



Serie Estudios / 4

Trabajo, ocupación y empleo

Especialización productiva, tramas y negociación colectiva

Abril de 2006



MINISTERIO *de*
TRABAJO
EMPLEO y SEGURIDAD SOCIAL

 **Argentina**
un país en serio

Trabajo, ocupación y empleo

Especialización productiva, tramas y negociación colectiva

Abril de 2006

■ **Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social**

Dr. Carlos Tomada

■ **Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales**

Lic. Marta Novick

Trabajo, ocupación y empleo es una publicación del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. La Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, a través de sus equipos de profesionales, ha elaborado los estudios incluidos en esta publicación. Parte de estos trabajos se realizaron en el marco del Proyecto PNUD ARG/04/034 “Sistema de información para la evaluación y el monitoreo del empleo, el trabajo y la inclusión social”.

■ Autoridades

Presidente

Dr. Néstor Kirchner

Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Dr. Carlos Tomada

Secretaria de Trabajo

Dra. Noemí Rial

Secretario de Empleo

Lic. Enrique Deibe

Secretario de Seguridad Social

Dr. Alfredo Conte-Grand

Trabajo, ocupación y empleo

Especialización productiva, tramas y negociación colectiva

Indice

Presentación	7
Dr. Carlos Tomada - Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social	
Introducción	9
Lic. Marta Novick - Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales	
1. La negociación colectiva en 2005	31
2. El complejo automotor: empleo, trayectorias y negociación colectiva	29
2.1. La trama automotriz, dinámica del empleo y trayectorias laborales desde mediados de los '90	31
2.2. Negociación colectiva en el complejo automotor	77
3. Tramas productivas de alta tecnología y ocupación: el caso de la soja transgénica en la Argentina	115
4. Especialización industrial y empleo registrado en el Gran Buenos Aires	153
5. La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina. Una propuesta de análisis y clasificación	193

PRESENTACIÓN

Esta nueva publicación de la serie *Trabajo, ocupación y empleo* nos brinda la oportunidad de presentar públicamente aspectos importantes de los resultados de nuestra gestión, así como información de otros estudios permanentes del MTEySS sobre la situación laboral en la Argentina.

La homologación de convenios colectivos constituye una actividad permanente del MTEySS, acerca de la cual se presentan aquí los resultados alcanzados a lo largo de 2005. La cantidad de convenios homologados y la de trabajadores involucrados en los mismos supera la de años anteriores, logro que nos satisface plenamente. Tanto más cuando el ritmo actual de homologación es sostenido, por lo que no dudamos que la negociación colectiva se ha convertido, en esta etapa, en una actividad continua, democrática y fortalecida.

Posiblemente este último logro sea más significativo aun que el aumento registrado en la cantidad de negociaciones. A diferencia de otras épocas en que los especialistas acostumbraban a diferenciar períodos históricos en términos de “rondas” de negociación, la época actual nos proporciona un proceso continuo de consulta, debate de diferencias y establecimiento de acuerdos entre actores colectivos.

Por eso la información sobre las negociaciones colectivas de 2005 tiene un significado que trasciende la mera recopilación estadística. Es información sobre el ejercicio de los derechos sociales en la Argentina contemporánea, sobre la libertad y el reconocimiento sindical, sobre los procedimientos de resolución de diferencias en una sociedad democrática, sobre un mecanismo para alcanzar la equidad, la mejora en la distribución del ingreso y el bienestar para la mayoría de la población.

La negociación colectiva constituye también, para nosotros, un eje clave de la continuidad del crecimiento económico. Por eso no sólo consideramos los procedimientos de la negociación, sino que también atendemos a sus contenidos. Lo que nos muestra la negociación colectiva de 2005 es que prevalecen los acuerdos sobre aumentos salariales. Este contenido resulta afín al compromiso de la gestión que encaramos hace ya casi tres años, con el fin de superar la dura secuela del colapso institucional al que nos condujo el modelo socioeconómico de los '90.

Pero consideramos también que la negociación colectiva trasciende los acuerdos salariales. De allí que presentamos en este número dos estudios que indagan la situación contemporánea de actividades que resultan claves para la innovación y la especialización: las vinculadas con el complejo automotor. La importancia de estas actividades no constituye un mero tema de cantidad sino, sobre todo, de calidad. No podemos dejar de notar también que es en el seno de estas actividades que ha surgido una cons-

tatación crucial para nuestros objetivos; enunciada por un actor de la negociación automotriz transcrita en el informe respectivo: “en 2005 concluyó la década del ‘90”.

En el mismo sentido, son auspiciosos los datos aportados sobre la evolución reciente del empleo registrado en el Gran Buenos Aires, que tradicionalmente concentró el grueso de la ocupación industrial. Precisamente la vinculación de la especialización industrial con el empleo en ese distrito permite valorar mejor tanto el crecimiento de los últimos tres años, como el contraste notable con las tendencias de estancamiento y de destrucción del empleo industrial desde 1998 hasta 2001.

En cuanto a los modos de encarar nuestra gestión, debemos destacar la búsqueda permanente de respuestas a problemas estructurales de la Argentina. Para esto debemos plantearnos, en primer término, las preguntas adecuadas. De allí los estudios dedicados a la descripción y el análisis del complejo productivo de la soja en la Argentina. Los resultados de este estudio muestran claramente cuán limitadas resultan aún las clasificaciones del sistema estadístico nacional para resolver un tema tan crucial como es el de la cantidad y calidad del empleo generado por la principal actividad exportadora de nuestro país. Y también, sin duda, estas conclusiones nos invitan a reflexionar sobre categorías y conceptos que constituyen herramientas claves para nuestra gestión, orientadas a cuestiones centrales: qué es el trabajo, qué es la ocupación, qué es el empleo.

En el mismo sentido, la indagación sobre los trabajadores por cuenta propia nos informa sobre la necesidad de considerar su complejidad y heterogeneidad. Esa figura localizada en la frontera entre el capital y el trabajo, que constituye una parte significativa de la ocupación total en la Argentina, permite conocer más detalladamente la problemática del sector y sus necesidades. Pero para esto debemos, primero, conocerlos.

Además de las consideraciones expuestas, no nos cabe duda que esta publicación establece en sí misma un logro para nuestra gestión: abordar temas en el debate público de manera continua.

DR. CARLOS TOMADA

*Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
Buenos Aires, abril de 2006*

INTRODUCCIÓN

Los artículos incluidos en la primera parte de esta nueva presentación de *Trabajo, ocupación y empleo*, proponen una reflexión conceptual sobre algunas unidades de análisis habitualmente utilizadas para estudiar el empleo. Esta búsqueda está asociada a la necesidad de analizar los cambios en los sistemas productivos, y las limitaciones de los enfoques tradicionales, centrados en empresas y ramas o sectores de actividad, para comprender la dinámica de esos cambios.

