

Capítulo II

Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo y relaciones laborales a fines de los '90

← Marta Novick*

La economía argentina ha incursionado en un proceso de cambios estructurales a partir del cual el Estado se retira de la actividad productiva y de su rol en materia de política social, la industria pierde hegemonía como generadora de empleo e impulsora del crecimiento económico, algunos sectores primarios recobran el dinamismo de principios de siglo (aunque con otro mercado internacional), y las figuras del pleno empleo y las políticas tendientes al mejoramiento de la distribución del ingreso dejan paso a la estabilidad macroeconómica y la reinserción internacional en los primeros lugares de la agenda de políticas públicas (Bisang, 1998).

Lo que se observa en el sector industrial comparándolo con el de 20 años atrás, es un panorama con profundas modificaciones que resultan en un sector del mismo tamaño pero con un modelo de organización de la producción de bienes industriales muy distinto al que tenía en el período de economía semi-cerrada (Kosacoff, 1998). El sector servicios está teñido por el proceso de privatización de empresas públicas para los servicios “modernos” de la economía, que dio lugar a una importante diversificación de empresas y fue adquiriendo una importancia relativa creciente en materia de estructura y composición del empleo.

* Investigadora del Conicet en el Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Socióloga de la Universidad de Buenos Aires, con estudios de postgrado en la Universidad de Paris VII; profesora titular de Sociología del trabajo en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires y docente en el Departamento de postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la misma Universidad.

La apertura de la economía cuya primera etapa -finalmente fracasada- se produce en la década del 70, con un proceso de dismantelamiento del modelo de sustitución (Kosacoff, 1998) que alcanza en estos últimos años continuidad en el marco de la globalización. Ello determinó en realidad nuevas reglas del juego en el campo económico y social, y por ende en el entorno competitivo de las firmas. Se formulan nuevas y diferentes estrategias para enfrentar estos cambios, verificándose importantes transformaciones en las formas de producir tanto al interior de las firmas como en las relaciones entre empresas en el marco de una fuerte desnacionalización e internacionalización del capital.

Las nuevas reglas de juego también comprenden la transformación de una parte importante de los institutos que regulaban las relaciones laborales en el país en lo que se refiere a disminución del “costo laboral”, con rebajas de aportes patronales a la masa salarial, la introducción de flexibilidad en materia de contratación, y nuevas figuras en materia de negociación colectiva y de seguridad social. Se trata de un conjunto de transformaciones tendientes a “acompañar” el cambio de signo del modelo económico que en el 2000 continúan profundizándose acompañada de importantes debates sociales.

El presente artículo intentará caracterizar someramente algunas de estas transformaciones, enfocando en particular, en la primer parte, el comportamiento del sector manufacturero, tratando de identificar líneas adoptadas por los distintos actores particulares, los grupos económicos nacionales, las Pyme y la IED (inversión extranjera directa), que han desarrollado conductas diferentes en el período, con resultados también heterogéneos. Se describe la contraparte social de la cuestión, analizando los principales rasgos del mercado de trabajo y algunas características de las transformaciones en materia de relaciones laborales. La segunda parte del artículo aborda un caso a modo de ejemplo, el del sector automotor, destacando la combinación asimétrica en términos de comportamiento sectorial, mercado de trabajo y relaciones laborales de un mismo complejo económico.

La segmentación sectorial

El comportamiento del sector industrial

En la evolución industrial de la década se diferencian claramente dos sub-períodos. El primero, que llega hasta 1994, con crecimiento de la demanda, estabilidad y efecto riqueza (vinculado con el aumento de ingresos futuros previstos), acompañado por la apertura económica, que introduce precios competitivos muchas veces difíciles de alcanzar para las empresas locales.

A partir del efecto “tequila”, el crecimiento disminuye y se verifica en 1995 una disminución cercana al 8% del producto industrial (Kosacoff, 1998). Un estudio que analiza el comportamiento industrial en el período 1993-1997 estable-

ce que en la etapa 1993-1995 la producción cayó 0,9% y en 1995-1997 aumentó el 12,7%, aunque con situaciones diferenciales de acuerdo a variables tales como tamaño de la empresa, origen de capital y sector (Yoguel, 2000).

La inversión extranjera directa (IED) – que es un actor decisivo en la Argentina de esta década- también tiene un comportamiento diferencial en los períodos. En la primera fase se concentra en la privatización de las empresas de servicios públicos -más del 60% de la inversión en las empresas privatizadas es de origen externo-, mientras que en la segunda es la industria manufacturera la que se convierte en el centro de atracción de inversiones (Kosacoff y Porta, 98)¹.

En este contexto pueden observarse tendencias interesantes en el comportamiento industrial, y al final de la década pueden identificarse claramente “ganadores” y “perdedores” tanto en términos de sector como de tipo de empresa -por capital y tamaño-, lo que obviamente va a impactar de manera diferencial sobre el empleo, las calificaciones y las remuneraciones del colectivo de trabajadores, como se muestra a continuación.

Los “ganadores” y los “perdedores”

Por sector según datos macroeconómicos

La caracterización de actividades “perdedoras” y “ganadoras” puede ser analizada tanto desde la perspectiva del peso de la producción y del empleo, como del aprovechamiento de la apertura y los niveles de productividad e integración vertical alcanzados.

Según Yoguel (2000), entre las actividades del grupo ganador se destacan por orden de importancia: la producción de automotores, la actividad fármaco-química, dos actividades agroalimentarias dinámicas (aceites y lácteos), productos plásticos, bebidas no alcohólicas, jabones y artículos de limpieza, periódicos y revistas, otros alimentos, imprentas, industria conservera, curtiembres, y cigarrillos y otros productos de papel. Es interesante notar que con la excepción de la producción de automotores, en las actividades mencionadas -que explican el 80% del valor de producción del grupo de estas actividades “ganadoras”- se destaca la ausencia de actividades metal-mecánicas, en especial autopartes. Así, mientras en los ‘60 la instalación y consolidación del complejo automotor trajo aparejado un desarrollo importante de actividades proveedoras de partes, sub-ensambles y equipos, en los ‘90 -como consecuencia de la regulación del régimen automotriz y la consolidación del Mercosur-, el relanzamiento del complejo está asociado a estrategias globales y regionales de las empresas transnacionales sustentadas en plantas de ensamblado más cercanas a la frontera internacional pero con un elevado grado de aprovisionamiento externo. A su vez, con la excepción de medicamentos, aceites y lácteos, en el resto de las actividades predominan los bienes de

escasa complejidad, en general orientados al mercado interno –excepto curtiembres- o poco diferenciados, correspondientes a las primeras etapas de la transformación de recursos naturales. Debe señalarse, sin embargo, que en casi todos los casos en estas actividades tuvieron lugar importantes procesos de transformación micro-económicos centrados en la renovación de equipos y maquinarias y en cambios organizacionales.

Entre las actividades perdedoras netas se destacan la producción de bienes del complejo textil, metal-mecánicos, bienes del complejo maderero (aserraderos, pasta de madera y papel), químicas y algunas alimenticias (como azúcar, destilación de bebidas, alimentos balanceados). En la línea ya mencionada, de caída del sector metal-mecánico, es interesante notar el retroceso de la producción de máquinas e implementos agrícolas y de alimentos balanceados a pesar del importante crecimiento agrícola producido durante el período.

