sos un número en una fábrica. Esto si bien es una fábrica, los dueños andan en la planta y conocen a todos los empleados, los saludan, hasta saben la historia personal de cada empleado [...]” (E3.26.2.10)

En tiempos críticos estas relaciones se sostienen y los trabajadores permanecen en la firma a la par de sus dueños. Los trabajadores, en su mayoría de mucho tiempo y confianza, comparten un objetivo común con la empresa, y aquellos de menor tiempo en la empresa son capacitados por los más antiguos. Esta práctica estimulada por la empresa, en algunos casos claramente consciente pero en otros es definitivamente inconsciente, crea un esquema de sinergias en torno a los trabajadores en donde los antiguos van transmitiendo el sentido de pertenencia hacia la empresa a los más jóvenes. Además aparece una necesidad de la empresa de profesionalizar la misma a fin de adecuarse al contexto, sobre todo en relación a las normas de calidad de los productos. Asimismo, en los casos en que las firmas son más sólidas en cuanto a capital se refiere, la segmentación interna ha generado mayores demandas de áreas con requerimientos administrativos, contables, *marketing*, recursos humanos, procesos, etc.

Respecto a las relaciones empresa- sindicato, todas las pequeñas empresas del rubro metalmeccánico entrevistadas poseen sus empleados sindicalizados en UOM. No manifiestan inconvenientes y la relación se limita a definiciones salariales. No obstante, mencionan cierta dependencia de la negociación, en la cual no tienen participación y es definida entre el sindicato, el gobierno y la cámara de metalúrgicos, que según los empresarios tiene intereses fuertes en el rubro automotriz. Las empresas grandes trasladan el costo salarial al precio de los productos pero las pequeñas empresas no tienen capacidad para trasladar el costo. Dos entrevistados empresarios mencionan:

“[...] Nosotros estamos en una categoría 17 de la UOM con sueldos iguales que los que paga Aluar. Nuestra estructura de costos es muy elevada [...]” (E3.8.8.09).

“[...] El marco de salarios está fijado por la U.O.M, nosotros somos una empresa chiquita no podemos cambiarnos ni nada, exclusivamente a la U.O.M [...]” (E6.15.8.09)

Esta puja distributiva, cada vez más fuerte en un contexto inflacionario, da lugar a la búsqueda de disminución de costos vía cambios en las relaciones sindicales, como firma el empresario entrevistado:

“[...] Hay algunos colegas míos que tienen a la gente en el gremio de la construcción o del plástico [...]” (E3.8.8.09).

En el contexto actual la puja distributiva se revela también en conflictos entre sindicatos, como el sostenido en la Ciudad de Córdoba recientemente entre el sindicato de camioneros y el sindicato de comercio, por el traspaso de trabajadores de logística en supermercados al sindicato de camioneros (P.T.pag12.2.4.13, P.T.pag12.28.3.13). Este conflicto, que incluyó el bloqueo en el ingreso de supermercados por varios días, fue resuelto con una conciliación obligatoria del Ministerio de Trabajo que ratifica el encuadramiento actual de trabajadores de supermercados en sindicato de comercio.

Asimismo, la formación de los trabajadores en un problema recurrente para estas empresas ya que en el mercado de trabajo escasea la cualificación. En la mayoría de los casos la empresa opta por capacitarlos y formarlos en la práctica de la actividad.

2.2. Contratación e informalidad

La informalidad en la contratación de personal si bien ha disminuido postconvertibilidad debido al crecimiento de la actividad en su conjunto, no es un tema resuelto. Por una parte, del lado del empresariado los costos impositivos laborales son altos aún para la estructura de una pequeña empresa y por otro parte, del lado de los trabajadores la retención del impuesto a las ganancias sobre la renta registrada (salario menos deducciones) no es menor en un contexto inflacionario. En este sentido, tanto empresarios como trabajadores buscan, vía la práctica de la informalidad parcial de contratación, disminuir costos impositivos. Así, en la contratación de personal al interior de una misma empresa, se verifican ambas modalidades de contratación, formales e informales (no registrado). Respecto a los costos un empresario afirma:

“[...]eso me descapitaliza un poquito, de hacer todo en regla, hacer los aportes patronales que se hacen en la declaración jurada mensual, obliga a pagar mucho dinero, pero eso me permite también estar en regla en todo [...]” (E6.15.8.09).

La contratación de empleo eventual no es una práctica común en este tipo de empresas. Solo un caso manifestó empleo eventual para proyectos concretos con empresas transnacionales:

“[...] el tema del proyecto con Gestam, requirió tomar eventuales que nunca se había tomado y bueno, una vez que terminó por ahí es más fácil la desvinculación. El proyecto luego se cayó y como teníamos eventuales, no nos afectó [...]” (E5.8.09).

Asimismo se observan prácticas de contratación de consultores independientes, externos a las empresas, para asesoramiento en normas de calidad, cambios en el proceso productivo, refacciones de la fábrica o cuestiones administrativas. Al respecto, entrevistados mencionan:

“[...] habíamos trabajado con 2 personas, primero con un ingeniero. Sí, hemos contratado terceros, ingenieros, personas para ver el tema del proceso productivo, bueno pero con todo esto, empezamos a restringir costos [...]” (E5.8.09).

“[...] Asesoramiento de un contador externo quien lleva la parte legal, contable e impositiva [...]” (E4.8.8.09)

3. Dinámicas y tendencias

3.1. Disociatividad

La asociatividad de agentes a largo plazo, es un proceso que prácticamente no existe en el sector en el rango de empresas analizadas. Solo se observan relaciones cliente-proveedor que se mantienen en el tiempo, o aisladamente, en aquellas empresas que tienen una estructura interna sólida y segmentada, para proyectos puntuales en donde se asocian con pares a corto plazo.

“[...] Hemos tenido asociaciones, recién mencionaba la Asociación para Exportar, Consorcios de Exportación. En cuanto a construcción, lo hemos hecho, pero no hemos tenido grandes éxitos, cuando nos hemos tenido que asociar ha sido por proyectos comunes y puntuales, con empresas locales de Córdoba. El año pasado nos asociamos para hacer un producto para Peugeot, nos asociamos 1 empresa más grande, nosotros, y dos más chiquitas, es decir, nosotros hicimos un acuerdo con dos más chiquitas y el otro hizo un acuerdo con nosotros y entre los 4 hicimos un producto para Peugeot. Pero para nosotros por lo general no es lo más cómodo [...]” (E7.4.9.09).

De cualquier modo, no es una variable que los empresarios quieren fomentar e incluso se muestran reacios a este tipo de vínculos aduciendo desconfianza o limitantes de orden organizativa y operativa para afrontarla.

Asimismo, los vínculos entre agentes, como práctica, permiten observar el arraigo territorial de esas prácticas. Así, en un extremo encontramos a pequeñas empresas que se desenvuelven con una lógica local-horizontal y limitadas en su capital bajo vínculos locales territorializados; y en el otro extremo a las grandes firmas

transnacionales que se desenvuelven con una lógica global-vertical bajo vínculos desterritorializados. Si bien estas empresas mantienen relaciones con agentes locales, éstas son contractuales por proyectos acotados y, en caso de cambios de mercado o de contexto rápidamente rompen el vínculo (E5.10.8.09 - E3.7.7.11). Las terminales autopartistas son un claro ejemplo de éstas prácticas.

En medio de estos extremos encontramos empresas de tamaño pequeño y medio que equilibran las dos lógicas en sus prácticas local/global. Esto puede verse en las variables analizadas por las cuales estas empresas logran diferenciarse por alcanzar niveles de eficiencia comparables con las mejores prácticas internacionales: organización interna, capacidad de inserción en nuevos mercados internacionales, inversiones en tecnología y normas de calidad. No obstante esto, en esa lógica también emerge, y es explícito en la relación con los trabajadores y proveedores, prácticas de compromiso en el tiempo y resguardo de las relaciones locales, en términos de una pequeña empresa. En estos casos surgen ambos tipos de vínculos simultáneamente, con empresas pequeñas locales al tiempo que se desarrollan vínculos con empresas grandes transnacionales.

3.2. Vinculaciones intersectoriales

Los datos cuantitativos de la base de datos Ad Hoc y las entrevistas revelan vínculos de la industria metalmecánica con otros sectores productivos postconvertibilidad, y ello surge al triangular por ejemplo, el crecimiento del rubro metalmecánico asociado a montajes estructurales y el crecimiento del sector de la construcción en la ciudad. Un entrevistado, dueño de una industria metalmecánica de montaje estructural afirma:

“[...] nosotros hemos crecido en todo este tiempo, hemos crecido porque hemos hecho edificios en donde yo me he quedado con departamentos como forma de pago entonces eso incrementó mi patrimonio [...]” (E3.8.8.09)

Esta afirmación revela una práctica muy común en relación a la forma en que se realiza la transacción comercial entre dos sectores diferenciados como son industria y construcción y, además en una forma particular de capitalización vía diversificación, de las industrias metalmecánicas vinculadas a la construcción.

Otro ejemplo, es el caso de las actividades de oficina, informática y de componentes electrónicos que fueron beneficiadas indirectamente por políticas de promoción

industrial específicos para la industria del software a nivel nacional y provincial (capítulo II y III) y que permitieron la expansión de ésta industria al tiempo que se reactivan las actividades mencionadas.

En líneas generales los datos cuantitativos y cualitativos obtenidos revelan, luego de la crisis del 2001, una diversificación de productos y procesos de las pequeñas empresas metalmecánicas en la ciudad de Córdoba.

La diversificación en productos está acompañada de nuevos mercados/clientes, al tiempo que surge la flexibilidad en los procesos para sostener la diversificación. Este último punto se observa en la combinación de tecnologías con procesos rígidos para productos en serie y la flexibilidad de procesos para productos no seriados:

“[...] y lo que estamos tratando de hacer es una empresa muy flexible para poder cambiar el tipo de producto muy rápidamente sin grandes crisis internas y sobre todo de personal [...] (E7.4.9.09)

En síntesis, la flexibilidad de las pequeñas empresa es parte de la estrategia empresarial que se visualiza en las prácticas frente a un contexto económico expansivo postconvertibilidad. Pero al mismo tiempo, la práctica del gobierno a través de la política pública industrial orientada a pymes, difícilmente es apropiada por las pequeñas empresas. En este sentido, las prácticas propias cotidianas de este tipo de empresas dificulta el acceso a los programas e instrumentos y, al mismo tiempo, los programas presentan obstáculos para las pequeñas empresas en sus requerimiento para el acceso y la gestión de los mismos (capítulo III). Las prácticas disociadas se manifiestan en las siguientes afirmaciones de empresarios:

“[...] Averigüé para hacer “preventiva de crisis” pero era requisito obligatorio tener los balances certificados y nosotros no los tenemos [...]” (E5.10.8.09).

“[...] Los subsidios para innovación tecnológica nosotros no lo sabemos aprovechar, por eso yo ahora quiero, apenas se desarrollen nuevos trabajos, quiero empezar con eso para aprovecharlo, porque mi cabeza no me da para eso [...] (E6.15.8.09).

“[...] Mi idea era irme allá pero resulta que los créditos PyMEs que da el Banco Nación, esos que daban a diez años con cinco años de tasa fija, no me alcanza para hacer nada industrial, porque usted no se puede ir allá, a medias, usted se tiene que ir con todo, desde baños, cocina, etc. [...]” (E3.8.8.09).

“[...] Me cansé de presentar carpetas, la última vez, cuando el Anses iba a dar fondos, presenté la carpeta en el Banco de Córdoba y estuvieron con más historia y no me dieron nada, y cuando me dieron, ¿sabe qué me dieron? ¡Un descubierto de quince mil pesos! [...]” (E3.8.8.09).

Capítulo VI: Configuración Territorial

*“Al final del camino no se encuentra la simplicidad sino la complejidad.”
(Wallerstein, Inmanuel 1998: 163)*

1. Territorio: configuración de relaciones complejas

El análisis de las prácticas de agentes industriales, en este caso pequeña empresa y gobierno, en el marco de un contexto de crecimiento industrial, devela una compleja trama de relaciones entre agentes que dinamizan el territorio. La trama de relaciones, que en palabras de Santos²⁰⁵ conforman el sistema de acciones, se materializa y da sentido al sistema de objetos. Ambos, acciones y objetos, configuran el territorio. Las acciones (flujos) se materializan y ocurren en el espacio y tienen la finalidad de la producción y reproducción de las relaciones sociales (Santos, 1996). En ese sentido, la configuración territorial industrial no puede analizarse aisladamente solo a partir de los agentes vinculados a la industria, sin tener en cuenta el resto de los agentes y procesos que se desarrollan en el territorio urbano²⁰⁶. Las dimensiones del proceso urbano exceden el sector productivo en cuestión e indefectiblemente deben ser analizadas para comprender la configuración del territorio, desde una mirada integral y compleja.

Las prácticas de las pequeñas empresas industriales metalmeccánicas postconvertibilidad, tienen una impronta marcada por la reestructuración, esto es por la flexibilidad de los procesos productivos y los productos, las relaciones laborales, la adaptabilidad de la tecnología que sostiene este proceso, la división del trabajo y, la tercerización de actividades y tareas, en un contexto donde las actividades de servicios avanzados cobran fuerza. Estos procesos se encuadran en nuevas relaciones, acuerdos y prácticas con el resto de las empresas que conforman el campo y también con el conjunto de agentes que habitan la ciudad. Al mismo tiempo las prácticas del gobierno, a partir de las políticas hacia el sector, refuerzan estos

²⁰⁵ Santos refiere a la configuración territorial conformada “por la constelación de recursos naturales y por los recursos creados: carreteras, ferrocarriles, conducciones de todo orden, diques, presas, ciudades y otros. Ese conjunto de todas las cosas dispuestas como sistema es lo que forma la configuración territorial, cuya realidad y extensión se confunden con el propio territorio de un país. Tipos de bosques, suelo, clima, deslizamientos, son interdependientes, como también son las cosas que el hombre sobrepone a la naturaleza. Es más, la interdependencia se complica y completa justamente porque se presenta entre las cosas que llamamos naturales y las que llamamos artificiales” (Santos, 1996: 73-74)

²⁰⁶ La incorporación de un nuevo objeto o la refuncionalización de uno existente (nueva forma-contenido) revela acciones pasadas y nuevas acciones que modifican como sistema, la ciudad en su conjunto.

procesos que se orientan directamente a los procesos de producción o bien a la dimensión física material de la producción que es la localización. Ahora ¿Cómo se materializan estos procesos en la configuración del ámbito urbano? Para dar respuesta a este interrogante este capítulo avanza en dos ejes a escala urbana: el primero, radica en la dinámica del uso de suelo industrial como dimensión clave para entender la configuración territorial del sector, y el segundo, amplía el horizonte de análisis para entender la fuerza de la reestructuración productiva, en tanto la configuración territorial industrial se explica en el conjunto urbano donde la expansión de otras actividades, residenciales y del terciario avanzado, se cruzan en una malla de relaciones con el resto de las actividades que se desarrollan en la ciudad.

Si bien a escala provincial y nacional, como pudo verse en el capítulo III, existen leyes de promoción industrial para la localización de empresas industriales y creación de parques industriales, en el caso de la ciudad de Córdoba hay que referir a la normativa municipal vigente que ordena las actividades en el ejido urbano, ya que no existen actualmente en funcionamiento parques industriales públicos en la ciudad. En ese sentido, la normativa también forma parte de la práctica, en este caso del gobierno municipal.

2. Uso de suelo en la actividad industrial

El uso de suelo es una dimensión de la expansión urbana ligada a la normativa que lo regula²⁰⁷ y las prácticas que intervienen en el marco de relaciones entre quien regula y es regulado (trama de relaciones entre agentes heterogéneos). De estas relaciones surge un factor clave para la ocupación del suelo industrial, que es la dimensión inmobiliaria de la actividad industrial²⁰⁸ en donde la normativa y las prácticas de los agentes, no solo industriales, influyen en el valor de la tierra.

Asimismo, la ocupación del suelo con fines industriales es también un elemento de políticas públicas para la radicación de industrias en espacios definidos para ellos, y en ese sentido, se suma como un aspecto a tener en cuenta en tanto factor facilitador o limitador de localización de actividades industriales.

²⁰⁷ La norma regula el uso de los objetos en el territorio y moviliza acciones (prácticas de agentes). El suelo, es un objeto regulado por la normativa vigente que posibilita y/o limita determinadas prácticas de agentes urbanos.

²⁰⁸ Las investigaciones que analizan la relación entre industria y territorio centran sus estudios principalmente en las dimensiones económicas y sociales pero no en la dimensión inmobiliaria del proceso de industrialización (Borello, 1998). Este autor en sus investigaciones examina esta dimensión, que es retomada en el análisis que aquí se presenta.

2.1. Normativa y prácticas en el uso de suelo

Las principales ordenanzas municipales que regulan la localización y distribución de las actividades económicas en el espacio urbano son: las ordenanzas de ocupación, uso y la de fraccionamiento de suelo. Estas ordenanzas son las que tienen injerencia directa en la localización industrial en el ejido urbano de Córdoba. Para poder interpretar la dinámica de localización industrial postconvertibilidad es necesario vincularla al valor del suelo y los procesos especulativos que en torno a ello se generan.

En el año 1986 se sanciona, la ordenanza N° 8256/86, que regula la ocupación del suelo en áreas intermedias y periféricas. Regula las diversas formas de ocupación del suelo conforme a las actividades en él desarrolladas y dentro del ámbito del ejido municipal de la ciudad. Define a las áreas particulares como aquellas que por sus características requieren tratamiento propio, como son las denominadas áreas especiales, que por sus condiciones paisajísticas, ambientales, históricas o funcionales necesitan un estudio urbanístico especial que posibilite proteger y promover sus valores.

En el año 2007 se sanciona la ordenanza 11272, que modifica la ordenanza 8256/86, y establece modificaciones a la normativa de ocupación de suelo y la autorización de mayores alturas a la edificación, a cambio de la construcción de obras complementarias a cargo de los propietarios de inmuebles o de terrenos beneficiados por la nueva normativa. En este marco, se realizó la primer concertación público-privada en donde se autoriza a un grupo de desarrollistas urbanos a lotear como barrios abiertos iniciativas aprobadas como *countries*. Hasta el momento se han realizado unas 50 concertaciones con distintos agentes inmobiliarios que ejecutan en la ciudad grandes emprendimientos inmobiliarios a cambio de obras de infraestructura en la ciudad, que el municipio no puede desarrollar por el déficit de recursos económicos.

La ordenanza 8133/85 regula la localización de actividades económicas y suelo industrial o asimilable. Las actividades reguladas se encuentran contempladas en la clasificación detallada de actividades económicas por patrones (Anexo III). La normativa establece para cada patrón, identificado para todas las manzanas que comprende el ejido municipal, la superficie máxima ocupada permitida en m². Es decir que, dentro de la ciudad a cada manzana le corresponde una superficie máxima permitida en m² según el patrón de actividad. En este sentido, hay manzanas del ejido urbano en las cuales determinadas actividades no están permitidas (0m²).

Para el caso de las actividades industriales metalmecánicas y, por la heterogeneidad del rubro, la ordenanza permite algunas actividades en superficies limitadas en barrios residenciales como la “fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos”. Se observa que el límite en áreas residenciales es claro cuando se trata de actividades que utilizan para su proceso productos inflamables, contaminantes o peligrosos o bien, requiere de maquinarias de gran porte o equipos pesados en el proceso productivo.

Además se observa que el patrón de ocupación para uso industrial sin restricciones se extiende a lo largo de las vías de circulación que conectan la Avenida Circunvalación con el interior de la provincia en el área sur y este de la Ciudad (Anexo III). La expansión de la ciudad hacia la periferia en el área sur sobre áreas para uso rural (mapa 7) queda delimitada según la normativa, por posibles radicaciones industriales (mapa 8). Si bien el proceso de ocupación de suelo de distintas actividades productivas no es solo resultado de la normativa que lo regula, es importante destacar la limitación para planificar y gestionar la ciudad desde los organismos públicos, frente a los agentes que accionan y gestionan la expansión urbana con intereses privados. Esto se revela en los dispositivos de regulación que desde la municipalidad se ejecutaron con posterioridad a las acciones de ciertos agentes. En estos casos el dispositivo se desprende de su capacidad de regular para legitimar una práctica que se encontraba fuera de la normativa existente.

La normativa permite la coexistencia de ambos usos contiguos (residencial e industrial), dependiendo de la actividad o del grado de ocupación del suelo en el momento de la radicación de la industria.

No obstante, el crecimiento de muchas empresas industriales luego del año 2003, derivó en la infracción de estas empresas, ya que la normativa limita la localización en áreas residenciales en función del rubro, superficie y tamaño de la planta y ocupación de pequeñas industrias. Estos tres indicadores son los que se analizan desde la Dirección de Uso de suelo de la Municipalidad para intimar a las industrias a su relocalización que se estiman desde la tributación municipal (E9.31.7.12). Del análisis espacial general se desprende que del total de pequeñas industrias metalmecánicas el 34% se encuentran en un zonas de alta restricción para localización industrial, el 67,4% en zonas de media restricción que implica que en un futuro cercano deban relocalizarse y, solo un 12% de las pequeñas industrias están en condiciones óptimas según el nivel de restricción que indica la normativa (mapa 8). Esta situación evidencia las dificultades de planificación y gestión urbana en torno a las actividades productivas, en una ciudad en crecimiento. En la práctica, y dependiendo del tipo de

actividad metalmecánica que realicen, muchas pequeñas empresas no tienen dificultades con su entorno urbano, pero muchas otras han crecido postconvertibilidad y la localización es una dificultad concreta para la actividad que desarrollan.

En este estado de situación, en el año 2007 se crea la ordenanza 11.399 para un plan de regularización de industrias, para aquellos establecimientos que desarrollen actividades industriales o asimilables, contemplados por la Ordenanza N° 8133/85 y sus modificatorias, que se encuentren ubicados en zonas no aptas para la actividad que llevan a cabo o excedan el uso permitido en la misma. Establece un término de 90 días para presentar ante la Dirección de Obras Privadas y Uso del Suelo un plan detallado de regularización que incluya cronograma de ejecución, croquis de la planta industrial adecuada a la normativa vigente y reseña del proceso productivo y la designación catastral de la/s parcela/s donde se localizará el nuevo establecimiento. La Dirección de Obras Privadas y Uso del Suelo del municipio es la encargada de evaluar el proyecto de regularización y contempla un plazo de 5 años para la misma. En el año 2012 vence el plazo para la regularización²⁰⁹. No obstante aproximadamente 50 empresas deben relocalizarse, aunque no cuentan con un relevamiento para ello, y solo 5 empresas han presentado el plan de relocalización. Ninguna de ellas está en condiciones de hacerla efectiva en el corriente año. Asimismo, desde la Dirección de uso de suelo de la Municipalidad de Córdoba, se argumenta la complejidad de la relocalización en términos internos a la empresa por los altos costos que están en juego y en términos del entorno de la misma, ya que muchas generan empleo para la población del barrio y actividades indirectas a partir de la actividad principal de la empresa (E9.31.7.12). El entrevistado menciona además las concertaciones público-privadas como mecanismo utilizado por el gobierno para acordar la localización de grandes empresas en donde no siempre se cumple la normativa y se localizan vía la excepción, a cambio de obras de infraestructura²¹⁰.

La ordenanza 8060/85 de fraccionamiento del suelo urbano, refiere a la división de la tierra bajo las siguientes formas:

²⁰⁹ En el momento de cierre de este trabajo el municipio retoma la aplicación de la normativa 11.399 intimando a 200 empresas, comercios e industrias, a relocalizarse (La voz del Interior 22/10/2012- <http://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/al-menos-200-industrias-deben-mudarse>)

²¹⁰ Lungo sostiene que “la concepción acrítica que mira a los grandes proyectos urbanos conducidos por el sector privado a través de asociaciones público-privadas, como el elemento motor del desarrollo de las ciudades, es una de las expresiones más importantes de la visión neoliberal de la gestión urbana, en la cual el papel de la institucionalidad pública y el interés general tienden a desvanecerse en función de los intereses privados bajo el manto de la necesidad de incrementar la competitividad de las ciudades exigida por la globalización” (Lungo M., 1992).

- Urbanización o loteo: todo fraccionamiento de tierra con el fin fundamental de ampliar el núcleo urbano ya existente, con ampliación o modificación de la red vial, con la provisión de espacios verdes y/o espacios libres para uso público. También se considerará urbanización o loteo todo fraccionamiento, aún sin apertura de calles, cuando las parcelas resultantes superen el núcleo de 10 (diez).
- Simple subdivisión: todo fraccionamiento de tierra sin ampliación o modificación de la red vial de carácter público, y que no modifique la estructura básica de los parcelarios existentes del Registro Gráfico Catastral ni supere el número de 10 (diez) parcelas.
- Subdivisión por partición de condominios
- Subdivisión por participación hereditaria
- Parcela o lote: toda extensión de terreno sin solución de continuidad dentro de los límites determinados por los títulos de propiedad, los planos de fraccionamiento debidamente aprobados y registrados o los relevamientos territoriales aprobados por los organismos competentes, sean de un solo propietario o de varios en condominio y aunque hayan sido adquiridos por más de un título.
- Frente de parcela: línea comprendida entre las divisorias laterales y que limitan una parcela con la vía o lugar público.
- Áreas urbanizables: áreas cuyas condiciones y oportunidad de urbanización son consideradas prioritarias.
- Áreas de urbanización condicionada: (U.C.) área cuya urbanización a los fines del asentamiento poblacional, sólo será permitida condicionada a cambios en las circunstancias actuales.
- Áreas de urbanización diferida: (U.D.) áreas cuya urbanización queda postergada a los fines del asentamiento poblacional
- Áreas especiales: (E) áreas caracterizadas por sus condiciones paisajísticas, ambientales, históricas o funcionales, que requieren un estudio urbanístico especial que posibilite proteger y promover sus valores. Estas áreas se definen en el Reglamento de Uso del Suelo.
- Línea de edificación: línea señalada por la Municipalidad a los fines de efectuar construcciones en planta baja.
- Línea municipal: la correspondiente a la traza del perímetro de la manzana respectiva, coincidente con el frente de parcela

Para la aplicación de la ordenanza se divide el ejido en zonas que definen las dimensiones mínimas de parcelas. Las dimensiones han sido modificadas conforme se ha expandido el ejido urbano hacia la periferia de la ciudad. Estas modificaciones, como la de la ordenanza 11199/06, van ampliando el margen del capital privado para loteo principalmente. Esto es claro en la zona sur y norte de la periferia urbana o en edificaciones del área central de la ciudad con fines residenciales u oficinas. Esto es evidente en la normativa con el fraccionamiento para áreas especiales o bien con la incorporación de nuevas zonas a la normativa que permiten el fraccionamiento de tierra de áreas tradicionalmente ocupadas por quintas en el cinturón verde de la ciudad. La movilidad del capital privado se mueve más rápido que la gobernanza y esto queda expresado en las excepciones a la normativa, por ejemplo el Barrio Valle Escondido no cumple con la ordenanza de fraccionamiento de suelo y funciona por excepción municipal como barrio cerrado.

El fraccionamiento de la tierra es un factor relevante de localización para las pequeñas industrias ya que son pocas las que poseen capital para acceder a grandes fracciones de tierra y deben limitarse a aquellas áreas de la ciudad que poseen un fraccionamiento en lotes menores y donde el uso industrial este permitido (Anexo III y V). La localización postconvertibilidad de pequeñas empresas metalmecánicas en algunos barrios de la ciudad revela esta situación y al mismo tiempo se observan grandes lotes (5000-7000m²) sobre la Avenida Circunvalación, con buena conectividad (foto 1), donde la normativa permite un fraccionamiento de lotes mayores, pero donde el alto precio de la tierra es una limitante para la mayoría de las pequeñas empresas (mapa 9). Si bien postconvertibilidad la pequeñas industrias buscan localizarse en zonas donde el precio de la tierra es bajo y el fraccionamiento de lotes menores, el 65% del total de las pequeñas industrias se encuentra en zonas donde el valor de la tierra es alto (mapa 9).



Foto 1 Dimensión inmobiliaria del suelo industrial.

De izquierda a derecha: Edificación en venta en Barrio Central con predominio de pequeñas industrias metalmecánicas. Lote en venta de amplia extensión en zona periférica sur. Lote con edificación de grandes extensiones en alquiler sobre Avenida Circunvalación. Lote en venta de grandes dimensiones en zona periférica norte.

Fuente: Buffalo L.