Los enfoques tradicionales tienden a reproducir los esquemas clasificatorios utilizados para relevar información estadística que posibilite comparar desempeños de empresas individuales o agregados de ramas y sectores, pero limitados para estudiar los intercambios y relaciones económicas y sociales *transversales* a dichas unidades de análisis¹. Para estudiar los cambios de los sistemas productivos se requiere apelar a otras herramientas teóricas, una necesidad tanto más acuciante en nuestros días, cuando parece más o menos evidente la emergencia de un nuevo patrón de crecimiento económico que sustituyó el del régimen de convertibilidad que prevaleció en los '90².

El concepto de *trama*, aplicado aquí para analizar las actividades vinculadas con la industria automotriz, y también para un ejercicio de estimación de la ocupación en el complejo de producción de soja, permite aproximarnos a la dinámica del empleo en situaciones de cambio productivo. Este concepto es afín a otros presentes en la literatura económica contemporánea, como el de *cadena*, utilizado principalmente para relevar la centralización y jerarquía entre actividades relacionadas, o el de *cluster*, que enfoca las relaciones entre actividades –económicas y no económicas– ancladas en un territorio o región determinada. Con respecto a estos conceptos, el de *trama* es más inclusivo porque busca establecer ambos tipos de relaciones, y también trascendente a ellos porque no se limita al análisis de los intercambios de recursos materiales, sino también al de algunos intangibles y entre ellos el del conocimiento generado dentro o a través del intercambio entre organizaciones, que resulta estratégico para el análisis de los procesos de innovación.

¹ Por lo general, los estudios que enfocan la interdependencia entre las actividades económicas recurren a los clásicos análisis de la matriz insumo/producto que, aplicados al estudio del empleo, permiten estimar el empleo directo generado por una determinada actividad, y el empleo indirecto generado por las actividades vinculadas con la primera. Como las relaciones dentro de la matriz se relevan puntualmente, para un año determinado, el análisis de la dinámica es evolutivo ya que presupone la reproducción a lo largo del tiempo de los coeficientes que expresan esas relaciones en el punto inicial. Este enfoque no permite, por lo tanto, relevar los cambios estructurales –no meramente acumulativos– registrados en los sistemas productivos, o relevarlos tan sólo a través de una estática comparada cuando se sustituye la matriz inicial por otra (la última de la que se dispone data de 1997, es decir, prácticamente 10 años atrás).

² Sobre este cambio en el patrón de crecimiento, ver Trabajo, ocupación y empleo N° 1, abril de 2005.

En relación con el empleo en el complejo automotor, especificado aquí como el conjunto de subsectores configurado por las terminales automotrices, la producción de autopartes y la distribución comercial de unidades, el concepto de trama permite abordar el estudio de las *trayectorias ocupacionales* de los trabajadores dentro y fuera de esos subsectores. Es decir, la observación de las trayectorias ocupacionales de los trabajadores entre firmas de un mismo subsector, entre subsectores de la misma trama o entre actividades situadas fuera de la trama, o fuera del empleo registrado, posibilita estudiar la dinámica concreta del empleo en situaciones de cambio del sistema productivo.

El enfoque de trama aplicado al complejo automotor permite apreciar, por ejemplo, los comportamientos diferenciales del empleo entre los diversos subsectores, en particular la mayor retención del empleo en la industria de autopartes durante la prolongada recesión de 1998/2002, así como la más lenta recuperación del empleo en el conjunto de las terminales automotrices aún a partir del intenso crecimiento productivo registrado desde 2003. Es decir que aunque los datos del empleo en el conjunto de la trama siguen aproximadamente las tendencias de la economía, se observan nítidas diferencias entre los diversos subsectores que la componen.

El estudio del empleo en el complejo automotor es complementado por el de la dinámica de la negociación colectiva, analizada a través de los acuerdos y convenios entre sindicatos y empleadores que actúan en sus diversos subsectores. El interés de este análisis conjunto del empleo y las relaciones laborales, es que posibilita comprender el comportamiento concreto de los actores del complejo automotor. Es decir, difícilmente podrían comprenderse las estrategias de los sindicatos y de las firmas sin considerar la situación y la evolución del empleo, decisiva para establecer los alcances y contenidos de los acuerdos y convenios colectivos en cada período. Además, enfocar ambos tipos de estudio en el complejo automotor supone relevar un campo cuya dinámica tecnológica y de innovación impone continuamente cambios en las relaciones laborales, sea que éstas promuevan, se adapten o limiten el cambio técnico. El análisis presentado muestra claramente los cambios de las estrategias sindicales actuales, con respecto a las que prevalecían en épocas previas.

El enfoque de tramas productivas se extiende también al ejercicio de estimación de las ocupaciones en las actividades vinculadas con la producción de soja en la Argentina. Este ejercicio presenta aquí un doble interés. En primer lugar, se trata de concebir esas actividades en términos de un complejo que involucra una gran variedad de actividades, que van desde la producción de semillas genéticamente modificadas en laboratorios especializados (biotecnología), hasta una variedad importante de servicios vinculados con los cambios registrados en los modelos productivos del agro en la última década. Estos cambios son difíciles de precisar dentro de los enfoques clásicos de rama y sector, ya que se trata de la emergencia de nuevas actividades *transversales* a las clasificaciones tradicionales, y reclaman por lo tanto enfoques que como el de trama proponen una diferente unidad de análisis para su comprensión y análisis. En segundo lugar, tampoco en este caso la tradicional unidad de análisis aplicada para el estudio del empleo, en especial el del trabajador asalariado, resulta suficiente para la comprensión de una estructura ocupacional en la que prevalece el intercambio de trabajo a través de contratos mercantiles no laborales. Esos contratos prevalecen tanto

en las actividades clasificadas como “primarias”, como en las actividades clasificadas como “servicios”.

En suma, se trata de explorar un universo donde el trabajo adquiere un carácter diferente al supuesto en los contratos laborales, y en el que la clásica distinción entre actividades primarias, secundarias y terciarias que prevalece en los estudios sectoriales, resulta estrecha para albergar la diversidad creciente de un complejo que elabora actualmente el principal producto de exportación del país. Las estimaciones de la ocupación resultantes de este ejercicio, tienen aquí sólo un carácter ilustrativo tanto de la riqueza potencial del enfoque metodológico adoptado, como de las dificultades estadísticas y conceptuales que resta superar para arribar a estimaciones más precisas y universalmente aceptadas de la ocupación en la soja.