El contraste entre la performance de ambos grupos es significativo. La distancia se amplía también en términos de productividad. La situación competitiva de las actividades “perdedoras” se agrava aún más si se considera su mayor aislamiento en el tejido productivo debido al aumento del nivel de integración vertical y la participación alcanzada en el mercado por los bienes sustitutos de origen importado. Por el contrario, el aumento registrado en el coeficiente de importaciones de las actividades “ganadoras” -del 5,6% en los '70 al 17,1% en los '90- fue funcional a sus estrategias de crecimiento y desverticalización de sus agentes.

Ambos grupos presentan también diferencias en términos de la evolución de su inserción externa. Mientras el grupo de actividades “ganadoras” mantiene un coeficiente de exportación levemente superior al promedio, el otro grupo tiene una débil inserción externa, con exportaciones que sólo alcanzan el 7% de la producción en los '90, con importantes efectos sobre el saldo comercial de ambos “tipos” de grupos.

Según tipo de estrategias

Con la misma orientación tendiente a mostrar la heterogeneidad de conductas, otros autores (Kosacoff, 1998) identifican cuatro grandes áreas en la industria manufacturera en las que se puede hablar de estrategias de tipo “ofensivo”, con fuertes inversiones en máquinas y equipos y profundos cambios organizacionales de manera simultánea.

En primer lugar, se encuentran las industrias de insumos básicos (productoras de insumos intermedios de uso difundido en el sector siderúrgico, petroquímico, del cemento, refinerías de petróleo, etc.). La segunda área resulta del dinamismo del stock de recursos naturales en las últimas dos décadas: una capacidad ampliada que se vincula con actividades industriales en la última fase de procesa-

miento, en las que el valor agregado a estos recursos se realiza en unidades productivas dentro de los mejores patrones internacionales. La tercera corresponde al complejo automotor, donde se ubica un sector terminal con un notable incremento de las importaciones. Por último, la cuarta se vincula con el aumento del consumo masivo, como sectores de alimentos (lácteos y golosinas, etc.).

El autor (Kosacoff 1998), agrupa en este sector dinámico con estrategias de tipo “ofensivo” a alrededor de 400 empresas, que representan un 40% del producto industrial (calculado a 1995). En el otro sector, en el grupo de “sobrevivientes”, en cambio, un importante conjunto de firmas desapareció y pocas nuevas se incorporaron, caracterizadas por la implementación de estrategias de tipo “defensivas”. Se trata de alrededor de 25.000 empresas, que representan el 60% del producto bruto industrial argentino.

Por tamaño

El análisis del valor de producción por tamaño permite clasificar en agrupamientos diferentes de acuerdo a la importancia sobre el sector donde operan². Donde predominan las firmas grandes, el peso de la producción industrial ha crecido por el proceso de concentración en esta clase de empresas, aunque su peso en el valor agregado industrial disminuyó por la desverticalización de etapas productivas y de servicios, el mayor componente de importación, y el desarrollo de procesos de automatización (Yoguel, 2000)³. Sin embargo, en las actividades donde las firmas grandes explican más del 70% de la producción, el nivel de empleo es un 35% inferior al de la década del ‘70. Registran niveles de productividad más elevados y por ende requerimientos de empleo más bajos, aunque con parámetros salariales considerablemente más altos. Es importante la inserción externa, y se verifica al mismo tiempo un fuerte peso de la IED en estos grupos.

Los resultados de una encuesta tecnológica (Indec, 1998, Bisang, R; Lugones, G.) realizada sobre más de 1.500 firmas industriales confirman desde una perspectiva económica que el crecimiento registrado hasta 1996 fue mejor aprovechado por los agentes de mayor tamaño relativo.

Donde el predominio es de firmas grandes y mediano-grandes, se verifica un crecimiento en el valor agregado, y en cambio menor caída del empleo (-18,7%). Operan con niveles de tamaño superiores al promedio y con una productividad semejante al promedio de la industria manufacturera. Al interior del espacio productivo Pyme se puede identificar: un grupo minoritario de excelencia productiva, otras empresas que enfrentan un desafío re-fundacional, y una mayoría con escasas posibilidades de sobrevivir en el mercado (Yoguel, 1998).

Por tipo de inversión (origen de capital)

La segmentación de las actividades según el peso de los agentes de inversión extranjera directa parece ser un elemento fundamental para entender la dinámica industrial de las últimas décadas, y en particular de esta última. Las actividades con fuerte peso de la IED se caracterizan por un aumento de la producción, del valor agregado y en menor medida del empleo industrial, requerimientos de empleo 50% inferiores al promedio, y salarios medios que superan en esa misma proporción al promedio manufacturero (Yoguel, 1998). Operan en tamaños y escalas que superan las dimensiones de la planta promedio entre 2 y 5 veces.

El crecimiento de la facturación de las empresas de IED en la manufactura pasa del 33% al principio de la década a más del 50% en 1995 (proporción que probablemente se haya acrecentado en los últimos años). Como ejemplo, 214 firmas de las 500 más grandes están en manos de la IED. Por otro lado, hay un efecto de composición sectorial que incrementa la ponderación de ventas de las empresas extranjeras. La presencia de esta inversión se manifiesta en distintos sectores: algunos donde ya tenía presencia y se refuerza posteriormente⁴, otros en los que la participación no era importante y pasa a ser mayoritaria o muy significativa a lo largo de estos años⁵, y también en ramas donde no se registraban empresas extranjeras, como papel y textil, siderurgia y metalurgia (Kosacoff y Porta, 1998).

Al mismo tiempo, los conglomerados económicos de origen nacional (CE) también constituyen un eje dinamizador importante, y han transformado fuertemente sus estrategias en el período. El análisis de 30 casos con 75 firmas entre las 1.000 empresas de mayor facturación representa el 22,3% de las ventas, el 29% de los activos y el 20% del empleo de ese conjunto (Kosacoff, 1999). El análisis de las series de producción industrial realizadas por Yoguel (2000) indica que las actividades que tienen un nivel de IED más elevado crecen a una tasa casi 8 veces superior a las restantes.

Cuadro N° 1: Tasa de variación de la producción industrial durante el período 1993-1997 según clasificaciones de productos.

Taxonomía	1993-1997	1993-1995	1995-1997
Total	11,7%	-0,9%	12,7%
Commodities	13,1%	6,1%	6,6%
Bienes tradicionales	10,6%	-1,0%	11,8%
Complejo automotor	18,0%	-13,0%	35,6%
Dif. de progreso técnico	4,2%	-12,5%	19,0%
IED inferior al 10%	2,8%	-8,6%	12,6%
IED superior al 10%	16,1%	2,9%	12,8%
Espacio productivo Grandes	17,0%	3,9%	12,6%
Espacio productivo PyMES	3,4%	-8,4%	12,9%
Calificación alta y media	9,3%	-2,1%	11,6%
Calificación baja	16,6%	1,5%	14,8%

Fuente: Gabriel Yoguel (2000) sobre la base de las series de producción industrial de INDEC.

