

II Congreso de la Asociación Argentina de Sociología. Asociación Argentina de Sociología, Villa María, 2016.

Pymes y Multinacionales. Un estudio de caso de esta relación y el rol del Estado.

Fernández Giuliana.

Cita:

Fernández Giuliana (2016). *Pymes y Multinacionales. Un estudio de caso de esta relación y el rol del Estado. II Congreso de la Asociación Argentina de Sociología. Asociación Argentina de Sociología, Villa María.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-046/55>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Pymes y Multinacionales. Un estudio de caso de esta relación y el rol del Estado. **Fernández Giuliana (UBA)**

Esta ponencia indaga acerca de las relaciones que se establecen entre pequeñas y medianas empresas y empresas multinacionales, haciendo hincapié en el rol que asume el Estado Nacional. Basándose en un estudio de caso este trabajo se propone responder a la siguiente pregunta: ¿Qué características asume la relación entre la empresa Sanfer y la multinacional Axion en lo que respecta a su desempeño, sus modos de financiamiento y el rol del Estado en dicha relación y financiamiento?

En este sentido el objetivo general que se persigue es identificar el tipo de relación que se establece entre la pyme y la multinacional seleccionadas para este trabajo teniendo en cuenta que la primera es contratista de la segunda. Los objetivos específicos son: 1) Sistematizar los rasgos centrales que caracterizan el desempeño de la pequeña y mediana industria; 2) Identificar los modos en que se financian ambos tipos de empresa; 3) Describir los créditos que ambas pueden recibir por parte del Estado y cuál es el alcance de los mismos.

Desde la perspectiva teórica esgrimida por el CENDA, se elaboro la siguiente hipótesis: teniendo en cuenta que la matriz productiva no se ha modificado luego del período de la posconvertibilidad ya que la industria manufacturera explica solo el 17% del PBI y que el grueso de las exportaciones sigue originándose en el sector primario (CENDA; 2010), se sostiene que el Estado tendió a reforzar y reproducir la relación asimétrica entre la Pyme Sanfer y la multinacional Axion.

Los instrumentos utilizados para llevar a cabo dicha investigación son una serie de entrevistas en profundidad a informantes claves y, por otro lado, el análisis de documentos relativos al financiamiento estatal respecto del sector privado.

Palabras Clave: Multinacional; pyme; Estado; créditos; financiamiento; entrevistas.

Introducción

A partir del análisis de los procesos económicos ocurridos en la historia Argentina reciente, de la observación de la coyuntura actual y los problemas que surgen para impulsar un desarrollo de las fuerzas productivas nacionales y no dependientes del capital extranjero surge el interés de investigar ¿Cuál es la relación entre la pyme SANFER y la multinacional AXION y cuál es el rol de Estado en este vínculo?

En este sentido el objetivo central es identificar el tipo de relación que se establece entre la pyme elegida, SANFER ubicada en la ciudad de Campana, y la multinacional AXION teniendo en cuenta que la primera es contratista de la segunda y qué rol asume el Estado en la misma.

Por otro lado como objetivos específicos la propuesta es sistematizar los rasgos centrales que caracterizan el desempeño de la pequeña y mediana industria; cómo se financia; qué tipo de impuestos debe pagar y que tipos de créditos pueden obtener del Estado.

Teniendo en cuenta que la matriz productiva no se ha modificado luego del período de la convertibilidad ya que la industria manufacturera explica solo el 17 % del Producto Bruto Interno y que el grueso de las exportaciones sigue originándose en el sector primario se sostiene que el Estado tendió a reforzar y reproducir la relación asimétrica entre la Pyme SANFER y la multinacional AXION.

La estrategia metodológica utilizada es de tipo cualitativa, por lo que se realizaron entrevistas en profundidad a Ariel Fernández socio- gerente de la pyme Sanfer y Leonardo Fernández otro de los socios. Además se hizo un relevamiento de las políticas gubernamentales que se desarrollaron para impulsar el desarrollo de las pymes locales.

Marco Teórico

¿El Estado como dinamizador?