Asimismo, en las zonas delimitadas por la ordenanza 8060/85 (zonas 7,8 y 9) que posibilita la ocupación industrial limitando con la ocupación residencial, establece dimensiones mínimas para las vías de circulación y resguardo de las mismas con espacios verdes (art. 117 y 118 Ord. 8060/85.Anexo V). En el trabajo de campo realizado en áreas periféricas de la ciudad donde el uso residencial limita con uso industrial las dimensiones de las vías de circulación no cumplen con los requisitos de la normativa (foto 13).

Como puede observarse la periferia de la ciudad, definida en este caso por el límite de la circunvalación y el límite del ejido municipal, toma fuerza en el análisis de la configuración desde la perspectiva industrial. Asimismo, prácticas de los gobiernos de municipios vecinos en relación a la actividad industrial, impactan en la ciudad de Córdoba. Se observa un proceso de inercia espacial industrial en la periferia noreste

de la ciudad, que implica analizar la normativa a escala municipal pero además ampliar el horizonte de análisis hacia la Región Metropolitana Córdoba.

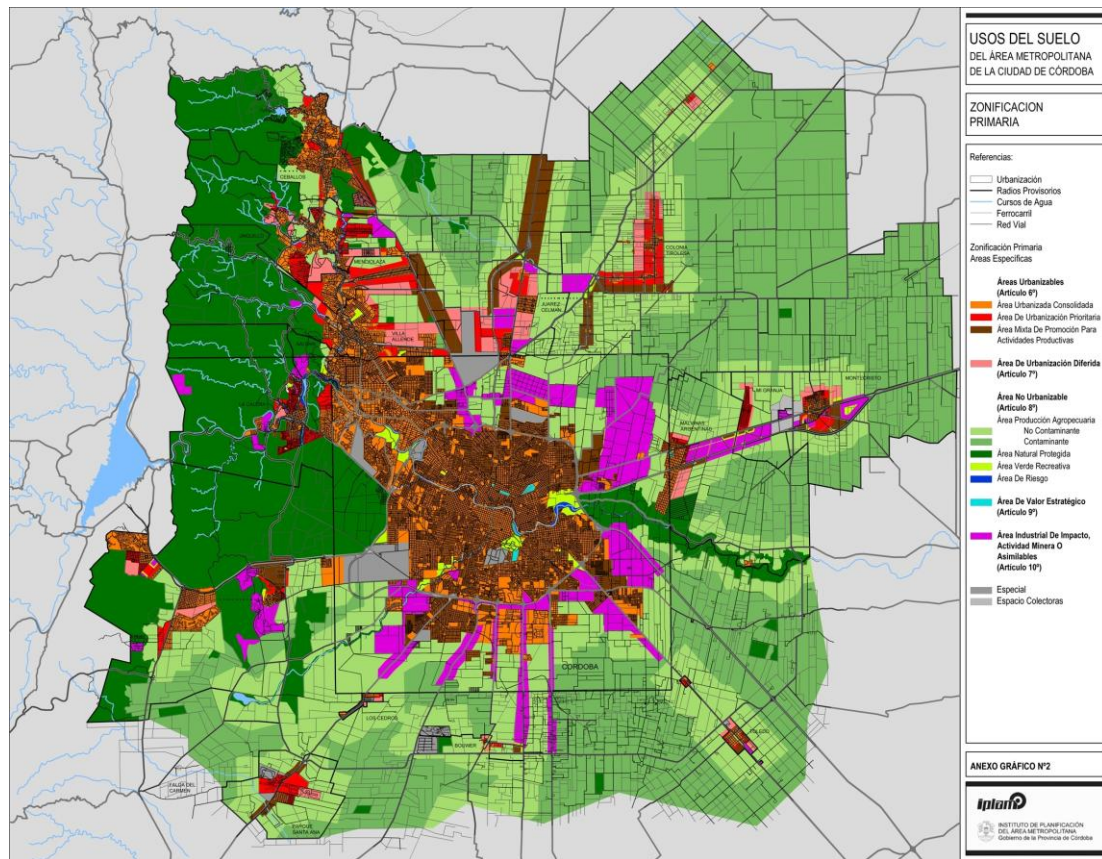
Desde el Instituto de Planificación del Área Metropolitana Córdoba²¹¹ (IPLAM), se formuló la Ley Provincial 9841 de Regulación de los Usos del Suelo del Área Metropolitana de Córdoba (setiembre del 2010). Los objetivos de la ley son:

“[...] reorientar y corregir los procesos espontáneos y la utilización especulativa del suelo hacia modelos racionales y equilibrados, que garanticen resultados previsibles y sustentables; evitar las extensiones descontroladas e incoherentes de las urbanizaciones y el consecuente encarecimiento de infraestructuras y servicios; garantizar, en concordancia con el Plan Vial Director para la Región Metropolitana de Córdoba puesto en vigencia por Ley N° 9687, un sistema circulatorio adecuado; proteger los espacios o sectores cuyas condiciones fitogeográficas, hidrológicas, geomorfológicas y paisajísticas deban ser preservadas para evitar su deterioro o para producir un mejoramiento de las condiciones ambientales; promover la integración regional en un plan de conjunto como instancia superadora a la fragmentación propia de la planificación aislada de cada uno de los núcleos urbanos, favoreciendo la complementación entre ellos para una mayor coherencia del desarrollo local y regional; armonizar las áreas rurales y urbanas, manteniendo la coexistencia de ambas en la ordenación del territorio, con la debida consideración de situaciones de incompatibilidad para alcanzar un equilibrio sustentable, y prevenir situaciones de riesgo por crecientes de los cursos de agua, escorrentías superficiales, situaciones geológicas o geomorfológicas especiales y por actividades mineras, industriales y asimilables de impacto o peligrosidad [...]” Ley Provincial 9841.

Asimismo la ley define los siguientes usos de suelo (plano 2): Áreas Urbanizables; Áreas de Urbanización Diferida; Áreas No Urbanizables; Áreas de Valor Estratégico, y Áreas Industriales de Impacto, Actividades Mineras o asimilables.

La ley define a éstas últimas como aquellas que por la existencia o previsión de usos plantean la necesidad de restricción al uso residencial y otros considerados incompatibles.

²¹¹ El IPLAM define al Área Metropolitana Córdoba como el área comprendida por los municipios que se encuentren a una distancia de 70 km de la Ciudad de Córdoba.



Plano 2 Usos de suelo del Área Metropolitana Córdoba (IPLAM)
Fuente: IPLAM 2010

Los usos definidos para uso industrial por esta ley siguen las localizaciones industriales existentes y se extienden por las vías de comunicación, coincidentemente con la ordenanza municipal 8133/85. Esta delimitación al interior de la periferia del ejido municipal hacia el sur se superpone con el uso que postconvertibilidad se fue definiendo a esas vías debido al gran crecimiento de loteos y barrios privados en la zona y por las industrias que ya están localizadas. Hoy existen serios inconvenientes por el tráfico y las malas condiciones de las vías. El uso industrial queda relegado en esas áreas por la suba del precio de la tierra a partir del uso residencial (P.T.lavoz.16.11.8).

Hacia el noreste, el perfil industrial definido en el municipio de Malvinas Argentinas y plasmado en la Ley 9841, sumado a las industrias radicadas sobre circunvalación y las nuevas empresas localizadas y relocalizadas postconvertibilidad en la zona noreste de la ciudad permiten proyectar el crecimiento industrial hacia esa zona de la ciudad a escala urbana y metropolitana (O03). No obstante, y como se verá en el punto 2.3, barrios residenciales ubicados en una zona industrial (noreste de la ciudad) encuentran serios inconvenientes por la incompatibilidad de los usos existentes (O09).

2.2. Espacios industriales planificados

La radicación industrial puede ser espontánea o planificada. En el primer caso la decisión depende de las necesidades y capacidades del empresario (capital) y, la normativa que regula los sitios para el uso industrial. La radicación de pequeñas empresas metalmecánicas en Barrio Pueyrredón y Barrio Los Bulevares en la ciudad de Córdoba postconvertibilidad es un ejemplo de ello. En el segundo caso la radicación industrial es un instrumento de política pública industrial, como se analizó en el capítulo III y, en este sentido, el parque industrial es una de las formas que toma la propiedad industrial (Borello, 1998).

La ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industria) define tres tipos de aglomeraciones industriales planificadas: el parque industrial, el área industrial y la zona industrial. Un parque industrial es “un terreno urbanizado y subdividido en parcelas, conforme a un plan general, dotado de carreteras, medios de transporte y servicios públicos, que cuenta o no con fábricas construidas (por adelantado), que a veces tiene servicios e instalaciones comunes y a veces no, y que está destinado para el uso de una comunidad de industriales” (William, Bredo 1960 en Borello, 1998: 11)

El área Industrial es “un terreno mejorado, dividido en parcelas con miras a la instalación de industrias y que se ofrece a la venta o en alquiler” (ONUDI 1979b,5 en Borello, 1998). Una zona industrial es “un simple solar reservado para la industria” (ONUDI 1979b,5 en Borello, 1998)

En el mismo sentido que la ONUDI, la Ley Provincial 7255 que regula la creación de los parques industriales, considera Parque Industrial a toda extensión de terreno urbanizado, dotado de infraestructura y servicios comunes necesarios para el establecimiento y evolución de las industrias que en él se instalen. Los Parques Industriales deben contar, como mínimo, con las siguientes obras de infraestructura y servicios comunes:

- a) Accesos y calles internas afirmadas.
- b) Lotes trazados y aterrapienados.
- c) Iluminación de accesos y calles internas.
- d) Abastecimiento de agua industrial, contra incendios y para uso de servicios generales.
- e) Desagües pluviales y/o cloacales, según la naturaleza del Parque.

- f) Planta de tratamiento de efluentes industriales, cuando corresponda por naturaleza de las actividades a desarrollar en el Parque.
- g) Abastecimiento y distribución de energía eléctrica, para consumo industrial, iluminaciones internas, externas y consumo de servicios centrales.
- h) Abastecimiento y distribución de gas, en las localidades donde cuenten con este servicio.
- i) Cinturón verde perimetral de veinte (20) metros como mínimo.

Si bien recientemente (año 2010) se han definido políticas nacionales específicas en este sentido, y la provincia de Córdoba es la segunda provincia después de Buenos Aires que más parques industriales posee, en la ciudad de Córdoba no existen parques industriales públicos planificados por lo que la radicación de industrias está sostenida por las normativas municipales que regulan el uso, ocupación y fraccionamiento de suelo y, por las características que ha asumido la expansión urbana. En este sentido encontramos zonas industriales en la ciudad reguladas por la normativa, aunque predomina la mixtura de usos. Desde el año 2003, la demanda de suelo industrial ha sido creciente, conjuntamente con demandas de otros sectores. Así como en otros sectores (residencial y servicios terciarios) el capital privado surge frente a la creciente demanda para dar respuesta al sector industrial/empresarial a través de distintos proyectos, solo el Parque Industrial Ferreyra, parque industrial privado, funciona como espacio industrial específico y con las características de parque industrial.

El Parque Industrial Ferreyra está localizado en la periferia sudeste de la Ciudad de Córdoba y fue creado en 1997. Surgió en un contexto histórico distinto al del período en estudio, y en función de las necesidades de grandes capitales industriales transnacionales, en un área que contaba con una base industrial metalmeccánica existente de gran envergadura desde la década del '50. En sus orígenes las tierras donde está localizado el parque eran propiedad de la empresa FIAT, quien destina en un comienzo esas tierras para que se localicen sus proveedores. Hacia fines de los noventa y frente a la recesión industrial, la empresa abre el parque a todas aquellas empresas que quisieran instalarse y pone en venta los lotes. Hoy son 10 las empresas localizadas de distintos rubros industriales: metalmeccánicas (autopartistas principalmente), construcción, medicina y alimentos; y 3 empresas con lote sin construcción aún. Cabe destacar que no hay más lotes disponibles en el parque.

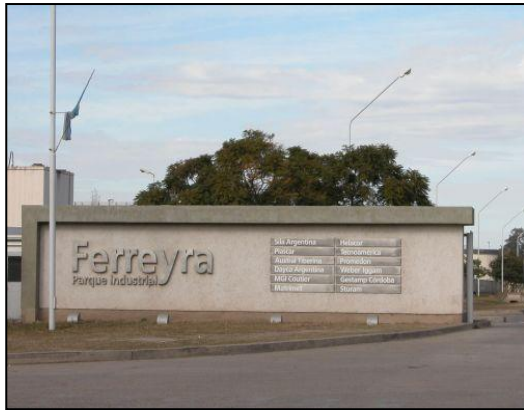


Foto 2 Parque Industrial Ferreyra Córdoba.
De izquierda a derecha: entrada principal al parque, vista interior del parque, entorno exterior inmediato al parque
Fuente: Buffalo L.

El Parque Industrial Ferreyra es asimilable en su funcionamiento y en su forma física a un barrio privado (foto 2). La gestión de los usos y gastos comunes las realiza un administrador y las decisiones dentro del parque son tomadas por una comisión integrada por las empresas que están radicadas allí. Físicamente el parque se encuentra cercado, con cámaras de seguridad que monitorean el entorno inmediato al parque y una entrada jerarquizada con seguridad permanente (O01-O08).

En la actualidad la ciudad de Córdoba cuenta con 4 proyectos de parques, todos de gestión privada. Los gestores son principalmente cámaras empresarias tanto industriales como comerciales. Los proyectos en marcha y anunciados hasta el momento son:

- Parque Empresarial Aeropuerto es un parque empresarial, ubicado en la zona norte de la ciudad, frente al Aeropuerto Internacional Córdoba, es un predio de 46 hectáreas donde principalmente se radicarían empresas de tecnología. Las obras están iniciadas pero aún se encuentra en etapa de construcción. Para el año 2012 estaba planificado iniciar nuevas obras por un total de 50.000 m² cubiertos. Sumará un tercer bloque de 12.000m² destinado a las empresas del Cluster Tecnológico de Córdoba y de la Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de Argentina (Ciiicca).

- Parque Industrial Córdoba. Estará ubicado entre la ruta 9, el camino a Capilla de los Remedios y la autopista Córdoba-Rosario. Tendrá 165 hectáreas y demandará una inversión de 40 millones de dólares, repartidos en un plazo de 10 años. Las cámaras de Comerciantes e Industriales Mayoristas de Córdoba, la de la Madera de Córdoba y la de Industrias Plásticas ya firmaron la adhesión para radicarse en ese lugar.

- Proyecto Cacec. Ubicado en un predio contiguo al Parque Industrial Ferreyra, el proyecto de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba contempla edificar un depósito fiscal de 4.000 m² cubiertos y 3.000 m² destinados a una zona primaria aduanera. Las restantes 20 hectáreas se destinarán a un parque industrial.

- Eco parque industrial tiene una extensión de 80 hectáreas y se ubicará sobre la ruta Nacional 19 al este de la ciudad, a cuatro kilómetros de la Avenida Circunvalación y a nueve kilómetros del centro de la ciudad. El sector limita al norte con el antiguo Camino a Monte Cristo o Av. Malvinas Argentinas y cuenta con 220 lotes de 2.500 m² cada uno.

Asimismo en el año 2012 se ha anunciado desde el gobierno provincial la posibilidad de conformar un parque público desde el Ministerio de Industria de la provincia, pero aún no hay datos al respecto.

La cantidad de proyectos de parques privados está revelando la demanda de espacios industriales y al mismo tiempo, la escases de proyectos públicos destinados al uso industrial.

La noción de parque industrial que subyace a los proyectos concibe al parque como un objeto, como una forma o, en otras palabras como un espacio soporte, con infraestructura y servicios para el desarrollo de actividades productivas y excluye los vínculos, acciones o prácticas que puedan desarrollarse en su interior. Esta conceptualización y su concreción lejos de solucionar necesidades de las pequeñas

empresas, si bien estaría respondiendo a la demanda de suelo industrial, lejos está de integrar a las empresas en un espacio de relaciones productivas, ya que la conceptualización del parque no está pensada desde un espacio industrial como campo económico social.

Las empresas con distintas actividades hacen un uso del espacio diferente e incluso las empresas del mismo tamaño pero de distinta actividad no utilizan en espacio del mismo modo (Santos, 1970). Al mismo tiempo, las pequeñas industrias metalmecánicas, por las prácticas que se analizaron, presentarían dificultades para radicarse en estos objetos industriales debido a los costos no solo iniciales para radicación sino a los de mantenimiento.

2.3. Dinámicas urbanas regionales industriales: el caso de Barrio Pueyrredón

El proceso de dinamismo industrial actual se verifica principalmente en los barrios de la ciudad: Pueyrredón y Los Boulevares. A modo de ejemplo se considera el caso de Barrio Pueyrredón.

El barrio se encuentra ubicado en el área noreste de la ciudad, próximo al centro. La localización de pequeñas industrias metalmecánicas postconvertibilidad revela un dinamismo que fue puesto en tensión con observaciones en campo y entrevistas a vecinos y empresarios del barrio.

La dinámica de este barrio excede el marco de la ciudad, y se analiza en un contexto más amplio, y es el de Municipios de la Región Metropolitana Córdoba ubicados en las vías de comunicación, ruta nacional 19 y ruta provincial 88, que conectan los barrios mencionados con las localidades de Malvinas Argentinas, Mi Granja y Montecristo (foto 3).

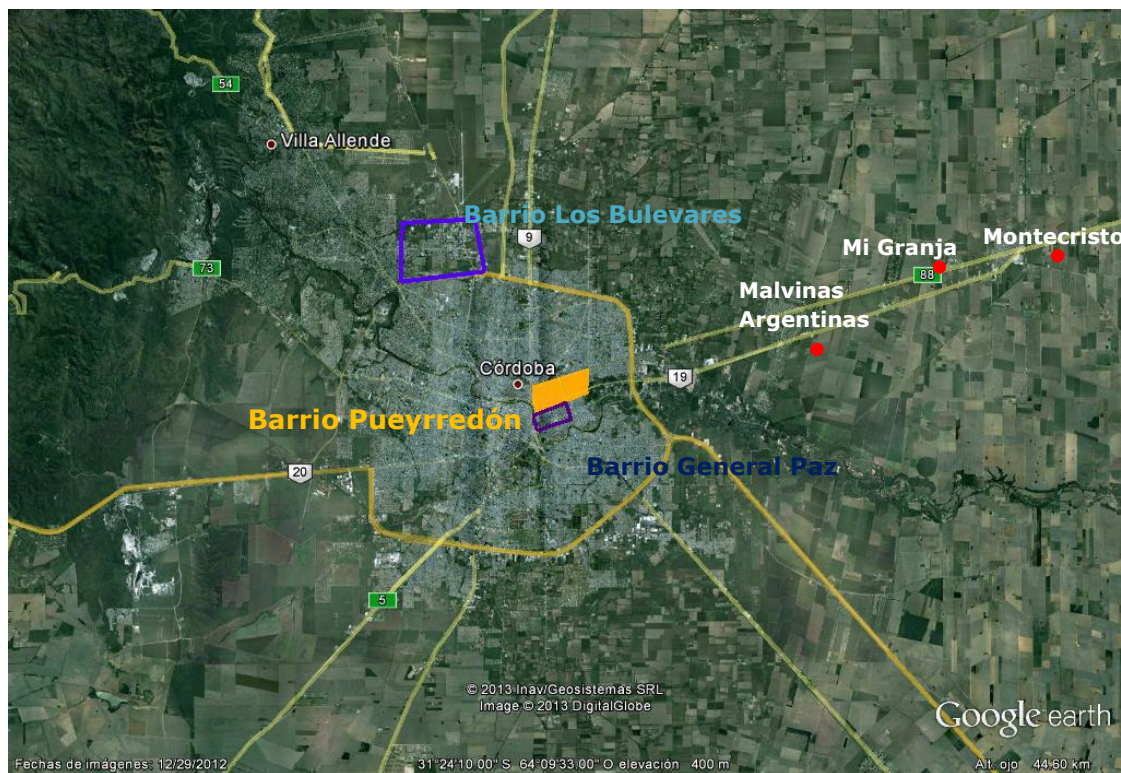


Foto 3 Ubicación de Barrio Pueyrredón
 Fuente: selección de GoogleEarth Image 2012 GeoEye.

Estas localidades, a partir del crecimiento de la industria en el período se han orientado hacia un “perfil industrial”²¹². En los casos de Mi Granja y Malvinas Argentinas se han ampliado y definido áreas especiales para diversas actividades industriales y en el caso de Montecristo, si bien posee industrias, su orientación se perfila preferentemente hacia actividades agro industriales y residenciales. En este sentido el intendente menciona:

“[...] Tenemos un montón de industrias y nunca se les dio ningún beneficio, pero comenzar con promoción industrial generaría una disminución de los ingresos del municipio por las industrias que ya están instaladas y que tributan actualmente. Por eso no podemos implementar programas de promoción [...]” “[...] Nuestra zona es una zona agrícola pero no tenemos agroindustrias, nos están faltando [...] hay loteos de barrios residenciales [...]” (E9.27.4.10).

En el caso de los Mi Granja y Malvinas Argentinas, ambas más cercanas a la ciudad de Córdoba se han caracterizado por ser ciudades dormitorio, y las nuevas actividades motorizadas por la gestión local actual, están asociadas a un intento de revertir esta situación. Entrevista a Intendente de una de las localidades afirma:

²¹² “Perfil referenciado y enfatizado por sus propios intendentes en las entrevistas realizada.

“[...] Tenemos un perfil industrial. Nosotros trabajamos mucho con las distintas cámaras de empresarios para empezar a instalar Malvinas como una zona posible de radicación industrial [...]” “[...] Cuando se instala la Coca Cola a un Kilómetro de nuestro ejido esto empieza a llamar la atención y empezamos nosotros ahí a radicar las empresas [...]” “[...] Mi meta es que Malvinas Argentina no sea más un pueblo dormitorio de Córdoba, sino que sea un pueblo industrial rodeada de empresas [...]” “[...] Nosotros les damos exención impositiva y hacemos el puente entre el propietario de la tierra y el empresario [...]” (E8.28.4.10).

De esta manera se identificaron para este caso dos procesos simultáneos en el tiempo y contiguos en el espacio, donde la inercia espacial por proximidad y conectividad/accesibilidad (factores de aglomeración) juegan un rol central para la radicación de industrias y, al mismo tiempo la inercia espacial en tanto historia productiva, configuran el territorio. Por un lado, el surgimiento de nuevas áreas para radicación de industrias con ciertas ventajas (localidades de la RMC sobre ruta nacional 19. 003) en un contexto de crecimiento y escasas de oferta de suelo en la ciudad de Córdoba. Por otro lado, un dinamismo en el ámbito urbano de la ciudad, Barrio Pueyrredón, donde tradicionalmente se encuentra localizadas pequeñas industrias de diverso tipo y nuevas pequeñas empresas metalmeccánicas radicadas postconvertibilidad (foto 4).



Foto 4 Pequeñas industrias metalmeccánicas en zona urbana - Barrio Pueyrredón
Fuente: Buffalo L.

La inercia dinámica del espacio referida por Santos (1985 en Santos 2000: 118) remite a las formas del pasado que otorgan la misma lógica a formas actuales. En el caso de Barrio Pueyrredón la historia productiva característica del barrio continúa configurando un territorio de pequeñas industrias.

Barrio Pueyrredón fue denominado antiguamente Barrio Inglés en honor a su fundador un inmigrante inglés llamado Arturo Hughes quien llegó al país en 1875 junto a sus padres. En un primer momento, se instalaron en Barrio Alberdi y luego consiguen trabajo, cargos de jerarquía, en los ferrocarriles²¹³.

El Ferrocarril Central Córdoba, de capitales británicos, fue fundado en 1887 y comunicaba Buenos Aires con Rosario, Córdoba y Tucumán. En las inmediaciones del actual Barrio Pueyrredón se localizaban los talleres del ferrocarril (Forja), donde se fabricaban ejes forjados, que posteriormente también abastecieron a la fábrica militar de aviones y dieron lugar a un entramado de pequeños talleres en el barrio. En la década del '90 los talleres se desmantelaron a partir de la política de cierre de los ferrocarriles a nivel nacional. En la actualidad, por un lado parte de la infraestructura funciona como centro de convenciones y por otro lado, una gran extensión del predio como área vacante a la espera de su refuncionalización. El proceso de refuncionalización urbana se ha dado en algunas áreas centrales de la ciudad, no obstante es importante destacar ejemplos de casos exitosos en otras partes del mundo como la Cuenca del Ruhr o las márgenes del río Elba en Hamburgo, ambos en Alemania, que representan ejemplos de protección del patrimonio urbano industrial en procesos de refuncionalización (O07).

Los terrenos del actual Barrio Pueyrredón para esa época eran monte. Hughes y su hermano decide construir un barrio para los obreros inmigrantes y urbanizar el área:

“[...] Eran campos, montes desolados, retirados del centro y se les ocurre crear un barrio entre las calles Bulnes, Viamonte, Patria y Rincón. Crean la Sociedad Arturo Hughes y Compañía formada junto a tres personas más: Aurelia López de Fernández, hija de Augusto López fundador de General Paz, Manuel Ordóñez y Jorge Krug [...]” (entrevista a Tomás Hughes en Viano, Ivana, 2008. Nota publicada en la Revista La 24. Año 2008).

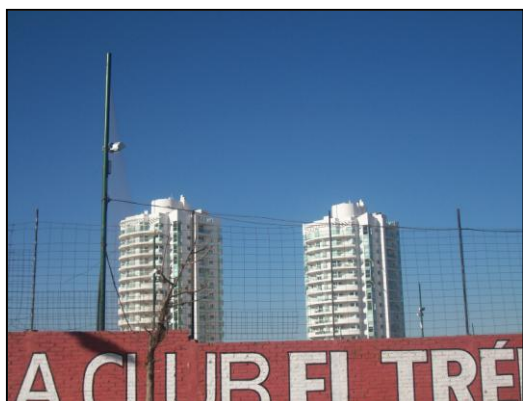
“En 1914, la Compañía se disuelve, Arturo Hughes se hace cargo de los terrenos, así como también de las deudas contraídas por sus socios. “Los Hughes se encargan del loteo público, de limpiar y desmalezar las barrancas que eran bastante pronunciadas. Luego de ello comienzan a vender a quienes quisieran construir su casa, sobre todo a

²¹³ Los hijos de ingleses en ese momento tenían prioridad para trabajar en los ferrocarriles de origen inglés.

los empleados del ferrocarril. Con posterioridad a 1918 la mayoría de los habitantes eran inmigrantes: armenios, italianos, ucranianos y polacos” (Viano, 2008)

El proceso de ocupación del barrio es relevante en la medida en que el origen del barrio es obrero y de trabajadores inmigrantes. Estas raíces continúan actualmente como rugosidades en el espacio²¹⁴ (foto 5), y toma notoriedad a partir de las pequeñas industrias localizadas allí, principalmente metalmecánicas. La radicación de nuevas industrias postconvertibilidad, es parte de esta inercia de ocupación histórica, pequeñas empresas existentes que se expanden en este periodo y pequeñas nuevas empresas que se localizan a partir de la posibilidad de venta y alquileres de galpones existentes. El barrio cuenta con una importante cantidad de galpones, que en el periodo en cuestión han sido puestos en alquiler. Cabe destacar que la normativa permite el desarrollo de actividades industriales específicas y limitadas en la cantidad de m² utilizados. Esto ha sido un factor clave para que la localización de pequeñas empresas. No obstante, en el periodo de crecimiento postconvertibilidad, algunas empresas localizadas históricamente en el barrio han debido relocarse y lo han hecho hacia el área de circunvalación más próxima al barrio.

Asimismo, nuevos objetos surgen en el contexto de crecimiento explosivo postconvertibilidad, son las edificaciones en altura de alta gama en Barrio General Paz (continuo a Pueyrredón, Foto 5) donde el proceso de expansión está afectando los valores del suelo en Barrio Pueyrredón y comienzan a visualizarse los primeros edificios (O09). Este proceso va desplazando lentamente a las actividades industriales hacia la avenida circunvalación y la periferia del área urbana (ruta nacional 19 camino a Montecristo).



²¹⁴ En término se Santos las rugosidades son materialidades que dejaron de tener valor contemporáneo, son formas que imponen tiempos más lentos a una sociedad que tiene velocidades más rápidas (Silveira, 2012).

Foto 5 Viejos y nuevos objetos urbanos-Barrio Pueyrredón
Izquierda: Torres Miracielos ubicadas en el límite entre Barrio General Paz y Barrio Pueyrredón
Derecha ex industria en Barrio Pueyrredón
Fuente: Buffalo L.

Así se puede afirmar que los procesos de inercia espacial del propio territorio también colaboran en el conflicto de usos de suelo por la tensión e incompatibilidad de actividades.