De estos datos agregados pueden destacarse los siguientes rasgos predominantes en la evolución de la producción industrial argentina entre 1986 y 1997:

- Las actividades con mayor peso de los agentes IED y las pertenecientes al espacio productivo de grandes empresas crecen a una tasa respectivamente 5 y 3 veces superior a las restantes.
- Las actividades del complejo automotor son las más dinámicas, con una variación casi 5 veces superior al promedio de la industria (116%), aunque con conductas muy diferenciadas entre ambos componentes del complejo terminales y autopartistas.
- En el otro extremo, los bienes difusores de progreso técnico registran una caída del 13%. En un punto intermedio, las actividades que producen commodities y bienes tradicionales registran un crecimiento similar al promedio.

En síntesis, pareciera que la inversión extranjera directa y el tamaño de las firmas constituyen elementos claves para entender la evolución de la producción industrial desde mediados de la década anterior. La industria manufacturera se transformó entonces en un sector que ha perdido en términos generales su capacidad como motor de la economía y como generador de empleo. En términos particulares, algunos segmentos se han beneficiado y generado una dinámica diferente: a nivel sectorial se identifica a la industria automotriz y los commodities de alimentos, y en términos de tamaño y de capital a las empresas grandes y a las de IED en los distintos sectores donde se diseminan.

Si bien hay menos estudios vinculados con el sector servicios, puede decirse que se mantienen allí los mismos rasgos: fuerte crecimiento en las empresas grandes y en las que tienen un alto porcentaje de IED, sobre todo en los sectores privatizados, con fuerte tendencia a la subcontratación y terciarización. En las pequeñas y medianas empresas del sector, también puede observarse un grupo pequeño de firmas con capacidad competitiva y un número importante que ha desaparecido o que se encuentra en serias dificultades de supervivencia.

El Mercado de Trabajo

El mercado de trabajo y la calidad del empleo

El comportamiento del mercado de trabajo en el período presenta rasgos sumamente interesantes, al mismo tiempo que preocupantes. Se verificaron en la década algunos datos inéditos, como el aumento espectacular de la tasa de desempleo que en los '90 duplicó los registros de la década anterior, llegando en mayo de 1995 al 18,6% de desocupación abierta. En la actualidad dicha tasa se encuentra estabilizada en alrededor del 14%-16% acompañada por altos índices de subempleo, que parecieran constituir la contracara social del modelo económico implantado desde 1991.

En efecto, en 1991 se altera el comportamiento del empleo, y durante los primeros años del Plan de Convertibilidad se observa un aumento significativo de la ocupación. La elevación de la tasa de desempleo, que ya había alcanzado el 10% en mayo de 1993, fue el primer signo de los problemas por venir. Sin embargo, el incremento de la desocupación en ese momento podía explicarse por un aumento de la tasa de actividad (Beccaria, 1999). La ocupación total dejó de crecer a mediados de 1993, mostrando una fuerte reducción desde mediados de 1994 y mediados de 1995, y estancándose posteriormente. En ese marco general continuó la tendencia creciente del trabajo asalariado clandestino y precario que venía experimentándose durante los '80.

También deben señalarse otras peculiaridades del comportamiento del mercado de trabajo en la década, referidas tanto a los empleos asalariados como a los del sector informal urbano. En el caso argentino se sostiene que hay una destrucción neta de puestos de trabajo, que en el período 1991-1997 tuvo una relevancia mucho mayor en el área metropolitana que en el interior urbano por un lado, y por otro, que esa destrucción de puestos estuvo ligada al nivel de empleo pleno y no al del empleo total (Monza 1998).

Los datos permiten afirmar que el reducido incremento del empleo que se verifica se explica fundamentalmente por el aumento del empleo asalariado, sin que eso signifique que se haya revertido el proceso de creciente sub-utilización de la fuerza de trabajo de la década anterior, caracterizado entre otras cosas por un aumento de 10 puntos en la tasa de no registro. La calidad del empleo asalariado creado está asociada al incremento de la informalidad (Roca y Moreno, 1999).

El perfil del mercado de trabajo en los '90 puede sintetizarse señalando que el empleo asalariado típico de los modelos keynesiano-fordistas se encuentra en retroceso en el mercado laboral argentino, donde se observa una retracción de estas modalidades como características salientes del empleo. En 1980, el empleo protegido del sector moderno representaba el 70% del empleo asalariado, mientras que en 1997 dicha proporción se contrajo al 55%. Se quiebra un mercado de trabajo caracterizado por la extensión generalizada de la relación salarial, cuyo ingreso estaba ligado a la evolución de la productividad de la mano de obra, articulado desde un amplio conjunto de normas legales que regulaban dichas relaciones laborales (Roca y Moreno, 1999).

La abundante bibliografía referida al mercado de trabajo permite caracterizar el caso argentino como un proceso evolutivo desde un mercado de trabajo con características fundamentalmente duales, donde se perfilaba un sector formalizado y otro informal en el que el trabajo precario o no registrado era de magnitud relativamente reducida, a un esquema de mayor diversidad y heterogeneidad, en el que el empleo precario adquiere proporciones importantes. No sólo hay que caracterizar el fenómeno de la informalidad y de la falta de registro en términos de magnitud, sino que, podría plantearse que se trata de un modelo que según

desarrolla Rodgers⁶ que estaba basado en una segmentación horizontal (donde sólo en los sectores más vulnerables económicamente -empresas de baja productividad, escasa dimensión, tecnología atrasada, fácil acceso y poco capital- se encontraban trabajadores desprotegidos e inestables) a otra segmentación de tipo vertical, donde se visualizan trabajadores con diversos niveles de protección y estabilidad en todas las ramas y tamaños de empresas.

Es decir, la segmentación es un fenómeno que se manifiesta de manera importante también con relación al mercado de trabajo, en un juego múltiple de activos-inactivos, y de activos de diferente condición, ocupados- desocupados; sub-ocupados y sobre-ocupados, registrados o sin registrar (con la consiguiente pérdida de derechos laborales y seguridad social). También se observa la presencia de nuevas categorías ocupacionales y una pérdida en términos absolutos o relativos de protección. A esta segmentación se le debe adicionar variables tales como edad, género, nivel educativo ya que cada uno de ellos introduce otros criterios de segmentación y diferenciación.

Las Relaciones Laborales

En materia de relaciones de trabajo, resulta difícil plantear su transformación sin considerar cómo cambiaron todas y cada una de las dimensiones que configuraban y conformaban el sistema nacional de relaciones laborales. Tanto los abordajes teóricos de carácter macro-social (que priorizan temáticas vinculadas con la legislación, marcos de representación y reglamentaciones) como los de carácter micro-social (que enfatizan los estudios sobre las políticas de gestión de personal, tales como ingreso, modalidades de contratación, sistema de remuneraciones, entre otros) son insuficientes de manera aislada para explicar los cambios habidos en las relaciones laborales en el país.