En este número se incluyen también tres estudios que incorporan información y análisis destinados a relevar temas centrales para la gestión y elaboración de políticas del MTEySS. Uno de ellos se aplica a determinar las relaciones entre el empleo y la especialización productiva en el área territorial delimitada por los partidos que integran el Gran Buenos Aires. Las conclusiones a las que arriba este estudio, a través de un análisis original de la información provista por el SIJyP para los últimos 10 años, indican claramente que no todo modelo de crecimiento presupone una evolución favorable del empleo. Son significativas al respecto las nítidas diferencias entre la creación de empleo, particularmente industrial en los últimos tres años, con respecto al proceso de destrucción de empleo de fines de la década de los '90 e inicios de la presente.

Otro de los estudios presenta la información disponible sobre el seguimiento estadístico de la negociación colectiva, a través de la recopilación de los convenios y acuerdos homologados durante el año 2005. Las conclusiones del estudio ilustran el crecimiento del número y la cobertura –en términos de la cantidad estimada de trabajadores involucrados- de los convenios y acuerdos con respecto a períodos anteriores, así como el predominio de la negociación de escalas salariales entre sindicatos y empleadores durante el año pasado.

Finalmente, se presenta un análisis de la heterogeneidad del trabajo por cuenta propia en la Argentina, cuya importancia se refleja en que constituye actualmente una quinta parte del total de la población ocupada, proporción que se ha mantenido relativamente estable a lo largo de varias décadas. La descripción de su composición interna revela que esta categoría estadística recubre una gran diversidad de situaciones y perfiles ocupacionales.

Más allá de la enumeración de los contenidos de los estudios aquí presentados, nos gustaría recalcar la continuidad de un esfuerzo editorial importante para el MTEySS, en el cual colabora todo el personal de esta Subsecretaría.

LIC. MARTA NOVICK

Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales.

Subsecretaría de Programación
Técnica y Estudios Laborales

Tel: (54 11) 4310 5936 Fax: (54 11) 4310 5866
ssptyel@trabajo.gov.ar
<http://www.trabajo.gov.ar>



MINISTERIO *de*
TRABAJO
EMPLEO y SEGURIDAD SOCIAL

 **Argentina**
un país en serio

1

LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN 2005¹

INTRODUCCIÓN

En 2005 se homologaron 568 negociaciones cuyo alcance se estima en 2.117.000 trabajadores comprendidos en acuerdos y convenios colectivos.

Estos datos indican un incremento del 64% sobre la cantidad de negociaciones colectivas homologadas durante 2004, y también un crecimiento de la cantidad de trabajadores cubiertos por las nuevas normas convencionales.

Entre los rasgos principales de la negociación de 2005, se destacan los convenios y acuerdos colectivos pactados en el ámbito de actividad. Estos acuerdos comprenden a la mayor cantidad de trabajadores y constituyen el 36% del total de las negociaciones, proporción mayor que la que alcanzaron el año anterior. Las restantes fueron negociaciones por empresa, pero con menor cobertura de trabajadores que éstos.

Otro rasgo destacado en las negociaciones colectivas de 2005 fue el predominio de la temática salarial entre los contenidos negociados, lo que indica una continuidad con las tendencias registradas en 2004. Esto se relaciona indudablemente con el intenso ritmo de crecimiento económico que se registra en los últimos tres años, y también con las políticas activas implementadas por el Estado, en particular las de incremento del salario mínimo, vital y móvil.

El incremento de la cantidad de negociaciones colectivas y el predominio de la temática salarial en sus contenidos en el período 2004-2005, indican la consolidación de un marco de negociación en el campo de las relaciones laborales que difiere sustantivamente del que prevalecía tanto durante la crisis de 2001-2002 como en la década del '90.

Pero se debe destacar que actualmente se transita por el período más largo de negociación colectiva ininterrumpida desde su instauración en 1953, situación que difiere del período 1953-1983, durante el cual su vigencia quedaba sujeta a la alternancia de gobiernos militares y democráticos. La situación actual permite desarrollar y perfeccionar el diálogo social entre los actores contribuyendo al mejoramiento de los valores democráticos.

La negociación colectiva en la Argentina se ha caracterizado tradicionalmente (en el período 1953-1976) por el alto nivel de centralización de las paritarias y de la estruc-

¹ El presente informe fue elaborado por David Trajtemberg con la colaboración de Hernán Varela en la producción de información. Ambos pertenecen a la Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL).

tura sindical. El retorno de la democracia en 1983 reestableció las libertades sindicales, pero no inmediatamente el derecho a la negociación colectiva. Entre 1988 y 1990 la negociación colectiva se reinstaló con características semejantes a la de los períodos anteriores. Sin embargo, a partir de 1991, las reformas laborales y el deterioro de los indicadores del mercado de trabajo llevaron a un cambio trascendente en la negociación colectiva, que pasó a estar dominada por la descentralización de las unidades de negociación y la flexibilidad en sus contenidos.

Este estudio analiza la dinámica y las características de la negociación colectiva de 2005. Se analizan varios aspectos cuantitativos entre los que se encuentran el ritmo, el ámbito de aplicación y la cobertura de la negociación. Finalmente, se describen las principales conclusiones, destacando las diferencias y similitudes con períodos pasados.

1. RITMO DE LA NEGOCIACIÓN

En 2005 se homologaron **568** convenios y acuerdos colectivos, cifra que representa el **64%** más que en 2004 (348). La negociación de 2005 muestra un crecimiento en los convenios y acuerdos homologados, no sólo con relación a los niveles registrados el año anterior, sino que también triplica el promedio de la década del '90².

Al igual que en 2004, la mayoría de las homologaciones se concentró en el segundo semestre, resultando el último trimestre el de mayor cantidad de negociaciones tanto en 2004 como en 2005.

La frecuencia trimestral de negociaciones muestra una cadencia diferencial creciente al comparar 2004 y 2005. En el primer trimestre del año se homologó prácticamente la misma cantidad de acuerdos y convenios que en 2004, en el segundo trimestre se superó en más de un 50% al mismo período del año anterior, mientras que en el tercer y el cuarto trimestre se aceleró la diferencia hasta alcanzar poco más del 90% (cuadro 1).

CUADRO N° 1

Ritmo negocial (2004-2005)

Año	Cantidad de negociaciones				
	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	Total
2004	83	72	87	106	348
2005	82	110	167	209	568

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

² El promedio de negociaciones para el período 1991-1999 fue de 177 convenios y acuerdos colectivos.

2. CONVENIOS Y ACUERDOS COLECTIVOS HOMOLOGADOS SEGÚN NIVEL DE NEGOCIACIÓN

En 2005, el **64%** de las negociaciones homologadas correspondieron al ámbito de la **empresa**, mientras que el **36%** restante al ámbito de **actividad** (cuadro 2). Como se verá en el siguiente punto, la negociación de actividad tiene importantes implicancias en términos del personal comprendido.