3. La multidimensionalidad de la expansión urbana

Introducir la mirada de la expansión urbana²¹⁵ con un horizonte de análisis hacia la configuración territorial industrial actual implica reconocer la historia industrial que tuvo la ciudad, que ha dejado huellas en el sistema de objetos y sistema de acciones que hoy se vislumbran en el territorio. En palabras de Santos “cuando una sociedad actúa sobre el espacio, no lo hace sobre los objetos como realidad física, sino como realidad social, formas-contenido, es decir, objetos sociales ya valorizados a los cuales la sociedad busca ofrecer o imponer un nuevo valor” (Santos, 2000: 91). Durante el siglo XIX la industria estuvo ligada a la producción de alimentos, a las actividades de curtiembre y de la cal²¹⁶. Vestigio de estas actividades pueden verse en la ciudad de Córdoba y ciudades aledañas y conforman rugosidades en el territorio (Santos, 1990) (foto 6). Ejemplo de ello son los molinos harineros, hornos de cal y chimeneas industriales. Muchos de estos objetos que forman parte de la historia productiva local hoy son refuncionalizados y, en otros casos han sido demolidos sin evaluar el valor patrimonial histórico y cultural²¹⁷.

²¹⁵ Parte de las ideas vertidas en este subcapítulo fueron publicadas en Buffalo L. (2009) “La ciudad frente a las demandas del capital privado: el caso de la ciudad de Córdoba, Argentina, en el siglo XXI” en Revista Gestión y Ambiente Vol. 12 Nro 1 Mayo 2009 Colombia.

²¹⁶ La ciudad de La Calera, ubicada a 17 Km al noroeste de la ciudad, nace junto a la ciudad de Córdoba como villa veraniega y luego se afirma industrialmente con la radicación de la fábrica cementera Juan Minetti en 1920 para producción de cal. Esto atrajo la explotación de otras explotaciones mineras en la zona. A fines del año 1960 se traslada parte de la planta Minetti a la vecina ciudad de Malagueño, donde funciona actualmente bajo la dirección de la firma transnacional Holcim. Esta actividad ha dejado vestigios del significado industrial de aquellos tiempos industriales en el territorio. En la ciudad de Córdoba también pueden verse hornos dedicados a esta actividad (Hornos de Cal Serrano fabricado en 1887).

²¹⁷ La ex cervecería Córdoba es un ejemplo de ello, que ha sido demolida para un proyecto inmobiliario residencial. Muchas casonas de siglo pasado ubicadas en el centro de la ciudad también tienen el mismo destino.



Foto 6: Rugosidades Industriales

De izquierda a derecha: Hornos de Cal Serrano (2006), Antiguas industrias en Barrio San Vicente (2009), Antigua industrias a metros de la Terminal de ómnibus(2012), Antigua industria Barrio Pueyrredón/Los Pinos (2012)

Fuente: Buffalo, L -el portal de San Vicente blogspot 2010

Asimismo, desde la década del '70 los cambios en el modelo de acumulación a nivel global trajeron aparejados nuevas formas socio espaciales, que en Córdoba comienzan a manifestarse a escala urbana a fines de los '80 y principios de los '90 al producirse y reproducirse cambios en la estructura social y nuevas formas de apropiación del suelo urbano (Valdes y Koch, 2008: 685). Este proceso se acentúa en los '90 con características neoliberales²¹⁸ con incrementos en las desigualdades sociales y por consiguiente espaciales²¹⁹. La recesión hacia fines de los '90 que culmina con la crisis en el 2001 y el periodo de recuperación acontecido desde el 2003, en un contexto de crecimiento del sector productivo y del bienestar de la sociedad en su conjunto, dinamizó la movilidad del capital y la sociedad. Esta dinámica produjo una expansión de la ciudad con características asociadas al proceso de

²¹⁸ Se inicia durante la última dictadura militar, y alcanza su etapa de consolidación y crisis en los años de la convertibilidad (Féliz y Pérez, 2004 en Féliz y López, 2010)

²¹⁹ Harvey (2009) refiere al proyecto neoliberal como medio para la restauración y consolidación del poder de clase de los sectores dominantes.

reestructuración productiva que no solo afecta a la forma de producir sino también a nuevas y diversas formas de consumo de la sociedad. En este marco de análisis en la ciudad de Córdoba se produce un proceso de expansión con dispersión en la periferia urbana²²⁰ y, procesos de contracción y concentración en las áreas centrales. A escala urbana se produce una concentración en la ciudad con diferencias de densidad. En estos procesos, el capital privado que sostiene las inversiones inmobiliarias se desenvuelve en la ciudad buscando captar mercado con nuevos productos sobre la base de las pautas de consumo y, en función de una normativa regulatoria que permite el uso de suelo urbano desarraigado de una planificación urbana.

En el ámbito residencial puede verse en la periferia de la ciudad²²¹ un marcado contraste entre las urbanizaciones cerradas de alta gama²²² y los barrios públicos, barrios residenciales, barrios marginales o espontáneos (O01-O02-O04). En el área central se observa un marcado avance de las urbanizaciones en altura de alta gama (O010). Estos procesos, estudiados desde el concepto de segregación urbana²²³, territorializan las desigualdades sociales existentes conformando manchones o enclaves urbanos o islas de pobreza y de riqueza sin vinculación entre ellos pero próximos entre sí (foto 7).

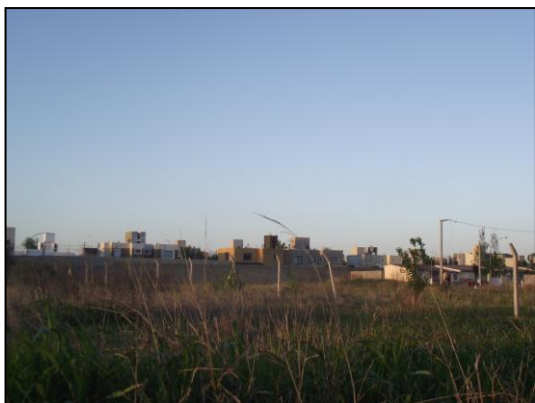


Foto 7 Contiguidad y mixtura de objetos urbanos en la periferia

Izquierda: barrio cerrado (atrás) contiguo a barrio planificado por el Estado en el programa para erradicación de villas de emergencia (delante).

Derecha: industria contigua a barrio cerrado

Fuente: Buffalo L.

²²⁰ La expansión hacia la periferia con escasas de infraestructura, respaldada por la normativa, promueven un patrón de expansión urbana de baja densidad con altos costos para la ciudad e importantes ganancias para el desarrollador inmobiliario.

²²¹ Refiero a la periferia en sentido físico de la ciudad, desde la Avenida Circunvalación hacia las afueras de la ciudad.

²²² Este concepto refiere a urbanizaciones demandadas por la población de mayores recursos

²²³ “En términos sociológicos, según Rodríguez Vignoli (2001: 11), segregación significa “la ausencia de interacción entre grupos sociales. En un sentido geográfico, significa desigualdad en la distribución de los grupos sociales en el espacio físico”.

3.1. Conflictos en el uso de suelo urbano

En el ámbito productivo el proceso es asimilable al del ámbito residencial. Posconvertibilidad se produce una demanda de suelo para actividades vinculadas al terciario avanzado y la industria. En el primer caso, se difunden en el centro de la ciudad edificios para oficinas de diferentes categorías²²⁴ (foto 8) y en el segundo caso surge una compleja situación asociada a la competencia por el suelo y el valor de la tierra, sobre todo en la periferia de la ciudad donde tradicionalmente se buscaba localizar la industria.

²²⁴ Los edificios de oficinas de alta gama se concentran en el centro, en el barrio nueva Córdoba, en la zona norte del barrio Cerro de las Rosas y en donde se localizan grandes proyectos como el parque empresarial aeropuerto, el Dinosaurio Mall o el Orfeo, etc.



Foto 8 Procesos de concentración de capital en el área central de la ciudad
 De izquierda a derecha: demoliciones de edificaciones antiguas casonas y construcción de nuevos objetos para uso residencial y edificios para oficinas.
 Fuente: Buffalo L.

El avance de proyectos inmobiliarios residenciales (*countries* y barrios cerrados) en la periferia²²⁵ sobrevaluó las tierras (generando una limitante para la localización de industrias) sobre todo en la zona norte y sur de la ciudad donde en otras épocas solo era demandada por el sector productivo. La consecuencia de esta nueva dinámica urbana lleva a que el capital industrial se movilice en la ciudad en búsqueda de alguna oportunidad para localizarse. En este sentido un pequeño empresario afirma,

“[...] los otros días estuve en Camino San Carlos, eso es patrón 4, y allí había un lugar lindo, que lo estábamos por alquilar, y hasta el día de hoy lo veo siempre cerrado y con el cartel puesto, y no sabía por qué no se alquilaba, y resulta que al lado han hecho un *country*, entonces él tiene patrón 4 pero no le sirve de nada. Eso va a pasar siempre, si nosotros nos hubiésemos ido a ese lugar, en el año 2001, 2002, hoy tendríamos el *country* golpeándonos las puertas pidiéndonos que nos vayamos de ahí, entonces hay que buscar una forma de que convivan, hoy hay una tecnología muy desarrollada para que se puedan hacer empresas muy amigables con el medio ambiente, es un tema de plata. Ahora bien, si me van a mandar para que yo haga polución y la tire a toda la podredumbre después de la Circunvalación, los de la comunidad estarían actuando mal, porque querrían sacar la mugre de acá y tirarla allá. También tuvimos la posibilidad de mudarnos a Brasil, en su momento, o sea si te ponen tantas trabas [...]” (E6.15.8.09).

Las empresas que poseen capital económico, financiero y social²²⁶; tienen mayores opciones para localizarse, sean plantas nuevas o crecimiento de las existentes, por el contrario las pequeñas empresas se encuentran limitadas no solo por los posibles conflictos de uso de suelo como se menciona en la entrevista citada sino también por su escaso capital financiero y social.

²²⁵ Es importante destacar también, que el avance de estos proyectos ha sido sobre la incorporación de tierras del cinturón urbano fruti-hortícola de la ciudad. Según el presidente de la filial local de la Federación Agraria Argentina, Agustín Pizzichini, 15 años atrás existían 12 mil hectáreas destinadas a la producción y afirma, “Hoy, en el cinturón verde norte, debe haber unas tres mil hectáreas, y en la zona sur otras 1.500, dedicadas principalmente a la producción de papa”. Los productores mencionan que la venta de quintas se explica porque es más rentable el valor de la tierra que lo que rinde la producción de verduras. Asimismo, frente al avance de los barrios privados explica porqué los productores se desprenden de las tierras “Cuando uno está cerca de un *country*, no puede producir más porque, entre otras cosas, no se pueden pulverizar los cultivos. No hay muchas opciones”. (Fuente: <http://noticias-ambientales-cordoba.blogspot.com.ar/2011/04/cinturon-verde-con-menos-productores.html>)

Según la Asociación de Productores Hortícolas de Córdoba (APH), entre el año 2005 y 2010 del total de hectáreas que componían antiguamente el cinturón verde de la ciudad, la mitad se ha convertido en *countries* y urbanizaciones. Otro 40 por ciento se utiliza para el cultivo de papa y zanahoria, y sólo el 10 por ciento restante continúa produciendo verduras de hoja. (Fuente: Argenpapa. Argentina . 25-02-2010. La Voz del Interior). Otros factores que no ayudan a la producción en la zona son el avance de la soja y la falta de agua.

²²⁶ El capital social juega un destacable rol en estas instancias que posibilitan o impiden la localización de las empresas. Por ejemplo, el gobierno provincial ha subsidiado a grandes empresas para que amplíen sus plantas donde ya están localizadas (Volkswagen, IVECO) o radicación de nuevas empresas sobre vías de comunicación estratégicas o áreas/parques industriales del interior provincial.

Un entrevistado respecto a un terreno de su propiedad en el que pensaría relocalizarse comenta,

“[...] en Los Boulevares, un terreno de 5000 metros, zona industrial, patrón 4 y todo, y acá estoy dentro del patrón que establece la municipalidad y estoy bien [...] lo que pasa es que yo lo compré a eso porque fue una oportunidad comercial, porque si yo hubiera encontrado en la Circunvalación, me hubiese gustado más. Pero en la Circunvalación los terrenos son muy grandes, y en consecuencia, más costosos. Yo compré 5000 metros y en la Circunvalación los terrenos son de 10000 metros, los más chicos, aparte el patrón industrial, en esa zona, te exigen el uso del suelo diferente, o sea tenes que dejar 3 metros de un lado, 3 metros del otro [...] 10 metros, adentrarte 10 metros adentro entonces vos perdés, si el terreno suponte que fuera de 3000 metros, no me sirve porque en 3000 metros puedo edificar esto, no hay, entonces tenes que edificar 1500. Yo ese terreno que compré, tiene 5000 metros, tiene 50 de frente por 100, pero vos imaginate que los 10 metros de frente que tengo que dejar, son por 50, son 500 metros que me pierdo. La medianera de este lado me exigen 3 metros más o sea que 3 metros, por 100, son 300 metros, ya llevas 800 entonces yo ahí , para hacer algo, podría hacer 3000 metros, pero yo no estoy en condiciones de hacerlo, a lo sumo podría hacer, con mucho sacrificio, 1500 metros [...]” (E3.8.8.09).

Las pequeñas empresas, en su mayoría siguen funcionando en el sitio original (mapa 4), aunque pudieran crecer más, no cuentan con medios para afrontar el crecimiento o la relocalización. Las áreas de la ciudad mejor conectadas o con localizaciones industriales previas tienen ventajas y un costo más alto del valor de la tierra y, como se analizó en el capítulo III, las pequeñas empresas difícilmente tienen acceso a las políticas de promoción que permitan afrontar el desplazamiento.

3.2. Movilidad del capital

La evolución y volatilidad de los datos postconvertibilidad revelan la magnitud del proceso mencionado: expansión hacia la periferia y concentración en el área central en la ciudad (tabla 7). En este proceso interviene, por un lado el gobierno a través de la construcción de barrios planificados, que persiguieron la relocalización de villas de emergencia del área central hacia la periferia y, que explican la disminución de la participación relativa de edificaciones en el área central en el año 2002, y por otros los desarrollistas inmobiliarios a través de barrios privados también hacia la periferia en el año 2004 y 2006 (foto 9).

Este crecimiento se refuerza con los datos sobre permisos para edificación (tabla N°8).

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unidades edificadas	2983	40938	2533	6551	1099	8592
% área central	59%	6,5%	39,8%	13,24%	61,23%	13,24%
M2 edificados	356256	5482407	318445	1039995	151331	2300581
% área central	41%	6%	34,3%	13,51%	42,65%	9,25%

Tabla 7 Crecimiento de la edificación en la ciudad de Córdoba 2001-2006

Fuente: Buffalo, 2009 en base a datos de la Subdirección de sistemas de información empresarial, según procesamiento base de datos del catastro Municipal.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Permisos por m2	375.970	588.832	823.628	317.238	1.266.492	1.481.861	1.705.478	1.341.050

Tabla 8 Permisos de edificación por m2 año 2004-2011

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Obras privadas y uso del suelo Municipalidad de Córdoba. Dirección Gral. De Estadística y Censos de la Provincia de Córdoba 2008-2011.

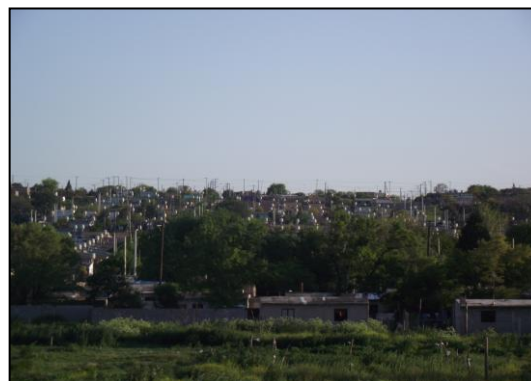


Foto 9 Dispersión y nuevos objetos urbanos en la periferia de la ciudad

De izquierda a derecha: entrada a Country, publicidad de barrio privado en la periferia sur. Barrio Ciudad de Mis sueños y Barrio Ciudad Juan Pablo Segundo creados por el programa de erradicación de villas de emergencia.

Fuente: Buffalo L., La voz del Interior 3/7/2012 edición electrónica.

La concentración de edificaciones en altura en el área central queda plasmada en el promedio de m2 por permiso de edificación en el año 2006 que es de 2339,86 m2, de los cuales el 88% es para construcción de viviendas multifamiliares con locales comerciales (O010). Asimismo entre el año 2004 y 2006 las autorizaciones municipales para demoliciones en la ciudad crecieron veinte veces²²⁷ respecto al periodo anterior, y en la actualidad los permisos para demoliciones se reflejan en la ciudad (Foto 10).



Foto 10 Nuevos objetos urbanos en producción en el área central de la ciudad
Demoliciones de construcciones bajas y, nuevas construcciones en altura en proceso
Fuente: Buffalo L.

No obstante, como se mencionó anteriormente el crecimiento de la edificación en altura tiene otro uso aparte del residencial y es el uso para oficinas, que ha tenido un importante incremento desde el año 2003 (Anexo IV). Las características de las nuevas construcciones (arquitectura, diseño y servicios) surge en el marco de nuevos productos para los sectores corporativos²²⁸, que si bien ya existe en las principales ciudades de América Latina²²⁹, en Córdoba este proceso se masifica postconvertibilidad de la mano de nuevos agentes, asociado a la radicación de empresas grandes y principalmente de capital transnacionales del sector de las tecnologías y el software²³⁰. Las nuevas demandas corporativas han dinamizado sectores de servicios, limpieza, mantenimiento, *catering* y surgen nuevos servicios asociados a las demandas denominadas en el sector como *facilities management*.

²²⁷.Dirección de urbanismo Municipalidad de Córdoba.

²²⁸ Las *amenities* dentro de la arquitectura de la edificación es parte de la infraestructura. Son espacios comunes como salas de ocio para las empresas, gimnasio, spa, piscina, quincho con asadores, etc. Es el mismo concepto utilizado en los barrios residenciales privados.

²²⁹ Buenos Aires, Santiago de Chile, Ciudad de México, Montevideo (E8.11.7.12).

²³⁰ Cabe recordar el impulso que ha tenido el sector postconvertibilidad a partir de la promoción desde el gobierno provincial y nacional, para la radicación de éstas empresas.

Estos servicios, inicialmente vinculados a la gestión de los edificios y sus servicios e incluso a grandes empresas globales, se trasladan a las nuevas demandas corporativas a nivel de oficina que incluye la flexibilidad y optimización de los espacios²³¹. La dueña de una de estas empresas de servicios menciona en relación a la ubicación de los edificios y las nuevas demandas:

“[...] Son edificios que tienen una ubicación estratégica dentro de la ciudad y una serie de servicios que consolidan el proyecto de lo que yo ofrezco, no lo podría hacer si no tuviese toda esta infraestructura. Por ejemplo Capitalinas, por más que yo quisiera dar un servicio de calidad a mis clientes no podría hacerlo si la estructura de organización que tiene capitalinas no existiera como tal. Lo mismo me ocurre en Ecipsa Tower que es la torre inteligente y lo mismo con la última sucursal que inauguramos que está en Colón y Cañada que se llama Cañada Office. Son edificios con ubicación física importante, estratégica, y emblemáticos en sí mismos [...] por el tipo de productos [...] el valor estuvo siempre en elegir ubicaciones estratégicas y edificios emblemáticos que en sí mismos nos puedan contener en la estructura de servicios para nosotros poder agregarle valor al producto [...]”

El servicio demandado está asociado a una empresa que demanda soluciones, debido a la distancia respecto a la sede central:

“[...]“es una actividad muy compleja mantener que todo funcione [...] el inversor que compra metros de categoría en un edificio como este puede conseguir el cliente en forma directa o a través del trabajo que yo desarrollo, que es comercializar el espacio haciendo el equipamiento la puesta en marcha de la oficina [...] nosotros elegimos el lugar, hacemos la inversión y a partir de ahí empezamos a prestarle el servicio al cliente, de limpieza, de mantenimiento correctivo, de secretarías, mecanismos de atención al cliente, con un encargado de cada área y con muchas personas en mantenimiento porque parece que una oficina se autogestiona sola y no es así [...] nosotros cobramos un alquiler mensual con todo incluido [...] la facilidad para la empresa es que recibe una sola factura al mes y se saca el tema, y puede medir un proyecto en el tiempo, puede decir bueno, el proyecto Córdoba en los próximos 6 meses nos va a demandar un costo x y punto [...] administrativamente se resuelven todos los problemas porque quien controle la oficina de Córdoba, sea desde Buenos Aires o sea de una sucursal con sede en otro país, tiene que controlar que la factura coincida con el contrato, nada más [...] Yo necesito empresas que se especialicen cada una en lo suyo, por ejemplo, tengo un servicio de data center para alojar todo el equipamiento técnico para garantizar la conectividad y las comunicaciones digitales con equipamiento especial [...] el quipo de trabajo que trabaja en el data center no son empleados míos [...]”. (E8.11.7.12)

²³¹ Surgen empresas, asociadas a la arquitectura y al diseño principalmente, dedicadas a ofrecer el servicio de “*space planning*” a empresas, actividad que permite diagramar mejor los lugares, disminuir los costos y ahorrar energía, e incluso analizar posibles sitios para relocalizar una empresa y los servicios que pueda demandar esta relocalización.

Los servicios que se ofrecen y como se ofrecen, principalmente orientados a la industria de tecnologías y software, revelan una actividad altamente especializada con procesos de tercerización en sus prácticas. Como resultado, existe un íntimo vínculo entre la industria y los servicios en el área central de la ciudad, que estaría indicado la presencia de una incipiente economía servindustrial (Mendez, 2007: 55) muy estudiadas en regiones metropolitanas urbanas y prósperas. Las fronteras intersectoriales se diluyen, aparecen sedes de empresas que demandan servicios empresariales de alto nivel, externos a la industria, servicios de innovación y universidades y, al mismo tiempo servicios de menor rango como logística, transporte, distribución, limpieza, mantenimiento, seguridad, inmobiliaria, construcción. De esta manera el mercado de trabajo está fuertemente segmentado (Mendez, 2007).

Las nuevas edificaciones se localizan estratégicamente en el área central de la ciudad y en la zona norte en el barrio Cerro de las Rosas, principalmente y en algunos puntos estratégicos como la “Ciudad empresaria” en zona norte y la costanera (O04-O10). Esta última ha sido revalorizada en los últimos tres años a partir de acciones del gobierno municipal (limpieza e iluminación) y proyectos, de refuncionalización de edificios existentes, que se definieron desde el gobierno provincial. Entre ellos se encuentran la nueva terminal de ómnibus inaugurada en el año 2011 en el predio del ex Molino Centenario, el proyecto de refuncionalización de la Estación de Tren Mitre y la nueva sede del gobierno sobre la margen del río inaugurada también en el año 2011. Cabe mencionar que si bien son obras inauguradas en el año 2011, los proyectos han sido promocionados varios años antes de su ejecución, lo que ha generado desde ese momento una dinamización del área previa a la inauguración de éstas obras. Ejemplo de ello, es el Complejo Comercial Dinosaurio y las torres residenciales de alta gama en San Vicente²³² y refuncionalización de ex molinos Letizia²³³ inaugurado en el año 2008.

²³² Proyecto promovido por el grupo desarrollista Bugliotti. Este grupo tiene otros centros comerciales en zona norte y Avenida Fuerza Aérea como complejos residenciales de alta gama, en cercanía de los centros comerciales y en las sierras de Córdoba.

²³³ En 1898 Juan y Domingo Minetti dispusieron la construcción del molino sobre una hectárea de terreno, en la entrada del barrio San Vicente y en cercanías de la vía férrea del entonces Central Argentino, hoy conocido como General Bartolomé Mitre. Su instalación produjo un cambio en la fisonomía de esta parte del pueblo San Vicente, ensanchando la ciudad hacia el este. [...] El molino ‘Letizia’ fue habilitado el 30 de enero de 1900 [...] El edificio era un modelo propio de la arquitectura de la revolución industrial inglesa. Tenía cuatro pisos en los que estaban instaladas las diversas y costosas maquinarias con tecnología alemana. En 1940, el edificio del Molino y Fábrica de Aceite tuvo un incendio que marcó un hito en la historia del Molino Letizia; las pérdidas fueron casi totales, calculadas en más de un millón de pesos moneda nacional, pero no hizo que se perdiera el interés por tener nuevamente al molino y a la fábrica en marcha; es así que, en 1942, arribaron las nuevas máquinas de origen

La expansión de la ciudad de Córdoba postconvertibilidad ha estado comandada por las rápidas respuestas que el capital privado ha dado a las nuevas demandas públicas, productivas (servicios principalmente) y residenciales. Estas demandas impactaron en nuevos objetos con nuevos usos y, refuncionalización de objetos existentes (foto 11).

En el primer caso los nuevos objetos dinamizaron la zona central, sur y norte de la ciudad, respecto al segundo caso la refuncionalización dinamizó sectores puntuales de la ciudad.

Asimismo en el ámbito de la ciudad de Córdoba puede verse continuidades heredadas del legado neoliberal, en cuanto a la gestión de la ciudad en el ordenamiento de las actividades productivas. El crecimiento económico en este contexto, caracterizado por un avance de las dinámicas productivas por sobre la gestión de la ciudad (controles, ordenamiento, auditorías y planificación de la ciudad), moldea el territorio en función de las demandas del capital privado. El mercado se impuso en las formas que adquirió el desarrollo urbano y una consecuencia de ello es el conflicto con el uso de suelo industrial, en tanto áreas prescriptas para ese uso, y que hubiesen podido ser utilizadas para pequeñas empresas.

inglés.

El edificio fue construido esta vez de siete pisos y fue entonces el de mayor capacidad productiva de la provincia y uno de los principales del país. (Carreño, 2004: 2 en <http://elportaldesanvicente.blogspot.com.ar/2010/12/hoy-visitamos-los-ex-molinos-letizia.html#!/2010/12/hoy-visitamos-los-ex-molinos-letizia.html>). Durante años el establecimiento estuvo cerrado, pero durante el 2007 fue acondicionado para ser en la actualidad un centro comercial. (<http://elportaldesanvicente.blogspot.com.ar/2010/12/hoy-visitamos-los-ex-molinos-letizia.html#!/2010/12/hoy-visitamos-los-ex-molinos-letizia.html>)



Foto 11 Refuncionalización urbana

De izquierda a derecha: Ex Molino Letizia - Complejo Dinosaurio Express – San Vicente

Ex Molino Centenario – Nueva terminal de ómnibus

Antigua Cervecería Córdoba – Proyecto complejo de viviendas en altura y galería comercial

Fuente:Buffalo L. - www.sanvicenteseencuentra.blogspot.com- www.grupodinosaurio.com -Julio Emilio de los Dolores en <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=745690> -Diario La voz del interior 3 de febrero de 2011

3.3. Movilidad de la población

La movilidad de la población a escala urbana en la ciudad, en base a los datos de crecimiento poblacional por barrios, está íntimamente relacionada con la movilidad del capital (localizaciones y emprendimientos privados) y, a intervenciones de los gobiernos provincial y municipal. En este sentido, el crecimiento en algunas zonas de la ciudad no responde al crecimiento poblacional natural que registra la ciudad sino a la movilidad a escala urbana (mapa 7). Los datos censales indican que en 10 años, entre el 2001 y el 2010 la ciudad creció solo un 6%²³⁴.

La movilidad de población y capital en el contexto de expansión económica postconvertibilidad adquiere relevancia en la ciudad ya que, como se vio anteriormente, el uso de suelo industrial compite con otros usos demandados por otros agentes sociales. En ese sentido, es que la dinámica de localización industrial es parte de una dinámica a escala urbana más amplia y compleja.

La comparación de los datos del censo 2001 y 2008²³⁵ revela la pérdida de población de muchos barrios tradicionales de la ciudad y el aumento de población en algunas zonas, donde surgen nuevos barrios o loteos privados y nuevos barrios planificados desde el gobierno provincial a partir de intervenciones especiales, como por ejemplo para erradicación de “villas de emergencia”²³⁶. En este sentido, se pueden mencionar los programas “Nuevos Barrios”, “Mi casa, mi vida”²³⁷ (foto 12), el programa nacional de mejoramiento de barrios (PROMEBA) e intervenciones menores del municipio u otros organismos²³⁸.