El modelo argentino, construido y legitimado por los actores en los cuarenta años que transcurren entre 1950 y 1990, se basó en una fuerte normativa social -convencional o jurídica- impulsada por el Estado, externa a la empresa y poco representativa de situaciones particulares. Esta normativa tendía a crear condiciones favorables a una negociación de carácter centralizado. En ella, el Estado se reservaba un rol político de censor o de facilitador de acuerdo a las necesidades del ciclo económico y a las posibilidades de conflicto político que podían crear los diferentes sectores y sus expresiones de poder (por esta razón, la negociación colectiva estuvo suspendida durante largos períodos, en particular durante los gobiernos militares, aunque no de manera exclusiva).

En esta nueva etapa el Estado se retira del centro de la escena y en su repliegue, desarticula los institutos laborales típicos de la regulación fordista y favorece formas de flexibilización de la contratación y de disciplinamiento laboral. Establece así nuevas reglas de juego en la negociación colectiva, descentral-

izando el nivel de las decisiones ligadas a la distribución del ingreso, y afectando los principios fordistas de determinación de los salarios. Cancela la indexación de los salarios por costo de vida y habilita aumentos por empresa basados en incrementos de productividad⁷ razonablemente fundados e intransferibles a los precios. La habilitación de esta modalidad de negociación sobre la parte variable de los salarios otorga un peso significativo al factor productividad en la determinación del valor de los salarios, a la vez que tiende a descentralizar el accionar sindical y a fijar el campo de negociación lejos de las decisiones nacionales y de las posibilidades de presión corporativa.

Por otra parte, la negociación centralizada pierde validez ante la heterogeneidad de las situaciones laborales que el proceso de reconversión productiva y/o privatización genera en las empresas, y queda limitada su significación a nivel nacional. Los gremios líderes de la época anterior ya no son referencia nacional en materia de niveles salariales o de condiciones de trabajo. Las relaciones sindicato-empresa sufren una suerte de “privatización” en la medida en que el gobierno renuncia a su función equilibrante entre actores sociales asimétricos.

A pesar de ello, en este contexto las relaciones laborales emergen en muchos casos como un componente central, en la medida en que facilitarán la aceptación o negociación de las micro-regulaciones que las empresas necesitan para funcionar eficientemente como unidad productiva, como parte integrante de una red de empresas y como componente de un sistema productivo nacional que debe encontrar un nuevo modo de competitividad.

De alguna manera, las relaciones laborales siguen constituyendo un elemento central en la regulación del modelo de desarrollo, pero asumiendo ahora la complejidad creciente que impregna a las sociedades, a las relaciones productivas y a los mercados de trabajo a fines de los '90. Son relaciones laborales que necesitan operar a diversos niveles de descentralización, porque tienen una inscripción muy específica en la empresa como sistema productivo y en colectivos de trabajo que tienden a diferenciarse afectando la noción de identidad y solidaridad de los trabajadores. En este sentido, la descentralización de las relaciones laborales no es sólo funcional a las posibilidades de negociación de las empresas, sino que permite atender las reivindicaciones diferenciales de los asalariados, sus identificaciones y referencias.

En trabajos anteriores (Novick, M., Catalano, A. 1995) se hizo referencia a que se estaba transitando el pasaje de un “sistema” de relaciones laborales de alcance masivo y fuertemente homogéneo, con sindicatos únicos por rama de actividad y convenios colectivos centralizados con escasa presencia o poder de las comisiones internas de las empresas, a “sistemas” de Relaciones laborales o a “subsistemas” (Palomino, H., Senén González, C. 1995) en permanente cambio, planteando que ya no hay un único esquema institucional de relación capital-trabajo, sino que éste presenta diferencias, ya sea por sector, por nivel o por tipo de empresa.

Por esta razón resulta sumamente importante analizar la evolución de la negociación colectiva en los nuevos escenarios donde cambiaron las reglas de juego tanto en el campo económico y social como a nivel de la unidad productiva. Estos procesos fueron acompañados de cambios importantes en la legislación laboral, etc. En este nuevo escenario, ¿se verifica una verdadera redefinición de la negociación colectiva en tanto institución social? ¿O se trata de un nuevo conflicto de intereses a través del cual los empresarios quieren su derogación completa y lograr negociaciones estrictamente individuales y los sindicatos continúan reivindicando convenios colectivos homogéneos en el marco de situaciones laborales cada vez más heterogéneas?

La importancia de la negociación colectiva en tanto mecanismos de concertación y no necesariamente de distribución del ingreso, se evidencia en el hecho de que para algunos analistas (Ermida Duarte, 97) el caso argentino es el único ejemplo de flexibilización negociada colectivamente.

Hubo un impulso hacia la descentralización de las instancias de constitución de las relaciones laborales y la forma más o menos articulada que éstas están siendo asumidas por el actor sindical, sugieren que esta dimensión (la descentralización) puede llegar a ser una categoría clave en el análisis de la construcción social del nuevo modelo de acumulación.

A partir de los cambios que facilitaron la emergencia de un nuevo modelo de negociación, de creación de nuevos ámbitos, de nuevos temas y nuevos actores, la negociación colectiva en la Argentina continúa siendo un factor de consenso, debate y tensión. El sector empresario brega por una descentralización total de la negociación y la posibilidad de negociar a nivel de empresa en forma directa con los trabajadores (sean no delegados o representantes sindicales) y los sindicatos, mantienen en la forma una defensa -cada vez más débil- de la negociación colectiva centralizada, o cuanto mucho, articulada y en la práctica -pragmáticamente- aceptan nuevas condiciones y negocian de modos muy diferente de las típicas del modelo anterior.

La negociación colectiva que se restaura parcialmente en 1998, cinco años después del retorno de la democracia, y que llega hasta hoy, corresponde al período más largo de negociación ininterrumpida en el país, ya que la discontinuidad institucional, por un lado y las crisis económicas por otro, la habían interrumpido reiteradas veces. Lo que trataremos de responder son las características de la negociación del período, sobre todo en materia, del grado de cobertura que alcanzó y el grado de homogeneidad-heterogeneidad que tuvo la actividad negociadora.

Entre 1991 y 1999 (período sobre el cual hay información sistematizada) se negociaron 1598 acuerdos o convenios, con una tendencia cada vez mayor a bajar el nivel de negociación ubicándose a nivel de la empresa o firma el 90% de los acuerdos en los últimos 5 años.

En materia de los temas de negociación, debe mencionarse que el 23% de las unidades estaban exclusivamente vinculados a remuneraciones. Esta discusión salarial, sin embargo, a diferencia de períodos anteriores, no se limitó a discutir salarios básicos -tal como era la modalidad en los períodos inflacionarios-, sino que incluyó un conjunto de componentes adicionales y variables. Cabe también destacar que, a diferencia de esos períodos, la negociación era exclusiva del sector o empresa involucrados y no estaba acompañada por medidas o políticas emitidas por el Poder Ejecutivo o similar.

En el conjunto de acuerdos que negociaron al menos dos cláusulas, esto es, por lo menos algún componente adicional a remuneraciones, pueden caracterizarse aquellos más dinámicos, caracterizados por la negociación de más de tres temas o ítems, y los que caracterizamos como de carácter restringido. El análisis de los acuerdos del primer tipo desde la perspectiva de quienes fueron los actores de esas negociaciones permite identificar una concentración en algunas pocas actividades y gremios. En efecto, seis actividades representan un número de convenios (en distintas “vueltas” o renovaciones) que alcanzan una proporción cercana al 25% de las unidades negociadas.