El presente trabajo buscará analizar cuál es la relación entre la pyme Sanfer y la multinacional Axion y cuál es el rol de Estado en este vínculo. Para esto siguiendo lo desarrollado por Pipitone Hugo (1996) se considera que el Estado es el lugar en el cual la sociedad se hace visible a sí misma y toma conciencia de su individualidad, además es en donde se despliegan específicos intereses y visiones que pueden operar.

“El dinamismo de las naciones nunca proviene de la sumatoria simple de iniciativas particulares sino de la ingeniería social que convierte las iniciativas individuales en factor de cohesión global, en espacio de múltiples energías que interactúan reforzándose unas a otras” (Pipitone; 1996: 26).

Se utilizará a este autor para mostrar la centralidad del Estado en el desarrollo de un proceso productivo y como su accionar puede determinar diferentes caminos. Dónde más se necesitan estados sólidos para vencer resistencias que corresponden a intereses que buscan conservar privilegios es en donde los estados registran mayores grados de fragilidad (Pipitone; 1996).

El objetivo de la investigación es identificar la relación entre la pyme Sanfer y la multinacional Axion y el rol del Estado por lo que se buscará delimitar si existe “un verdadero plan de desarrollo, preciso y articulado, que priorice determinadas ramas industriales sobre otras, que fomente las actividades agropecuarias para asegurar excedentes, y que proteja consistente y deliberadamente el empleo y el salario” (Cenda; 2010: 81) y especialmente si existen protecciones para pequeñas y medianas empresas que no pueden lograr ser competitivas frente a empresas multinacionales como

Axion. Para esto se hará uso de lo publicado por “La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual” (Cenda; 2010).

De los años 70´ al 2015

A partir de 1970, especialmente con la dictadura cívico militar que se inició en 1976, se abandonó el modelo sustitutivo de importaciones (ISI) que produjo una transformación radical de las relaciones económicas y sociales que se encontraban vigentes en la Argentina. “La apertura externa, la desregulación económica y la liberalización financiera determinaron una profunda desarticulación y contracción de la estructura productiva” (Cenda; 2010: 257).

Según detallan en Cenda (2010) la reforma financiera del año 1977 fue uno de los pilares del nuevo patrón de acumulación dado que la desregulación de la actividad financiera provocó la subordinación de la economía real a los fenómenos monetarios y sobre todo favoreció la progresiva financierización de la estructura productiva.

A partir de 1990, bajo el modelo de Convertibilidad, estas tendencias se vieron reafirmadas. “La apertura externa y la sobrevaluación cambiaria provocaron una sensible pérdida de competitividad de los sectores productores de bienes, lo que intensificó el proceso de re-primarización y desmantelamiento del tejido industrial observado desde mediados de la década de 1970” (Cenda; 2010: 258). La pregunta entonces es: ¿Cuáles son las continuidades y rupturas respecto de esta situación en la posconvertibilidad? ¿Qué transformaciones se observan en la pyme analizada?

En este marco los autores Kulfas y Schorr (2002) señalan algunas líneas de acción que se podrían adoptar para revertir la reestructuración regresiva del sector manufacturero argentino como instrumentar un shock redistributivo; recuperar los mecanismos de control sobre el funcionamiento de la economía por parte del Estado, alterando la lógica de funcionamiento solamente sustentada sobre el mercado; la implementación de mecanismo de regulación de los procesos de concentración de la producción y de centralización del capital y, entre otras cosas, “la modificación de la estructura tributaria con la finalidad de incrementar la presión impositiva sobre los sectores de mayores ingresos y, en paralelo, la reducción de los gravámenes que pesan sobre los sectores de menores recursos y, dentro del espectro empresario, las Pymes” (Kulfas; Schorr; 2002; 9)

Dado que uno de los objetivos es indagar respecto a las formas de financiación de la pyme Sanfer teniendo en cuenta que este mecanismo cumple un rol clave en su funcionamiento es que este último lineamiento planteado por Kulfas y Schorr (2002) resulta relevante para indagar.

El nuevo patrón de crecimiento que se configuró después de la peor crisis económica y social de la historia argentina con la salida de una determinada regla cambiaria posibilitó una recomposición de

los sectores productores de bienes (Cenda; 2010). Pese a esto la industria manufacturera explica sólo el 17% del PBI.