²³⁴ En el año 2001 la ciudad de Córdoba tenía 1.248.582 habitantes y en el año 2010, 1.329.604 habitantes (Censo Nacional de Población y Vivienda 2001-2010)

²³⁵ Censo provincial del año 2008 desagregado por barrios. (Dirección general de Estadística y Censos de la Provincia de Córdoba)

²³⁶ El informe SEHAS-UNC-UCC (2007) considera como villas de emergencia a “los asentamientos de carácter primariamente habitacional que presenten las siguientes características: a) carencia de un trazado urbano dado por la apertura de calles de características (ancho, continuidad, etc), que las enlace adecuadamente al tejido vial (vehicular y peatonal), del sector urbano donde se localizan y de acuerdo a las normativas municipales al respecto, b) carencia de red de provisión de energía eléctrica con conexiones individuales por unidad de vivienda y según las normas de la empresa prestataria del servicio, y c) carencia de red y conexiones domiciliarias de agua potable ejecutada según las normas de la empresa prestataria del servicio” (SEHAS-UNC-UCC, 2007).

²³⁷ “En el marco del “Programa de Apoyo a la Modernización del Estado de la Provincia de Córdoba” promovido y avalado por el Banco Interamericano de Desarrollo, esta política consistió en la construcción de 12.000 unidades habitacionales, agrupadas en 14 “barrios-ciudades”” (De la Vega C., 2010).

²³⁸ Según censo del SEHAS 2001 para ese año existían un total de 158 asentamientos y según el relevamiento realizado en el año 2007 (SEHAS-UNC-UCC) el censo registraba 120 asentamientos, es decir una disminución de 38 asentamientos entre 2001 y 2007 producto de



Foto 12 Dispersión urbana hacia la periferia de la ciudad. Barrios planificados por el Gobierno provincial, "Programa nuevos barrios: Mi casa, mi vida" Año 2003. Erradicación de Villas hacia la periferia de la ciudad.

Izquierda: Barrio Ciudad de Los Cuartetos (202 viviendas). Ubicación periferia noreste de la ciudad.

Derecha: Barrios Ciudad de Mis Sueños (565 viviendas). Ubicación periferia sureste de la ciudad.

Fuente: Imagen Satelital Quick Bird, Junio 2007. Dirección de Catastro Municipalidad de Córdoba

Asimismo, la zona noroeste de la ciudad se consolida como área residencial y comercial, los datos muestran un crecimiento de población relevante. Arguello norte en el año 1991 registra una población de 4.147 habitantes y en el año 2008 el valor asciende a 14.692 habitantes, registrando el mayor aumento entre el año 2001 y 2008.

Este proceso ha generado la consolidación residencial de ciertas zonas dentro de la ciudad con una diferenciación social marcada, aumentando la fragmentación socio espacial que se inicia a fines de los '80 en la ciudad.

La zona sur también se consolida para uso residencial, reduciendo el cinturón frutihortícola de la ciudad y al mismo tiempo limitando el uso industrial previsto sobre los corredores viales hacia el sur (O01-O02). Estos corredores, si bien por el patrón normativo pueden ser utilizados por la industria, los costos del suelo elevados a partir de la radicación de barrios cerrados, limita en la práctica esa posibilidad. Esto puede

los programas mencionados. El mismo informe menciona la existencia de 11.878 familias residentes en villas de emergencia en el 2007. (SEHAS, 2007)

verse en las zonas donde las pequeñas empresas deciden localizarse postconvertibilidad (mapa 10).

En general se puede afirmar que el crecimiento de los barrios postconvertibilidad muestra la tendencia de movilidad de población hacia la periferia (mapa 7). Este proceso es acorde con la expansión urbana que ha registrado la ciudad (plano 2).

4. Configuración territorial industrial

El uso de suelo industrial postconvertibilidad está marcado por la dispersión hacia la periferia urbana (noreste) en aquellos casos que el capital empresarial lo permitió y al mismo tiempo la consolidación de barrios residenciales con impronta industrial, sobre todo de pequeñas empresas. La dinámica de la actividad industrial trae aparejado serios problemas urbanos debido a la movilidad diaria necesaria para actividades industriales que requieren de una logística importante y transportes de gran porte por vías de circulación residenciales. En la imagen tomada en la observación realizada en Barrio Ampliación Palmar en el noreste periférico de la ciudad²³⁹, la existencia de barrios de trabajadores continuos a áreas industriales, revelan un tráfico pesado sobre calles residenciales e incluso por el paso peatonal para acceder a la escuela del barrio (foto 13).



Foto 13 Circulación de la actividad industrial en zona residencial- Barrio Ampliación Palmar (área noreste de la ciudad).
Fuente: Buffalo L.

²³⁹ El barrio se encuentra contiguo a la Avenida Malvinas en la periferia de la circunvalación camino a Montecristo. Sobre esta Avenida se localizan industrias autopartistas como Denso y Venturi, alimenticias como Sancor, y unas cuadras hacia adentro del barrio empresas asociadas a la construcción como Astori y Palmar. Cabe destacar que imágenes como éstas se repiten en el área norte contiguas a Barrio Los Boulevares.

Este proceso deja traslucir, por un lado una expansión urbana residencial e industrial desordenada, y por otro el proceso de reestructuración productiva que afecta la organización territorial ya que, desde el punto de vista de la organización de la actividad industrial los sistemas de producción flexibles con productos ofertados en series cortas, el no manejo de *stocks* de productos y materias primas, requieren de logística, conexión y transporte *just in time*. Es decir, que las condiciones de accesibilidad en el territorio, en este caso sobre avenida circunvalación, es un factor central para la localización industrial, de medianas y grandes empresas. El desorden mencionado y la escasa planificación interfiere en la cotidianeidad de la vida de la población residencial.

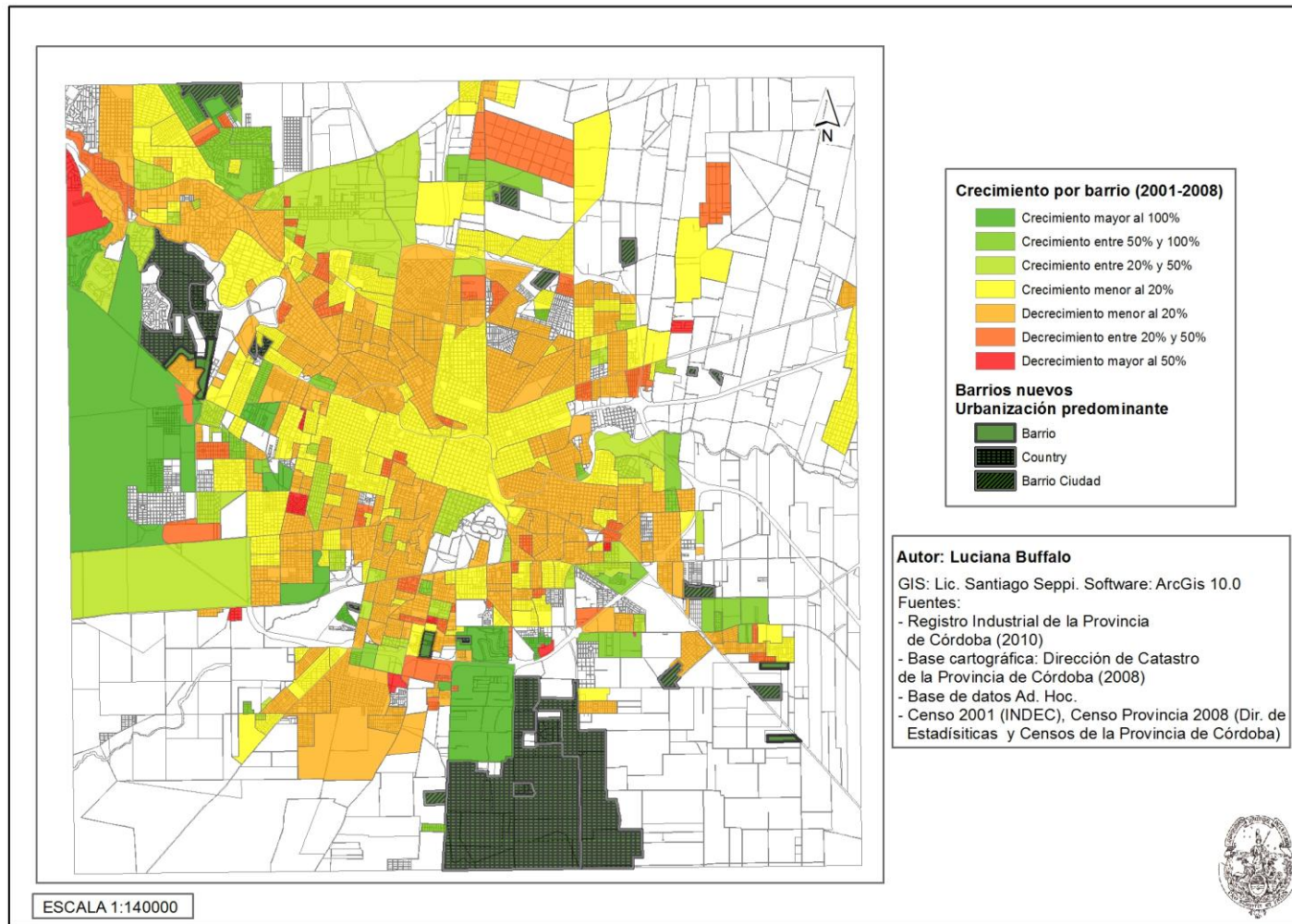
La distribución de la pequeña industria metalmecánica postconvertibilidad en el contexto que se explicita en el párrafo anterior pone de relieve la ausencia de un patrón de localización para este tipo de industrias fundamentado en la normativa y las características de la expansión urbana de la ciudad que ha relegado el uso de suelo para este tipo de industrias (P.T.lavoz.16.11.8, P.T.lavoz.13.6.10).

La distribución de las industrias revela una configuración territorial con procesos heredados de los '90, caracterizados por la segregación residencial y comercial, y ampliados hacia la actividad industrial. Postconvertibilidad, el debilitamiento continuado de los '90 para ordenar y auditar la expansión urbana, da continuidad a estos procesos pero en un contexto de crecimiento económico relevante que genera una masificación y aceleración de estos procesos en el territorio. La movilidad observada en el territorio revela la flexibilidad con la que ciertos procesos se masifican en la expansión urbana a partir de prácticas de agentes productivos que se mueven más rápidamente que los órganos de control y regulación.

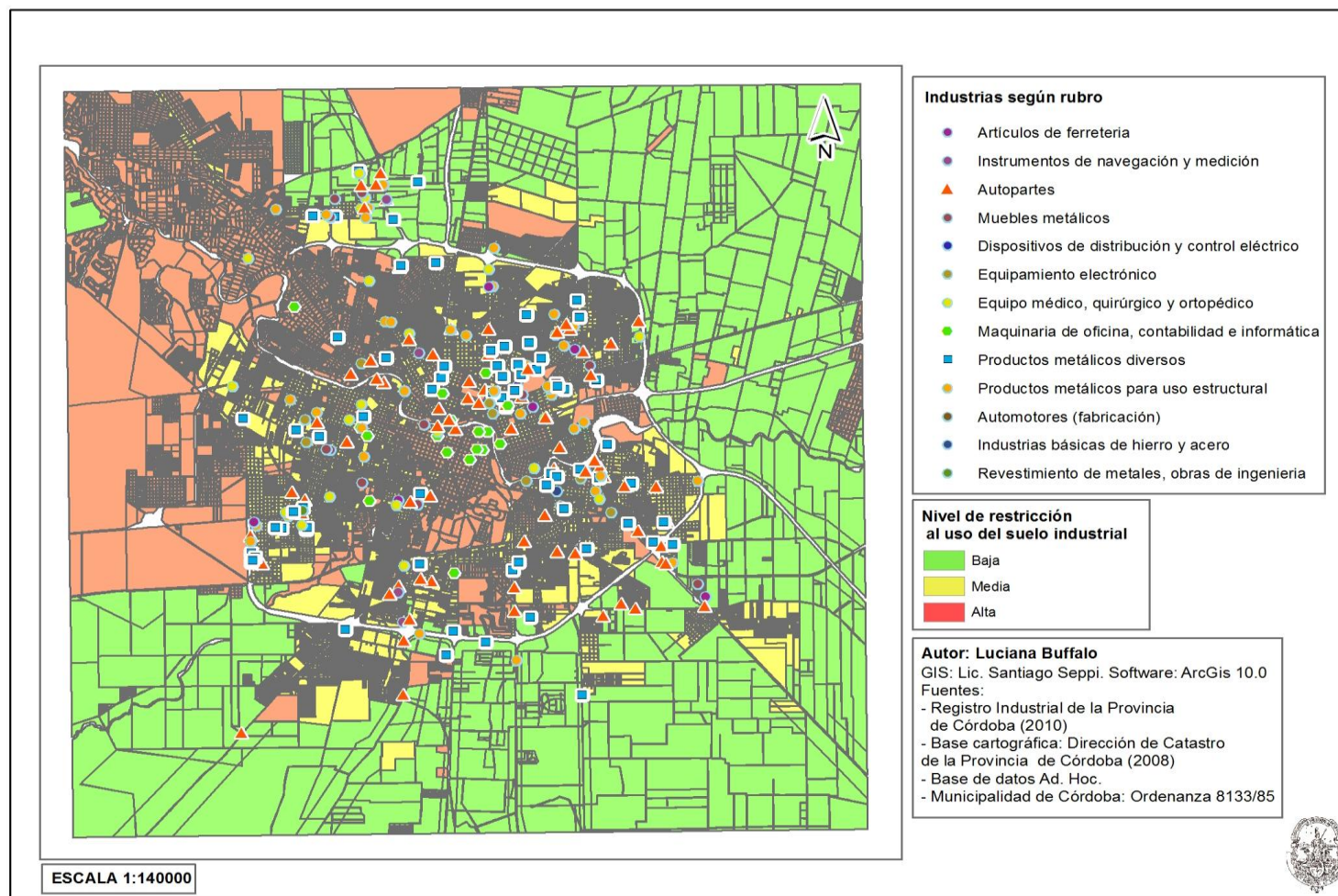
Las materialidades, como formas-contenido, constituyen tanto una herencia de los procesos del pasado como una condición para los procesos actuales o futuros. En la configuración territorial industrial de la ciudad postconvertibilidad se identifican dos procesos simultáneos en torno a la inercia espacial. Por un lado una inercia espacial que puede ser pública o privada, y depende del camino histórico que dió lugar a la localización de pequeñas industrias metalmecánicas en barrios vinculados a la industria como el caso de Barrio Pueyrredón (zona central de la ciudad) y, por otro lado, el proceso de inercia espacial por proximidad, como es el caso de la localización industrial en el municipio de Malvinas Argentinas en la región Metropolitana, incide en la localización industrial de la ciudad como puede verse en el corredor de la ruta 19 que comunica con Barrio Pueyrredón y Talleres.

La configuración territorial industrial como resultado de un juego de agentes no puede entenderse si no es en el marco de quienes producen la ciudad y que dan lugar a una expansión urbana con características particulares, y que excede a los agentes industriales. La dimensión del suelo como recurso a ser apropiado por diversos agentes implica una escala de análisis que aleja el *zoom*, en tanto, el mismo permite una mirada amplia donde intervienen prácticas complejas de agentes heterogéneos.

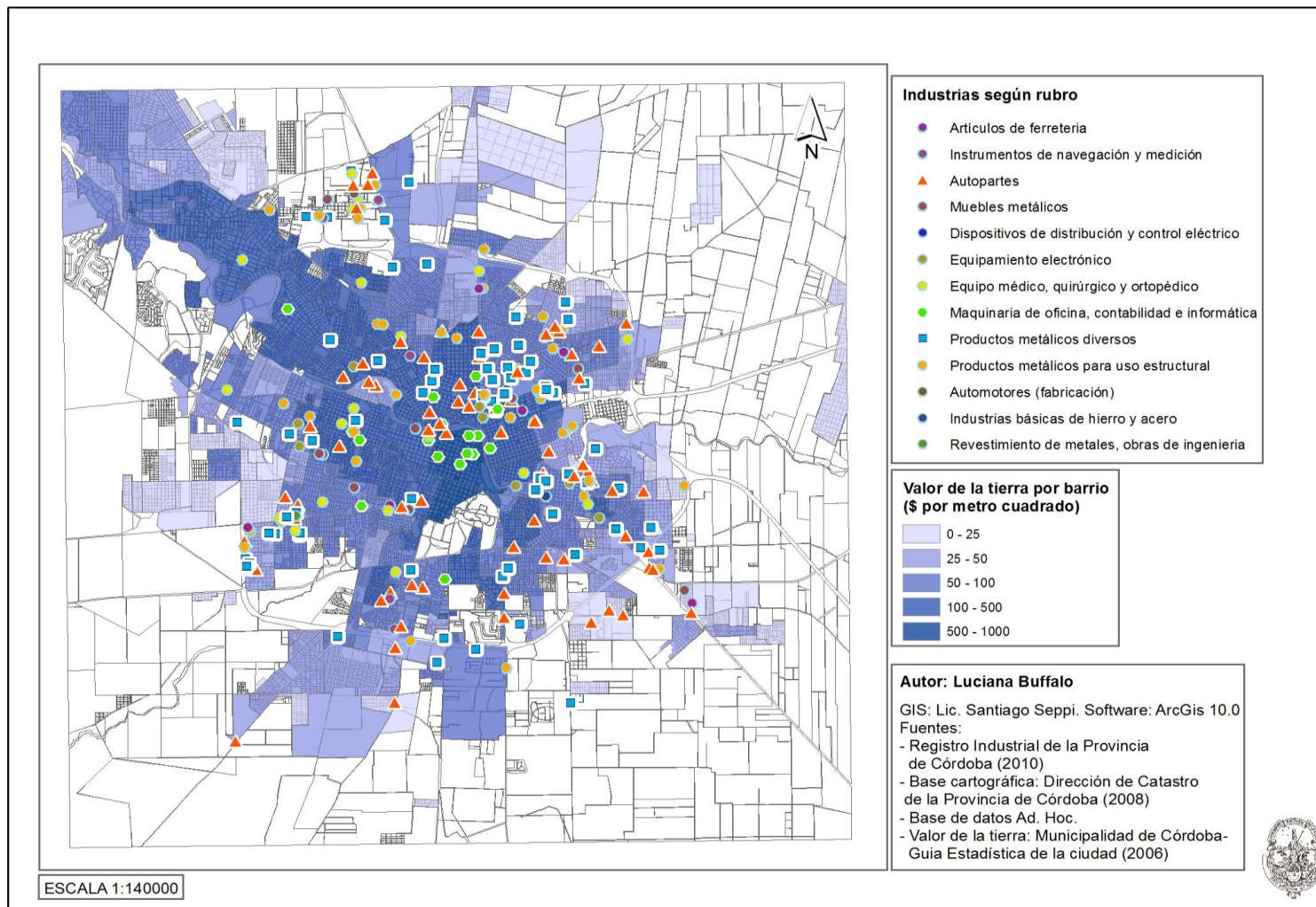
Así, se ha demostrado como los actuales conflictos en el uso de suelo urbano son resultado de prácticas de agentes públicos y privados que implican, la movilidad del capital y de la población en un marco de regulación. Este proceso va dando lugar a nuevas formas contenidas en la ciudad que van configurando un entramado urbano fragmentado.



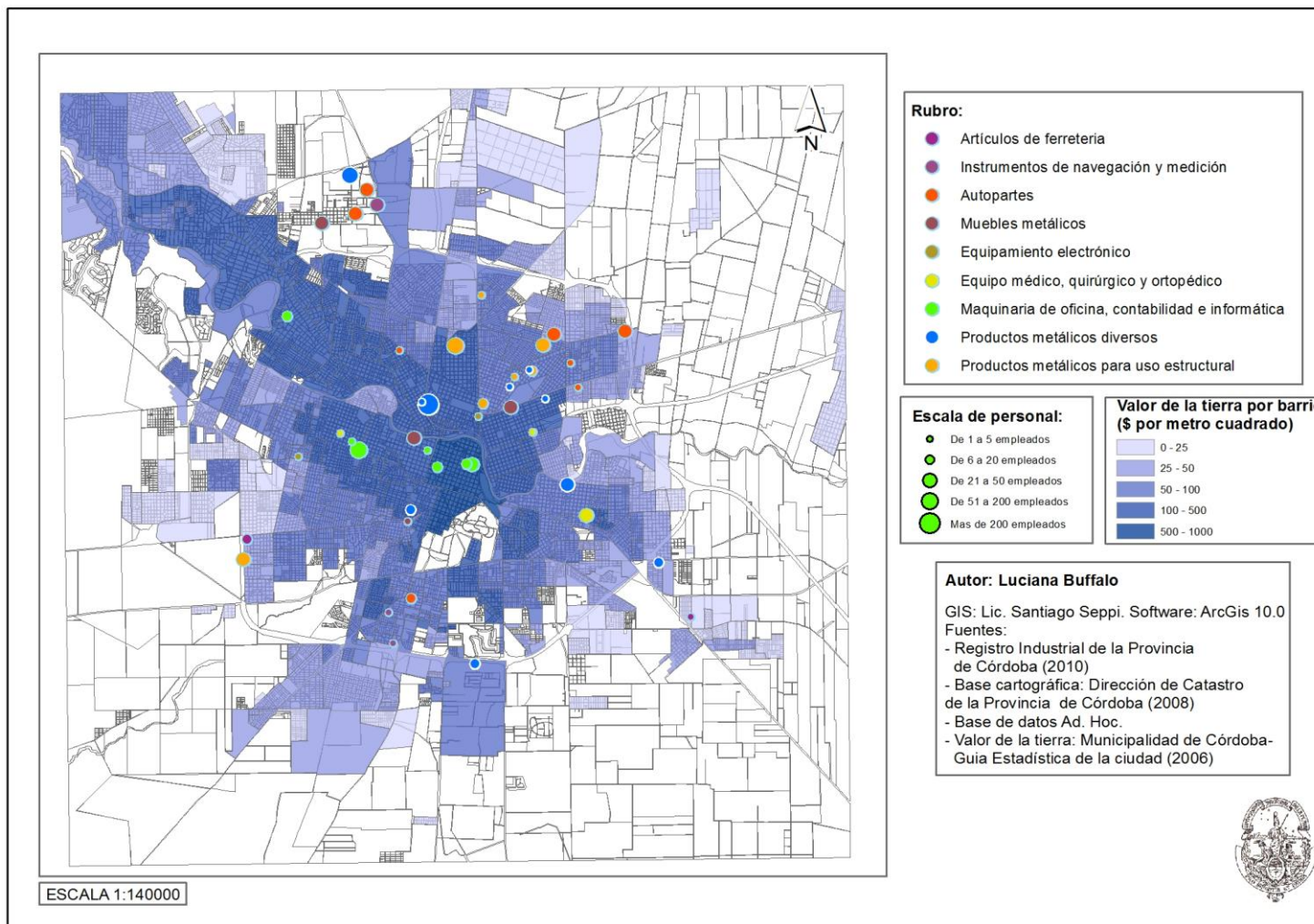
Mapa 7 Movilidad de Población entre el 2001 y el 2008 en la Ciudad de Córdoba



Mapa 8 Pequeñas industrias metalmecánicas según nivel de restricción para uso industrial en la Ciudad de Córdoba



Mapa 9 Pequeñas industrias metalmeccánicas y valor de la tierra en la Ciudad de Córdoba



Mapa 10 Nuevas industrias metalmecánicas postconvertibilidad según escala de personal, rubro y valor de la tierra en la Ciudad de Córdoba

CONCLUSIONES

Desde una mirada ampliada del problema de investigación y, considerando reflexiones teóricas y metodológicas, se presentan aquí los principales aportes y líneas de investigación que desde este trabajo quedan abiertas para continuar a futuro.

El proceso de investigación realizado ha significado un ejercicio de articulación entre adopciones y reflexiones teóricas y, el concreto real. La reestructuración productiva como proceso global, en dialéctica con el discurrir de las prácticas de los agentes sociales locales en un periodo concreto espaciotemporal, permiten definir un periodo de transición iniciado a partir de la ruptura del modo de regulación en Argentina en el año 2001. Este periodo, denominado postconvertibilidad, se caracteriza por permanencias del modo previo y nuevos procesos que buscan modificar los preexistentes y, que se hacen visibles en diferentes dispositivos de regulación. Estos dispositivos, en tanto prácticas de agentes materializadas, son transversales al territorio y, es en esa complejidad donde la búsqueda de respuestas permitió comprender el laberinto de las evidencias empíricas y sus relaciones.

La crisis del año 2001, incluido el periodo recesivo hasta el año 2003, es un momento de quiebre político, social y productivo en donde la sociedad debe barajar nuevamente y comenzar a jugar desde otro lugar y, marca el inicio de un contexto con un modo de regulación con características diferentes al periodo anterior. Los agentes del sector productivo, como parte de esa sociedad, ejecutaron prácticas hacia adentro y hacia afuera de las empresas para hacer frente a este momento. Poner en relieve esas prácticas, en tanto relaciones socio-territoriales desiguales, es traslucir fortalezas y debilidades en el desarrollo productivo, necesariamente reconocibles para diseñar e implementar políticas públicas sectoriales perdurables en el tiempo. Son los momentos críticos en donde los agentes evidencian las prácticas con las que se desenvuelven y generan nuevas prácticas, como estrategias para sobrevivir al contexto de crisis. Rescatar estos procesos, que lejos están de meras cuantificaciones estadísticas, es interpretar por donde pasa el desarrollo del territorio.

El contexto político económico postconvertibilidad se ha caracterizado por un continuo crecimiento de la industria en términos de producto y empleo apoyado por un tipo de cambio favorable para la apertura externa (exportaciones). En este contexto continúa el dinamismo de ciertas actividades beneficiadas en los '90 basadas en recursos naturales y, el resurgimiento de actividades industriales que hacia fines de los '90 estaban desmanteladas. No obstante cualitativamente este proceso de crecimiento

industrial no fue homogéneo, cuestión que se visualiza para el caso estudiado en las prácticas de los agentes y en la configuración territorial industrial.

La ciudad de Córdoba es una ciudad con una fuerte presencia industrial, y la industria metalmecánica se encuentra entre las tres actividades industriales de mayor peso en el PBG de la ciudad. El crecimiento mencionado no ha modificado la estructura dependiente de importaciones que tiene esta industria, por un lado, porque la segmentación del proceso de producción en el marco de la reestructuración productiva global implica costos y escala de producción que, justifica la existencia o inexistencia de ciertas actividades dentro de la industria, y por otro lado, las políticas industriales destinadas a revertir esta situación, no han tenido una difusión masiva hacia todos los agentes, debido a las dificultades en la implementación y gestión de los programas e instrumentos por parte de las instituciones responsables y, a las prácticas informales de pequeñas empresas, que no permiten un salto cualitativo en la forma de producir y en el acceso a los beneficios que los programas ofrecen. En este sentido, las políticas que buscan revertir en forma generalizada la importación que requiere el sector industrial, resuelve cuestiones coyunturales por desfasajes en la balanza comercial pero no permite una visión a largo plazo, ya que se desconoce en muchos casos el funcionamiento y participación de los agentes en cadenas globales de producción en el contexto de reestructuración productiva. De este modo, si bien el Plan industrial 2020 refiere a cadenas globales de valor, en la práctica la homogenización de ciertos dispositivos de regulación, obstaculizan su funcionamiento.

En las prácticas del gobierno, los programas e instrumentos de apoyo a las PyMEs, manifiestan un cambio en cuanto a la cantidad y disponibilidad orientada a las PyMEs industriales así como en los últimos años a programas de innovación y conocimiento que vinculan el sector productivo con el sector académico. Al mismo tiempo se observan importantes limitaciones para el acceso a ellos por parte de las pequeñas industrias. Existen limitaciones planteadas en la definición operativa de pequeña empresa desde la política industrial que simplifica cuantitativamente su definición, dejando dentro de la categoría PyME un amplio rango de empresas con desigual capital en juego y posibilidad de acceso a los programas. Esto se suma a dificultades para gestionar desde las instituciones públicas los programas y, al mismo tiempo, la falta de prácticas en torno a posibles articulaciones institucionales. Esto revela que la reestructuración productiva estaría implicando una reestructuración de las viejas formas de gestionar y gobernar, y en ese sentido las prácticas del gobierno y de las pequeñas empresas, no se han articulado. Aunque, se reconocen manifestaciones en

los programas tendientes a un cambio que propicie la participación de las PyMEs y la búsqueda de proyectos asociativos sectoriales, intersectoriales e interinstitucionales (productivo-académico), las empresas que se asocian lo hacen para proyectos a corto plazo.