Los sectores incluidos en este grupo dinámico de negociación son, en la industria manufacturera, los vinculados con la importante afluencia de inversión extranjera directa y el vinculado con las empresas emergentes de las privatizaciones. En la industria manufacturera se destacan el complejo automotriz (terminales y autopartes filiales de proveedores globales) con el principal gremio del sector, SMATA; la extracción y refinamiento de petróleo (tanto el sector privado como la ex-empresa estatal); y otros, aunque en menor magnitud, como plásticos, ceramistas, químicos y pasteleros (todas las cadenas de fast-food y semejantes).

En los sectores privatizados puede mencionarse a los ferrocarriles, con los tres principales gremios del sector (Unión Ferroviaria, la Fraternidad y Señaleros), y al sector de electricidad, gas y agua, en especial con los sindicatos de energía eléctrica.

Los sectores y empresas que negociaron corresponden a aquellos sectores caracterizados como “ganadores” desde la perspectiva macroeconómica, que adoptaron estrategias ofensivas, y corresponden, en general, a empresas grandes o grandes-medianas en términos de tamaño.

En estos acuerdos pueden reconocerse nuevas institucionalidades en materia de relación capital-trabajo (Novick y Catalano, 1999), al generarse nuevas figuras de la negociación (convenios sin trabajadores; convenios de dos empresas y un sindicato para la regulación de mecanismos de terciarización y subcontratación, etc.). Fueron negociados nuevos temas, y de distinta manera: bajo la discusión de la figura de productividad se negoció flexibilidad tanto externa, autorizando modalidades promovidas y mecanismos de contratación temporaria de personal, como interna (movilidad y polivalencia funcional), flexibilidad en las re-

muneraciones (negociación de una parte variable del salario), y/o en materia de jornada de trabajo (jornadas modulares: cálculo anual, mensual, sistemas de crédito y débitos, etc.).

En los otros sectores, los “perdedores”, de estrategias “defensivas”, el análisis encuentra por un lado a aquellos que permanecen regidos por el principio de “ultra-actividad”, mediante el cual el convenio mantiene vigencia hasta una nueva negociación, situación que se extiende a sectores en los que en muchos casos continúan rigiendo convenios negociados en la década del ‘70. Por otro, se encuentran aquellos que han negociado acuerdos o negociaciones de tipo más restrictivo, ya sea por el bajo número de cláusulas o temas tratados o por el bajo grado de renovación o renegociación que tuvieron esos acuerdos.

En todos los casos, sin embargo, la contrapartida en materia de beneficios sindicales es baja y son pocos (el 4,6% de los acuerdos con más de una cláusula negociada) los convenios donde se regula el derecho a la información o se establecen mecanismos conjuntos para la discusión e implementación de nuevos métodos de trabajo, ya sea por parte de los trabajadores o de la representación gremial.

Resumiendo, este capítulo estaría indicando que, aún en el marco del período más extenso de negociación colectiva, se verifican comportamientos heterogéneos como producto tanto de la estrategia empresaria y del grado de competitividad de la actividad, como de la misma estrategia sindical. Ello estaría configurando un panorama también segmentado en materia de relaciones laborales, con gremios en condiciones de tener algún peso en la negociación y otros virtualmente excluidos, ya sea por su pertenencia a actividades poco dinámicas en la negociación o por el carácter precario de su situación laboral, que los excluye de cualquier protección.

De este modo, los trabajadores no estarían suficientemente cubiertos por los nuevos esquemas de negociación. Gran parte de los trabajadores, por no estar en condición de asalariado no registrado, no están incluidos en estas negociaciones. Y aún en los casos de negociación colectiva dinámica, los contratos celebrados, más que contratos laborales, expresan la institucionalización de un nuevo contrato social: una nueva forma de regulación de la sociedad que afecta crecientemente la organización de la economía, de lo social, de la división del trabajo y las formas de socialización de los individuos. La celebración de estos contratos crea las condiciones para el surgimiento de trabajadores de un nuevo tipo, con nuevos y distintos intereses respecto del trabajador fordista, y con intereses diferenciados y segmentados al interior de su propio colectivo, con nuevas y distintas formas de identidad y de búsqueda de representaciones colectivas. La celebración de estos contratos impulsa la heterogeneización del colectivo obrero y la pérdida de la solidaridad “mecánica”, la institucionalización de agrupamientos diferentes al interior de la misma clase trabajadora.

Un Ejemplo Sectorial

Se ha seleccionado un ejemplo de un sector dinámico, “ganador”, con estrategias de carácter “ofensivo” como es el complejo automotor, para ejemplificar la heterogeneidad interna de la dinámica sectorial entre “ganadores” y “perdedores” y la vinculación que se construye en materia de relaciones laborales⁸.

La evolución y comportamiento heterogéneo del complejo automotor

En primer lugar interesa destacar que, dentro de un cuadro de crecimiento sostenido del sector en la década, se aprecia una dinámica diferencial de los distintos segmentos del complejo automotor argentino a través de la asimétrica evolución de la producción y del empleo de las fábricas-terminal de automóviles en comparación con la de sus proveedores y el desigual efecto del comercio exterior en su performance.

Durante la crisis económica de la década del ‘80, la evolución negativa de los productores de autopartes estuvo asociada a la caída de la producción de automóviles y camiones⁹, pero a partir de la década del ‘90 toma distancia de la evolución de la producción automotriz interna, cuya tasa de crecimiento triplica la variación de los autopartistas locales. Las diferencias son más marcadas aún cuando se consideran los sub-períodos 1991/1994 y 1995/1997. Mientras que en el primer sub-período las terminales automotrices crecen a una tasa 2,4 veces superior a la de los oferentes de partes, en la segunda la producción de las terminales crece 15% respecto al momento previo a la crisis y la producción de los autopartistas locales decrece levemente¹⁰.

Como consecuencia de estos movimientos, se acentúa el proceso de concentración en el mercado de autopartes a partir de una agudización de la caída de la demanda en el mercado de reposición, de una consolidación de la tendencia a la demanda de sub-ensambles y de la instalación de proveedores “globales” cerca de algunas terminales.

Las estrategias de las firmas productoras de autos, diseñadas desde una perspectiva global para aprovechar las ventajas del encuadre regional y las sucesivas adaptaciones del régimen automotor, aumentaron significativamente en la última parte de los ‘90 la participación de las partes y sub-ensambles importados en el consumo intermedio. Esto se refleja claramente en los datos del Cuadro siguiente, donde se presenta el peso de las importaciones de partes en la producción sectorial, que surge de contrastar la información de los censos económicos de las últimas décadas con los datos de comercio exterior.

Cuadro N° 2: Participación de las importaciones en la producción de los distintos segmentos del complejo automotor.

	1986	1993
Automóviles	4,1%	25,0%
Partes y sub-ensambles*	15,3%	38,1%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Industrial anual 1986, CNE 1983 e Información de Comercio Exterior Tomado de Novick, M. y Yoguel, G., 1999). Nota (*) excluye la producción e importación de autopartistas primarios dedicados a: forja, fundición, bulonería y elementos de fijación entre otros.