Con relación a 2004, se observa un crecimiento de ambos niveles de negociación. Las de actividad pasaron de 112 a 203 y las de empresa de 236 a 365 convenios y acuerdos homologados. En términos de variación porcentual, las negociaciones colectivas de actividad crecieron a una mayor velocidad que las de empresa (81% y 55% respectivamente). El resultado de este comportamiento fue una mayor participación de los convenios y acuerdos de actividad en 2005 con relación a 2004.

En los cuatro trimestres del año, la negociación de actividad superó el 30% del total de homologaciones aunque el porcentaje más elevado fue en el cuarto trimestre, cuando alcanzó el 40% del total de las mismas.

En este nuevo período, inaugurado a mediados de 2003, aparece como un hecho destacado la reactivación de la negociación colectiva de actividad, que se incrementó notoriamente en niveles y en participación porcentual con relación a lo acontecido en el segundo quinquenio de los '90³.

Otra diferencia destacable en la negociación de actividad, es la cobertura de las unidades que, en el período actual, comprende a las de mayor número de trabajadores (por ejemplo comercio, gastronómicos, construcción, metalúrgicos y sanidad, entre otras).

Este resultado, negociación de actividad y de amplia cobertura, tiene efectos importantes. En general, los convenios y acuerdos de empresa se desarrollan en el nivel de las firmas de mayor tamaño, con una participación mucho más moderada de la pequeña y mediana empresa. En este sentido, los incrementos salariales, las cláusulas de protección al trabajador y los beneficios sociales, pactados en convenios y acuerdos de actividad, cobran significación por la extensión de estas normas a los trabajadores de la pequeña y mediana empresa que, habitualmente, no se encuentran alcanzados por la negociación colectiva de menor nivel y en quienes la actividad sindical tiene una débil inserción⁴.

³ Entre 1996 y 2000, el 20% de las homologaciones correspondía al nivel de actividad o rama.

⁴ Del estudio *Las relaciones laborales en las empresas* publicado en Trabajo, ocupación y empleo. Relaciones laborales, territorios y grupos particulares de actividad. Serie Estudios 3. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) Buenos Aires, diciembre de 2005.

CUADRO N° 2

Cantidad de negociaciones según ámbito funcional de aplicación

Trimestre	2004		2005	
	Empresa	Actividad	Empresa	Actividad
I Trim	51	32	57	25
II Trim	47	25	68	42
III Trim	56	31	114	53
IV Trim	82	24	126	83
Total (N°)	236	112	365	203
Total (%)	68%	32%	64%	36%

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

3. PERSONAL COMPRENDIDO EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Se estima que el conjunto de las negociaciones colectivas homologadas en 2005 comprendió a **2.117.000** trabajadores registrados. Los convenios y acuerdos de actividad incluyeron a 1.955.000 asalariados declarados del sector privado⁵ y los de empresa a 162.000 trabajadores.

La cobertura total de la negociación colectiva de 2005 representa un **47%** de los asalariados del sector privado no agrícola declarados ante el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP). Estos trabajadores obtuvieron aumentos de salarios, beneficios sociales y otras mejoras mediante la negociación.

En los '90, se había homologado un número importante de convenios, pero al ser de empresa tenían una menor cobertura de personal, contrastando notoriamente esta tendencia con la situación actual. En 2005, el 64% de los convenios y acuerdos homologados fueron de empresa, no obstante, sólo representaron al 8% de la cobertura total de la negociación colectiva.

La dinámica de la negociación de actividad, en este último año, tiene varias implicancias, aunque la más importante es la aplicación de los aumentos salariales sobre un número mayor de trabajadores.

Con relación a 2004, la cobertura de la negociación colectiva se incrementó en un 73%, tanto por el aumento del número de negociaciones, como por la negociación de unidades que comprenden a un mayor número de trabajadores.

El segundo trimestre fue el de mayor cobertura de personal; esto estuvo impulsado por las unidades de negociación más grandes del país, como las de comercio, construcción y metalúrgica, entre otras. Del mismo modo, el cuarto trimestre muestra la homologación de convenios y acuerdos de actividad que comprenden a un número

⁵ Aunque el sindicato negocie varias veces en el año, el personal se computa una sola vez.

importante de trabajadores (construcción, metalúrgicos, sanidad, transporte de pasajeros, camioneros, etc.). Igualmente, se distingue la cobertura de las negociaciones de empresa que alcanza al 10% del total del personal en ese período, el más elevado del año (cuadro 3).

CUADRO N° 3

Cobertura de la negociación colectiva según ámbito de aplicación (en miles y en porcentaje)

Ámbito	I – 05		II – 05		III – 05		IV – 05		2005	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Actividad	376	94	1050	96	346	96	752	90	1955	92
Empresa	24	6	40	4	14	4	88	10	162	8
Total	400	100	1090	100	360	100	840	100	2137	100

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

Existe un grupo de actividades que no estuvo representado por homologaciones de convenios y acuerdos colectivos en el período analizado, sin embargo, sus salarios y condiciones de trabajo se fijaron por otros procedimientos:

- El sector agrícola tiene naturalmente una presencia limitada, debido a que en su mayor parte las condiciones laborales y salariales de los trabajadores del sector agropecuario se determinan en forma administrativa a través de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNTA).
- En las actividades educativas, el Estatuto del Docente Privado y el Consejo Gremial de Enseñanza Privada⁶ reemplazan al proceso de negociación colectiva propiamente dicho y al convenio colectivo que podría regir la actividad⁷.
- Por último, los trabajadores que son excluidos de los convenios colectivos y sus condiciones de trabajo se determinan principalmente en forma unilateral por las firmas o se negocian individualmente con cada uno de los trabajadores⁸.

⁶ Institución que funciona en el ámbito del Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología. Este área designa cuatro miembros, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social dos, la representación sindical tres y la representación empresaria otros tres. Entre sus funciones se encuentra la de fiscalizar las relaciones laborales y resolver los aspectos no tratados por la Ley.

⁷ Los servicios educativos involucran al 11,3% del empleo que cubre la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL).

⁸ Del estudio *Las relaciones laborales en las empresas* publicado en Trabajo, ocupación y empleo. Relaciones laborales, territorios y grupos particulares de actividad. Serie Estudios 3. SSPTyEL, MTEySS, Buenos Aires, diciembre de 2005. Este trabajo estima en 17% el porcentaje de trabajadores no cubiertos por convenio colectivo.

4. CONVENIOS Y ACUERDOS COLECTIVOS HOMOLOGADOS SEGÚN TIPO DE NEGOCIACIÓN⁹

En 2005 el 82% de las negociaciones se implementó mediante acuerdos y el 18% restante por medio de convenios colectivos. En todos los trimestres la participación de los acuerdos superó el 80%, con excepción del tercero en el que se ubicó en un 78% (cuadro 4).

