

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Aproximación a la definición del pequeño capital.

Emiliano Mussi.

Cita:

Emiliano Mussi (2009). *Aproximación a la definición del pequeño capital. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/1365>

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>.

Aproximación a la definición del pequeño capital

Emiliano Mussi
UBA-CEICS
emilianomussi@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

Este trabajo constituye un primer paso en una investigación sobre las particularidades del desarrollo del pequeño capital en Argentina. Para ello nos planteamos aquí el problema de definir qué es un pequeño capital y bajo qué dinámica se desarrollan.

Para avanzar en el reconocimiento de cuál es la dinámica específica del pequeño capital consideramos necesario partir de una definición de nuestro objeto de estudio. En este sentido, partimos de reconocer la mayor utilidad del concepto de pequeño capital en oposición a la noción de pequeña empresa. El término empresa nos remite a la idea de una aventura individual en donde la totalidad en la cual se desenvuelve no es más que la sumatoria de los emprendimientos individuales. Desde este punto de vista se pierde el carácter social de la producción, y se hace foco en el productor aislado que se adapta a una situación dada. En contraste, el concepto de pequeño capital nos es más útil para analizar la dinámica general en la que se desenvuelve el objeto en cuestión, en tanto nos remite a la

idea de una capa (los pequeños) que opera dentro de la dinámica general de desarrollo de una relación social específica e históricamente determinada y de la cual es parte activa: el capital. En donde la supervivencia de los capitales no depende de las decisiones individuales, sino de la capacidad de apropiarse del plusvalor producido por el conjunto del capital mundial. Lo cual, en la práctica se desarrolla mediante una “guerra feroz” por acumular en dos niveles: intra-rama e inter-rama en un proceso de transformación de los valores en precios, dentro del cual las industrias con menor proporción de trabajo vivo sobre trabajo muerto apropian valor producido por el resto de las empresas.

Este problema de la dinámica de los pequeños capitales se encaró desde diversos interrogantes: ¿innovan más que las grandes? ¿Cuáles son las posibilidades de su desarrollo; en qué mercados surgen; tienen una naturaleza económica diferente a las grandes? La respuesta a estas cuestiones fue de la mano de la elaboración de diferentes caracterizaciones. Las cuales tendieron a centrarse en cuestiones tales como la forma de los mercados donde se desarrollarían o la relación entre dichos capitales y el problema de la creación de nuevos productos, la cantidad de empleados o la magnitud de las ventas entre otras. Como es de nuestro interés particular estudiar el desarrollo del pequeño capital en la Argentina, en general tomamos estudios de autores argentinos. Desde nuestra perspectiva, consideramos que si bien en muchas de estas caracterizaciones se retoman elementos de la realidad, se limitan a aspectos superficiales y no logran identificar qué es lo específico de los pequeños capitales. Es decir, como se insertan en el proceso general de la competencia capitalista.

QUÉ ES UN PEQUEÑO CAPITAL

Las definiciones más generalizadas sobre qué es un pequeño capital remiten a manifestaciones cuantitativas como la cantidad de empleados, el monto de las ventas/exportaciones, o una combinación de ambas.

Pierre André Julié afirma que se acostumbra a usar pequeño y mediano en forma indistinta, pero no son exactamente lo mismo. El autor define a los pequeños capitales como unidades productivas pequeñas controladas por uno o muy pocos dueños con una pequeña organización. En concreto, el

autor termina refiriéndose principalmente a pequeñas empresas independientes con menos de 50 empleados¹.

Desde un criterio similar, el Observatorio Pyme, que depende de la Universidad de Bologna, del grupo Techint y de la UIA, define al pequeño capital, y lo distingue del mediano, por la cantidad de obreros ocupados. Por su parte, Julio Neffa² distingue una categoría más en la distinción entre pequeña y mediana: la microempresa. Según su definición, la microempresa sería aquella que posee uno o varios trabajadores, con apoyo de familiares no remunerados, la pequeña empresa aquella que tiene un mínimo de 5 ocupados y un máximo de 30 o 50 y la mediana empresa que cuenta con hasta 300 obreros ocupados.