Los datos también reflejan el aumento de las exportaciones de autopartes, que pasan del 5% de la producción a mediados de los '80 al 17% en 1993, aumento que corresponde casi exclusivamente a firmas controladas por las terminales, empresas extranjeras, y otras que operan con licencia de fabricación internacional. El aumento de las importaciones afectó significativamente el espacio productivo de las firmas de menor tamaño relativo, que se habían ido desarrollando a lo largo de las distintas etapas del modelo sustitutivo y tuvieron efectos significativos sobre el empleo sectorial.

Cuadro N° 3: Coeficiente de exportación de los distintos segmentos del complejo automotor.

	1973	1986	1993
Automóviles	7,6%	1,7%	7,4%
Partes y sub-ensambles*	2,5%	4,8%	16,9%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Encuesta Industrial anual 1986, CNE 1983 e Información de Comercio Exterior Tomado de Novick, M. y Yoguel, G. (1999). Nota (*) excluye la producción e importación de autopartistas primarios dedicados a: forja, fundición, bulonería y elementos de fijación, entre otros.

tor.

Como consecuencia del nuevo marco regulatorio, de la mayor presión competitiva y de las nuevas estrategias de las terminales en materia de importación de subconjuntos, desaparece un número importante de agentes que no es compensado ni en número ni en empleo por las nuevas firmas transnacionales que entran al mercado. Se produce un proceso de racionalización en las firmas que han sobrevivido, entre las que empiezan a predominar los agentes de inversión extranjera directa o los joint-ventures con firmas de capital extranjero.

En términos de empleo, la información de los censos económicos desde los '70 refleja claramente la desigual evolución de la ocupación de la industria terminal y autopartista en las sucesivas etapas. Así, por ejemplo, durante el período 1973/1993, cuando comienzan la crisis de la industrialización sustitutiva y la primera sub-etapa del re-despliegue de la industria en los '90, la caída del empleo es superior en las terminales: mientras éstas reducen su planta de trabajadores en un 40,6%, las firmas autopartistas disminuyen el número de ocupados en un 31,1%. Sin embargo, al considerar los sub-períodos intermedios (1973/1984 y 1984/1993), predominan tendencias claramente opuestas. En el primer período se

produce una fuerte racionalización del empleo en las terminales, que se reduce un 41%, y un leve aumento de la ocupación en los autopartistas (3,4%), lo que se explica en parte por la mayor demanda del mercado de reposición. Por el contrario, en el período 1984/1993 las tendencias son opuestas: aumenta levemente el empleo de las terminales y se reduce significativamente la ocupación en el sector autopartista (Yoguel, 2000). El empleo en la industria autopartista crece levemente en 1993 y 1994 (7,7% en esos dos años) y sufre una caída brusca del 13% en el '95 (efecto "tequila"), notándose un leve repunte inferior al 1% en 1996 y 1997¹.

La presión sobre el segmento autopartista se profundiza aún más después de la declaración de Ouro Preto (1994) y del decreto 33/96, que disminuye los requerimientos de integración nacional en el complejo automotor. El peso significativo de las importaciones de partes, piezas y sub-ensambles en la producción doméstica pone en cuestión las características de la trama productiva sectorial, en la medida en que el peso de las importaciones atenta de alguna manera contra el desarrollo de proveedores locales. En efecto, el saldo negativo de la balanza comercial de autopartes y de automotores crece 150% entre 1995 y 1997.

La "aparente" construcción de la "trama productiva": la tensión entre terminales y proveedores en los '90

Los estudios recientes (Motta et al, 1998; Novick et al, 1997; Kosacoff et al, 1999) muestran que la nueva configuración de las relaciones entre terminales y autopartistas en el período no se manifiesta en vínculos cooperativos recíprocos ni en procesos de transferencia de información crítica e implementación de un conjunto de mecanismos de asistencia técnica. El elemento central del contrato, que no existe formalmente, sigue estando constituido por el factor "precio" y calidad, que ahonda aún más el perfil subordinado del segmento autopartista.

Las firmas terminales, que reforzaron significativamente sus exigencias en materia de calidad y ajuste de los plazos de entrega, presionan desde una posición de fuerza relativa -su capacidad de importación- sobre el mercado nacional de proveedores al cotejarlos con las ofertas de proveedores globales o brasileños.

La dinámica descrita resume cómo el marco regulatorio, las estrategias internacionales y el nuevo marco de la competitividad determinan situaciones asimétricas entre los principales componentes del complejo automotor.

Las relaciones laborales en el complejo

El modelo "histórico" de negociación del sindicato que agrupa a los trabajadores de la industria terminal ha permitido a este gremio formular un esquema articulado de negociación y de práctica sindical para la etapa que se abre en 1990,

el cual se construye en dos niveles:

- a) a nivel macro se establece un Acuerdo General del sector entre los principales actores (Estado-sindicatos- empresas y cámaras);
- b) a nivel micro, se negocian “módulos particulares” entre el sindicato -con participación de las Comisiones de Reclamos, la Seccional regional respectiva y la Comisión Directiva Nacional- y la empresa

En marzo de 1991 se firma el Acuerdo para la Reactivación y Crecimiento del Sector Automotriz entre el gobierno y los sectores representativos del sector: las firmas terminales (ADEFSA), las concesionarias y agencias de venta (ACARA), y los sindicatos (SMATA y UOM). En el marco del acuerdo, los firmantes asumieron diversos compromisos: el gobierno se comprometió a desgravar impuestos sobre el precio de venta de los automotores; ACARA, a disminuir su comisión en el precio de venta al público; los proveedores autopartistas nacionales, a reducir sus precios por determinado tiempo; los sindicatos acordaron una tregua en materia de despidos a la vez que resignaron la libre discusión salarial; y finalmente, las terminales se comprometieron a no trasladar a los precios el aumento en dólares ocurrido previo al acuerdo.

En función del acuerdo firmado, las partes intervinientes -gobierno y sectores integrantes de la industria automotriz- convinieron realizar un esfuerzo conjunto para producir una baja del precio de contado en dólares equivalente en promedio al 33% en relación con los valores de diciembre de 1990. Este Acuerdo permitió al sindicato una tregua en materia de despidos y suspensiones, pero como contrapartida debió entregar la libre discusión salarial y la eufemísticamente llamada “paz social”. Sin embargo, mantiene una medida de contención, exclusiva hasta el momento de este sector: la figura de la “suspensión”, que permite mantener el empleo en el marco de las fluctuaciones que le son propias.

La “renegociación” de los convenios colectivos en las terminales asentadas en el país trae una nueva lógica, una “revolución en el modelo de relaciones laborales” cuando se firma el primero de una serie de acuerdos (General Motors) a principios de 1994. Este primer convenio introduce dos nuevas lógicas convergentes que contribuirán a la construcción social de los nuevos discursos que circularán sobre el tema: por un lado un conjunto de normas sobre flexibilidad, y por otro la ausencia del trabajador como protagonista del acuerdo celebrado. La firma de estos acuerdos con la organización gremial, aún sin ningún trabajador contratado, pone en evidencia la preocupación empresarial por la imposición de una nueva lógica de producción, de flexibilidad y de productividad. En última instancia, es la forma de instituir formas de productividad sistémica y de implicación impuesta.