Con relación a 2004, la negociación colectiva tiene una mayor participación de los acuerdos que de los convenios. En 2004 el peso de los acuerdos en el total de las negociaciones había ascendido al 76% contra el 82% ya citado. Asimismo, los grandes convenios colectivos de actividad que tuvieron homologaciones en 2005 (comercio, metalúrgicos, construcción y alimentación entre otros) se implementaron mediante acuerdos, sin renovaciones sustanciales de contenidos y se circunscribieron prácticamente con exclusividad a cuestiones salariales.

La forma en que se implementan las negociaciones tiene impacto sobre sus contenidos, esto quiere decir que los convenios colectivos incorporan una mayor variedad de temas, mientras que los acuerdos se circunscriben a unos pocos. En este sentido, la negociación actual no estaría produciendo una renovación amplia o profunda de los temas negociados, ya que al instrumentarse principalmente por acuerdos predominarían los cambios parciales de contenido, en particular, los de índole salarial.

Sin embargo, la reactivación de la negociación colectiva de actividad, podría ser una oportunidad para adaptar varios convenios colectivos a las nuevas formas de organización del trabajo, considerando la necesidad de incorporar criterios de eficiencia y calidad en el trabajo. En este sentido varios sindicatos y empresas que volvieron a reunirse en paritarias se encuentran actualmente analizando la posibilidad de renovar sustancialmente sus convenios colectivos ultraactivos de 1975.

5. CONVENIOS Y ACUERDOS COLECTIVOS HOMOLOGADOS SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA

En 2005, los convenios y acuerdos homologados se concentraron en la industria manufacturera (37%); en transporte, almacenamiento y comunicaciones (26%); y en servicios sociales y comunales (16%), los que en conjunto representaron el 78% del total. En general, el ordenamiento de sectores y su significación fue similar a los de años anteriores.

Las tres actividades de mayor presencia en 2005 mantuvieron el predominio en todos los trimestres del año, con porcentajes agregados que oscilaron entre 77% y 80%. Asimismo, estas tres actividades conservaron la misma posición en los tres primeros trimestres del año (industria, transporte y servicios, respectivamente) mientras que en el cuarto, se situó en primer lugar la rama de transporte, almacenamiento y comunicaciones (cuadro 4).

⁹ Las negociaciones se clasifican por la forma en que se instrumentan: por convenio o por acuerdo. Los **convenios** nuevos o que renuevan en forma sustancial a otro precedente y lo sustituyen, son cuerpos completos de normas que regulan el conjunto de las relaciones laborales. Los acuerdos pueden ser clasificados en dos categorías: a) **acuerdos con convenio propio** que, para el mismo ámbito y firmados por las mismas partes del convenio original, modifican parcialmente su contenido o incorporan correcciones salariales. Mantienen su número de convenio; b) **acuerdos articulados** son aquellos que se vinculan con un convenio de nivel superior y se aplican sólo en la empresa que negocia con la entidad sindical, pero mantienen el convenio respectivo (y su número) para los contenidos no modificados.

CUADRO N° 4

Convenios y acuerdos homologados según rama de actividad

Rama de actividad	I Trim 05		II Trim 05		III Trim 05		IV Trim 05		2005	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Agricultura	2	2,4	3	2,7	2	1,2	5	2,4	12	2,1
Minería	0	0,0	4	3,6	4	2,4	7	3,3	15	2,6
Industria	30	36,6	42	38,2	71	42,5	67	32,1	210	37,0
Electricidad, gas y agua	5	6,1	6	5,5	16	9,6	10	4,8	37	6,5
Construcción	1	1,2	0	0,0	1	0,6	2	1,0	4	0,7
Comercio	6	7,3	4	3,6	3	1,8	11	5,3	24	4,2
Transporte	19	23,2	23	20,9	34	20,4	70	33,5	146	25,7
Establecimientos financieros	5	6,1	8	7,3	13	7,8	6	2,9	32	5,6
Servicios	14	17,1	20	18,2	23	13,8	31	14,8	88	15,5
	82	100	110	100	167	100	209	100	568	100

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

En la *industria manufacturera*, los convenios y acuerdos homologados prácticamente se repartieron en partes iguales entre los de actividad y los de empresa (106 y 104 respectivamente). En esta rama de actividad, el número de negociaciones se mantuvo prácticamente estable en los dos primeros trimestres (30 y 42 negociaciones en el primero y en el segundo trimestre respectivamente) con relación a 2004, que presentó un promedio de 33 convenios y acuerdos por trimestre. En el segundo semestre, dichos niveles se duplicaron (registrándose 71 y 67 convenios y acuerdos homologados en el tercer y en el cuarto trimestre respectivamente).

La mayor cantidad de negociaciones en el sector se desarrolló en las ramas de industrias metálicas básicas y fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos, donde se homologaron 56 convenios y acuerdos firmados en su totalidad por tres gremios: Unión Obrera Metalúrgica, Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor y Asociación de Supervisores de la Industria Metalmeccánica.

En este período cabe destacar las negociaciones del complejo automotor, signadas por el aumento salarial pactado en junio de 2005 entre el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA) y varias terminales, que tras haber dinamizado la negociación durante los '90, tuvieron una presencia más limitada en este nuevo período, con tendencia a recuperarse siguiendo el repunte de la producción. Este sindicato (SMATA) negoció tradicionalmente por empresa, sin embargo, estos últimos acuerdos conservaron ese nivel pero logrando una mayor coordinación, por lo menos, en la demanda de un salario básico inicial uniforme para todas las terminales.

Asimismo, se homologaron 22 acuerdos firmados por la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y la Asociación de Supervisores de la Industria Metalúrgica (ASIMRA). Las negociaciones de estos gremios son importantes porque se encuentran altamente representadas las pequeñas y medianas empresas, a diferencia de las negociaciones de empresa que, en general, representan a las de mayor tamaño.

Las otras ramas de la industria que tuvieron un número elevado de homologaciones fueron la fabricación de productos alimentarios, bebidas y tabaco y la fabricación de textiles, prendas de vestir e industria del cuero, con 40 y 41 convenios y acuerdos respectivamente en ese año. Los trabajadores de estas ramas se caracterizan por estar representados por un número importante de sindicatos, resultando de esta situación unidades de negociación más pequeñas.

En *transporte, almacenamiento y comunicaciones*, al igual que en períodos pasados, las negociaciones fueron en su mayoría de empresa (83%). Se advierte una gran diversidad de gremios y actividades que entablaron distintas negociaciones que afectaron las condiciones laborales y salariales de los trabajadores aeronáuticos, ferroviarios, marítimos y de telecomunicaciones.