Un criterio interesante es introducido por Virginia Moorí Koenig³ definiendo a las PYME según el sector de la producción y cantidad de empleados. Así una PyME en el rubro comercios y servicios sería una que ocupa entre 1 y 100 personas; mientras que una en el sector manufacturero ocuparía entre 1 y 50 personas. La ventaja de este planteo es que separa el problema según ramas de producción. De esta forma nos advierte que la forma que tomará un pequeño capital en la rama textil será distinto que dentro de la rama de siderúrgica. Este planteo nos parece interesante si recordamos que cada rama de producción tiene diferente composición de capital. Sin embargo, más allá de la precisión con que se defina la cantidad de obreros para cada rama, no deja de ser insuficiente para entender la dinámica del pequeño capital. Si bien, la baja cantidad de obreros ocupados puede coincidir con rasgos comunes del pequeño capital, no explica por qué. Este déficit a la hora de definir qué es un pequeño capital se reproduce también en quienes como Graciela Gutman definen al capital según la facturación anual⁴ o los saldos exportables, como es el caso del Centro de Estudios para la Producción⁵.

Existen numerosos estudios donde se define al pequeño productor desde diferentes clasificaciones según la cantidad de obreros, de ventas, de exportaciones o por una combinación de dichos elementos. Sin embargo, en todos los casos se trata más de clasificaciones que responden más a

¹Julián, Pierre André: "Las pequeñas empresas como objeto de investigación: algunas reflexiones acerca del conocimiento de las pequeñas empresas y sus efectos sobre la teoría económica" en *Desarrollo y Gestión de PyMEs; Aportes para un debate necesario*, UNGS, 1998, pp. 25-26.

²Neffa, Julio César, op. cit. p. 17.

³Moorí Koenig, Virginia "El caso Argentino" en Emilio G. Zevallos Vallejos, J. Alberto Equihua Zamora, Elfid Torres González *Experiencias Internacionales sobre política para la empresa media*, Mc Graw Hill, Chile, 2001.

⁴Gutman, Graciela: "Mercados Internos e Internacionales" en Moorí Koenig, Virginia y Gabriel Yoguel: *Los problemas del entorno de negocios. Desarrollo competitivo de las PyMES argentinas*, Miño y Dávila editores, Buenos Aires, 1999, p. 54.

⁵Centro de Estudios para la Producción: *Performance exportadora reciente de las pequeñas y medianas empresas*, CEP, 2005, pp. 62.

criterios de orientación de la política económica gubernamental, que a intentos de clarificar la dinámica particular de los pequeños capitales.

EL MERCADO

Diversos autores intentaron reconocer la dinámica particular de los pequeños capitales según el mercado donde operan. Siguiendo la distinción que retoman Kosacoff y López⁶, se pueden establecer tres tipos de pequeños capitales. En primer lugar estarían las independientes. Los autores señalan que cada vez sería menor el número de este tipo de firmas, por causa del desarrollo de la informática y las telecomunicaciones y el uso de la microelectrónica. Estos cambios habrían generado un aumento en las prácticas de subcontratación y *outsourcing*⁷ en las que los pequeños se verían beneficiados al servir a firmas de mayor tamaño. Estas firmas que cumplen con la demanda de servicios e insumos de empresas más grandes estarían agrupadas en un segundo grupo. Por último, en un tercer grupo, encontramos a aquellas firmas que para reducir costos o riesgos, potencializar la innovación, tener mayor acceso a la información, etc. establecerían redes o vínculos entre ellas. Entre estas redes se forman *clusters* que se definen por la concentración sectorial y geográfica de firmas, sin que exista la cooperación. Otra distinción dentro de las redes es un distrito industrial: sería un *cluster* en el que las firmas cooperan entre sí. Finalmente, un *network* se define cuando una red de firmas coopera entre ella, pero pueden estar separadas geográficamente.

El planteo de redes de empresas ya había sido desarrollado por Coase⁸, quien explicaba que cuando los costos de transacción eran superiores a los de operación, los intercambios a través del mercado son sustituidos por un proceso administrativo jerárquico dentro de la empresa. De esa manera, la firma tiende a reemplazar al mercado en la asignación de recursos y se establecen redes de empresas en las que existe una articulación horizontal de procesos. Así, la subcontratación facilita la colaboración entre grandes y pequeñas empresas⁹.