La brecha entre los objetivos y las realizaciones demuestran que los hábitos son construcciones históricas que requieren de tiempo, y se vinculan estrechamente con los capitales disponibles y puestos en juego por los agentes, en la redefinición de un campo socio económico industrial.

La política industrial está normada, regulada, legislada y, como práctica (acción) interviene como dispositivo de regulación en las relaciones entre agentes industriales. El resultado a partir del trabajo empírico permite definirla como una forma contenida, en términos de Santos, que define una estructura productiva de agentes industriales con desigual posesión de capitales que genera una brecha entre los agentes productivos. Este proceso se visualiza en el acceso de los agentes a los programas e instrumentos analizados.

Los cambios contextuales derivados de la postconvertibilidad, han modificado las reglas de juego y con ello las prácticas de las empresas que, insertas en un contexto de reestructuración productiva internacional, necesitan flexibilizar el proceso productivo para continuar en actividad. La reestructuración en el contexto analizado persigue una mixtura de procesos en busca de la flexibilidad de la empresa en su conjunto. La diversificación en el sector es una opción en la búsqueda de esa flexibilidad en la empresa que exige estar preparados técnicamente para abastecer distintos mercados y a su vez, internamente le permite a la empresa una alternativa más amplia en momentos de crisis. Esta práctica ha desencadenado no solo prácticas reorganizativas al interior de la empresa sino también importantes vínculos que exceden el sector industrial en estudio, ayudados además por el crecimiento de la economía en su conjunto. Diversos sectores productivos encontraron en el mercado externo posibilidades de inserción al tiempo que se dinamiza internamente la economía. Esto impactó también en la industria metalmeccánica que afianzó sus vínculos con otros sectores como el de la construcción, electrónica y agropartes.

La pequeña industria metalmeccánica como agente con ciertas limitaciones, en tanto el capital que poseen y su posición en el campo productivo, se desenvuelve en una interacción de prácticas con el entorno inmediato de gran dinamismo que implica vínculos barriales (trabajadores, vecinos, clientes y proveedores). La localización de estas empresas depende más de las variables del entorno (valor de la tierra,

relaciones productivas, vecinos involucrados con la empresa, lugar de residencia de trabajadores), que de decisiones puramente económicas, a diferencia de las medianas y grandes empresas que, ponen en juego el capital económico y social disponible. En este sentido es que las prácticas de las pequeñas empresas se desenvuelven con lógicas que no siempre pueden ser interpretadas desde adopciones teóricas clásicas de la geografía económica.

La configuración territorial industrial a partir de las pequeñas empresas metalmecánicas, resultó un ejemplo empírico para entender la complejidad de las relaciones entre agentes en un territorio concreto. La inercia espacial, como proceso de aglomeración económica y al mismo tiempo como reproductor de condiciones productivas históricas, ha revelado un proceso que configura el territorio pero también tensiona los intereses de los agentes por los usos de suelo generando conflictos. Entender la fuerza que cobra este proceso en el territorio permitiría afirmar su utilidad en las políticas públicas de ordenamiento territorial, sobre todo en aquellos casos como el de la Ciudad de Córdoba, donde no existen espacios públicos industriales y la localización queda regulada por la normativa de usos vigente a escala local en un juego de intereses de agentes, más allá del sector industrial.

El periodo analizado en esta investigación arrojó luz acerca de cómo interviene la categoría espaciotiempo en las mutaciones de la configuración territorial industrial. El análisis permitió identificar continuidades y tendencias de la década de los '90 en cuanto al sistema de objetos presentes en el territorio, pero ciertos cambios en el sistema de acciones analizados a partir de las prácticas de los agentes, donde se observaron cambios en las intenciones (aún no tangibles en los resultados) en el marco de nuevas regulaciones. La configuración territorial entendida como sistema de objetos y sistema de acciones está mutando en el caso analizado pero aún, para la actividad industrial, predominan las intangibilidades de los procesos, y por ello el sistema de objetos no revela aún todas las transformaciones. Esta diacronía no es otra cosa que una diferencia de velocidad entre los objetos y las acciones (temporalidades diferenciadas), y permite demostrar que el espacio se constituye como un híbrido entre el sistema de objetos y el sistema de acciones, un híbrido que va mutando constantemente con aceleraciones parciales tanto en tiempos como en las configuraciones resultantes de los sistemas que lo constituyen. Esta complejidad no invalida la posibilidad de identificar tendencias de localización industrial como las presentadas en donde la multideimensionalidad de los procesos a escala urbana incide en las decisiones de inversión. Reconocer las tendencias y la distribución de las

actividades económicas en el espacio, en este caso de la industria metalmecánica son un recurso para el diseño y gestión de las políticas públicas.

La escasa información existente en los organismos que tienen injerencia en la planificación del uso de suelo urbano es un factor de riesgo que hasta el momento ha sido aprovechado por algunos agentes y de algunos sectores particulares. En este contexto es que los dispositivos de regulación a escala local aparecen más asociados a la legitimidad de ciertas prácticas vinculadas al mercado y negocios inmobiliarios que a la necesidad de regular el conflicto o desajuste de una práctica, quedando el territorio cada vez más fragmentado social y productivamente. Asimismo, la movilidad del capital en la ciudad postconvertibilidad ha revelado la emergencia de nuevos agentes, vinculados a servicios avanzados demandados por las actividades industriales principalmente de tecnologías y comunicaciones, quienes en sus prácticas evidencian el proceso de reestructuración productiva en la tercerización, especialización y flexibilidad productiva. En la configuración territorial del área central de la ciudad se revela el vínculo cada vez más estrecho entre la industria y los servicios que ésta demanda.

Como principales aportes de la tesis considero que la puesta en tensión de los aportes conceptuales y metodológicos con la realidad industrial de las pequeñas empresas metalmecánicas en un territorio concreto ha contribuido a la interpretación desde la geografía de complejos procesos económicos sociales. Desde la geografía económica, como especialidad dentro de la geografía que aborda estos temas, se avanzó en triangular con otros saberes que enriquezcan el análisis geográfico, lo que a su vez aportó a una metodología cualitativa de análisis particular para comprender las mutaciones territoriales incorporando a las pequeñas empresas en el proceso de reestructuración productiva global. Considero que desde la perspectiva analizada, la tesis aparece como una nueva línea de investigación desde la geografía económica, que se aleja de los análisis más tradicionales de tipo cuantitativo, en este caso en busca de la interpretación de la profundidad de los procesos.

Esta mirada ha permitido repensar el concreto real y dilucidar acciones precisas que permitan ajustar las limitantes mencionadas. En este sentido, un aspecto clave, en la distribución del gasto público que se destina en los programas e instrumentos, radica en la definición de pequeña empresa. La propuesta de este trabajo reside en una metodología combinada a partir de una clasificación macro con criterios cuantitativos y cualitativos, ponderando mayormente a los cualitativos (criterios que la

empresa no forme parte de un grupo, que este dirigida por una /dos personas, por ejemplo). No obstante a la definición macro se le deben sumar criterios cualitativos particulares y restrictivos en base a las prácticas de las empresas y, en función del objetivo que persiga el programa específico en el marco de la política pública industrial. En caso de que el programa busque el acceso a nuevos mercados será importante el origen del capital de la empresa y que la restricción esté puesta en empresas de capitales extranjeros. Los programas que se orienten a potenciar cadenas de valor global/regional deberán ponderar mayormente aquellas empresas que, con antecedentes en el mercado externo, puedan articular con otros agentes e insertar su producción. En este caso los programas deberán favorecer y equiparar las relaciones entre agentes con desigual capital en juego y posición en el campo. Se encuadran aquí los programas de formación de proveedores por ejemplo. Los programas que buscan mejorar la organización interna de las empresas a través del *management* o la capacitación deberán priorizar a las empresas donde sus estructuras son simples y sin un orden que permita la gestión y planificación de la empresa. Los programas que promuevan las economías regionales deberán favorecer a empresas localizadas en las distintas regiones que se busque potenciar. Aquellos programas que faciliten la obtención de subsidios o reducción de tasas de interés para invertir debieran priorizar proyectos conjuntos entre empresas de las mismas características. Asimismo las empresas no debieran haber recibido una ayuda similar a la que se está promoviendo.

La definición de requerimientos para los programas desde la gestión pública se puede sostener en base a indicadores simples que refieren al funcionamiento de la empresa y que actualmente le son requeridos por el sistema impositivo y fiscal. Claramente las medianas empresas definidas con los criterios actuales no pueden tratarse desde la política pública industrial como una pequeña empresa por lo cual los programas deben diferenciarse en cada caso.

Sostener un crecimiento del producto bruto interno a largo plazo sin pensar en el equilibrio de las prácticas y la articulación de todos los agentes que participan en la actividad, se aleja de una concepción del crecimiento equitativo. No obstante, es necesario acercarse a la comprensión de esa realidad previamente, sin caer en la cuantificación como única vía posible para generar información empírica. El análisis de la heterogeneidad del rubro metalmecánico debería ser un insumo para la planificación de actividades ya que, como pudo verse en el capítulo IV, la capacidad de reacción en contextos de incertidumbre no es la misma en todas las actividades. En este contexto,

los vínculos intersectoriales propios del rubro metalmecánico, como productor de bienes de capital e insumos, admite un análisis más allá del sector, por los vínculos que posee con el sector industrial, comercial y de servicios.

En líneas generales los programas e instrumentos que buscan fortalecer a la pequeña empresa debiera focalizar los mismos en los vínculos, no solo como parte de la definición de los programas, sino también en el monitoreo del proyecto que asegure una relación equitativa entre agentes con similares características. De lo contrario se corre el riesgo de que los resultados sean capitalizados por los agentes con mayor poder en la relación, en términos de Bourdieu agentes con mayor capital y posición en el campo.

Las prácticas de pequeñas empresas han demostrado una tendencia hacia la diversificación como práctica que les permitió sostenerse en momentos críticos. La definición de programas en esta línea, y que prioricen la horizontalidad de las relaciones, permitiría afianzar al agente en sus relaciones locales y disminuir su dependencia con las empresas más grandes.

El desarrollo del espacio industrial, como campo económico social en un contexto de restricción a la importación necesita, aunque no siempre la demanda se origine en el sector privado, de políticas que busque desarrollar innovación y tecnología. El mecanismo de subsidios o aportes no reembolsables puede actuar como incentivo, pero a futuro se requiere de otros instrumentos que aseguren la demanda de la innovación, sea en producto, procesos o gestión.

En el proceso de planificación urbana también debieran integrarse los objetos de patrimonio industrial (rugosidades) como los referidos en este trabajo, ya que los mismos integran no solo la cuestión física de localización en ámbitos privilegiados del espacio urbano, sino también el significado de valores que le otorga la sociedad en distintos momentos históricos. Asimismo, la planificación de objetos industriales, como es el caso de los parques industriales, es parte del concreto territorial urbano y, en ese sentido la dimensión inmobiliaria de la actividad industrial y de las actividades que compiten por el uso de suelo, es clave para entender donde y como se localizan las industrias. Este proceso complejo requiere además del análisis de la estructura productiva y de la caracterización de los agentes productivos.

Para contrarrestar la escasa información existente en los organismos públicos con injerencia en la planificación del uso de suelo, un catálogo de suelo industrial, que incluya la dimensión inmobiliaria del proceso de ocupación del suelo, permitiría que

desde los organismos públicos se guiaran la localización de la actividad, la planificación urbana y la política industrial.

Asimismo, considero un avance en el quehacer de la investigación, la incorporación de los agentes productivos en la práctica de la investigación, como parte de la metodología, participando en reuniones, eventos, comprometiéndome con la sociedad productiva local para llevar la reflexividad sobre los procesos productivos y las practicas sobre los mismos agentes. el capital social construido en el proceso de investigación y las entrevistas con los agentes a partir del diálogo reflexivo dio lugar, en algunos casos, a (re)pensarse como agente en el campo, motivando una auto reflexión respecto a la posiciones que se ocupa en el mismo, las decisiones que se toman, el contexto, los agentes en juego, etc. Hay una relación construida entre el sujeto que investiga y el sujeto a investigar que permite una co-producción y una co-construcción de conocimiento. El conocimiento científico debe dar cuenta de las características de esa relación porque plasma el lugar que el investigador define en su posición en la sociedad y que se vincula con la forma de asumir el proceso de investigación. Este proceso contribuye a garantiza la continuidad de este trabajo en la sociedad, porque el contenido de la tesis ha sido puesto en tensión con los agentes productivos locales. El esfuerzo dedicado a la construcción de capital social en el proceso de investigación me permite afirmar que esta tesis no es ni será solo un eslabón académico más para mi formación, sino que busca trascender el espacio académico y ser un insumo para los agentes locales.

Como líneas abiertas de investigación, la perspectiva de análisis que aporta esta tesis motiva nuevas investigaciones que se están desarrollando en el Grupo de Investigación en Industria, Territorio y Trabajo en la Universidad Nacional de Córdoba²⁴⁰ y en proyectos de investigación conjuntos con la Universidad Católica de Córdoba²⁴¹, y con la Universitat Jena de Alemania y CEUR-CONICET²⁴².

Otras actividades que afianzarán las perspectiva de análisis presentada se vincula a la formación de recursos humanos, como es la dirección de dos tesis de Licenciatura en Geografía en la temática industrial, de integrantes del grupo de investigación mencionado y la participación como parte del equipo responsable del diseño e

²⁴⁰ Proyecto financiado por Secyt UNC tipo A 2012-2013. Director: Lic. Luciana Buffalo

²⁴¹ Proyecto financiado por Mincyt de la provincia de Córdoba 2012-2013. Director: Dr. Martín Maldonado

²⁴² Proyecto financiado por DAAD-Mincyt – Flex Trans- 2012-2013. Director: Dra. Elsa Laurelli y Dr. Klauss Dorre.

implementación de un Doctorado Binacional en Estudios Urbano Regionales²⁴³ entre la Universidad Nacional de Córdoba y la Bauhaus Universitat Weimar de Alemania.

Como reflexión final quiero destacar el esfuerzo que significó interpretar el cambiante contexto postconvertibilidad y los distintos discursos que se plasmaban en las entrevistas realizadas a los agentes productivos industriales, en un sector con fuerte intervención política y en los medios de comunicación. La participación en espacios industriales sectoriales permitió entender las prácticas de los agentes en ese contexto y al mismo tiempo buscar espacios para “obligarlos” a correrse de ese lugar y que me permitieran comprender la lógica que moviliza a la práctica. Las idas y vueltas que se condensan en estas páginas permitieron (re)pensar el rol de investigador social que buscar desmenuzar los procesos socio productivos territoriales a fin de encontrar respuestas, caminos posibles, nuevas alternativas, en fin, otra realidad posible en un contexto global de relaciones de poder que configura y (re)configura nuevos territorios. El espacio industrial es un revelador de relaciones y, aunque los procesos de visualización son de tiempos largos, hay que permitirse identificar los puntos de inflexión porque allí está la oportunidad para el cambio.

²⁴³ Proyecto financiado por Cuaa-dahz, Centro Universitario Argentino Alemán. Director: Dr. Frank Eckardt 2011-2012-2013.

Las veletas ausentes...

*Estaban dominando a la ciudad eterna,
aguantando tormentas, pedreas y solazos,
las veletas de hierro que gritaban el rumbo
con un chirriar agudo como si fuera un canto...*

*Un ángel que tocaba su larga trompetilla,
una cruz con sus brazos eternamente abiertos,
un gallardete ondeando y un pájaro en vigilia,
quedaron adornando un pedazo de cielo...*

*Cada vez que las nubes eran un remolino
gemían al moverse como pidiendo grasa
y después se quedaban esperando, en silencio,
plegarias de la tarde o el resplandor del alba.*

*Una noche cualquiera robaron las veletas
sin darse cuenta nadie que a Córdoba le hurtaban
un signo de su paisaje, igual que si rompieran
el muro a martillazos de alguna antigua casa...*

*Tal vez la mano artera de un experto anticuario
acarició los hierros con herrumbres de siglos,
mientras iba contando lo que habrían de darle
por quitar de una torre su mejor atavío.*

*No pudo en el momento de sentirse apresada
la estrellita o el ángel, la rosa o la paloma,
gritar su desconsuelo de ser así ultrajada
y con ella, de golpe, la ciudad soñadora...*

Efraín U. Bischoff, 2007.

BIBLIOGRAFIA

- Adriani, H., Langard, F. y Steimberg J. (2011) "El sector industrial del Gran La Plata durante el régimen de convertibilidad, su crisis y la etapa de crecimiento económico" en Adriani H., Papalardo M., Pintos P. y Suarez M. (2011) Actores, estrategias y territorio Gran La Plata: de la crisis de la convertibilidad al crecimiento económico. Ed. Universidad Nacional de La Plata. La Plata.
- Amable B., Barré R. y Boyer R. (2008) Los sistemas de innovación en la era de la globalización. Miño y Dávila Editores CEIL PIETTE CNICET, Buenos aires.
- Ansaldi, Waldo. Industria y urbanización. Córdoba, 1880-1914 (1991). Tomo 2, tesis doctoral, Universidad Nacional de Córdoba, Inédita.
- Arcienaga Arce, R. (2003): "Globalización, industria y reestructuración productiva" Revista CONVERGENCIA Nro. 31 Año 10. Universidad Autónoma del estado de México, México.
- Aspiazu, D. y Schorr, M. (2010) "La difícil reversión de los legados del neoliberalismo La recuperación industrial en Argentina en la postconvertibilidad" revista Nueva Sociedad No 225, enero-febrero de 2010, ISSN: 0251-3552, pp 31-47
- Attorresi P.; Castillo, V.; Kantis, H.; Rivas, D.; Rojo Brizuela S. y Rotondo S. (2009) Las nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en la Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la post convertibilidad en Trabajo, Ocupación y Empleo. Estudios laborales 2008 del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Mayo de 2009.
- Bachelard, G. (1965): La intuición del instante. Ed. Siglo veinte, Bs.As.
- Bachelard, G. (1978), "Conocimiento común y conocimiento científico", en El racionalismo aplicado, versión castellana de Irene A. Ramos, Buenos Aires, Paidós, pp. 99-13.
- Basualdo, E. (2000) Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa. Ediciones de la Universidad Nacional de Quilmes-FLACSO – IDEP. Buenos Aires.
- Bathelt, H. y Glückler, J. (2005) "Resources in economic geography: from substantive concepts towards a relational perspective" en Environment and Planning A 2005, volume 37, pages 1545-1563.
- Becker, Joachim (2002a) Reestructuración industrial y desarrollo local: conceptos y estrategias. En: Indic. Econ. FEE. V. 30. N° 2 pp. 89-104. Septiembre. Porto Alegre.

- Bisang, R., Burachik, G. y Katz, J. (1995) Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los '90. Ed. Alianza. Buenos Aires.
- Bischoff, E. (1986) Historia de los Barrios de Córdoba, sus leyendas, instituciones y agentes. Ed. B editores SRL. Córdoba.
- Bischoff E. (2007). Virutas del ayer Cordobés. Colección Artesanía Nro. 40. Editorial Copiar. Córdoba
- Blanco, J. (2007) “Espacio y territorio: elementos teórico-conceptuales implicados en el análisis geográfico” en Geografía nuevos temas, nuevas preguntas. Ed. Biblos. Buenos Aires.
- Boixados, Cristina y Gabetta, Eloísa (1985). “Crecimiento urbano y transacciones inmobiliarias; El caso de la unidad de Córdoba entre 1880/90, pp.75-94 Revista de Economía y Estadística - nº1 - Cuarta época, vol.26 Universidad Nacional de Córdoba. Facultad de Ciencias Económicas Córdoba, junio.
- Borello J. (1992) “From Craft to flexibility. Linkages and industrial governance-Systems in the Development of capital-goods industry in Mendoza, Argentina, 1895-1990”. Tesis de doctorado presentada a la Virginia Polytechnic Institute and State University, EE.UU.
- Borello J. (1995) Organización industrial y competitividad externa: el caso de las pymes metalmeccánicas mendocinas. CEUR. Buenos Aires
- Borello J. (1997) Soplando vida al metal. Cien años de la industria metalmeccánica mendocina. 1895-1995. CEUR- Universidad Nacional de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Borello, J. (1998) “El parque industrial en el mercado de propiedades industriales: perspectivas sobre la localización de la industria en Argentina”. Colección Investigación Serie ponencias N° 2 Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de Gral. Sarmiento. Buenos Aires.
- Borello, J., (1998) “Oferta de suelo industrial en Argentina: Situación de los Parques Industriales”. Centro de Estudios para la producción. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Buenos Aires
- Boscherini, F. y Poma, L. (2000) Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global. Miño y Dávila editores. Antares, Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires.
- Bourdieu P. (1995) “Habitus, illusio y racionalidad” en: Bourdieu P. y Wacquant L. (1995) Respuestas por una antropología reflexiva. México, Grijalbo pp. 79-99.
- Bourdieu, P. (2002). Razones prácticas, Anagrama, Barcelona.

- Bourdieu, P. (2001) Las estructuras sociales de la economía. Ed. Manantial. Buenos Aires.
- Briano, L., Fritzsche, F., y Vio, M. (2003); "El lugar de la industria. Los parques industriales en la reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires" Revista Eure Vol XXIX, Nro 86 pp 109-135, Santiago de Chile.
- Buffalo L., y Ensabella B. (2007). "Circulación y encadenamientos productivos en el circuito espacial de soja. Transporte y dinámicas territoriales en el Departamento Gral. San Martín de la provincia de Córdoba" Ponencia presentada en 1er Congreso de Geografía de Universidades Nacionales. Río Cuarto- Córdoba. Junio.
- Buffalo, L. (2008) "Reestructuración productiva y territorio en tiempos de globalización: aproximaciones conceptuales para su análisis" En: Actas 7mo Coloquio de Transformaciones Territoriales. UGM – Curitiba – Brasil.
- Buffalo, L. (2009) "Estructura productiva y territorio. El dinamismo de la industria metalmeccánica en la Ciudad de Córdoba en la década del 2000" En: Actas del EGAL 09. Edición Egal. Montevideo, Uruguay
- Buffalo, L.; Vaudagna, N.; Ruarte S. y Seppi, S. (2009) "Localización industrial y configuración territorial: las pequeñas industrias metalmeccánicas en la Ciudad de Córdoba, Argentina" ponencia presentada en III Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales y X Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales en el marco del Plan Fénix realizado la Universidad Nacional de Cuyo - Mendoza el 19 y 20 de Noviembre de 2009. Universidad Nacional de Cuyo.
- Buffalo, L. y Ruarte, S. (2011) "Las transferencias de condiciones laborales entre empresas multinacionales y sus proveedores locales en contextos de reestructuración productiva: El caso de la trama productiva de Volkswagen en la ciudad de Córdoba, Argentina" ponencia presentada en IV Jornadas de Economía Crítica. 25 al 27 de agosto del 2011. Universidad Nacional de Córdoba.
- Buffalo, L., Rydzewsky A. y Garay, M. (2012) "Reconfiguración urbana y Conflictos territoriales en la zona sur de la ciudad de Córdoba- Argentina postconvertibilidad". Ponencia presentada en el I Congreso Iberoamericano de Suelo Urbano. 21, 22 y 23 de noviembre. Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires.
- Castells, M. (1997). La era de la información. Vol I. Ed. Alianza. Madrid.

- Cecchetto, G. (1988) "Evolución de los asentamientos industriales IKA Y FIAT. Su inserción en el espacio urbano cordobés. Un estudio comparado (1955-1968). Informe inédito presentado al CONICOR. Córdoba, Argentina.
- Cecchetto, G. (1990) "Dinámica Urbana de las áreas industriales del sur de la ciudad de Córdoba (1970-1980)". Informe inédito presentado al CONICOR, Córdoba, Argentina.
- Ciccolella, P. (1992) "Reestructuración industrial y transformaciones territoriales. Consideraciones teóricas y aproximaciones generales a la experiencia Argentina" Revista Territorio Nro 4 .Instituto de Geografía Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.
- Ciccolella, P. (2006) "Economía y Espacio: Ejes de discusión para un desarrollo territorial más allá de la globalización" en Párrafos Geográficos Vol. 5 Nro. 1 año. Buenos Aires.
- Coq Huelva, D. (2003) "Impactos económicos y territoriales de la reestructuración: la industria agroalimentaria en Andalucía". Revista de Estudios Regionales Nro. 65; pp. 185-217.
- Coriat, B. (1994) "Política Industrial, modelo de organización empresarial y competitividad" Seminario Intensivo de investigación, organizado por PIETTE del CONICIT y el CREEDLA del CNRS. 22-25 de marzo. Buenos Aires. [online] <http://www.usal.org/economia/politica.htm>
- Coriat, B. (1998) Los desafíos de la competitividad. Editorial Eudeba. Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y Nagao M. (1987) Bienes de capital y tecnología en el tercer mundo. Bibliotecas universitarias, Centro editor de América Latina. Buenos Aires.
- Chudnovsky, D.; López, A. (2000), "El boom de inversión extranjera directa en Argentina en los años 1990: características, determinantes e impactos", trabajo presentado en la Primera Ronda de la Red de Investigaciones Económicas del Mercosur, como parte del proyecto "Inversión extranjera directa en el Mercosur: factores de atracción, patrones de comercio e implicancias de política", coordinado por el Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), Buenos Aires, octubre.
- De la Garza Toledo, E. (1999) "Epistemología de las teorías sobre modelos de producción" en Los retos teóricos sobre los estudios del trabajo hacia el siglo XXI. Buenos Aires. CLACSO.

- De la Vega, C. (2010) "Política habitacional y ciudadanía: el programa "Mi casa, mi vida" en la Ciudad de Córdoba, Argentina" en revista Encrucijada Americana Año 4 Nro. 1. pp. 70-97.
- Del Pozo Paz, B. (Dir.) (2011) Áreas empresariales, suelo industrial y logística: análisis y procesos en el territorio. Thomson Reuters Aranzadi, España
- Denzin, N. K. y Lincoln, Y. S. (1994) "Introduction: Entering the Field of Qualitative Research" en Denzin, N. K., Lincoln (eds.) Handbook of Qualitative Research. California: Sage. Traducción al español de Mario E. Perrone
- Dörre, K. (2009) "La precariedad: ¿centro de la cuestión social en el siglo XXI?" Actual Marx 8, pp.79-108.
- Eyles, J. (1998) ""Los métodos cualitativos en la geografía humana: bases teóricas y filosóficas y aplicaciones prácticas"" En: Métodos y técnicas cualitativas en Geografía Social. Coordinadora: Aurora García Ballesteros. Editorial Oikos. Barcelona.
- Estrada, M.E. y Giménez, M.(2008) "La globalización económica y la inversión extranjera directa en las regiones periféricas" en revista HAOL, Núm. 16 (Primavera, 2008), 75-83. ISSN 1696-2060
- Félix, M. y López, E. "La dinámica del capitalismo periférico postneoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina" en revista Herramientas N° 45.
- Fernandez, O. (2003) "Pierre Bourdieu: ¿agente o actor?" en Tópicos del Humanismo, No. 90. <http://pierre-bourdieu.blogspot.com/2008/02/pierre-bourdieu-agente-o-actor-oscar.html>
- Fratini N. y Omar, D. (2011) "La industria autopartista en Córdoba: la restricción de importaciones y su incidencia en la trama productiva. Una mirada desde la geografía". Ponencia presentada en las V Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 25 al 27 de octubre Córdoba.
- Fuentes Navarro, R. (2001) Educación y telemática. Enciclopedia latinoamericana de sociocultura y comunicación. Grupo editorial Norma. Bogotá Colombia.
- Gatto, F. (2003) "Las estrategias productivas regionales. Debilidades del actual tejido empresarial, sistema tecnológico, financiero y comercial de apoyo". Estudios de Competitividad territorial – CEPAL-ONU, Buenos Aires.
- Gatto F. y Ferraro C. (1993) "Las PyMEs en el Mercosur; definiciones y primeras estimaciones". CEPAL. Santiago de Chile.