Un fenómeno que se destaca en esta rama, y que tiene su origen en los '90, es la multiplicación en el número de negociaciones de las empresas privatizadas. Ésta se debe al número de firmas emergentes del proceso de privatización, tanto de las empresas públicas nacionales como de las provinciales. Motivado por esto, se dividieron considerablemente los ámbitos jurisdiccionales llevando a la ampliación del número de convenios.

En esta rama, las negociaciones que tuvieron una mayor frecuencia correspondieron al sector ferroviario (48 convenios y acuerdos homologados) con la intervención de los tres gremios: Unión Ferroviaria, Asociación de Señaleros Ferroviarios y La Fraternidad. Este proceder indica que es un sector que exhibe un elevado dinamismo y tradición en la negociación colectiva.

Por otra parte, en este período, se homologaron cuatro acuerdos aplicables a los trabajadores de subterráneos, uno de los cuales se alcanzó luego de un conflicto de amplia repercusión pública que incluyó suspensión de actividades.

En *servicios sociales y comunales*, en el período analizado, se advierte tanto un mayor número de negociaciones (36 en 2004 y 88 en 2005) como una mayor participación porcentual (10% en 2004 y 15% en 2005) con relación al mismo período del año anterior. Este resultado es consecuencia de las negociaciones enmarcadas por el Sindicato Argentino de Televisión que pactó 21 acuerdos y convenios en el período. Cinco de estas negociaciones se aplican en el ámbito de actividad, renuevan parcialmente convenios originarios de 1975 (CCT 131/75 y 223/75, firmados con la Asociación de Telerradiodifusoras Argentinas y por la Asociación Argentina de Televisión por Cable) y abren una nueva unidad de negociación (CCT 411/05, con la Cámara Argentina de Prestadores de Servicios de Televisión).

Con relación al ámbito de aplicación de las negociaciones de este sector hay una mayor cantidad de acuerdos y convenios de empresa¹⁰. Varias negociaciones de este

¹⁰ Entre otros se destaca el convenio del Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensiona-

nivel correspondieron a entes descentralizados del sector público (INSSJP, ANSES, etc.) y a gremios vinculados con los juegos de azar (Asociación Gremial del Personal de los Hipódromos de Buenos Aires, San Isidro y Agencias Hípicas Provinciales y Nacionales, Asociación de Agentes de Loterías y Afines, etc.).

La negociación de actividad de esta rama, de menor cuantía que la de empresa, adquiere relevancia al cotejar su cobertura. En este nivel se encuentran las negociaciones de la Federación de Asociaciones de Trabajadores de la Sanidad Argentina –un acuerdo con clínicas, sanatorios y hospitales privados y otro con hospitales de colectividades– y las de varios gremios vinculados con la enseñanza (Federación de Docentes de las Universidades, Sindicato Argentino de Empleados y Obreros de la Enseñanza Privada y Sindicato Argentino de Docentes Particulares).

La rama de electricidad, gas y agua participó con el 7% de las homologaciones en 2005, mientras que había representado al 11% en 2004. En este sector, predominó la negociación de empresa (34 de 37 acuerdos y convenios) y contó con la renovación de varios convenios colectivos de ese nivel. Entre esas renovaciones se destacan los convenios colectivos del personal superior de la empresa EDESUR¹¹, de Aguas Bonaerenses SA¹² y el de los profesionales universitarios de CAMMESA¹³.

Esta rama posee la particularidad de incluir en los convenios colectivos a trabajadores profesionales y jerárquicos, cuyo origen data de las ex empresas del Estado, que tradicionalmente se encuentran excluidos de la negociación colectiva en otras ramas de actividad.

El sindicato de empleados bancarios (Asociación Bancaria) continúa manteniendo un nivel elevado de dinamismo de negociación: pactó 19 acuerdos en 2005 (un 59% del total de la rama establecimientos financieros). No obstante, los principales temas pactados se refirieron al otorgamiento de incrementos salariales y a la adaptación en el nivel de las instituciones de los acuerdos marco de actividad.

En la rama comercio se destaca el acuerdo de actividad firmado entre la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios con la Unión de Entidades Comerciales Argentina, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa y la Cámara Argentina de Comercio. La negociación se enmarca dentro del convenio colectivo de trabajo N°130/75, el de mayor cobertura del país, que actualiza los importes de la escala salarial –que se encontraba congelada desde 1994– e incluye un capítulo para la pequeña y mediana empresa, comprendiendo de esta manera a 600.000 asalariados.

Por último, se homologaron dos acuerdos del sector de la construcción (CCT 76/75), actividad que ha venido experimentando un crecimiento económico sustancial. Estos acuerdos adquieren una relevancia especial, porque mejoran las remuneraciones de

dos (INSSJP) que incorpora un capítulo de “Relaciones colectivas de trabajo”; a la vez establece varias cláusulas innovadoras como: “Principio de no discriminación e igualdad de trato y oportunidades”, “Promoción de la mujer trabajadora”, “De los agentes con discapacidad”, “Erradicación de la violencia laboral” y “Protección del salario”.

¹¹ Establece remuneraciones mensuales, el pago de vales alimentarios y una remuneración anual variable asociada al cumplimiento de metas.

¹² Pacta una nueva escala salarial y fija los adicionales por refrigerio y antigüedad.

¹³ Establece una nueva escala salarial, una remuneración extraordinaria por evaluación de desempeño, regula la jornada de trabajo, licencias y adicionales e incluye cláusulas de capacitación y multifuncionalidad.

aproximadamente 275.000 trabajadores y estipulan un cronograma de incremento salarial que llega hasta septiembre de 2006.

6. LA NEGOCIACIÓN SALARIAL DURANTE ENERO-DICIEMBRE DE 2005

Del total de las **568** negociaciones colectivas homologadas en 2005, **474** (83%) pactaron aumentos **salariales** (cuadro 5). En 2004, un 86% de los convenios y acuerdos homologados había acordado incrementos salariales, aunque el número de negociaciones había sido sustancialmente menor (298).

Con relación al ámbito de aplicación de los incrementos salariales, se observa, en cada uno de los trimestres del año, que las negociaciones de actividad tienen una mayor propensión a acordar incrementos de remuneraciones que las de empresa. El 93% de los convenios y acuerdos de actividad incluyeron correcciones salariales, mientras que en el ámbito de la empresa ese porcentaje disminuye al 78%.

CUADRO N° 5

Convenios y acuerdos salariales (enero-diciembre de 2005)

Ámbito	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	Total
Empresa	38	53	90	105	285
Actividad	22	39	48	79	188
Total	60	92	138	184	474

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

En cuanto a las formas que adquirieron los incrementos salariales, debe notarse que no sólo se canalizaron a través de mayores salarios básicos, sino que también lo hicieron por medio de adicionales ligados al cumplimiento de objetivos y gratificaciones extraordinarias, entre otros conceptos.