Ahora bien, si bien es cierto que el desarrollo de las fuerzas productivas permite establecer nuevas relaciones de contratación, es también cierto que no existe tal “cooperación” en el sentido que

⁶Kosacoff, Bernardo; Andrés López: “Cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino” en *Revista de la Escuela de Economía y negocios*, UNSAN, Universidad Nacional de General San Martín, N° 4 Año II, abril 2000.

⁷Definida como “una creciente externalización de actividades de servicios auxiliares”.

⁸Coase, Ronald “La Naturaleza de la Empresa” en Williamson. O y Winter. S (comps.): *La naturaleza de la empresa*, FCE, México, 1996.

⁹Basulto Castillo, Angélica: “Innovación tecnológica en la red de proveedores de la industria electrónica de Jalisco”, *Carta Económica Regional*, Enero 2006. p.2.

plantean los autores. No hay razones para afirmar que la subcontratación anula la competencia. En primer lugar porque un capital “grande” y uno pequeño compiten por apropiarse de una porción del plusvalor generado por el proceso explicado anteriormente. Pero a su vez, en segundo lugar, la gran empresa sólo contrata a aquellos capitales que mantengan una cierta ecuación de calidad-precio y tiempo de entrega. Si otro pequeño capital lograra esa performance de una forma más ventajosa, la gran empresa mudaría su “cooperación” hacia aquel capital pequeño. Es decir que si el precio de producción pudiera ser reducido, desplazaría del mercado a aquellos capitales que produzcan por encima de ese precio.

Por otro lado, en el caso de autores como Yoguel¹⁰ se enfatizó en la idea de que los pequeños capitales operarían en mercados de libre competencia, con libre entrada, a diferencia de los grandes que se alojarían en mercados oligopólicos, estructurados sobre barreras a la entrada. Aquí la distinción principal sería que mientras los grandes son formadoras de precios, los chicos serían meros tomadores. Sin embargo, las diferencias que se establecen entre mercados perfectos u oligopólicos no revelan más que una en donde se supone a la competencia como un mecanismo democrático y armónico que generaría igualdad para todos sus participantes, salvo que alguna distorsión, es decir algún elemento externo, introduzca barreras. En definitiva, el contraste entre competencia perfecta e imperfecta no hace más que exteriorizar el problema en lugar de resolverlo. No logra dilucidar la relación orgánica que existe entre capitales con mayor o menor grado de concentración y quienes no.

LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

Explicar a los pequeños capitales por la forma del mercado donde se desarrollarían resultó infructuoso. Incluso en aquellos autores que reconocieron la existencia de núcleos de integración particulares, no se ha corroborado que dichas nuevas formas impliquen una dinámica nueva y distinta a la de la competencia capitalista normal.

Ahora bien, si el problema no se encuentra en la forma de mercado, seguramente esté en las capacidades que despliegan los capitales en el proceso productivo. En este sentido, algunos autores como Acs y Audretsch¹¹ han resaltado como característica propia de los pequeños capitales su capacidad de generar nuevos productos debido a la baja burocratización de su organización. Una

¹⁰Erbes, Analía; Verónica Robert, Gabriel Yoguel, José Borillo, y Viviana Lebedinsky: “Regímenes tecnológico, de conocimiento y competencia en diferentes formas organizacionales: la dinámica entre difusión y apropiación” en *Desarrollo económico*, Vol. 46, N°. 181, 2006, pp. 33-61.

¹¹Acs, Zoltan y David Audretsch: “Innovación, Estructura del Mercado del Mercado y Tamaño de la Empresa” en *Desarrollo y Gestión de PyMEs: Aportes para un debate necesario*, UNGS, 2001.

definición similar encontramos en Basulto Castillo¹² en la que innovación está relacionada con la producción de nuevos productos así también como mejoras en productos y procesos ya existentes. Gerahard¹³ coincide en que la innovación se da cuando un nuevo producto o proceso es incorporado al proceso de producción. En definitiva, en estos planteos se hace hincapié en la creación en la flexibilidad que resultaría de tener una estructura más pequeña a la hora de generar un nuevo producto, en la capacidad de mejorar la calidad de un producto o en la incorporación de una nueva materia prima.