- Giddens, A. (1995) La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración. Amorrortu Editores, S.A.
- Giménez Gilberto (1999) "Territorio, cultura e identidade. La región socio-cultural" en estudios sobre las culturas contemporáneas. Epoca II Vol. V Número 9. Colima. Junio. pp. 25-57.
- Gutierrez, A. (2005) Las prácticas sociales: una introducción a Pierre Bourdieu. Ferreyra editor. Córdoba, Argentina.
- Haesbaert, R. (2005) "Da Desterritorialização A Multiterritorialidade". Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina, 20 a 26 de março de 2005. Universidade de São Paulo.
- Haesbaert, R. (2007) "O território em tempos de globalização" en revista eletrônica de Ciências Sociais Aplicadas e Outras coisas. ISSN 1981-3732. [on line] <http://www.uff.br/etc>. 15 de agosto de 2007, Número 2 (4) Vol.1.
- Heymann D. (1999) "La economía argentina y el régimen de convertibilidad" en Heymann D. Políticas de reforma y comportamientos macroeconómicos: la Argentina en los noventa. CEPAL. Buenos Aires.
- Harvey, D. (1998) La condición de la posmodernidad. Amorrortu editores, Buenos Aires.
- Hiernaux-Nicolas, D.(2002) "Hacia una geografía de la globalización" en Correa Serrano M. y Gutierrez Rodriguez, R. (coord.) Tendencias de la globalización en el nuevo milenio. México DF: UAM-X, CSH, Depto. de Producción Económica; 1ra. Edición.
- Julien P. A. (1998) "Las pequeñas empresas como objeto de investigación: algunas reflexiones acerca del conocimiento de las pequeñas empresas y sus efectos sobre la teoría económica" en Kantis H. (1998) Desarrollo y Gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario. Colección libros de la Universidad – Instituto de la Industria - Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Kantis H. (1998). "Desarrollo y Gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario" en Colección libros de la Universidad – Instituto de la Industria - Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Kosacoff, B. (1998) "Estrategias empresariales y ajuste industrial" en KOSACOFF Bernardo (ed.) (1998) Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres. Edit. CEPAL - Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.

- Kosacoff, B. y Porta F. (1998) "Apertura y estrategias de las empresas transnacionales en la industria argentina" en KOSACOFF Bernardo (ed.) (1998) Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres. Edit. CEPAL - Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (2001) Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000). Ediciones de la Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.
- Kulfas, M. (2008) "Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas" CEPAL.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (2003) "Reformas de política, estrategias empresariales y el debate sobre el crecimiento económico en Argentina" en informe Cepal – naciones Unidas Hacia la solución de las inequidades económicas en América Latina y de sus consecuencias sociales Cepal - Naciones Unidas
- Laurelli, E. y Lindemboin, J. (1990) Reestructuración económica global. CEUR-SIAP-F.F.EBERT. Buenos Aires.
- Laurelli, E. (2008) "Al encuentro de los territorios del siglo XXI" en revista Geograficando Vol. 4 Número 4, Universidad Nacional de La Plata. La Plata. Pp.13-31.
- Limonad, E. (2007) "Urbanizacáo e organizacáo do espaço na era dos fluxos" en Santos Milton, Becker Berta y otros (2007) Territorio, territorios: ensaios sobre o ordenamento territorial.
- Lindón Villoria, A. (1997) "De la expansión urbana y la periferia metropolitana". Documentos de Investigación del Colegio Mexiquense. México.
- Lipietz, A (1994) "El postfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo". Serie seminarios intensivos de investigación. Documento de Trabajo N°4. PIETTE. Buenos Aires.
- Lipietz, A. y Leborgne D. (1990) "Nuevas Tecnologías, Nuevas Formas de Regulación. Algunas consecuencias Espaciales" En: Alburquerque Llorens, F.et.al. Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales. Edit. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos aires. pp. 103-104
- Livolsi D. (2011) "Ley 19.640: evolución y crecimiento de la Isla de Tierra del Fuego a partir de la sanción de la Ley". Universidad Nacional de La Matanza. Instituto de Estudios de las Finanzas públicas Argentinas.

- Lungo, M. (1992) "La privatización de la gestión de la ciudad y de los servicios urbanos: ejes de una gestión urbana neoliberal?", en Lungo M. Pro -cesos urbanos. Istmo editores. San Salvador.
- Manzanal, M. (1999) "La cuestión regional en la Argentina de fin de siglo". Revista Realidad Económica Nro. 166. Buenos Aires.
- Manzagol, C. (1985) Lógica do Espaço Industrial. Editorial Difel. Sao Paulo.
- Marradi, A. (1996). "El método como arte" en Quaderni di Sociologia, Italia.
- Masseey, D. (2008) Ciudad Mundial. Fundación editorial el perro y la rana. Serie cuestiones geopolíticas. Caracas Venezuela [on line] <http://www.scribd.com/Insurgencia>
- Mason, C. (1998) "El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas" en Kantis H. (1998) Desarrollo y Gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario. Colección libros de la Universidad – Instituto de la Industria - Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Maxwell, J. (1996) "Qualitative research design and interactive approach" en Aplied Social Research Methods, Series, vol. 41, Ed Sage Publications, Londres.
- Mendez, R. (2007) "El territorio de las nuevas economías metropolitanas" en revista EURE Vol.33 Número 100. Santiago de Chile. Diciembre
- Motta J. (1992) "Las pequeñas y medianas empresas autopartistas y de bienes de capital de Córdoba ante la apertura y la conformación del Mercosur". Primeros resultados. Documento de trabajo CFI-CEPAL Nro. 32. Buenos Aires diciembre 1992.
- Motta J. (1998) "El resurgimiento de las Pymes ¿Espejismo, fenómeno transitorio o nueva tendencia de organización industrial? en Kantis H. (1998) Desarrollo y Gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario. Colección libros de la Universidad – Instituto de la Industria - Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Narodowski P. (2003) "El sistema de apoyo a Pymes en los 90'. Avances y Dudas". Ponencia presentada en la 8va reunión anual Red Pymes Mercosur. Rosario, octubre 2003.
- Nazareno, M. (1991) "Comportamiento empresarial en la pequeña y mediana unidad productiva metalmecánica de la provincia de Córdoba 1975-1990". Tesis inédita. Escuela de Historia. Universidad Nacional de Córdoba.
- Neffa, Julio C. (1999) "Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos" Seminario Internacional Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo

- veintiuno, Grupo de Trabajo de CLACSO, en la Universidad Autónoma de Aguas Calientes, México, los días 7 y 8 de octubre
- Notcheff, H. (1998) *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*. Buenos Aires, Flacso-Eudeba.
- Novy, Andreas (2012) [on line] www.lateinametika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp-2034.html
- Ortega Valcarcel, J. (2000) “Los horizontes de la geografía”, en: *Los horizontes de la geografía: teoría de la geografía*, Editorial Ariel, 2000, pp.:495-552.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2009) Ponencia presentada en la Mesa “El desarrollo económico argentino y las transformaciones de la burguesía nacional (1950-2008)”, en las XII Jornadas Interescuelas Departamentos de Historia, Universidad Nacional del Comahue, Bariloche, 28 al 31 de octubre de 2009
- Reboratti C., Buffalo L. y Ensabella B. (2006) “Los agentes del circuito espacial de soja en un área de la provincia de Córdoba” ponencia presentada en 6ta Bional: Coloquio de Transformaciones Territoriales. Escenarios perspectivas acerca del desarrollo del territorio. Una reflexión estratégica. Santa Fe Noviembre.
- Rettaroli, J.; Eguiguren, J; Álvarez, T; Cohen Arazi, A; Rubioli, J. (1997) Los barrios pueblos de la Ciudad de Córdoba. La ciudad objeto didáctico. Ediciones Eudecor: Córdoba, Argentina.
- Rettaroli, J., Eguiguren, J. y Otros (2000) “El borde oeste de la ciudad de Córdoba”. Informe de cátedra de arquitectura V-B. Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, Secyt-Universidad Nacional de Córdoba
- Robba, A. y Frascina, J. S. (2011) Los dos modelos económicos en disputa. Universidad Nacional de Moreno. Prometeo Libros. Buenos Aires.
- Rofman, A. (1999). Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar. Editorial Ariel. Buenos Aires.
- Rodriguez Vignoli, J. (2001) “Segregación residencial socioeconómica: ¿Qué es, cómo se mide, qué está pasando, importa?”. Serie Población y Desarrollo. CEPAL-CELADE, N° 16. Santiago de Chile.
- Ruiz Olabuénaga, J. I. (2003) Metodología de la investigación cualitativa. Universidad de Deusto. Bilbao.
- Russo, C. (1999) Transformaciones del escenario de la Argentina del nuevo milenio: políticas y distribución regional de las inversiones extranjeras. Buenos Aires, UBA.
- Santos, M. (2000). La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción. Editorial Ariel. España.

- Safón Cano V. (1997) “¿Del fordismo al postfordismo?. El advenimiento de los nuevos modelos de organización industrial”. Ponencia presentada en el 1er Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI. 23,24 y 25 de abril de 1997. Andalucía-España.
- Santos, M. (1990) Por una Geografía nueva. Espasa-Calpe. Madrid.
- Santos, M. (1996) Metamorfosis del espacio habitado. Ed. Oikos Tau. Barcelona.
- Santos, M. (2000) La naturaleza del espacio. Editorial Ariel. Barcelona.
- Schorr M. (2011). “La ausencia de una política industrial de largo plazo. Más allá del dólar alto” en Le Monde Diplomatique Año XIII Nro.147, setiembre de 2011.
- Seppi S. (2010). “Entre Teoría y Empiría : Estudiando las expresiones territoriales del proceso de Reestructuración Productiva en Barrio Santa Isabel, Córdoba”. Tesis de Licenciatura en geografía – Universidad Nacional de Córdoba. Inédita.
- Sourrouille, B, Kosacoff, B. y Lucangeli, J. (1985) Transnacionalización y política económica en la Argentina. Bibliotecas universitarias centro editor de América Latina y Centro de economía transnacional. Buenos Aires.
- Svampa M. (2005). La sociedad excluyente. La argentina bajo el signo del neoliberalismo. Ed. Taurus. Buenos Aires.
- Tecco, C. (1999): “Periurbanización y metropolización: desafíos y cuestiones críticas en el Área Metropolitana Córdoba”. En revista Administración Pública y Sociedad Nro. 12, IIFAP, UNC.
- Tomadoni, C. (2004). “Territorio, territorialidad y región metropolitana en un marco de producción flexible”. Revista Eure (Vol. 30, No. 90), pp.5-6, Santiago de Chile [on line] <http://www.scielo.cl>
- Tomadoni, C. (2004) “La reestructuración industrial en la región metropolitana Córdoba: El caso del sector automotriz” (Tesis de posgrado). -- Presentada en Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación para optar al grado de Doctora en Geografía.
- Tomadoni, C., Buffalo, L.; Berti, N. (2009): “Lógicas de configuración industrial: una propuesta teórico-metodológica de análisis. El caso del sector metalmecánico en Córdoba, Argentina” en: Actas del EGAL 09. Edición Egal. Montevideo.
- Tomadoni C. (2009) Los autos nunca compran autos...territorio, reestructuración y crisis en la industria automotriz. Encuentro Grupo Editor. Córdoba Argentina.
- Tomadoni, C.; Buffalo, L.; Berti, N. (2011) “Dinámicas en el patrón de localización industrial. El caso Córdoba, Argentina.” En: Sanchez Steiner, L.; Imilan, W. y

Alfaro, P. (comp). Die lateinamerikanische Stadt im Wandel. Edición TUBerlin-Bauhaus-Universität DAAD. Berlín.

Valdes, E. y Koch M. (2008) “La segregación residencial y los cambios en la morfología socio-espacial de Porto Alegre y Córdoba” en Revista Ciudad y Territorio estudios territoriales. Vol XL. Tercera época Nro. 158. Invierno 2008.

Viano I. (2008) “La Casa de Mister Hughes, fundador del barrio inglés” Nota publicada en la Revista La 24. Jueves 20 de Noviembre de 2008

Zusman, P. (2002) “Milton Santos. Su legado teórico y existencial (1926-2001)” Doc. Anàl. Geogr. 40, 2002 pp. 205-219.

OTROS

Schvarzer (2003) Seminario dictado en la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional del Comahue, agosto del 2003.

Silveira, M.L. (2012) Seminario dictado en la facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad nacional de Córdoba

LISTA DE APREVIATURAS

IARAF: instituto Argentino de Análisis Fiscal

IED: inversiones extranjeras directas

IDESA: instituto para el desarrollo social

EMI: estimador mensual industrial

PyME: pequeñas y medianas empresas

MiPyMES: micro, pequeñas y medianas empresas

ADEC: agencia de desarrollo económico de la Ciudad de Córdoba

SEPyME: secretaria de la pequeña y mediana empresa

INTI: instituto nacional de tecnología industrial

CFI: consejo federal de inversiones

BICE: banco de inversión y comercio exterior

MINCyT: ministerio de ciencia y tecnología

PACC: programa de acceso al crédito y competitividad

UIC: unión industrial de Córdoba

CIMCC: cámara de industrias metalúrgicas y componentes de Córdoba

TICs: tecnología, informática y comunicaciones

FONAPYME: fondo nacional de desarrollo para la pequeña y mediana empresa

FONCAP: fondo de capital social

FOSEL: programa de formación para el desarrollo económico local (Formazione per lo Sviluppo Economico Locale)

FOGAPYME: fondo nacional de garantía para la pequeña y mediana empresa

FONTAR: fondo tecnológico argentino

FONSOFT: fondo fiduciario para la promoción de la industria del software

FONCYT: fondo para la investigación científica y tecnológica

FONARSEC: fondo argentino sectorial

FONPLATA: fondo financiero para el desarrollo de la Cuenca del Plata

PRONADEM: programa nacional de desarrollo emprendedor

PRODIS: programa Córdoba diseña

FONBIO: fondo biotecnológico de Córdoba

PRODER: programa para el desarrollo regional y sectorial

PRESAO: proyecto de reducción de las sustancias que agotan la capa de ozono

INET: instituto nacional de educación tecnológica

PNUD: programa de las Naciones Unidas para el desarrollo

PDT: programa de desarrollo tecnológico

ARAI: aportes no reembolsables a instituciones

PCT: programa de conserjerías tecnológicas

PID: proyectos de investigación y desarrollo

SAI: servicio argentino de interlaboratorios

INTI: instituto nacional de tecnología industrial

UVT: unidad de vinculación tecnológica

UVITEC: unidad de vinculación tecnológica de Córdoba

PI-TEC: proyectos integrados de aglomerados productivos

I+D: investigación y desarrollo

FOMIN: fondo multilateral de inversiones (miembro del grupo BID)

BID: banco interamericano de desarrollo

ONUDI: organización de las naciones unidas para el desarrollo industrial.

SEHAS: servicio habitacional y de acción social – Provincia de Córdoba

UMA: unidad de medio ambiente

RAF: régimen de aduana factoría

FUENTES

Nomenclador de entrevistas

N	Entrevistado	Fecha	Cargo	Empresa/Institución	Entrevistador
E1.3.7.09	Alejandro Boglione	3/07/2009	Gerente	Metalurgica Boglione	Buffalo Luciana
E2.4.8.09	Federico Fila	4/08/2009	Socio	Metalurgica Fila	Buffalo Luciana y Seppi Santiago
E3.8.8.09	Juan Genestar	8/08/2009	Dueño	Metalúrgica Genestar	Vaudagna Norma
E4.8.8.09	Pablo Corradini	8/08/2009	Dueño	Metalúrgica Minitauro	Vaudgna Norma
E5.10.8.09	Mariela Paladini	10/08/2009	Dueña	Met-Pal	Buffalo Luciana
E6.15.8.09	Antonio Chavez	15/08/2009	Dueño	Metalurgica Chavez	Vaudgna Norma y Ruarte Sebastián
E7.4.9.09	Fernando Santagostino	4/09/2009	Gerente	Resortes Argentina	Buffalo Luciana y Seppi Santiago
E8.19.9.09	Jonathan Teicher	19/09/2009	Dueño	Electro Córdoba	Buffalo Luciana y Vaudagna Norma
E9.22.11.09	Luis Silbestein	22/11/2009	Vicepresidente	Cámara de Metalúrgicos de Córdoba	Buffalo Luciana
E10.22.11.09	Grundig	28/03/2007 22/11/2009	Presidente	Cámara de Metalúrgicos de Córdoba	Buffalo Luciana
E1.25.2.10	Mario Trinchera	25/02/2010	Ex trabajador –operario	Renault	Buffalo Luciana y Seppi Santiago
E2.25.2.10	Julio Trinchera	25/02/2010	Ex trabajador-operario	Renault	Buffalo Luciana y Seppi Santiago
E3.26.2.10	Omar Vallé	26/02/2010	Dueño	Carrocerías Vallé	Buffalo Luciana y Seppi Santiago
E4.30.2.10	Victor	30/02/2010	Gerente de producción	Carrocerías Vallé	Buffalo Luciana
E5.10.3.10	Resguardo de identidad	10/03/2010	Funcionario Jerárquico	Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Provincia de Córdoba	Berti Natalia
E6.11.5.10	Jorge Pelicci	11/05/2010	Funcionario	ADEC	Buffalo Luciana
E7.19.5.10	Resguardo de identidad	19/05/2010 21/05/2010	Funcionario Jerárquico	Ministerio de industria de la Provincia de Córdoba	Berti Natalia
E8.28.4.10	Daniel Arzani	28/04/2010	Intendente	Municipalidad de Malvinas Argentinas	Buffalo Luciana
E9.27.4.10	Fernando Gazzoni	27/04/2010	Intendente	Municipalidad de Montecristo	Buffalo Luciana, Ruarte Sebastián y Seppi Santiago

E10.05.10	Josefa Martinez	10/05/2010	Ex directora de Planificación	Municipalidad de la Ciudad de Córdoba	Norma Vaudgna
E11.22.7.10	Germán Chagaray	22/07/2010	Técnico de Dir. Parques industriales	Ministerio de Industria de la prov. Córdoba	Buffalo Luciana
E12.22.7.10	Sebastián Rocha	22/07/2010	Director de parques industriales	Ministerio de Industria de la prov. Córdoba	Buffalo Luciana
E13.22.7.10	Luis de la Cuesta	22/07/2010	Secretario de Industria	Ministerio de Industria de la prov. Córdoba	Buffalo Luciana
E14.20.8.10	Augusto Varas	20/08/2010	Secretario General	Unión Obrera Metalúrgica-Córdoba (UOM)	Buffalo Luciana
E15.9.11.10	Raul Bruner	9/11/2010	Dueño	Plus Hierro	Buffalo Luciana
E16.8.11.10	Marisa Bocio	8/11/2010	Socia	UBSA	Buffalo Luciana
E17.15.11.10	Silvio Belotti	15/11/2010	Socio Gerente	CEM SRL	Buffalo Luciana
E18.10.11.10	Carlos Oliengo	10/11/2010 29/11/2010	Dueño	Metalúrgica Oliengo	Buffalo Luciana
E19.24.11.10	Marcos Senmartin	24/11/2010	Diseñador industrial	EISAIRE	Buffalo Luciana
E20.2.12.10	Mariana Marrone	2/12/2010	Gerente Recursos Humanos	Magnetti Marelli	Buffalo Luciana
E1.31.3.11	Pamela Cardozo	31/03/2011	Despachante de aduana	FIAT	Buffalo Luciana y Fratini Noemi
E2.5.7.11	José Francisco Diaz	5/07/2011	Diseñador de matrices. Ex trabajador de distintas matriceras	Independiente	Buffalo Luciana y Ruarte Sebastián
E3.7.7.11	Ariel Galaverna	7/7/2011	Gerente de calidad	Volkswagen	Buffalo Luciana
E4.7.7.11	Nestor Angulo	7/07/2011	Trabajador-operario	Volkswagen	Buffalo Luciana y Ruarte Sebastián
E5.14.7.11.	Rodolfo Garcia	14/07/2011	Dueño	Matricería (proveedor matricería austral)	Buffalo Luciana
E6.13.12.11	Fernando Sibilla	13/12/2011	Director Ejecutivo	Unión Industrial de Córdoba (UIC)	Buffalo Luciana
E7.15.9.11	Augusto Varas	15/09/2011	Secretario General	Unión Obrera Metalúrgica-Córdoba (UOM)	Buffalo Luciana
E8.19.12.11	Danilo Luciano Páez	19/12/2011	CEO fundador	e-pyme	Buffalo Luciana
E1.21.3.12	Simón Blengino	21/03/2012	Asesoramiento y Seguimiento Personalizado a PyMEX	Agencia Pro Córdoba	Buffalo Luciana
E2.17.4.12	Sabina Trossero	17/04/2012	Responsable Comercio exterior	Cámara de Metalúrgicos de Córdoba	Buffalo Luciana
E3.7.5.12	Marcos Scerbo	7/05/2012	Oficial de Negocios	Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)	Buffalo Luciana
E4.11.5.12	Gustavo Correa	11/05/2012	Director Pyme	Ministerio de Industria de la prov. Córdoba	Buffalo Luciana
E5.24.5.12	Luis de la	24/05/2012	Director de	Ministerio de	Buffalo Luciana

	Cuesta		Política industrial	Industria de la prov. Córdoba	
E6.15.5.12	Carolina Puig Pujol	15/05/2012	Coordinadora departamentos y programas. Responsable SGC	Unión Industrial de Córdoba (UIC)	Buffalo Luciana
E7.8.6.12	Gabriel Milesi	8/06/2012	Gerente	Parque Industrial Ferreyra	Buffalo Luciana
E8.11.7.12	Graciela Lazarte	11/07/2012	Dueña	Work Place	Buffalo Luciana
E9.31.7.12	Mariano Villamedia	31/07/2012	Técnico Dir. Obras privadas y uso de suelo	Municipalidad de Córdoba-Dir. Obras privadas y uso de suelo	Buffalo Luciana

Nomenclador de recorridos por plantas industriales/ instituciones industriales/ferias/mesas de discusión

N	Industria/Institución	Fecha
R01	Feria FICO MERCOSUR 2008 – Predio Ferial Córdoba.	22/10/2008 al 26/10/2008
R02	Empresa FIAT	16/07/2009
R03	Feria Metal Expo	25/09/2009
R04	Coloquio Industrial (organizado por UIC)	2-3/08/2010
R05	Empresa Volkswagen. Planta autopartista producción de cajas de cambio	23/08/2010
R06	Centro de Capacitación Brigadier Mayor Juan Ignacio San Martín-UOM	24/08/2010
R07	Empresa Montich	26/08/2010
R08	Empresa Magnetti Marelli	2/12/2010
R09	Empresa Volkswagen –Planta automotriz Sede Central- Planta de prensa, carrocería, montaje y pintura. Ciudad de Wolfsburg, Alemania.	1/11/2011
R10	Empresa Sitech/Sitztechnik (Tecnología en Asientos para Autos) planta autopartista. Ciudad de Wolfsburg, Alemania.	1/11/2011
R11	Empresa Volkswagen -planta de Cristal de –Sede Dresden- y recorrida por áreas urbanas circundantes a la planta. Ciudad de Dresden, Alemania.	2/11/2011
R12	Participación en Mesas Redondas de Discusión con miembros del Sindicato Metalúrgico Alemán IG Metall y de la Unión Obrera Metalúrgica –Secc. Córdoba- -En Centro de Formación Berlín Pichelsee perteneciente a la IGM. Tema de discusión: “Introducción en el Sistema de Formación Sindical de la IG Metall” con directores del Centro Sr. Udo Schmode y la Sra. Chaja-Charlotte Boebel. Ciudad de Berlin, Alemania. 31 de Octubre de.2011 -En la Dirección Distrital de la IG Metall Berlín-Brandenburgo-Sajonia. Conversación con el Jefe del Distrito Olivier Höbel – Puntos Principales tratados: a) El papel de los líderes de distrito en la organización; b) El sistema de tarifas en Alemania; c) Cambio estructural en el distrito después de la caída del muro y la reunificación; y d) Proyecto central para	31/10 y 2/11 /2011

	<p>evitar una mayor pérdida de empleos industriales o bien promover la re-industrialización en la región. Ciudad de Berlin, Alemania. 31 de Octubre de 2011</p> <p>-En el Comité de Empresa Volkswagen Sede Wolfsburg. Conversación con delegados sindicales de planta. Puntos principales de discusión: a) Condiciones laborales en la empresa VW- Wolfsburg; b) Carta Social: perspectivas; y c) Internalizar vs. Externalizar producción. Ciudad de Wolfsburg, Alemania. 1 de Noviembre de 2011</p> <p>-En el Comité de Empresa Sitech/Sitztechnik. Puntos principales de discusión: a) Terciarización productiva; b) Condiciones laborales en la empresa: salarios, trabajo temporal; y c) Rol de China en la terciarización productiva de la industria. Ciudad de Wolfsburg, Alemania. 1 de Noviembre de 2011</p> <p>-En la Sede Central de la IGM en Wolfsburg. Conversación con el Comité de Trabajo "Latinoamerica" conformado por delegados sindicales. Puntos principales de discusión: a) Comparación de situaciones laborales; y b) Solidaridad internacional. Ciudad de Wolfsburg, Alemania. 1 de Noviembre de 2011</p> <p>-En la Federación Alemana de Sindicatos –DGB- Región Dresden-Oberes Elbtal. Temas de discusión: a) Políticas del mercado de trabajo en la Región de Sajonia.; b) Proceso de desindustrialización posunificación en el Este de Alemania con foco en el Estado de Sajonia; y c) (Re)industrialización y modelo de producción flexible: impactos actuales y perspectivas. Ciudad de Dresden, Alemania 2 de Noviembre de 2011</p>	
R13	Fábrica de Aviones del Estado (FADEA)	22/06/2012

Nomenclador de observaciones de campo

N	Recorrido	Fecha
O01	Zona sur: parque industrial Ferreira y zona aledaña (barrio Dean Funes ubicado frente a Ferreira) y Avenida O'higgins	5/12/2008
O02	Zona sur: cuadrante delimitado por ciudad universitaria, calle Velez Sarfield, circunvalación hasta calle San Carlos y recorrido por circunvalación de las dos manos.	17/12/2008
O03	Región Metropolitana: Montecristo, Malvinas argentinas y Malagueño	27 y 28 /04/2010
O04	Zona Norte. Barrio los Bulevares y alrededores. Circunvalación norte	24/11/2010
O05	Visita guiada en la ciudad de Berlín. Hitos históricos y políticos a cargo del Prof. Dr. Habil. Max Welch Guerra (Cátedra de Planeamiento e Investigación Espacial- Bauhaus Universität Weimar). Ciudad de Berlin, Alemania.	30/10/2011
O06	Visita guiada en la ciudad de Jena. Centro histórico, crecimiento de la ciudad y localización industrial posunificación a cargo del Dr. Hajo Holz (Cátedra de Sociología Económica de la Industria y el Trabajo, Friedrich Schiller Universität, Jena	4/11/2011

) y la Dr. Claudia Tomadoni (Cátedra de Planeamiento e Investigación Espacial, Bauhaus Universität Weimar). Ciudad de Jena. Alemania	
O07	Recorrido por la ciudad de Hamburgo-Alemania: áreas refuncionalizadas.	18 y 19/10/2011
O08	Parque Industrial Ferreyra y alrededores	8/6/2012
O09	Barrios: Pueyrredon, Los Pinos, Talleres, Plamar, circunvalación zona noreste. Colaboradores: Valentino Di Paolo y Luisina Di Paolo	15/07/2012
O10	Area central de la ciudad de Córdoba. Colaboradores: Valentino Di Paolo y Luisina Di Paolo	29/09/2012

Nomenclador de información periodística

Referencia	Fuente periodística	Fecha
P.T.comjus.10.12.12	Comercio y Justicia	10/12/12
P.T.lagac.13.3.12	La Gaceta	13/3/12
P.T.cronista.3.10.8	El cronista	3/10/08
P.T.nac.4.3.12	La Nación	4/03/12
P.T.lavoz.3.8.8	La voz del interior	3/08/08
P.T.lavoz.16.11.8	La voz del interior	16/11/08
P.T.lavoz.29.3.9	La Voz del interior	29/03/09
P.T.lavoz.3.5.9	La voz del interior	3/05/09
P.T.lavoz.25.7.9	La voz del interior	25/07/09
P.T.lavoz.14.2.10	La voz del interior	14/02/10
P.T.lavoz.9.5.10	La voz del interior	9/05/10
P.T.lavoz.12.6.10	La voz del interior	12/06/10
P.T.lavoz.13.6.10	La voz del interior	13/06/10
P.I.lavoz.17.7.11	La voz del interior	17/07/11
P.T.lavoz.27.2.12	La voz del interior	27/02/12
P.T.lavoz.8.3.12	La voz del interior	8/03/12
P.T.lavoz.12.3.12	La voz del interior	12/03/12
P.T.pag12.30.1.11	Página 12	30/01/11
P.T.pag12.26.2.12	Página 12	26/02/12
P.T.iEco.19.2.12	iEco (revista de negocios)	19/02/12
P.T.contexto. 24.2.12	Contexto (Tucumán)	24/02/12
P.T.ambito.13.3.12	Ambito financiero	13/03/12
P.T.pag12.2.4.13	Página 12	2/04/2013
P.T.pag12.28.3.13	Página 12	28/03/2013

Sistematización de registro periodístico

Archivo Industria Metalmeccánica (P.I.)