“El mayor crecimiento de los sectores mercado- internistas tras la devaluación de la moneda no implicó una transformación significativa de la estructura industrial, por el contrario, la composición de la producción manufacturera en 2008 era muy similar a la que predominó durante la vigencia del régimen de Convertibilidad” (Cenda; 2010: 283)

Se observa un período de fuerte crecimiento de la producción industrial que fue seguido por una considerable desaceleración de las tasas de expansión a partir de 2008. En este marco desde el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (2010) señalaban que si no se lograba mejorar la competitividad del tejido industrial, lo que se iba a dar es un “crecimiento mucho más modesto de la producción manufacturera, al tiempo que los sectores orientados al procesamiento de los recursos naturales retomarían el liderazgo del proceso de crecimiento en el país” (Cenda; 2010: 284)

Si la única salida para garantizar el crecimiento del empleo y el sostenimiento del salario es la dirección industrializadora. Si de lo que se trata ahora es de impulsar un cambio de raíz en la estructura productiva (Cenda; 2010) ¿Qué rol asume el Estado en esta tarea?

Más continuidades, menos rupturas

Tal como se señaló anteriormente el período de reformas neoliberales implementadas en la década del 90´ tuvo su colapso en su forma financiera en 2001, que dejó desmantelada una parte importante de la estructura productiva, particularmente las pymes, y una alta tasa de desempleo (Fernández; Tealdo y Villalba, 2005).

Las transformaciones que se dieron se sustentaron en una estrategia de tipo de cambio flotante alto, acompañado de un acelerado crecimiento, una tasa acumulativa anual promedio del 8,2% entre 2002 y 2007 y un aumento de la apertura de la economía (Fernández; Tealdo y Villalba, 2005). En este contexto se dio una importante reducción del desempleo y la pobreza.

Sin embargo, el colapso del esquema económico de la década del 90´no supuso un freno a este proceso sino que se elevó a un nuevo estadio. “Ello se visualiza a partir de ponderar la importancia que adquieren las 500 empresas de mayor envergadura del país a partir del año 2002” (Gaggero, Schorr y Wainer; 2014: 41).

Lo que detallan los autores (2014) es que en los años posteriores a la convertibilidad se observa un importante nivel de concentración económica global en la Argentina.

“En 2012 las 100 firmas más grandes explicaban el 66,3% del total del valor agregado del conjunto de la elite, en tanto sólo las 50 más grandes (el 10% del total) explicaban más de la mitad (51,3%)” (Gaggero, Schorr y Wainer; 2014: 43).

Según lo desarrollado por Gaggero, Schorr y Wainer (2014) entre los factores que explican la consolidación del proceso de concentración económica aparece el incremento en la tasa de explotación; la acelerada centralización de capitales; la posibilidad de muchas corporaciones líderes de captar excedente de manera diferencial; la integración de muchas de las compañías de la cúpula a unidades económicas complejas de tipo holding; la escasa preocupación por el ejercicio efectivo del “poder de policía” gubernamental en lo atinente al control de fusiones y adquisiciones; la inserción de numerosas firmas líderes en los sectores de actividad más favorecidos por la reorientación del esquema económico a partir de la salida de la convertibilidad y la importante inserción exportadora de muchas de las grandes compañías a raíz de dólar alto.

En esta línea Castells y Schorr (2015) sostienen que el fomento industrial de los últimos años puede ser dividido en dos etapas. Por un lado desde el 2002 hasta el 2007/08 en donde la apuesta de fondo de las autoridades gubernamentales pasó por el sostenimiento de un tipo de cambio alto, “casi sin políticas industriales activas y coordinadas (los pocos instrumentos que se aplicaron, muchos de ellos concebidos e implementados en la convertibilidad, favorecieron fundamentalmente a las empresas líderes y, por ende, reforzaron en sus aspectos esenciales el statu quo heredado en lo que respecta a la pauta de especialización sectorial, la inserción internacional” (Castells, Schorr; 2015: 51). Por otro lado una segunda etapa que se relaciona con el agotamiento del “dólar alto” y la irrupción de una crisis mundial en el 2008. Según indican se utilizaron medidas novedosas como la restricciones a las importaciones, algunas reestatizaciones pero generalmente fueron instrumentos que quedaron subordinados a la decisión de sostener equilibrios macroeconómicos en la coyuntura.