Desde nuestra postura nos remitimos nuevamente a la esencia del problema: la apropiación de plusvalía. A partir de aquí nos preguntamos: ¿qué implica la creación de un nuevo producto en la competencia por la apropiación de plusvalor? Un capital individual por un determinado lapso de tiempo se puede beneficiar creando una nueva mercancía, pero en el largo y mediano plazo no redundará en una mejor posición de la que tenía originalmente. Si dicha “innovación” generara ingresos extraordinarios para el capital en cuestión, no hay razón para suponer que nuevos capitales no intentarán competir en la producción del nuevo bien e intenten desplazarlo.

El problema de la innovación sólo puede entenderse ligado al problema de la capacidad competitiva. En este sentido, Diego Guerrero reconoce dos acepciones del concepto de competitividad¹⁴. Por un lado, se toma como una habilidad, aptitud o eficacia competitiva que tienen determinados sujetos. Pero, sostiene, la competitividad también es una relación en la que se encuentran todos los sujetos (sean competitivos o no, entendiendo en la primera acepción del concepto). Todos compiten (segunda definición) pero sólo algunos logran ser competitivos (primera definición). El autor insiste en que no perder de vista la distinción entre lo principal y lo secundario. La calidad o un nuevo producto sirven en la competencia, pero rápidamente habrá que aludir a la reducción de los costos. Es en definitiva, este último punto el centro la clave de la innovación y la competitividad en el capitalismo.

¹²Basulto Castillo, op.cit. p.6.

¹³Gerhard, Rosegger: *The economics of production and Innovation. An Industrial Perspective*, Pergamons Press, Oxford, 1987.

¹⁴Guerrero, Diego: “Los fundamentos de la política industrial: cambio técnico y estrategias empresariales”, en *Pensamiento Iberoamericano*, n128, 1995, pp. 371-388.

LA POSIBILIDAD DE ALCANZAR LA TASA MEDIA DE GANANCIA

El problema de la competitividad nos permite avanzar en el reconocimiento de las particularidades del pequeño capital. Las variaciones en la competitividad del capital se dan en función de su capacidad de competir y, en definitiva, de seguir acumulando capital. En este sentido, la competitividad se encuentra ligada de manera directa con la posibilidad de apropiarse de una masa de plusvalía, bajo la forma de ganancia, suficiente para emprender las continuas mejoras necesarias que los capitales deben realizar para mantenerse en carrera. Ahora bien, la masa de plusvalía apropiada necesaria no es fija, sino que varía en función de la masa de capital que deberá renovarse. Por lo tanto, el objetivo de los capitales no será la masa de su ganancia en abstracto, sino la tasa que esta represente en relación al capital invertido.

Ahora bien, para el capital su tasa de ganancia se presenta como una cuestión individual que surge de la relación entre sus costos y sus ingresos. Sin embargo, la tasa de ganancia de los capitales debe tomar como referencia la de sus contrapartes. Siendo el problema la posibilidad de sobrevivir a la competencia, la tasa de ganancia que necesitarán los capitales individuales será la tasa de ganancia del capital que opera con la productividad media del trabajo en torno a la cual se fijan los precios. Es decir, aquellos capitales reguladores que utilizan “el mejor método práctico”. De esta forma, el precio de mercado de una industria está regulado por el precio de producción de un capital regulador medio. Aquel capital que su precio individual sea mayor al precio de producción, obtendrá una menor tasa de ganancia¹⁵. En definitiva, una menor tasa de ganancia no significará otra cosa que una menor capacidad de ampliar la capacidad de acumulación y, por lo tanto, de desarrollar competitividad.

Alcanzar la tasa de ganancia media es la clave de los capitales y la posibilidad de acumular a la tasa media de ganancia se encuentra ligada a la capacidad productiva de cada capital. Como explica Shaikh, la clave desde la perspectiva de cada capital se encuentra en desarrollar la productividad necesaria para que las transferencias de valor intrarrama e interindustria, que dependen de las diferencias en las composiciones orgánicas de los productores individuales, arrojen un resultado neto positivo¹⁶.