A fines de 2004, el gobierno estableció por decreto un nuevo aumento no remunerativo de \$100 a los asalariados del sector privado comprendidos en el régimen de negociación colectiva. Por otra parte, a partir de enero de 2005, se transformó en remunerativa la suma fija de \$50 que se abonaba desde comienzos de 2004, pasando ésta a ser de \$60. Asimismo, en octubre de 2005, otra disposición administrativa convirtió la asignación de \$100 en remunerativa, pasando a ser de \$120 en ese mes.

La activa política salarial del gobierno obtuvo como resultado un impulso positivo en la promoción de la negociación colectiva. Por una parte, varios convenios y acuerdos se firmaron con el propósito de incorporar a los básicos de convenio las sumas no remunerativas establecidas por el gobierno, lo que tuvo mayor efecto en los ingresos de los trabajadores por aplicación de los adicionales ligados a ellos. Más aún, en muchos

convenios los salarios básicos de las distintas categorías fueron corregidos, en los mismos porcentajes, con la finalidad de mantener constante la estructura jerárquica salarial. Por otra parte, algunas negociaciones transformaron, en forma voluntaria, la naturaleza de las asignaciones no remunerativas de \$50 y \$100 que se abonan desde enero de 2004 y 2005 respectivamente, anticipándose a la conversión que fuera establecida con posterioridad por el Poder Ejecutivo.

Con respecto a las fijaciones de salarios básicos, se observa que las partes en determinadas negociaciones establecen escalas salariales referidas a distintos momentos del tiempo, posiblemente tomando en cuenta las previsiones de inflación esperadas en el futuro. En estos casos, su escalonamiento en el tiempo tiende también a facilitar a las empresas su pago y con ello a amortiguar su efecto en los costos de producción.

Entre los convenios y acuerdos que otorgaron aumentos de salarios se destacan los de: comercio, construcción, bancarios, metalúrgicos, gastronómicos, petroleros, camioneros, terminales automotrices, textiles, industrias de la alimentación, gráficos y transporte de pasajeros entre otros.

7. SALARIO BÁSICO DE LA CATEGORÍA REPRESENTATIVA DE LA ACTIVIDAD EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA - II SEMESTRE DE 2005

En esta sección se consideran los niveles de los salarios básicos de categorías representativas, entendida esta última como la categoría que comprende a la mayoría de los trabajadores de un convenio colectivo. Si bien no hay información suficiente para la mayoría de los convenios, se ha apelado a diversos estudios específicos, a la práctica seguida por las partes o a la experiencia de otras mediciones. En el caso de desconocerse su distribución, se ha seleccionado el salario que corresponde a la categoría mediana¹⁴ de la escala de salarios.

Este análisis se realiza para las negociaciones del segundo semestre debido a que es a partir de julio de 2005 cuando comienza a entrar en vigencia el salario mínimo, vital y móvil de \$630 actualmente en aplicación.

En el semestre se homologaron 197 convenios y acuerdos colectivos con escala salarial, detallando categorías y básicos correspondientes. Estas negociaciones incluyeron un total de 243¹⁵ escalas salariales, debido a que algunos convenios colectivos establecen básicos para cada una de las ramas que conforman la actividad (vidrio, madera, cuero, metalúrgicos, etc.).

Considerando los importes de los salarios básicos correspondientes a la categoría representativa de la respectiva escala, el 31% de ellos se ubicó entre \$800 y \$1.000,

¹⁴ Es el salario básico que divide en dos grupos iguales a las categorías de convenio: un 50% se ubica por encima de este valor y otro 50% por debajo.

¹⁵ Se excluyeron 10 negociaciones con básicos por debajo de \$630. En primer lugar, el acuerdo de los obreros textiles estableció un salario básico por debajo de \$630, pero estipula un ingreso mínimo global superior a ese valor para todas las categorías. En segundo lugar, hay cuatro acuerdos que fueron firmados en años anteriores (pero homologados en 2005). En tercer lugar, hay otras negociaciones que no incorporan los decretos del Poder Ejecutivo. Asimismo, los salarios percibidos por los trabajadores están conformados, además del básico de convenio, por otros adicionales de convenio y sumas determinadas a nivel de cada empresa, tendiendo a elevar las cifras aquí consideradas.

entre los de mayor frecuencia. Mientras que el estrato más elevado, con básicos entre \$1.200 y más representó el 28%, el correspondiente a salarios entre \$1.000 y \$1.200 se ubicó en un 21%. Por último, el tramo con los valores inferiores fue el de menor frecuencia con un 20% (cuadro 7).

Mientras que los básicos de categoría representativa de mayor frecuencia en las negociaciones de *actividad* se ubicaron en el tramo comprendido entre \$800 y \$1.000 (38%), en los convenios y acuerdos de *empresa* lo hicieron en la franja más elevada de \$1.200 y más (40%).

CUADRO N° 7

Salario básico categoría representativa - II semestre 2005

	Actividad	Empresa	Total
\$630-\$800	31	18	49
\$800-\$1000	56	20	76
\$1000-\$1200	31	20	51
\$1200 y más	29	38	67
Total	147	96	243

Nota: una negociación puede contener más de una escala salarial.

Fuente: Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

El salario básico promedio de la categoría representativa de todos los convenios y acuerdos de *actividad* del semestre se ubicó en \$1.002, mientras que el de las negociaciones de empresa en \$1.211. En acuerdos de *empresa*, esta diferencia puede obedecer a que los salarios tienden a conectarse en forma estrecha con factores internos bajo control de la firma y se aproximan en mayor medida a los cobrados efectivamente por los trabajadores.

El mayor valor del salario básico promedio de los convenios y acuerdos de *empresa* encierra una mayor desigualdad que las negociaciones de *actividad*¹⁶. Se debe, en parte, a que en las negociaciones de menor ámbito se fijan salarios para empresas de distintas ramas de actividad, de distinto tamaño y de distinta calificación, lo que los convierte en una categoría más heterogénea que las negociaciones de actividad.

Los salarios más elevados, que superan los \$1.200, correspondieron en su mayoría a negociaciones de empresa de las ramas de terminales automotrices, conductores de trenes y personal jerárquico y profesional de empresas de energía. Sin embargo, otras negociaciones de actividad de amplia cobertura también se ubican en esta categoría,

¹⁶ El coeficiente de variación (cociente entre la desviación estándar y el promedio) de los salarios básicos de negociaciones de actividad es de 27% y de 39% en los de empresa.

como los metalúrgicos, conductores de colectivos de larga distancia, mecánicos, gráficos y guardavidas.