De modo que, más allá de sus diferencias en cuanto a los lineamientos privilegiados, las dos etapas reconocen un denominador común: la ausencia de una estrategia y un plan de desarrollo industrial (Castells, Schorr; 2015: 51) ¿Cómo repercute esto en la pyme elegida?

Por último dentro de la misma investigación Castells y Schorr (2015) explican que si bien la importancia de las pymes tomo mayor fuerza, las distintas instancias de gobierno vinculadas con este sector operaron con poco presupuesto y baja articulación entre sí. Se observa una profundización de la segmentación productiva- regional del tejido pyme, dado que aquellas que pudieron captar los recursos públicos disponibles son las más formales y dinámicas.

Análisis

A partir de las entrevistas realizadas a dos de los socios de la empresa Sanfer se obtuvieron una serie de datos, información e interrogantes para pensar la relación entre una pyme y una multinacional.

En primer lugar se hará una descripción de la historia y tareas realizadas por la empresa; luego se buscará explicar mediante el relato de los entrevistados el problema que tienen para financiarse

debido a la modalidad de pago de la multinacional. También se detallará la situación impositiva y por último cuál es la presencia del Estado en emprendimientos de este tipo.

SANFER por dentro

En 1924 se crea el taller mecánico que prestaba servicio para la mayoría de los habitantes de la localidad de Campana. En 1946 el abuelo de quienes hoy son los encargados de la empresa, comienza a trabajar como contratista para la ESSO, actual AXION. El trabajo se traducía en mantenimiento, arreglos de máquinas y camiones, entre otras cosas.

Más adelante continúan con la atención al público, el servicio para la multinacional pero le agregan un negocio de venta de repuestos y una estación de servicio ESSO. En la década del 80 surge el proyecto de fabricar grúas aunque no llegó a concretarse debido a la situación económica de años más tarde: “Yo creo que nos sacó la imaginación, todo eso no, tenemos mucho miedo (...) Ehh, los cambios dramáticos que hubo en los 90’, en un momento pensamos en fabricar una grúa, nos íbamos a asociar con gente de Buenos Aires que fabricaba auto elevadores y nosotros íbamos a hacer una pequeña grúa. Eso fue en el 83, 85 ya después no paso más que del proyecto. Después de eso se dejó de lado todo para poder sobrevivir y volver a arriesgar algo no, imposible. Lo único que estamos pensando es la rentabilidad de locales, nada más que eso” (Ariel Fernández, socio gerente de SANFER)

En la década del 90 mantuvieron el trabajo para la empresa ESSO (actual AXION) pero el resto de las unidades de negocio bajaron su rendimiento dado que tanto en el negocio de venta de repuestos como en el taller mecánico los clientes fueron disminuyendo: “En un momento sobraba hasta Guillermo en el negocio” (Guillermo es otro de los hermanos que trabaja en la pyme y se encarga de la atención al público) (Leonardo Fernández, socio de SANFER).

Actualmente continúan con el trabajo de mantenimiento y reparación para AXION, junto a otras empresas, como Techint, Bunge, Cabot y pymes de la ciudad. También sigue funcionando el negocio de venta de repuestos en donde las ventas crecieron notablemente desde el 2007 hasta la actualidad y con el taller mecánico, el cual realiza varias reparaciones al día: “Nosotros hacemos mantenimiento de automotores, grúas, camiones, mantenimiento en planta a equipos afectados al proceso” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

El eterno problema de las financieras

Después de la hiper-inflación de Alfonsín la empresa estudiada tuvo que recurrir a las financieras que prestadoras de dinero. Las deudas que tuvieron que afrontar por quiebra de la empresa aseguradora y juicios laborales, la desaparición de una empresa productora de motores de la que SANFER era

concesionaria y la reglamentación que rige para las empresas multinacionales y su forma de pago hicieron que deban recurrir a esta práctica, que según relatan es poco factible salir debido a una “rueda” que se genera.