Aquel capital que no logre la tasa media de ganancia, y que quede atrás en el proceso de concentración y centralización, se verá obligado a convertirse en capital prestado a interés, porque la

¹⁵Shaikh, Anwar: *Valor, Acumulación y Crisis*, Ediciones RyR, Buenos Aires, 2006, pp.106-107

¹⁶Idem, p. 243.

valorización de los capitales menos productivos que el medio está regida por la tasa de interés, que en general es menor a la de ganancia. Pero el límite definitivo del pequeño capital puede durar aún más. Puede ser que el pequeño capitalista sea su propio trabajador, en el que el propietario gane un salario equivalente a cualquier obrero. El límite entonces estará dado cuando no pueda reponer el capital fijo¹⁷.

En definitiva, siendo la tasa de la ganancia el articulador que dirige el movimiento de los capitales, entendemos que la definición de aquella capa que compone el pequeño capital debe ser en función de su relación con dicha tasa. En este sentido, más allá de las formas particulares que adopte en cada rama, entendemos a la posibilidad de acceder a la tasa de ganancia media como el criterio más fructífero para avanzar en el estudio del desarrollo del pequeño capital. De esta manera, nos distanciamos de autores como Basualdo, que al estudiar la historia del pequeño capital, terminan haciendo una idealización del mismo. Al guiarse por la forma en que se manifiesta, como la magnitud del capital, asocian burguesía nacional a firmas pequeñas o medianas –aliadas a la clase obrera. Si los capitales crecen en magnitud, se presenta la “paradoja” de que pasarían a formar parte de la *oligarquía diversificada* – las cuales a su vez tendrían “intereses, condiciones estructurales e identidad propia”-.¹⁸ Al construir categorías *a priori*, pierde de vista el contenido real: ver si las firmas alcanzan o no la tasa de ganancia.

Es de esta forma que abordaremos el estudio de desarrollo del pequeño capital a partir de una rama de la producción, basándonos en ramas de baja composición de orgánica de capital, que al tener que sacrificar parte de su ganancia, con frecuencia se ven obligados a reducir costos, pagando salarios de miseria¹⁹.

CONCLUSIÓN

El mercado mundial es el ámbito en donde compiten diferentes capitales individuales. Todo capital busca valorizarse a sí mismo a partir de la apropiación de la mayor parte posible de plusvalía social (trabajo no pagado). Sin embargo, el poder acumular se encuentra condicionado por la posibilidad de alcanzar la tasa media de ganancia. Para lograrlo deberá ser un capital eficiente, y va a estar en mejores de lograrlo si cuenta con una alta productividad del trabajo.

¹⁷Íñigo Carrera, Juan: *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2008, pp. 137-140.

¹⁸Basualdo, Eduardo: *Estudios de Historia Económica Argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI, Buenos Aires, 2006, p. 30-33

¹⁹Por ejemplo: Sartelli, Eduardo: “Los espartaquistas del Bajo Flores” en *El Aromo*, n° 28, Mayo de 2006, Pascucci, Silvina: “Almorzando en la mesa del patrón” en *El Aromo*, n° 46, Enero-Febrero de 2009.

Si no es eficiente, y se encuentra en una rama poco tecnificada, terminará cediendo el plusvalor por él generado teniendo luego dificultades para reproducir en forma ampliada su capital. De esta definición se desprende que todo capital que no logre alcanzar la tasa de media de ganancia, necesitará fuentes extraordinarias de plusvalía para contrarrestar su déficit. La más común, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Entendemos al pequeño capital como aquel capital que se encuentre en dicha situación.

Abordando la cuestión desde el problema de la formación de la tasa media de ganancia, notamos la superficialidad a la que recurren aquellas definiciones que se limitan a observar la cantidad de obreros ocupados o el saldo facturado/exportado. Estas definiciones toman en cuenta características generales, pero no dan cuenta del fenómeno en toda su magnitud, dejando de lado la esencia del fenómeno, y con eso, la posibilidad de ver su dinámica general.

La ciencia debe abrirse paso, elevándose de las formas abstractas a lo concreto, para ver cuáles son las últimas determinaciones de la realidad que queremos entender. En ese sentido, una definición de pequeño capital como la que proponemos, nos permitirá encarar el estudio de los pequeños capitales en Argentina desde una perspectiva que al partir de la totalidad del proceso general de la competencia nos permitirá adentrarnos al problema en cuestión prestando atención a todas sus determinaciones.