1- Carpeta Política Industrial - metalmeccánica

- Exportaciones: tipo de cambio, aranceles
- Impuestos, subsidios
- Medidas de reactivación
- Productividad
- Producción industrial
- Comercio
- Devaluación/ aumento de costos internos
- Competitividad
- Política con Brasil y en Brasil
- Políticas de asociatividad y cooperación Estado / empresas
- Posicionamiento ante el MERCOSUR

2- Carpeta Entrevistas (entrevistas a empresarios metalmeccánicos de Córdoba)

- Origen de las empresas, objetivos, producto principal
- Mantenimiento en la actividad
- Reconversión productiva
- Respuestas frente a las crisis
- Indicadores productivos
- Insumos industriales
- Demandas del mercado
- Perspectiva empresaria

3- Carpeta Sindicatos: Smata-UOM

- Reclamos ante el Ministerio de Trabajo
- Medidas de fuerza: suspensiones, despidos y retiros voluntarios
- Negociaciones con las empresas. Firma de convenios, renegociaciones
- Elecciones

4- Carpeta Cámara de Industriales Metalúrgicos

- Opiniones y estrategias

5- Carpeta Unión Industrial de Córdoba –UIC-

- Opiniones y estrategias

6- Carpeta actividades de la industria metalmeccánicas

- Actividades principal
- Relaciones sectoriales
- Innovaciones tecnológicas
- Inversiones
- Desgravaciones impositivas
- Fusiones entre firmas
- Cierre de empresas

Archivo Territorio, Economía y Sociedad (P.T.)

1- Carpeta Crisis Gobierno-campo

- Retenciones impositivas
- Productividad de las distintas actividades agrarias
- Exportaciones del sector
- Ley 125
- Mesa de enlace
- Posiciones de los distintos agrupamientos de productores
- Desabastecimiento e impactos en otras actividades

- 2- Carpeta MERCOSUR: Bloque Regional
 - Economías regionales y MERCOSUR
 - El “Corredor bioceánico”
 - Políticas nacionales hacia el MERCOSUR
 - Posicionamiento de empresarios locales ante el MERCOSUR
 - Argentina y el ALCA
 - Negociaciones del Bloque con CEE
 - Política del gobierno de la provincia de Córdoba en relación al MERCOSUR.
- 3- Carpeta Infraestructura Urbana
 - Uso de suelo y promoción de determinados usos en distintas partes de la ciudad
 - Re-conversión de usos: ex ferrocarril mitre, ex batallón 141
 - Red de Accesos a Córdoba (RAC). Caminos alternativos
 - Proyecto de nuevo Centro cívico
 - Proyecto 2º anillo de circunvalación
 - Obras de desagüe y suelos colapsables en la ciudad de Córdoba
- 4- Carpeta Emergentes Urbanos
 - Vacíos urbanos
 - Grandes superficies comerciales: hipermercados
 - Nuevas formas urbanas residenciales: countries, barrio cerrado de altura, barrios cerrados, barrios de chacras.
 - Transporte urbano
 - Edificios inteligentes
 - Cluster tecnológico/zona aeropuerto
 - Parques refuncionalización
 - Obras y créditos del BID destino red vial urbana
 - Parques industriales en Córdoba
 - Problemática zona centro: casco histórico, peatonal, zona del abasto
 - Fragmentación urbana: villas de emergencia
 - Localización industrial en la ciudad.
- 5- Carpeta Protesta Social
 - A escala nacional y provincial. Piquetes
- 6- Carpeta Mercado de trabajo
 - Precarización laboral: trabajo temporal, baja de salario, pérdida de reivindicaciones, rotación horaria y de jornadas, falta de redes de asistencia sanitaria y sociales, reducción o inexistencia de aportes previsionales
 - Flexibilidad productiva y flexibilización laboral
 - Ocupación, subocupación y desocupación. Números a escala provincial y nacional. Subsidios
 - Empleo formal e informal
 - Tercerización laboral. Trabajo por cuenta propia
 - Estado legitimador del modelo de precarización laboral
 - Planes de trabajo del gobierno nacional y provincial: “Trabajar”, “PPP” y “VAL”
 - Nuevas formas de trabajo e impacto en la salud física y psíquica
 - Problemática de la reinserción laboral. Capacitación
- 7- Carpeta Calidad de Vida
 - Índice de desarrollo Humano IDH
 - Indicadores de la caída de la calidad de vida: pobreza, indigencia, desocupación, mortalidad infantil, acceso a servicios de salud y educación.
 - Provisión de servicios básicos
- 8- Carpeta Globalización
 - Discursos: el modelo neoliberal
 - Discursos alternativos

- Opiniones de intelectuales
 - Manifestaciones globalifóbicas: Gotemburgo, Barcelona, Génova
 - Reuniones del G8
- 9- Crisis Internacional
- Impactos en la actividad metalmeccánica
 - Competitividad
 - Quiebras de multinacionales
 - Salvataje a empresas: estado norteamericano y algunos países de Europa
 - Posicionamiento frente a la crisis de determinados países
 - Respuesta de Argentina frente a la crisis: “plan canje electrodomésticos” y “plan 0 Km”.
 - Disminución de Inversiones
 - Disminución de consumo- recesión
 - Desocupación

INFORMES OFICIALES Y DOCUMENTOS PUBLICOS

- Berti N. (2012) documento de trabajo GIITT-UNC "Notas sobre el concepto de dispositivo de regulación". Departamento de geografía Universidad Nacional de Córdoba.
- Roca, M. A. (1998) "El espacio urbano en los barrios de Córdoba: configuración, usos y apropiación en el fin del milenio" Investigación Secyt- Universidad Nacional de Córdoba.
- Informe UIC (2011) "Instrumentos para el fomento de la competitividad de las PyMes industriales de Córdoba".
- Informe "Guía de Instrumentos y Programas de Apoyo para PyMES industriales" elaborado por el Programa de los FOROS NACIONALES DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS de la Subsecretaría de Industria de la Nación.
- Informe Córdoba en Cifras - Municipalidad de Córdoba. Año 2006, 2008, 2012
- COMUNICACIÓN "A" 5319 05/07/2012 del BCRA. Línea de créditos para la inversión productiva. <http://www.aba-argentina.com/prensa/gacetillas/PDF/2012/A5319.pdf>
- Informe especial: Perspectivas del desempeño productivo de las PyME industriales en 2011. Fundación Observatorio PyME) http://www.observatoriopyme.org.ar/download/informes/IE_DesempenoPyME_indust_03-2011.pdf
- Informe del Banco Central de la República Argentina (2010) "Las inversiones directas en empresas residentes a fines del 2010"
- Informe: Producto Bruto Regional de la Provincia de Córdoba. Evolución a valores constantes. Años 2001-2009. Dirección General de estadísticas y censos. Dirección de estadística económica. Provincia de Córdoba. Noviembre 2011.
- Buthet C., Baima, M., Calvo D. (2007). Informe "Relevamiento de asentamientos de villas de emergencia de la Ciudad de Córdoba existentes a abril del 2007". SEHAS- Servicio hábitat y acción social.
- Informe del Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba 2009 "El Balance de la Economía Argentina 2009. Herramientas para la Elaboración de un Plan Bicentenario".
- Acosta Guillermo (2011) "Desempeño y perspectivas del sector industrial en Córdoba" presentación realizada en el 4to Coloquio Industrial de Córdoba. Informe del Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba
- INDEC - Censo Nacional Económico año 2004/2005

- INDEC- Censo Nacional de Población y vivienda 2001
- Encuesta a PyMEs industriales realizada por la Fundación Observatorio PyME en el año 2011
 - Dirección de Estadísticas y censo de la Provincia de Córdoba Censo provincial 2008
 - IERIC (2012)– informe de coyuntura de la construcción correspondiente al año 2010. Buenos Aires.
 - IERIC (2007) Crecimiento de la actividad de la Construcción y disponibilidad de Mano de Obra. Estudio en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Buenos Aires
 - Plan Estratégico Industrial 2020
 - Liendo Leonardo (2012) “Presión tributaria en Argentina” presentación realizada en el marco de una Capacitación de la Subsecretaría Pyme provincia de Córdoba
 - Informe de desempeño de las UVTs en presentaciones FONTAR 2007-2009 en base al relevamiento de evaluación de desempeño realizado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y tecnológica.
 - Ricci, M. B. (2008) Proyecto de Investigación “MODELO DE CALCULO DEL VALOR DE UN CLIENTE EN LAS PYMES DEL SECTOR TERCIARIO DE LA CIUDAD DE CÓRDOBA” Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Córdoba. SECYT.
 - Priotto, H. (2008) Proyecto de Investigación “LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y LA INFORMACION CONTABLE”- Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Córdoba. SECYT.
 - Echegaray, F. (2008) Proyecto de Investigación “EL FIDEICOMISO COMO UNA HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES” – Facultad de Ciencias Económicas- Universidad Nacional de Córdoba. SECYT
 - Matta, A. (2008) Proyecto de Investigación “ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE LAS POLITICAS Y PROGRAMAS DE DESARROLLO DE LA ASOCIATIVIDAD DE MYPES EN CORDOBA” - Facultad de Ciencias Económicas- Universidad Nacional de Córdoba. SECYT
 - Landrisini G. (2003) Proyecto de investigación “Políticas, instituciones y dinámica económica y su incidencia en el desarrollo de las Pymes de tramas productivas regionales”. Facultad de Economía. Universidad Nacional del Comahue. Neuquén.
 - Datos aportados por UIC 2011-2012
 - Datos aportados por ministerio de industria 2012
 - Protocolo Coloquio 1 GIITT 2010 – Dto. de Geografía – Universidad Nacional de Córdoba.

-Protocolo Coloquio 2 GIITT 2011 – Dto. de Geografía – Universidad Nacional de Córdoba.

LEYES, DECRETOS Y ORDENANZAS

- Decreto Nacional 699/10 Régimen de promoción.
- Ley Nacional 22.021
- Ley Nacional 24.467 de la pequeña y mediana empresa
- Ley Nacional 25.300
- Ley Nacional 26.457 (incentivo a industria de motocicletas y motoparte)
- Ley Nacional 26.393 (beneficios para el sector autopartista)
- Ley Nacional 25.922 (promoción industria del software)
- Ley Nacional 23.877 (promoción y fomento de la innovación tecnológica)
- Ley Nacional 26.539 (régimen de importaciones)
- Ley Nacional 25.856
- Ley Nacional 25.922
- Ley Nacional 24.144 (Cata orgánica BCRA)
- Ley Nacional 26739 (reforma de la carta orgánica BCRA)
- Decreto Nacional 964/2010
- Decreto Nacional 915/2010
- Disposición Nacional 24/2001 de SEPyME
- Disposición Nacional 21/2010 se SEPyME
- Resolución Regional 59/98 del Mercosur/GMC
- Resolución Nacional 45 del Ministerio de Industria

- Ley Provincial 9.727 (Promoción y desarrollo de PyMEs industriales)
- Ley Provincial 6.230 (Promoción industrial)
- Ley Provincial 9.121
- Ley Provincial 7.255
- Ley Provincial 9.331 (Compre Córdoba)
- Ley Provincial 9.841
- Ley Provincial 9687

- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba N°8060-85: Fraccionamiento de tierras.
- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba N° 8133-85: Uso del suelo.
- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba N° 8256-85: Ocupación del suelo.
- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba N° 8606-91: Urbanizaciones Residenciales Especiales.

- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba N° 12077-12: Convenios Urbanísticos.
- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba 11.199/06
- Ordenanza Municipal de la Ciudad de Córdoba 11.399/07

PAGINAS WEB

a- Páginas WEB de cámaras y asociaciones industriales

- Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba.
<http://www.metalurgicoscba.com.ar/>
- CAFMA (Cámara argentina de fabricantes de maquinarias agrícolas)
<http://www.cafma.org.ar/>
- AFAC (Asociación de Fabricantes de Autopartes y Componentes) www.afac.com.ar
- AIFIDREM (Asociación de Fabricantes y Distribuidores de Repuestos para Motores)
[info@afydrem.com.ar](http://info.afydrem.com.ar)
- APYME (Asamblea de pequeños y medianos empresarios) www.apyme.com.ar
- ASEMECO (Asociación provincial de empresarios metalúrgicos de Córdoba) <http://www.asemeco.com/>
- Córdoba Technology (Asociación de empresas de tecnología de Córdoba)
www.cordobatechnology.com/index.asp
- CIIECA (Cámara de informática, electrónica y comunicaciones del centro de Argentina) www.ciiicca.org.ar
- UIC (Unión industrial de Córdoba) www.uic.org.ar

b- Páginas WEB de empresas metalmecánicas

- CEM SRL <http://www.cemsrl.com.ar>
- Matricería Austral. <http://www.matriceriaaustral.com/>
- Hidromec <http://www.hidromecbombas.com.ar>
- INFAS SRL. <http://www.infas.com.ar>
- Metal Veneta S.A.. www.metalveneta.com.ar,

- FEM <http://www.femcordoba.com.ar>
- Ex planta Perkins . www.pettrak.com.ar
- Lasso S.A. [ttp://www.lassosa.com](http://www.lassosa.com)
- Fiat www.fiat.com.ar
- Renault www.renault.com.ar
- Iveco www.iveco.com.ar
- Daimler-Chrysler www.daimler-chrysler.com.ar
- General Motor www.chevrolet.com.ar
- Ruani Máquinas y Herramientas ruani≡ruani.com
- Pistones Persan persan≡onenet.com.ar

c- Páginas WEB de organismos públicos

- www.agenciaprocordoba.gov.ar
- INDEC www.indec.mecon.gov.ar
- Municipalidad de Córdoba www.cordoba.gov.ar
- Gobierno de la Provincia de Córdoba www.cba.gov.ar
- Encuesta sobre Evolución Industrial de la Provincia de Córdoba www.eco.unc.edu.ar
// encid≡eco.uncor.edu
- CEPAL www.un.org.ar/cepal_iarg
- Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo
www.econ.uba.ar/ceped.html
- Consulta en páginas web de los organismos mencionados: convocatorias, bases y condiciones de los programas (fechas de ingreso web: 10-15 de enero del 2012 y 1-10 de abril del 2012)

ANEXOS

I- Guía de entrevistas

II- Programas Nacionales y Provinciales para PyMEs

III- Actividades económicas por patrones Ordenanza Municipal 8133. Mapa zonificación de usos de suelo (CD adjunto)

IV- Relevamiento de edificios para oficinas

V- Mapa fraccionamiento de suelo urbano. Municipalidad de Córdoba (CD adjunto)

ANEXO I: GUIA DE ENTREVISTAS

a) EMPRESAS

Objetivo: identificar relaciones productivas, sectoriales, intersectoriales y territoriales

1) Características generales de la empresa a entrevistar

(Tiempo en la actividad, cambios de actividad en el tiempo: 2001 y 2008, localización y cambios en, origen del capital, tamaño, capacidad instalada utilizada, personal ocupado permanente y temporario, integración en la cadena de producción, sucursales, productos principales que industrializa, productos secundarios, servicios adicionales, destino: mercado interno o externo, normas de calidad, acceso a créditos, acceso a tecnología)

2) Relaciones productivas

Principales clientes, principales proveedores, localización de clientes y proveedores, característica de la relación (duración: temporal, permanente, etc.).

Estacionalidad de compra y ventas, tipo de empresas con las que se relaciona (tamaño, origen del capital, empresa familiar).

Condiciones de pago con clientes y proveedores. Asociatividad con otras empresas para compra o venta, integración gremial, integración en cámaras empresariales,

3) Opinión

Cambios que observa en el entorno, a partir de cuando.

Datos generales de la empresa:

Nombre

Localización y cambios, sucursales, motivos por los cuales se localiza allí.

Fecha de inicio de actividad

Forma jurídica y cambios en el tiempo:

Capacidad de instalada, capacidad utilización:

¿Y después de la devaluación?

¿Y con la crisis del 2008? campo?

Relaciones productivas

Principales productos y actividad

Proveedores: sector clave. Localización. Producto. Relación es constante durante el año o es temporal. Condiciones de pago y formas de pago. ¿Importa materia prima, productos, servicios? Proveedores (tercerizados).

Clientes: sector clave. Principales clientes (actividad, origen, localización). ¿Exporta? ¿Produce para mercado interno? Condiciones de pago. Asociatividad (tiempo, durabilidad, proyecto, etc)

Política de recursos humanos (se conservan, se despiden, se suspenden, a la hora de tomar gente que se necesita se valora la experiencia. Trabajo eventual.)

Cantidad de empleados y sindicalización

Trabajo temporarios, trabajadores Permanente

Tiempo promedio de los trabajadores en la empresa

En que sectores vive el personal

Estado: municipal, provincial

Promoción industrial, exención impositiva y localización

Relación con los sectores de gobierno (comercio exterior, Adec, etc)

Acceso a crédito

Relaciones institucionales

Camaras empresariales: capacitación, comercializacion, I+D, representatividad

Relación con Sindicatos

¿Incorporo tecnología en los últimos 10 años? ¿Posee normas de calidad?

Integración regional. Relación con Brasil.

Futuro de la empresa en la actividad.

b) AGENTES PÚBLICO (directores de áreas o intendentes)

Objetivo: identificar la existencia o ausencia de políticas de radicación, promoción y/o incentivo a la actividad industrial a nivel municipal y la posible sectorialidad industrial en dichas políticas. Corroborar la existencia de normativa. Identificar el alcance (local, región metropolitana, Ciudad de Córdoba, Provincia) que el municipio otorga a la planificación en torno al sector industrial.

¿Cuál es el escenario local, en cuanto a perfil productivo, que se sostiene desde el gobierno municipal? (insistir en las potencialidades sobre el que sostienen dicho escenario)

¿Tiene el Municipio alguna normativa para la instalación/radicación de industrias?
¿Cómo se complementan con otras normativas a nivel provincial/regional IPLAM/nacional?

¿Desde el municipio se promueven exenciones impositivas para la radicación industrial/actividades en general?, que otro tipo de medidas adopta el gobierno con este fin?

¿Existe una normativa de uso de suelo para la radicación de actividades? ¿Tiene la localidad destinada un área para la actividad industrial? ¿Dónde y porqué?

-Mercado de la tierra. Agentes que participan.

¿Existen en la localidad industrias metal mecánicas? ¿Qué actividades desempeñan?
Y cuáles son esas empresas (si es posible) Registro de industrias

¿Se instalaron bajo algún régimen de promoción industrial?

¿Cuál es la antigüedad que posee cada una de ellas?

¿Deben cumplir con obligaciones impositivas?

¿Hay en la actualidad alguna solicitud para la instalación de firmas metalmecánica?
Cooperativas de servicios

Desde su gestión, observa relaciones de colaboración entre las empresas del rubro reflejadas en intercambios de información, en relaciones proveedor-cliente-subcontratista, etc. ¿Se gestiona desde el municipio actividades de coordinación que fomenten la asociatividad?

De las empresas instaladas en su localidad; ¿Cuál cree usted es una empresa que se destaca por alguna cualidad en particular?

Cuál/es cree usted han sido las motivaciones que impulsaron la localización de estas industrias en la localidad.

c) TRABAJADORES

Nombre:

Edad:

Empresa:

Fecha:

Lugar:

¿Cuál es su profesión? Hace cuanto que se dedica a esto? Siempre se dedicó a lo mismo? En que empresas ha trabajado?

¿En qué empresa trabaja actualmente? Desde cuándo? Cómo/por qué medios ingresó en la empresa?Cuál es el producto/servicio principal de esa empresa? Puede decirnos los clientes mas importantes?

¿Cómo está organizado el trabajo en la empresa en la que trabaja actualmente (equipos, células, etc.)?

¿Hay contacto con compañeros de trabajo en el proceso? En algún otro momento?

¿Existe un equipo de conducción (solo conduce) que informa cómo y qué hacer a los operarios?

¿Hay rotación de trabajadores entre células, equipos o puestos de trabajo?

¿Cómo es la formación en el puesto de trabajo? Los trabajadores mas antiguos forman parte de la formación de los nuevos trabajadores? Hay planes de capacitación organizados? Quien los organiza y quien los ejecuta?

¿Los trabajadores aportan ideas para mejorar el proceso de trabajo/producto? Como lo hacen? Hay sistemas de sugerencias? La empresa implementa las sugerencias de los trabajadores?

¿Hay controles de calidad en el proceso productivo? Como se realiza? Y en el producto? Como se realiza? ¿Hay controles de tiempos en el proceso?

¿Cómo son las instalaciones en las que trabaja? Hay medidas de seguridad frente a un accidente?

¿Se requiere de alguna medida de seguridad para el tipo de trabajo que realiza? ¿Se cumplen?

¿Cómo es la jornada de trabajo? Cuantas horas por día? Se establece la jornada para todo el año? Se modifica esa jornada por alguna circunstancia (por ejemplo algún pedido de algún cliente, que clientes y para que productos)?

¿La intensidad en la jornada de trabajo cambia por algún motivo? Cuales? Como se implementa el cambio desde la empresa?

¿Cómo son los tiempos de descanso en la jornada de trabajo?

¿Cómo en la contratación? Hay periodo de prueba? Es por tiempo determinado? Por tipo de tarea? Otros?

¿La relación entre trabajadores temporarios y permanentes como es? Como es el trato de la empresa en ambos casos?

¿En caso de desconformidades o necesidad de plantear alguna problemática a la empresa por parte de los trabajadores como la plantean? Por qué medios?

¿Hay delegados gremiales en las empresa? Como se manejan?

¿Está usted sindicalizado? A que sindicato? Desde cuándo? Que beneficio/utilidad le presta el sindicato?

¿Conoce los medios por los que otros trabajadores han ingresado a la empresa (agencia, empresa directamente)?

ANEXO II: PROGRAMAS NACIONALES DE APOYO, PROMOCION Y FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO CON INJERENCIA EN SECTOR INDUSTRIAL

Organismo otorgante	Organismo ejecutor	Nombre	Finalidad	Beneficiario	Alcance
					Geográfico/Sectorial
SEPyME		Programa Planes de Desarrollo Industrial Regional-2001	Asistencia técnica/capacitación	Municipios-provincias- ONG	Geográfico: municipios/provincias
		Programa Sistemas Productivos Locales – Cluster y Redes Productivas 2006	Apoyo técnico y financiero	MiPyMEs q constituyan grupos asociativos	Sin especificar
		Programa Sociedades de Garantía Reciproca -SGR	Beneficios impositivos y/o fiscales. Facilitar el acceso al crédito para las MiPyMEs	MiPyMEs	Sin especificar
		FOGAPYME	Garantías para financiamiento en entidades acreditadas a tasas bajas	MiPyMEs	Sin especificar
		Programa Nacional de Capacitación	Aportes no reembolsables para capacitación de mandos medios en capacitadoras habilitadas	PyMEs	Sin especificar
	ADEC UVT -Cámara Metalúrgicos	PACC – programa de acceso al crédito y competitividad	Aportes no reembolsables para asistencia técnica	Empresas	Geográfico: sistemas productivos locales
		Programa Nacional de apoyo al empresariado joven	Capacitación y financiamiento. Beneficios impositivos/fiscales y facilidades financieras	Personas físicas o jurídicas constituidas	Sectorial: actividades industriales, científicas, investigación y servicios industriales
		Régimen de bonificación de tasas pymes	Bonificación de tasas de interés para créditos en entidades bancarias	MiPyMEs	Sin especificar
	ADEC	FONAPYME 2000	Bonificación 50% tasa interés créditos banco nación. Inversiones en bienes de capital, construcción e	MiPyMes que no estén vinculadas o controladas por sociedades o grupos económicos nacionales o extranjeros	Sectorial: empresas manufactureras, transformadoras de productos industriales,

			instalaciones principalmente		prestadoras de servicios industriales, agroindustriales y del sector de la construcción
		Crédito fiscal para capacitación	Asistencia Técnica	Empresas	Sin especificar
		Experto PyME	Asistencia técnica gratuita para diagnóstico y plan de mejoras	PyMEs	Sin especificar
		Programa Nacional para el Desarrollo de Parques Industriales en el Bicentenario	Financiar obras de infraestructura dentro y fuera de los parques industriales públicos, y asimismo fomentar la radicación en ellos de Pequeñas y Medianas Empresas, mediante la bonificación parcial de la tasa nominal anual que establezcan las entidades financieras	PyMEs radicadas en parques industriales o a radicarse	Geográfico: parques industriales
		Crédito italiano para PyMEs	Créditos italianos	PyMEs	Sin especificar
		FONPLATA – 2006	Asistencia técnica para la primer exportación	PyMEs	Sin especificar
		Articulación Exportadora entre Grandes Empresas y PyMES	articulación	Grandes y pymes articuladas	Sectorial: empresas industriales
		PRE-Programa de Apoyo a la Reconversión Empresarial(fondos del BID)	Bonificación del 50% para asistencia técnica (registro de consultores) para estudios de mercado, desarrollo de nuevos productos, planes comerciales, etc.	PyMEs	Sectorial: marketing, nuevos mercados, comercial
		PRONADEM desarrollo emprendedor- 2006	Asistencia técnica	Emprendedores	Sin especificar
Secretaría de Industria		Régimen <i>Draw Back</i>	Beneficios impositivos y fiscales para favorecer exportación	Exportadores/importadores	Sin especificar
		Incentivo inversión local de motocicletas y moto parte LEY N° 26.457-	Beneficios impositivos/fiscales Reintegro del 25% al 16% sobre la compra de motopartes, matrices y moldes locales.	Empresas industriales	Sectorial: industria motocicleta/motoparte
		Régimen automotriz	Beneficios impositivos y	Empresas autopartistas y automotrices	Sectorial: industria

	Mercosur	fiscales		automotriz
	Incentivo producción bienes de capital- 2001	Beneficios impositivos y fiscales. Promover la fabricación nacional de bienes de capital, informática y telecomunicaciones mediante la emisión de un bono fiscal	Establecimientos industriales de bienes de capital, informática y telecomunicaciones	Sectorial: industria bienes de capital, informática y telecomunicaciones
	Compre nacional	Utilizar el poder de compra del Estado como instrumento de promoción	Empresas locales – Pymes tienen preferencias	Geográfico: empresas de origen local
	Programa: Unidad de Medio Ambiente - UMA	Asistencia Técnica – Ambiente	Empresas Industriales	Sectorial: industria
	RAF (régimen de aduana en factoría)	Beneficios impositivos y fiscales para importar	Empresas industriales	Sectorial: industria
	Programa de Reducción de las sustancias que agotan la capa de ozono (PRESAO)	Aportes No Reembolsables para implementar acciones tendientes a proteger el medio ambiente y reconvertir los sectores industriales	Empresas industriales	Sectorial: industria
	Plan nacional de diseño	Asistencia Técnica	Empresas	Geográfico: nacionales Sectorial: diseño
	Régimen reintegro a la exportación	Beneficios impositivos o fiscales para exportar productos del Mercosur	Empresas	Geográfico: Mercosur
	Programa Saldo técnico del IVA (para bienes de capital, informática y telecomunicaciones)	Beneficios impositivos y/o fiscales. Un saldo técnico de IVA que consiste en la diferencia entre el 21% (abonado en la compra de insumos, partes y piezas destinadas a la fabricación de bienes de capital, informática y telecomunicaciones) y el 10,5% para la venta de dichos bienes	Industrias de los bienes de capital, informática y telecomunicaciones	Sectorial: industria bienes de capital, informática y telecomunicaciones
	Programa de ayuda la inserción comercial internacional de las PYMES -PROARGENTINA	Asistencia técnica, Aportes no reembolsables	Pymes	Sectorial: comercio internacional
	Programa Ley de Desarrollo y Consolidación del Sector	Aportes no reembolsables. Beneficio consistente en el pago de un reintegro en	Industria autopartista	Sectorial: industria autopartista