En este sentido señalan: “Todo esto nos llevo hasta el año 2005. Nosotros llegamos a tener un pasivo entre financiera, bancos, amigos, prestamistas, AFIP y 1 millón debíamos, que eran 1 millón de dólares” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER)

Además uno de los entrevistados explica que si bien sabían que recurrir a las financieras no era la mejor opción señalan que: “Llega un momento en que entramos en un círculo vicioso porque no se sabía qué hacer. En ese momento muchos colegas decían que había que vender los activos. De hecho en el 94 hicimos algo de eso, vendimos grúas, camionetas, auto elevadores, grupos electrógenos, tornos pero llega un momento en que te tenes que quedar con lo mínimo y seguís para ver si queda esperanza de que va a cambiar” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente SANFER).

En este marco indican que en la convertibilidad no tenían otra manera de financiarse que no sea a través de las financieras: “En la convertibilidad si nosotros íbamos al banco a pedir plata para financiar un trabajo me decían que no. Para la producción, el trabajo, cero, no existía ni entregándole todo” (Leonardo Fernández, 49 años, socio de SANFER)

Las diferencias que explican respecto al período de tipo de cambio son notorias y significativas pero también destacan como continuidad principal la forma en que deben financiarse y la relación asimétrica con la multinacional y su forma de pago.

“Tenemos el eterno problema de que las grandes fábricas nos pagan cuando quieren. Esta determinado que nosotros hacemos un trabajo y tenemos que certificarlo, para certificarlo tenemos que esperar la aceptación de ellos”, explica el entrevistado y continua: “Nosotros tenemos gente que está trabajando en administración y que no pasan por el taller y van directamente a la fábrica, hacen trabajo de planta. Eso a fin de mes se computa todas las horas, tenemos que esperar que ellos nos digan y nos acepten que efectivamente ese trabajo se hizo. Ese proceso, esa aceptación puede llegar 15 días, cuando aceptan tenemos que presentar un remito, una vez que presentamos remito tenemos que esperar una firma de los responsables del área y ahí podemos esperar una semana más. El proceso puede durar entre 60 y 90 días. Ese desbarajuste, ese desequilibrio no podemos nunca cortarlo” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

Pese a esto el socio gerente explica que hace unos meses pudieron obtener un crédito del Banco Provincia que fue de muy fácil acceso aunque desconocían esta facilidad. En este sentido Leonardo explica: “Fui al banco provincia, va primero fui a donde tengo una cuenta de ahorro en el Río, fui averiguar y me dijeron tenes que traer los balances, abrir una cuenta corriente porque te encajan todas las boludeces. Y dije no, fui al provincia, me dieron para completar la carpeta de SANFER y

cuando lo vi dije “esto es todo”, “no puede ser. Y yo me preguntaba “esto es todo”. Por ahí me quedo el recuerdo del año 2000 que no te daban nada. Fue la única vez que fui, pero fue una facilidad que nunca me había pasado” (Leonardo Fernández, 49 años, socio de SANFER)

“Me quedó siempre eso que el banco nunca te iba a dar nada, por más que vos veías propaganda y te metes en el diario y te dice “crédito”, no le daba bollilla, porque sabes que es una mentira” (Leonardo Fernández, 49 años, socio de SANFER)

En este marco el socio gerente de SANFER indica que luego de la pos convertibilidad, especialmente a partir del 2007 hubo una mejora, con una mayor demanda de trabajo que sin embargo en algunas ocasiones les resulta problemático: “Esos otros trabajos que vamos tomando tenes que sumar gente. El problema es que estos grandes trabajos, por ejemplo una parada de planta, cuando se para y se repara y eso nos lleva a tomar 5 o 6 personas por un mes. Se inicia el trabajo a principio de mes y el día 15 se cierra la primera quincena y tenemos tiempo de pagar hasta el 20. La segunda quincena cierra a fin de mes y el 5 ya tenemos que pagar la segunda quincena y esa es plata que tenemos que sacar nosotros. Hasta ahí no estamos hablando ni de facturas, ni de remitos, ni nada” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

En este sentido vuelven a explicar que el problema respecto a la financiación no es netamente económico dado que si la empresa para la que trabajan pagará en tiempo no tendrían que recurrir a esas formas usureras de financiamiento: “El tema no es económico, es siempre financiero. Es si vos cobras todo lo que facturaste no estás en cero (...) A lo mejor es un error nuestro, es muy probable” (Leonardo Fernández, 49 años, socio de SANFER).