Los factores que regulan la institucionalización de esta construcción social están centrados en la flexibilidad tecno-productiva, en una organización del trabajo basada en células de producción o sistemas semejantes, en la flexibilidad ho-

raria regulada como jornada anual, y en una firma de estructura fuertemente horizontalizada. Esta tendencia se fortaleció en los convenios firmados posteriormente (Toyota, Chrysler y Fiat). Un conjunto de cláusulas regula mecanismos de contención frente a situaciones de inestabilidad y fluctuaciones de la demanda habituales en este sector. De tal modo, los convenios del sector aseguran períodos de suspensión de los trabajadores manteniendo la relación laboral garantizados con un 75% del salario y disminuyendo el porcentaje del salario en caso de prorrogarse la medida.

Al mismo tiempo, este sindicato logra establecer en algunas firmas convenios para los trabajadores de las empresas asociadas, subcontratistas replicando las condiciones del convenio madre: esto es, incluir bajo las mismas regulaciones a los trabajadores de las otras empresas. Dos rasgos importantes deben destacarse en estos acuerdos:

- a) el convenio es firmado por las dos empresas (es decir, la terminal y el proveedor respectivo) con el sindicato;
- b) se acepta que durante un período limitado la totalidad del personal contratado lo sea de forma temporaria.

En el sector autopartista independiente, en cambio, en una parte importante nucleado en la UOM (Unión Obrera Metalúrgica), se mantiene la lógica tradicional de convenio único por rama de actividad, lo que en la práctica lleva a que formalmente se mantenga el convenio colectivo de actividad de 1975, que por supuesto no tiene validez alguna en las empresas, aunque en muchos casos se realizaron a nivel de planta acuerdos de carácter informal que regulan las relaciones laborales. Este gremio fue uno de los más afectados por el proceso de reestructuración del complejo automotor, por la pérdida de hegemonía del sector metal-mecánico y por la conformación de una trama sectorial que, como discutiéramos más arriba, limitó considerablemente el espacio de los autopartistas nacionales. Su pérdida de influencia fue el reflejo de la significativa disminución de los puestos de trabajo de los autopartistas nacionales, y se manifestó también en su dificultad para obtener algún mecanismo propio que regulara las oscilaciones de la demanda de las terminales y sus consecuencias sobre el empleo en el sector autopartista.

En el escenario descrito, donde se destaca el comportamiento diferencial de sus subsectores, las relaciones laborales tienden a la baja, introduciendo mayor flexibilidad aún (incluyendo los salarios). Los mecanismos de contención logrados en el sector terminal, producto tanto de la estrategia sindical como de la capacidad de las firmas terminales para no perder competencias y capacidades en cada fluctuación de mercado, ubican a las relaciones laborales como un mecanismo potencial “virtuoso” que permite preservar empleo al mismo tiempo que capacidades de las firmas. Sin embargo, del mismo modo en que el mercado es básicamente regulado desde la “cabeza” de la trama y son perjudicados los escalones hacia abajo,

esta situación pareciera repetirse en materia de relaciones laborales. En especial, los trabajadores del sector metal-mecánico autopartista han perdido importante cantidad de puestos de trabajo tanto por la crisis del sector como por la carencia de mecanismos contenedores específicos. Esta dinámica colabora en el aumento de la brecha de competitividad de cada uno de los sub-componentes de la cadena productiva, y por ende en la vulnerabilidad de la trama, ya que mientras se mantiene el equilibrio de competencias trabajadores-firmas en las terminales, éstas disminuyen significativamente en las autopartistas independientes.

Conclusiones

El trabajo intentó describir el proceso de reconversión argentino a fines de los '90, perfilando un escenario rico, sumamente dinámico, heterogéneo, preocupante, y sin duda completamente diferente al de la década anterior, tanto en materia de estructura económica, en número y tipo de empresas, como de empleo y de relaciones laborales.

Los agentes dinamizadores del nuevo proceso de industrialización en los '90 son las subsidiarias de empresas nacionales y algunas grandes empresas -conglomerados- nacionales. Como contrapartida prácticamente las empresas estatales de producción de bienes y servicios han desaparecido, y las pequeñas y medianas empresas han sufrido un ajuste muy severo.

El mercado de trabajo ha recibido el impacto de las transformaciones, con un consiguiente aumento fuerte de la desocupación y el crecimiento de un conjunto de situaciones "atípicas" y excluyentes: trabajo precario, empleo no registrado, situaciones de "fraude laboral", etc. El empleo es la preocupación central desde la perspectiva de la opinión pública, y el objeto de las políticas, que no logran paliar las distintas situaciones regionales o sectoriales. La mayoría de los sectores ha expulsado personal y reducido drásticamente sus puestos de trabajo. Los sectores emergentes -en especial el sector servicios- requieren menos puestos de trabajo con mayores niveles de calificación y exigencias de productividad. La economía no crece en la medida necesaria para generar nuevos empleos acordes a la cantidad demandada por la oferta de trabajo creciente. El mercado de trabajo opera como un mecanismo disciplinador de la fuerza de trabajo, tanto de la ocupada como de la que no lo está: salarios a la baja, aceptación de largas jornadas, etc.

En este escenario, las relaciones laborales se encuentran en una encrucijada. Las transformaciones requieren una nueva institucionalidad, cuya formación aún está recorriendo en la Argentina caminos erráticos. Los empleadores -en particular los que detentan estrategias "ofensivas", más dinámicos- avanzaron en procesos de flexibilización laboral que, estratégicamente, no recrean condiciones favorables a la recuperación de la competitividad de las empresas argentinas. Apesar de ello, la política de profundizar la

desregulación laboral arriesga los mecanismos contenedores que existieron hasta aquí.

En este contexto, el Estado es el actor que más profundamente ha transformado su rol y posición en la regulación del sistema social. ¿Puede realmente el mercado reemplazar el rol político y administrativo del Estado? ¿Es exponer a los actores a las fuerzas del mercado la forma de obligarlos a modernizarse y ser competitivos? Contribuir al debilitamiento del poder sindical a través del incremento de las tasas de desocupación y subocupación, o contribuir a la negociación de cualquier tipo de flexibilidad a cambio de mantener estable la tasa de cambio... ¿es una forma de transformar en estratégicas a las relaciones laborales para un proyecto de mayor justicia social?

El modelo de protagonismo desarrollado por el actor sindical y empresario en el sector automotor -y en algunos pocos otros sectores “ganadores”- sugiere la viabilidad de establecer formas de intervención en lo social que sustituyen parte del rol que desempeñaba el Estado bajo el modelo de regulación anterior. Sin embargo, estas formas no son extensivas a todos los grupos afectados. Sólo sectores privilegiados pueden encarar estas formas de intervención, y aún así, con un protagonismo muy asimétrico entre las condiciones que impone el capital (casi todas) y las que impone el trabajo (pocas, y defensivas). Por otra parte, la capacidad de presión de estos sectores privilegiados por la coyuntura económica o por las condiciones que impone la internacionalización de los mercados tiende a instaurar asimetrías en la capacidad de negociación al interior del propio sector y al interior de la sociedad, marginando a aquellos grupos que no alcanzan una expresión social de envergadura.