		Autopartista Nacional (LEY Nº 26.393)	efectivo sobre el valor de las compras de las autopartes locales		
		Programa Régimen de Promoción de la Industria del Software (LEY 25.922)	Beneficios impositivos y/o fiscales. El régimen prevé los siguientes beneficios: * Estabilidad fiscal por diez años (hasta el 17/09/2014). * Bono fiscal por hasta el 70% de las contribuciones patronales y desgravación de hasta el 60% en el impuesto a las ganancias	Industria software	Sectorial: industria del software
		Programa Régimen de Importación de bienes integrantes de grandes proyectos de inversión (Resolución M.E. 256/2000)	Beneficios impositivos y fiscales	Industrias	Sectorial: industria
		Programa Régimen de financiamiento del IVA a la compra o importación de bienes de capital	Beneficios impositivos y/o fiscales. Favorecer la compra o importación de bienes de capital que fortalezcan el perfil exportador del país	Empresas inversoras	Sin especificar
		Programa Régimen de importación de líneas de producción usadas	Beneficios impositivos y/o fiscales	Empresas	Sin especificar
		Programa Innovación en cadenas de valor - PNUD ARG 08/001	Asistencia técnica gratuita proporcionada por un equipo de especialistas. apoyo a emprendimientos e innovación productiva	Emprendimientos	Sin especificar
Instituto Nacional de Tecnología Industrial - INTI	INTI Córdoba	Programa Electrónica e Informática	Asistencia técnica	las empresas e industriales del sector y a la sociedad en general	Sectorial: electrónica e informática
		Programa INTI - Futas y Hortalizas	Asistencia técnica	Estado, industrias y empresas	Sectorial: agroindustrias
		Programa INTI - Extensión y Desarrollo	Asistencia técnica	Instituciones del Estado, empresas del sector Industrial, PyMEs y emprendedores en general.	Sin especificar
		Programa INTI - Aeronáutico y Espacial	Asistencia técnica	ONG.	Sectorial: aeronáutico espacial
		Programa INTI cueros	Asistencia técnica	Sin especificar	Sectorial: cueros- curtiembre

		Programa INTI Mecánica	Asistencia técnica	Industrias, estado, universidades,	Sectorial: metalmecánica
		Programa INTI lácteos	Asistencia técnica		Sectorial: lácteos
		Programa INTI Biotecnología industrial	Asistencia técnica	Empresas	Sectorial: biotecnología industrial
		Programa INTI Carnes	Asistencia técnica	Frigoríficos	Sectorial: Carne
		Programa INTI - Metrología Legal y Calidad de las Mediciones	Asistencia Técnica		Sectorial: metrología
		Programa INTI-Servicio Argentino de Interlaboratorios (SAI)		Laboratorios	Sectorial: laboratorios
		Programa INTI - Envases y Embalajes	Asistencia técnica	Empresas fabricantes de envases y embalajes	Sectorial: embases y embalajes
		Programa INTI - Servicio Argentino de Calibración y Medición (SAC)	Asistencia técnica a través de laboratorios propios	Empresas, industrias, estado	Sectorial: calibración y medición
		Programa INTI - Proceso Superficiales	Asistencia técnica	Estado, empresas industriales	Sectorial: materiales
		Programa INTI Madera y Muebles	Asistencia técnica	Estado, empresas industriales	Sectorial: madera y muebles
		Programa INTI Plásticos	Asistencia técnica	Estado, empresas industriales	Sectorial: plásticos
		Programa INTI - Organismo de Certificación	Asistencia técnica	Sin especificar	Sin especificar
		Programa INTI Energía	Asistencia técnica. Uso racional de la energía	Estado, industrias	Sin especificar
		Programa INTI-Diseño Industrial	Asistencia técnica	Estado, industrias	Sectorial: diseño industrial
		Programa INTI- Física y Metrología	Asistencia técnica	Sin especificar	Sectorial: metrología
		Programa INTI Ambiente	Asistencia Técnica. Uso de recursos naturales, condiciones laborales, salud ocupacional	Sin especificar	Sin especificar
		Programa INTI- Caucho	Asistencia técnica	Sin especificar	Sectorial: caucho
Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva de la Nación		Programa de Capital de Riesgo para empresas del área de ciencia, tecnología e innovación productiva	Asistencia técnica, Beneficios impositivos y/o fiscales. Impulsar el desarrollo de la inversión de capital de riesgo en el país	Personas físicas y las de existencia ideal, públicas o privadas que desarrollen actividades productivas, científicas, tecnológicas o financieras	Sectorial: ciencia, tecnología e innovación
	Agencia Nacional de Promoción	Programa Subsidios a Emprendedores - FONSOFT	Aportes no reembolsables. Promover el espíritu emprendedor dentro del sector	Industria Software	Sectorial: industria Software

Científica y Tecnológica (organismo dependiente de -MINCYT) UVT cámara Metalúrgicos		de Software y Servicios Informáticos		
	Programa Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID) - FONCYT	Aportes no reembolsables. Favorecer que la investigación científica y tecnológica se oriente hacia aplicaciones que sean de interés de uno ó más Adoptantes (empresas o instituciones),	Empresas o instituciones	Sin especificar
	FONTAR (Fondo tecnológico argentino)Subvención para Proyectos de Desarrollo de Plan de Negocios (Art. 5° RBP*)	Subvención para el financiamiento de Proyectos de Desarrollo de Negocios originados en I+D.	Micro, pequeñas y medianas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica	Sin especificar
	FONTAR Subvención para la Formulación de Proyectos (Art. 7° RBP*)	Subvención para la Formulación de Proyectos de Investigación y Desarrollo, Transmisión de Tecnología o Asistencia Técnica.	Micro, pequeñas y medianas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica	Sin especificar
	FONTAR. Subvención Para Proyectos de Capacitación y Reentrenamiento	Subvención para el financiamiento de Proyectos de Capacitación y Reentrenamiento de Recursos Humanos	Micro, pequeñas y medianas cuyos proyectos sean gestionados, administrados y ejecutados por una Unidad de Vinculación Tecnológica	Sin especificar
	FONTAR Crédito fiscal	Beneficios impositivos y fiscales para Investigación Científica: Trabajos destinados a adquirir nuevos conocimientos científicos. Investigación Aplicada: Trabajos destinados a adquirir conocimientos para su aplicación práctica en la producción y/o comercialización	Sin especificar	Sin especificar
	FONTAR- programa CAE-BICE	Facilidades financieras	Empresas	Sin especificar
	FONTAR Créditos regionales	Facilidades financieras	Empresas	Geográfico: desarrollo regional
	FONTAR- créditos para proyectos de modernización	Facilidades financieras	PyMEs	

	FONTAR - Programa Proyectos Integrados de Aglomerados Productivos (PI-TEC) -	Asistencia técnica, Aportes no reembolsables, Facilidades financieras. financiar actividades de investigación, desarrollo e innovación, en las que intervengan empresas, centros de investigación y formación superior vinculados a un Aglomerados Productivos (AP).	Empresas, centros de investigación	Sin especificar
	FONTAR Programa ANR 600 - Desarrollo Tecnológico (PDT)	Aportes no reembolsables cofinanciar proyectos de innovación tecnológica realizados por micro, pequeñas y mediana empresas	Micro pequeñas y medianas empresas	Sin especificar
	FONTAR Programa Créditos Exporta - FONSOFT	Aportes no reembolsables, Facilidades financieras Están destinados a otorgar financiamiento a través de créditos para la iniciación o consolidación de la actividad exportadora de empresas PyMES, dedicadas a la producción de software	PyMES	Sectorial: software
	Programa ANR Patentes -	Aportes no reembolsables Promover la protección de los resultados innovativos, producto de investigaciones y desarrollos en las diferentes ramas de la actividad científico-tecnológica y productiva.	Sin especificar	Sin especificar
	FONTAR - Programa ANR Programas de Consejerías Tecnológicas (PCT) -	Aportes no reembolsables Favorecer un mercado adecuado que permita dinamizar de forma permanente el proceso de mejoramiento de las capacidades de innovación en las firmas.	Empresas	Sin especificar
	FONTAR Programa ANR Proyectos creación de laboratorios I+D en	Aportes no reembolsables Creación o fortalecimiento de una unidad I+D en empresas a	Laboratorios	Sectorial: laboratorios

		empresas -	través de la incorporación de investigadores y equipamiento de investigación.		
		FONTAR - Programa: Aportes no reembolsables - FONSOFT	Aportes no reembolsables para certificación de calidad, nuevos productos y procesos, investigación y desarrollo	Empresas	Sectorial: industria del software
		FONTAR- Programa: ARAI - Aportes no reembolsables a instituciones	Aportes no reembolsables / Crédito tasa subsidiada	Instituciones públicas y privadas sin fines de lucro que presten servicios tecnológicos al sector productivo.	Sectorial: servicios tecnológicos
Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio Internacional y Culto		Programa Integrado de Promoción Comercial y Desarrollo de Mercados Externos	Asistencia técnica para la organización de misiones comerciales multisectoriales, seminarios, misiones sectoriales, semanas argentinas, misiones inversas, participación en ferias internacionales y eventos de promoción de distinta índole.	Empresas	Sin especificar
	Fundación Exportar	Rondas Internacionales de Negocios	Aportes no reembolsables para reuniones o jornadas de negocios	Empresas	Sin especificar
		Grupos de Exportadores	Asistencia técnica y Aportes no reembolsables para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a los mercados externos	MiPyMEs	Sin especificar
		Programa Participación en Ferias Internacionales	Asistencia técnica, Facilidades financieras. La Fundación Export-Ar realiza una licitación internacional para el montaje del Pabellón Argentino.	Empresas	Sectorial: bienes y servicios
		Programa Promoción Sectorial	Asistencia Técnica para elaborar un Plan Estratégico de Marketing Integral para un conjunto de empresas de un mismo sector.	Empresas de un mismo sector que puedan ser competitivas a nivel internacional.	Sin especificar
		Programa Inserción de Productos Argentinos	Asistencia técnica para Promocionar y lograr el posicionamiento de productos y marcas argentinas en los	Empresas	Sectorial: bienes y servicios

			mercados internacionales		
		Programa Viajes de Promoción Sectorial	Aportes no reembolsables. Fundación Export.Ar participa en la selección de los destinatarios de la oferta argentina	Empresas desarrolladoras de productos y/o servicios con potencial exportador agrupadas por sector	Sectorial: bienes y servicios
Consejo Federal de Inversiones - CFI		Programa para la reactivación productiva - CFI-	Facilidades financieras para Desarrollar actividades productivas regionales mediante el apoyo crediticio a micro y pyme. Para trabajo, activo fijo o pre inversión	Micro emprendimientos, pymes patrimonio no supere los \$ 540.000	Geográfico: actividades productivas regionales
		Créditos para la Producción Regional Exportable	asistencia financiera a las empresas perspectivas exportables	MiPyMEs exportadoras,	Sectorial: bienes e insumos
		Financiación de Capital de Trabajo de las MIPYMES	Línea de crédito destinada a financiar capital de trabajo destinado a las distintas	Empresas de todos los sectores de la actividad productiva MIPYMES	Sin especificar
		Financiación de Inversiones	Financiación de la adquisición de Bienes de Capital y la financiación de Proyectos de Inversión en Bienes y Servicios	Empresas en general	Sectorial: bienes y servicios
		Financiación de los servicios para la implementación de normas de calidad y estudios de impacto ambiental	Financiación de los servicios para la implementación de normas de calidad y estudios de impacto ambiental	Empresas en general	Sin especificar
		Financiación de inversiones - Tasa combinada	Financiar proyectos de inversión y la adquisición de bienes de capital nuevo sin uso	Empresas de sectores productores de bienes y servicios	Sectorial: bienes y servicios
		Financiación de inversiones en energía renovable	Financiación de inversiones en el desarrollo de energías renovables	Empresas de sectores productores de bienes y servicios.	Sectorial: bienes y servicios
		Financiación de producción y comercialización de bienes y servicios destinados a la exportación (Prefinanciación)	Facilidades financieras	Exportadores, productores, fabricantes y prestadores de servicios relacionados con productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, y la prestación de servicios en general con destino al mercado externo	Sectorial: agropecuario, industria agropecuaria, Servicios

		Financiación de exportaciones de bienes y servicios (Pos financiación)	Financiar la exportación de Bienes de Capital y de Contratos de Exportación Llave en Mano	Exportadores y prestadores de servicios	Sectorial: servicios
Banco de la Nación Argentina		Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial (PRODER)	Créditos a tasa subsidiada financiamiento a proyectos productivos que no son sujetos tradicionales de crédito, (la MiPyMES)	MiPyMEs que presenten proyectos de inversión	Sin especificar
		Financiación a Empresas Exportadoras	Financiamiento de capital de trabajo y/o adquisición de bienes incluidas las importaciones temporarias de insumos, vinculados a la producción de mercaderías para su exportación.	Empresas exportadoras	Sin especificar
		Financiación de Exportaciones Argentinas	financiación en moneda extranjera para la venta a plazo de bienes de origen argentino en los mercados del exterior y cobrar al contado		Sin especificar
		Financiación para la participación en ferias y exposiciones internacionales	préstamo en pesos, para financiar la participación de exportadores y/o productores residentes en el país en ferias, exposiciones y salones internacionales.	Exportador-productor	Sin especificar
		Programa Nación Leasing	Facilidades financieras a las Pymes y Grandes Empresas para la adquisición de Bienes de Capital	Empresas	Sin especificar
		Programa Aavales de Importación	Otorgar aavales en moneda extranjera que permitan el amparo de operaciones comerciales de importación de bienes en general y bienes de capital	empresas	Sin especificar
		Programa Prefinanciación de Exportaciones Argentinas - BNA	préstamos en moneda extranjera, de modo de proveer de recursos financieros al exportador	Empresas	Sin especificar

		Programa Financiación de Importaciones – BNA	Financiar las importaciones y/o el pago anticipado de importaciones de bienes sin uso.	Empresas	Sin especificar
Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social		Programa de inserción laboral en el sector privado	Aportes no reembolsables El Programa de Inserción Laboral promueve la inserción de trabajadores y trabajadoras desocupados en empleos de calidad, mediante la implementación de incentivos económicos a las empresas que decidan incrementar su dotación de personal.	Empresas	Sin especificar
Instituto Nacional de Educación Tecnológica		Programa Crédito Fiscal INET	Es un instrumento destinado a financiar proyectos de capacitación en recursos humanos y adquisición de equipamiento para establecimientos educativos, a través de proyectos que vinculen educación y trabajo.	Instituciones educativas. Proyecto patrocinado por empresas	Sin especificar
Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación – Secretaria de Políticas Económicas		Programa Financiamiento del productivo del bicentenario	Facilidades financieras Tasa fija del 9.90 % anual para proyectos q impliquen empleo, sustitución de importaciones y aumento de producción	Empresas	Sin especificar
Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación – Secretaria de Hacienda		Programa Promoción Industrial - LEY 22.021	Beneficios impositivos y/o fiscales para inversiones que se realizan en Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis	industrias	Geográfico: Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis. Sectorial: industrias
		FONCAP	Apoyo crediticio Asistencia técnica y capacitación para la formulación del plan de desarrollo institucional	Instituciones de derecho privado (incluyendo figuras mixtas con mayoría privada) formalmente constituidas y vinculadas al sector de la microempresa urbana y rural. En todos los casos los destinatarios finales de los créditos	Geográfico: Microempresas urbanas y rurales

				deberán ser microempresas urbanas o pequeñas producciones rurales, según los criterios definidos por FONCAP.	
--	--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

PROGRAMAS PROVINCIALES DE APOYO, PROMOCION Y FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO

Organismo otorgante	Organismo ejecutor	Nombre	Finalidad	Beneficiario	Alcance
					Geográfico/Sectorial
Ministerio de Industria Comercio y Minería de Córdoba - Secretaría de Industria		Programa: Ley N° 9727 - Promoción y Desarrollo de Pequeñas y Medianas Industrias	Beneficios: exenciones impuestos provinciales, subsidios por cada nuevo trabajador que contraten por tiempo completo indeterminado. Subsidio al incremento en el consumo de energía eléctrica. Subsidios para la capacitación de personal. Subsidio de hasta el 50 % de los honorarios del coordinador de grupos asociativos	Empresas pymes y grandes	Sectorial: industria
		Programa: Promoción Industrial - Ley 6230	Se otorga a las empresas promocionadas Exención al impuesto a ingresos brutos, Exención al impuesto inmobiliario, exención al impuesto a los sellos	Empresas	Sectorial: industrias
		Programa: Desarrollo de Parques Industriales - ley 7255	Subsidios para obras de infraestructura de Parques o Aéreas Industriales. Programas de capacitación	Municipios	Geográfico: parques industriales Sectorial: industrias
UIC Ministerio de Industria Comercio y Trabajo		Programa de excelencia en la gestión de PYMES Industriales	Asistencia técnica para mejora de gestión en 4 niveles: Bronce, Requisitos básicos de gestión; Plata, Requisitos de un sistema de gestión de la calidad. Oro, Sistemas de gestión integrados y Platino, Gestión de excelencia.	Pymes	Sin especificar

		Programa Compre Córdoba - Ley N° 9331	Preferencia en las licitaciones efectuadas por el gobierno	Empresas locales	Geográfico: empresas de Córdoba
		Programa Cooperación Técnica Italiana - FOSEL	Asistencia técnica para Apoyar la adopción e implementación de políticas estructurales compartidas para mejorar las condiciones de trabajo y de competitividad de los sistemas productivos.	Instituciones, pymes, universidad-empresa	Sin especificar
Ministerio de Ciencia y Tecnología (Córdoba)		Programa Fondo I+A Programa Innovación Tecnológica en Accesibilidad	Aportes no reembolsables, Facilidades financieras para el desarrollo de tecnologías innovadoras	institución educativa/científica/tecnológica y otra organización de carácter público o privado, más una Unidad de Vinculación Tecnológica	Sin especificar
		Programa PRODIS	Aportes no reembolsables (subsido parcial) para incorporar el diseño en los procesos de producción de empresas	Micro y pequeñas empresas	Sin especificar
		Programa Córdoba crea empresas de base tecnológica	Cooperación para canalizar la inversión privada hacia nuevos proyectos empresarios y favorece los encuentros entre inversores y emprendedores	Emprendedores	Sin especificar
		Programa FONTEC-Fondo Tecnológico Córdoba	Asistencia técnica, Aportes no reembolsables Promover los procesos de innovación tecnológica de emprendedores tecnológicos y pequeñas empresas que no han tenido experiencia en convocatorias nacionales.	Emprendedores Tecnológicos y las Micro y pequeñas Empresas,	Sin especificar
		Programa FONBIO - Fondo Biotecnológico de Córdoba	Aportes no reembolsables Promover la integración de redes colaborativas para la gestión del conocimiento en biotecnología, tanto a nivel científico como de sus aplicaciones en la producción de bienes y servicios	Redes	Sectorial: biotecnología
Agencia Pro Córdoba		Promoción de las Exportaciones de los diferentes sectores	apoyo financiero y no financiero Investigación, Capacitación y Asesoramiento	Empresas	Sin especificar

		productivos			
Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba - ADEC		Programa: Córdoba Innovadora - Desarrollo Territorial del Área Metropolitana de Córdoba	Aporte no reembolsable Promover la innovación como eje de la mejora competitiva en las Micro Pequeñas y Medianas Empresas de Córdoba.	Empresas MIPyMEs, presentación de un proyecto para su evaluación.	Geográfico: Área Metropolitana Córdoba
		Programa Desarrollo empresarial de PyMEs	Asistencia técnica.	PyMEs	Sin especificar
UIC		Programa Fomento de la Competitividad de la Industria PyMe de Córdoba	Implementación de un programa de inserción comercial y de mejora de capacidades con las grandes empresas Fomentar la competitividad de las industrias PyMEs de la provincia de Córdoba a través de la información sobre las oportunidades de inserción en las grandes empresas y la Municipalidad de la ciudad de Córdoba y la transferencia de conocimientos para la mejorar de la competitividad	PyMEs	Sectorial: industrias Geográfico: Córdoba
UIC- Secretaría de Industria de la provincia de Córdoba	UIC	Programa Gestión Ambiental ECO-UIC	Asistencia técnica. Programa de Ecoeficiencia Empresarial "ECO UIC".	PyMEs	Sin especificar
UIC- Superintendencia de Riesgos de Trabajo - SRT-	UIC	Programa de higiene y Seguridad	Asistencia técnica Mejorar las condiciones de Higiene y Seguridad	PyMEs	Sin especificar
UIC		Programa Asesoramiento Financiero para PyMEs	Asistencia técnica	PyMEs	Sin especificar
	UVITEC Unidad de Vinculación tecnológica	Programa Promoción de Emprendimientos Corporativos	Aportes no reembolsables. La Unidad de Vinculación Tecnológica de Córdoba (UVITEC), junto a SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril de Chile) y UEU (Unión de Exportadores de Uruguay), está ejecutando un programa para contribuir a la innovación y crecimiento empresarial a	Emprendimientos corporativos	Sectorial: agroalimentario

			<p>través del desarrollo de modelos de incubadoras corporativas en Argentina, Chile y Uruguay.</p> <p>El FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones, miembro del grupo BID) financia este programa, cuyo propósito es desarrollar emprendimientos dinámicos desde el interior de las empresas medianas o grandes (empresas madres) y/o potenciando emprendimientos procedentes de su entorno de negocios.</p>		
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Fuente: **elaboración propia en base a**

-Informe UIC (2011) "Instrumentos para el fomento de la competitividad de las PyMes industriales de Córdoba".

-Consulta en páginas web de los organismos mencionados: convocatorias, bases y condiciones de los programas (fechas de ingreso web: 10-15 de enero del 2012 y 1-10 de abril del 2012

-Informe "Guía de Instrumentos y Programas de Apoyo para PyMES industriales" elaborado por el Programa de los FOROS NACIONALES DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS de la Subsecretaría de Industria de la Nación.

-Kulfas, M. (2008) Informe Cepal "Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas"

-Entrevista al Director Pyme de la Secretaría Pyme de la provincia de Córdoba E4.11.5.12

-Entrevista al Director de Política Industrial de la Provincia de Córdoba E5.24.5.12

-Entrevista UIC – 2011/2012. E6.13.12.11 y E6.15.5.12

*Aclaración: "sin especificar" implica que el programa no menciona especificidad geográfica ni sectorial por lo que se define que la convocatoria está dirigida a todos los sectores de todas las provincias.

ANEXO III

Ver en CD adjunto

ANEXO IV: RELEVAMIENTO DE EDIFICIOS PARA OFICINAS- CIUDAD DE CÓRDOBA. Agosto 2012

Nombre edificio	Descripción	Año de inauguración	Localización
Ecipsa tower " o Córdoba business tower	Edificio inteligente de oficinas	2000	Av. Hipólito Irigoyen y calle Obispo Trejo Centro
Neper office park	30 oficinas y 40 estacionamiento	Sin dato	Zona Norte
Inarco office	12 oficinas y 2 locales comerciales	Sin dato	Esquiú 68, casi esquina 25 de Mayo, B° General Paz
Casiopea	Oficinas-condohotel-loft, comercios y health club Edilicia suez	2011	Monseñor pablo cabrera y garat Zona norte (cerca aeropuerto)
Miragolf office	Sin dato	Sin dato	Ciudad empresaria – zona norte
Q office – desarrolla un nuevo concepto: oficinas corporativas de alquiler temporario.	Sin dato	Sin dato	Ciudad empresaria – zona norte
Alpha building	Oficinas	Sin dato	La Voz del Interior al 7000 y av Japón dentro de Ciudad empresaria – zona norte
Capitalinas	Oficinas AAA	Funciona	Centro de la ciudad
Cluster-Ciecca	oficinas	2013 (proyectado)	Parque empresarial aeropuerto
Lima 320	oficinas	Sin dato	Se localiza en un área comercial, muy cerca del centro cívico (el Panal) y de la nueva terminal de ómnibus.
Tejeda tres office center	Proyecta 30 oficinas de 38 a 40 m2, 8 locales comerciales y 24 cocheras. posesión en diciembre de 2013. ubicadas en Planta Baja, 1° y 2° piso. También suma 8 locales comerciales de 42 a 51 m2 y 24 cocheras	2013	Avenida Luís de Tejeda al 4521, barrio Cerro de las Rosas.
Ofitecno	Ofrece unidades de 100 m2 propios con todos los servicios. fecha de entrega en Octubre de 2012. edificio de 13 pisos de oficinas corporativas. Propone oficinas en alquiler con superficies de 100 m2	2012	calle Lima 95 entre Rivadavia y San Martín, a 2 cuadras del micro centro de Córdoba.

Pehuen office	10 unidades de oficinas de 40 a 70 m2, y 8 locales comerciales de 40 a 80 m2. incluye un estacionamiento privado.	Sin dato	las calles Tristán Malbran y Jose Gigena, barrio Cerro de las Rosas
Edificio eleodon	Oficinas con domótica y servicios especiales. Quincho asador, pileta	Funciona-nuevo.	sobre la calle San José de Calasanz 80, próximo a 27 de Abril
Naum office	8 oficinas. Se financia en mercado de capitales Obligaciones Negociables	Sin dato	9 de Julio 4835 esq. Av. Colón
Platinum office center	27 oficinas y locales con servicios y domótica AAA	Sin dato	Cerro de las rosas
Cañada office	Oficinas AAA	Funciona-nuevo	Colón al 600
Blue sky office	Oficinas con espacios comunes, gimnasio, quincho	Sin dato	Alvear 84,
Ruca office	No tiene tantos servicios	Ya esta funcionando	Ruca Office calle Independencia 468 barrio Nueva Córdoba
Maipú office	40 oficinas de 100 a 250 m2, 300 cocheras en primeros niveles, gimnasio integral, sala de masajes y jacuzzi.	Sin dato	Avenida Maipú 41
Edisur office	32 Oficinas con cocheras en subsuelo y Planta Baja. Amenities: asadores, sauna	Funciona	Zona sur
Office plaza	11 oficinas en planta libre, un local comercial de 23m2 propio con baño y 1 Oficina Dúplex. Sin amenities	Sin dato	Frente a plaza colon
Plaza office - complejos de oficinas - córdoba	6 pisos con oficinas de 80 a 162 m2, más 3 locales comerciales . No tiene amenities	Sin dato	Urquiza esquina Baigorri Alta cordoba
Nivel cerro Galp inversiones S.R.L.	8 oficinas en plantas libres de entre 45 y 65 m2 propios, más balcones y/o terrazas	Sin dato	Tejeda esq. Nicolás Berrotarán, cerro de las rosas (alquileres temporarios)

	en los niveles 1 y 2 7 locales comerciales de. Sin amenities		
Parque corema	Edificio en construcción oficinas y dúplex Sin amenities	Sin dato	Juan Cruz Varela esquina Gervasio Méndez en la ciudad de Córdoba, a 50 metros de la Rafael Nuñez Cerro de las rosas
194 Rivadavia - office space	Dispone de 20 unidades de planta libre con posibilidad de articulación entre si, y las posibilidades globales de la inmótica?	Inicia fideicomiso en 2006	esquina de Av. Olmos y Rivadavia
Larrañaga office	Sin dato	Sin dato	Lázaro Larrañaga 1º cuadra Bº Nueva Córdoba entre buenos aires e independencia
Las rosas plaza	8 locales comerciales de 120 m2 Los dos niveles superiores son áreas de 24 oficinas entre 50 y 120 m2.	Funciona	Rufino cuevo 1085 Cerro de las rosas
San jeronimo 275 Idearsa	Las unidades corporativas parten de los 60 m2 hasta los 500 m2 y cuentan con equipamiento, sistemas y tecnología de última generación. El metro cuadrado de venta asciende a 1.000 dólares más iva	Sin dato	San Jerónimo entre Bv. Chacabuco e Ituzaingó
Estrada office - digital workspace	13 oficinas con domotica	Fideicomiso inicia 2007	Avenida Estrada 180
City office center	Consta de 6 pisos de oficinas desde 196 mts2 c/u, con domotica	Fecha de inicio diciembre 2006 entrega 2008-¿???	calle Ituzaingó 129
Leonidas office	unidades de 80 a 160 m2, amplios espacios comunes y cocheras.	Terminado- 2012- fideicomiso	Pasaje Humberto Primo 945 (entre Rodríguez Peña y Avellaneda);
Cañitas office	oficinas que van de los 47 a los 89 m2	Terminado	Ayacucho 341
4594 office	11 unidades: 5 oficinas en planta alta y 6 locales comerciales de 40 metros cuadrados aproximadamente	Sin dato	calle Luis de Tejada esquina José Echenique, a pocos metros de la Av. Rafael Núñez y del nudo vial cerro de las rosas
Veranorte - premium office	14 Oficinas - corporativas Entrega Inmediata	Funciona	Av tristan malbran esq Victorino rodriguez cerro de las rosas
Diplomat office	11 plantas independientes Plantas libres fácilmente conectables Oficinas a piso	Sin dato	Boulevard Chacabuco 737

	completo		
Nortejeda	10 oficinas	Sin dato	Cerro de las rosas

Fuente: Buffalo L. y Rodewsky A. 2012. GIITT-UNC. Grupo de Investigación en Industria, Territorio y Trabajo, Departamento de Geografía -Universidad Nacional de Córdoba.

ANEXO V

Ver en CD adjunto