Cargas impositivas

Los impuestos que la pyme debe afrontar van desde ingresos brutos, impuesto al cheque, impuesto inmobiliario, alumbrado barrido y limpieza, seguridad e higiene, siendo el primero el que implica el mayor caudal de dinero.

En este sentido explican que en los últimos años se les presenta el problema de que las grandes fábricas para las que trabajan son agentes de percepción de impuestos, entonces previo a pagarles les descuentan los impuestos pertinentes:

“Esa percepción de ingresos brutos generó que es tanto lo que nos han descontando que ahora ARBA nos debe 500 mil pesos (...) Lo único que logramos ahora es que en vez del 3,5 % nos descuenten el 2,5% pero hasta marzo abril. Es un dinero que el estado nos debe y nunca te lo va a devolver. Esas son sumas que para nosotros son siderales” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

Leonardo sostiene que en caso de recibir ese dinero podrían saldar parte de sus deudas con la financiera: “No necesitas financiamiento de nadie, te queda plata a favor pero eso también fue

cuando Cristina tuvo la pelea con Scioli y necesitaban plata para pagarle a los maestros y los tipos manotearon de otros lados” (Leonardo Fernández, 49 años, socio de SANFER)

¿Un Estado presente?

En los últimos años desde el Gobierno Nacional hubieron políticas orientadas a impulsar el desarrollo de las pymes, ya sea ofreciendo créditos, impulsando el consumo interno u otorgando prorrogas para que mejoren su situación tributaria.

Entre los créditos desarrollados que la pyme estudiada podría haber percibido se encuentra el Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa el cual busca reducir el riesgo crediticio de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGRs)/ Fondos de Garantía a través del reafianzamiento de garantías ya emitidas para incrementar su capacidad de otorgamiento de nuevas; el Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las MiPyMEs que otorga créditos para proyectos de inversión tendientes a incrementar la capacidad y eficiencia en los procesos vinculados con la generación de valor de una empresa y a la recomposición del capital de trabajo y el Régimen de Bonificación de Tasas que busca mejorar el acceso y las condiciones de los créditos para las PyMEs, de manera que puedan financiar sus necesidades de inversión y capital de trabajo a tasas de interés competitivas.

Sin embargo SANFER desconocía de estas políticas y cuando se indaga respecto a si alguno de los integrantes de la empresa se acercó a alguna entidad estatal para averiguar cuáles son los ofrecimientos indican que no y las razones se deben a percepciones vinculadas con la historia y la ausencia de organismos que colaboren en el desenvolvimiento de su actividad:

“Yo creo que por la negativa, esperamos una negativa, será por nuestra propia formación, nose. Siempre tuvimos negativas de todos lados, ni se nos ocurrió, nose a donde ir. A la municipalidad, un juzgado, un banco, nose no tengo ni idea” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

Pese a esto explican que en los últimos meses recurrieron a entidades bancarias a pedir un crédito por problemas presentes con el pago de un trabajo que habían realizado para la empresa BUNGE. Otro de los socios entrevistados indica que primero se dirigió al actual banco Santander Rio, luego al HSBC y como última opción al Banco Provincia. En los privados no tuvieron facilidades para obtener el crédito, en cambio en el provincial sí.

“En el banco provincia este año obtuvimos un crédito que nos sirvió para solventar una de las paradas que fue mucho dinero en juego”, señala Ariel Fernández y añade que respecto a las tasas “eran 26% y después de las PASO pasaron a 29. A la mañana me llama el gerente y me dice “mira que pasan a 29%” porque dice “cambiemos” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

Al preguntarles porqué no recurrieron antes explican que en esta oportunidad lo hicieron por una cuestión límite, que desconocían este tipo de financiamiento y que prefieren resolver las cuentas a 30

días como máximo. Por eso señalan: “Ahora si me planteo porque uno no fue antes, o no fue a buscar ayuda al financiamiento público pero... ¿Sabes? El los 90´ yo me paraba en la escalinata de Campana (plaza central de la ciudad) y miraba a todos los bancos y les debíamos a todos, a todos” (Leonardo Fernández, 49 años, socio de SANFER)

Además explican que el crédito que les otorgaban era mayor que el que decidieron obtener porque prefieren no tener deudas que superen el año. En este marco se muestran temerosos respecto al futuro de la pyme y con poca proyección de futuro pese al tiempo que llevan en el rubro.