Bibliografía

- Beccaria, Luis (1999) “Modalidades de contratación por tiempo determinado: el caso argentino”, en Tokman, V.; Martínez, D. *Inseguridad laboral y competitividad: modalidades de contratación* (Santiago de Chile: OIT).
- Bisang, R. 1998 “La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina”, en W. Peres (coord.) *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos* (Mexico, CEPAL: Siglo XXI editores).
- Bisang, R, Lugones, G (1998) *Estrategias tecnológicas de la industria manufacturera argentina* (Buenos Aires: INDEC).
- Catalano, A.M; Novick, M (1992) “La sociología del trabajo y las relaciones laborales: a la búsqueda de una confluencia” en *Sociedad*, (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Sociales), Año 1, N° 1.
- Ermida Duarte, Oscar (1997) “Negociación colectiva y flexibilidad en Argentina” (Buenos Aires, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: mimeo).
- Kosacoff, B. (1999) “El caso argentino”, en Chudnovsky, Kosacoff y A Lopez *Las multinacionales latinoamericanas* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Kosacoff, B. (1998) “Estrategias empresariales en tiempos de cambio”, en Kosacoff (ed.) *Estrategias empresariales en tiempos de cambio* (Buenos Aires: CEPAL, Universidad de Quilmes).
- Kosacoff, B.; Bonvechi C., Novick M., Palacios D., Porta F. (1999) “Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina”, Proyecto ADEFA CEPAL (Buenos Aires: mimeo).
- Kosacoff, B.; Porta, F. (1997) “La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina”, en *Estudios de la economía real* (Buenos Aires: CEPAL).
- Motta, J.; Roitter, S.; Cuttica, M.; Moncarz, P. (1998) *El modelo de organización industrial vigente en el sector automotor argentino a fines de la década de 1990*, (Córdoba: Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba, CEPAL).
- Monza, Alfredo (1998) “La crisis del empleo en la Argentina de los noventa. Las debilidades de la interpretación estándar”, en Isuani, A. y Filmus, D. (comp.) *La Argentina que viene* (Buenos Aires, UNICEF/FLACSO: Norma).
- Novick, M.; Catalano, A.M. (1996) “Reconversión productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina”, en *Estudios del Trabajo* N° 11 (Buenos Aires: ASET).
- Novick, M.; Catalano, A.M. (1999) “Hacia una nueva institucionalidad en las

relaciones capital-trabajo en la industria automotriz argentina”, en Oliveira, F., Comin, A (edit) *Os cavaleiros do Antiapocalipse* (San Pablo: Entrelinhas).

Novick, M. y Yoguel, G. (2000) “La vulnerabilidad de una *Trama productiva*: la difícil relación cliente-proveedor en el complejo automotriz argentino”, en Araujo Guimaraes, N; S Martin (edit) *Subnational Industrial Governance*, (San Pablo: en prensa).

Palomino, H. y Senén González, C. (1995) “Subsistemas de relaciones de trabajo en las empresas: sus impactos socioculturales”, en *Relaciones* (México D.F: Universidad Autónoma Metropolitana), N° 11-12.

Roca, Emilia y Moreno, J. M (1999) “Desprotección social y exclusión de la seguridad social” presentado en XII Congreso Nacional del Derecho de Trabajo y de la Seguridad Social.

Solodkowsky M.A. (1997) “Efectos del decreto 33/96 sobre la industria de autopartes, el grado de integración nacional, el empleo y el tejido industrial y la balanza comercial del sector automotor” (Buenos Aires, Cámara Argentina del Forjado: mimeo).

Yoguel, G. (2000) “El tránsito de la sustitución de importaciones a la economía abierta: Los principales cambios en la estructura industrial argentina entre los ‘70 y los ‘90”, en Kosacoff, B (de) *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones* (Buenos Aires: CEPAL)

Yoguel, G. (1996) “Reestructuración económica, integración y Pymes: el caso de Brasil y Argentina”, en Katz (ed.) *Estabilización macroeconómica, re - forma estructural y comportamiento industrial* (Buenos Aires: Alianza).

Notas

1 Pueden mencionarse cinco factores “atrayentes” para la IED: las políticas de reforma estructural y privatización de empresas públicas, la progresiva desregulación de actividades, mercados y apertura comercial, la constitución del Mercosur, la estabilización de precios, y la reactivación de la demanda interna (Kosacoff, Porta 1998).

2 El tamaño medio de planta ha bajado notablemente en las comparaciones intercensales, disminuyendo el número de ocupados (49,4% en 1973 las empresas que tenían más de 100 trabajadores, en comparación al 40,4% en 1993).

3 La disminución del coeficiente de integración vertical pasa de un nivel que era 6% superior al promedio industrial a un 21% inferior en los ‘90 (Yoguel, 2000).

4 Electrónica y comunicaciones, artículos de limpieza y cosmética, neumáticos, maquinaria agrícola y material fotográfico.

5 Alimentos y bebidas, química y petroquímica, extracción y refinación de petróleo, materiales para construcción y materiales no ferrosos.

6 Rodgers, Gerry (comp.) “*Urban Poverty and the Labour Market. Access to Jobs and Incomes in Asian and Latin American Cities*” Introduction, IIEL, ILO, WEP, 1989, citado por Galin (1996)s.

7 Se regulan cambios en los institutos que estructuraban el sistema de relaciones laborales. En materia de negociación colectiva, puede mencionarse al Decreto 1334/91, que permitía la negociación de aumentos salariales sólo en casos de incremento en la productividad, de tal manera que no fueran trasladados a los precios, y el Decreto 470/93 que autorizaba a negociar por empresa.

8 La mayor parte de la información de este capítulo ha sido tomada de Novick, M. y Yoguel, G.: “*La vulnerabilidad de una Trama productiva: la difícil relación cliente-proveedor en el complejo automotor argentino*”, presentado en el Seminario “Subnational Economic Governance”, CEBRAP, Sao Paulo, June 24-28, 1999.

9 Así, de acuerdo a los datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, mientras la producción de automóviles y camiones disminuyó entre 1980 y 1990 un 61%, la producción de autopartes se redujo un 59%. Esta conducta diferencial se refleja claramente en las series de ambos sectores estimadas por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Durante el primer sub-período la producción de las terminales automotrices crece un 308% y la correspondiente a autopartes un 128%. Por el contrario, en el segundo sub-período la producción de autopartes decrece 2%.

10 Datos de AFAC (Asociación Argentina de Fabricantes y Componentes), Anuario 1998.

11 Las importaciones de autopartes pasan de 1.246 millones de dólares en 1995 a 1.500 millones en 1996 y a alrededor de 2.000 millones en 1997, registrando aumentos anuales significativamente superiores al crecimiento de la producción automotriz del período. En consecuencia, las partes importadas por auto aumentan el 31,5% entre 1995 y 1997 (Solodkowsky, M., 1997).