“Siempre con temor (...)En la multinacional a pesar de que hace más de 50 años que estamos nadie te puede asegurar que sigamos el año próximo, siempre está la posibilidad de que te digan que no” (Ariel Fernández, 55 años, socio gerente de SANFER).

Conclusión

El objetivo de la investigación fue identificar la relación entre la pyme SANFER y la multinacional AXION y cuál es el rol de Estado en este vínculo durante la gestión kirchnerista. Además se buscó sistematizar los rasgos centrales que caracterizan el desempeño de la pequeña y mediana industria; cómo se financia; qué tipo de impuestos debe pagar y qué tipos de créditos pueden obtener. También se intentó delimitar si existe un verdadero plan de desarrollo que protejan a las pequeñas y medianas empresas.

En este marco se observa, en primer lugar, que la pyme elegida ofrece servicios pero que a lo largo de su desarrollo buscó ampliar sus actividades e intentar producir máquinas afines a su rama. Sin embargo las medidas económicas implementadas en la convertibilidad hicieron que sólo focalicen en “sobrevivir”.

En segundo lugar a partir del 2005 tuvieron notables mejoras en sus ingresos debido al aumento de trabajo para AXION, la suba exponencial de ventas en el negocio de repuestos y la entrada de mayor cantidad de reparaciones en el taller mecánico. Además pudieron pagar la mayor cantidad de deudas que habían acumulado desde 1994 hasta 2005.

Pese a esto los mismos dueños señalan que estructuralmente no se resolvieron sus inconvenientes por lo que el aumento de la cantidad de empleados les trae mayores preocupaciones debido a la falta de perspectiva a largo plazo que tienen.

También explican que desde la década del 90´ hasta ahora no pudieron solucionar la problemática de tener que acudir a las financieras para, entre otras cosas, pagar sueldos por demoras de pago de las multinacionales. En este sentido se observa una relación asimétrica que es reforzada por la ausencia de un estado que regule tal situación.

Si bien desde la gestión pública hubo intentos de controlar este “dilema” las pymes contratistas de grandes empresas se ven “obligadas” a recurrir a diferentes formas de financiamiento dado que los trabajos realizados son pagados con un mínimo de dos meses de retraso.

En tercer lugar respecto a las formas de financiamiento que se otorgan desde el Estado y que podrían solucionar o mejorar tal problemática, se observa un total desconocimiento y cierto “temor” por las consecuencias de obtener créditos de largo plazo.

En este sentido se puede afirmar que el impulso de mercado interno, del fomento de la pequeña industria local, del desarrollo de políticas de tipo “proteccionistas” favoreció notablemente a la pyme elegida pero no se observan transformaciones estructurales y un acompañamiento “real” desde organismos estatales que pueden generar el desarrollo de un objetivos de largo plazo y de mayor producción en la empresa elegida.

Hubo un claro objetivo de darle mayor importancia a este tipo de emprendimientos pero que se vio notablemente limitado por la ausencia de una estrategia y un plan de desarrollo que articule entre sí las distintas instancias de gobierno vinculadas con el sector estudiado.

Teniendo en cuenta el contexto actual y los objetivos de gobierno que plantean algunos de los exponentes del gabinete de la actual gestión ¿Será posible saldar esta deuda? ¿Hay posibilidades “reales” de favorecer emprendimientos que no responden al mercado agroexportador y financiero?

Bibliografía:

- Cenda (2010): “La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010”, Cara o Ceca.
- Castells, M; Schorr, M (2015): “Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad”, Cuadernos de Economía Crítica
- Fernández, V; Alfaro, M; Brasca, F (2011): “Políticas para pyme en el sistema social de producción argentino post-crisis ¿Recolocando al Estado en primer plano? Semestre Económico - Universidad de Medellín
- Gaggero, A; Schorr, M; Wainer, A (2014): “Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo”. Futuro anterior y Revista Crisis.
- Kulfas, M; Schorr, M (2002): “La industria argentina en el escenario posconvertibilidad”, en Realidad Económica.
- Schorr, M. (2010): “El fomento estatal al desarrollo regional en la Argentina y su impacto sobre la estructura productiva empresarial”. En prensa.