CONCLUSIONES

El crecimiento económico de 2003-2005 enfocado inicialmente sobre el sector transable¹⁷ –aunque en un contexto dinámico donde se produce una derivación hacia el sector productor de servicios– es el primer factor que evidencia las diferencias entre el régimen económico actual y el que imperó en la década del '90 hasta fines de 2001. El cambio de precios relativos permitió mejorar la competitividad del sector productor de bienes, orientado tanto al mercado interno como al externo. Por otra parte, en este escenario se vio favorecida la creación de empleo a una mayor velocidad que en la expansión económica de los '90¹⁸. El nuevo empleo que se crea tiene características diferentes al de la década pasada, fundamentalmente porque predomina el empleo formal, con aportes y contribuciones a la seguridad social y con protección frente al despido¹⁹.

Sin embargo, las elevadas magnitudes de desocupación y de trabajo no registrado, dos fenómenos del mercado de trabajo argentino, se instalaron en los '90 profundizándose en la crisis 2001-2002 y permanecen en la actualidad. Luego de tres años ininterrumpidos de crecimiento, el mercado de trabajo enfrenta un panorama de caída de la desocupación (a fines de 2005, se ubicaba levemente por encima de los dos dígitos) y de crecimiento del empleo formal, aunque es probable que los niveles actuales todavía generen "presión" sobre los trabajadores en el sentido de moderar sus demandas salariales.

El año 2005 muestra la consolidación del crecimiento del nivel de actividad económica y del empleo registrado²⁰. Por otra parte, las políticas públicas se orientaron a generar un equilibrio entre actores sociales con poderes asimétricos y a la promoción de la negociación colectiva.

En la actualidad, la formulación de las políticas laborales equilibran las fuerzas de actores sociales y promueven un empleo de calidad, combatiendo el trabajo no registrado, al mismo tiempo que la recuperación económica genera empleo y reduce la desocupación. Es destacable la diferencia con la década del '90, donde se promovieron políticas para flexibilizar el mercado de trabajo con mayor facilidad de alterar el nivel de empleo disminuyendo los costos de contratación y de despido, la modificación de los períodos de prueba y la introducción de contratos individuales de trabajo "atípicos", sustituyendo a los contratos por tiempo indefinido hasta entonces predominantes.

¹⁷ El PIB a precios de mercado entre el tercer trimestre de 2005 y el mismo trimestre de 2001 del sector productor de bienes se incrementó un 25% mientras que el del sector productor de servicios lo hizo 13% (Fuente: Ministerio de Economía y Producción).

¹⁸ En 1991-1994 la elasticidad empleo-producto promedio fue de 0.3, en 1996-1998 de 0.5 y en 2002-2003 ascendió a 0.9. Fuente: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.

¹⁹ "De cada 100 nuevos asalariados, 92 son asalariados registrados que cuentan con aportes jubilatorios y protección social, cuando en la década anterior la relación era de cada 100 sólo 60." Discurso del Presidente Néstor Kirchner en la apertura de las sesiones ordinarias del Congreso de la Nación, marzo de 2006.

²⁰ El Estimador Mensual de Actividad Económica (INDEC) muestra un crecimiento de 9,1% en el acumulado de enero-diciembre de 2005 respecto a 2004 mientras el empleo registrado aumentó un 9,7% en el mismo período (EIL, SSPTyEL).

En este período resalta la activa política salarial del gobierno (incremento del salario mínimo y aumentos generales para los trabajadores del sector privado y público) tendiente a recuperar el poder adquisitivo del salario de los trabajadores y mejorar la distribución del ingreso. En este contexto la negociación colectiva cobró fuerte impulso.

En el terreno de la negociación colectiva, las políticas gubernamentales, disímiles entre períodos, fueron dirigidas a promover la utilización de este instrumento. Evidentemente los resultados obtenidos con las políticas actuales y las de los noventa fueron dispares. En la década pasada se sancionaron varios institutos de disponibilidad colectiva (contratos promovidos de duración determinada, extensión del período de prueba, etc.) que se dirigían hacia la reducción de costos laborales por medio de la flexibilidad de contratación. El resultado de ello fue la descentralización de la negociación en convenios colectivos de menor cobertura, fundamentalmente de empresa. Recientemente la política salarial que incidió, en un comienzo, sobre los salarios básicos de convenio, fomentó la negociación colectiva y no desestimuló la de ningún ámbito de aplicación.

En este contexto se observa un crecimiento de la negociación colectiva de actividad. Por otra parte, desde 2003 se han incorporado paulatinamente todos los sectores y ramas. La negociación actual comprende, por un lado, unidades que pactaron sucesivos acuerdos desde el inicio de la recuperación de la economía y, por el otro, nuevas paritarias entre actores sociales. Hacia finales de 2005 podría decirse que se completó la primera vuelta de negociaciones de los grandes convenios de actividad que había sido iniciada en 2003.

Con relación al papel que cumplen los sindicatos en la reivindicación de los derechos de los trabajadores, se pueden observar cambios en los contenidos de dichas demandas. Durante la reciente crisis económica (2001-2002) se orientaron hacia la preservación de las fuentes laborales, mientras que con la reactivación de los niveles de actividad se dirigieron hacia la demanda de un mayor poder adquisitivo del salario.

En este escenario se obtuvo como resultado la reactivación de la negociación colectiva –tanto la de actividad como la de empresa– y una mayor cobertura de personal con relación a 2004. Se homologaron **568** convenios y acuerdos colectivos en 2005, un **64%** más que en 2004 y el triple del promedio de los '90 (en el que se registraron 177). Así también, en este período adquirió mayor dinamismo la negociación colectiva de actividad que alcanzó al **36%** del total de homologaciones, incluyendo a las principales unidades de negociación según cobertura de personal (comercio, metalúrgicos, gastronómicos, camioneros, etc.). La cobertura de la negociación colectiva alcanzó a 2.117.000 trabajadores, un 73% más que en 2004.

El 83% de las negociaciones homologadas en 2005 estipuló aumentos salariales, impulsados por la política salarial del gobierno (salario mínimo y fijaciones generales de los decretos) y por las demandas sindicales de mejoras salariales. El efecto de la política salarial en los salarios de convenio se observa al cotejar que el 77% de los acuerdos que pactaron escala salarial tienen un básico que se ubica por encima de los \$800. Por otra parte, en algunas negociaciones se establecen escalas salariales diferidas en el tiempo, probablemente incorporando las previsiones de inflación esperadas.

En síntesis, la negociación colectiva de 2005 registró un avance al reactivar la negociación de actividad e incorporar sectores que habían estado ausentes en 2004 (princi-

palmente comercio y sanidad). Queda aún un largo camino por recorrer en materia de distribución del ingreso, en la ampliación de los contenidos de la negociación colectiva y en la inclusión de los trabajadores no registrados. Sin embargo, varias negociaciones de actividad ultraactivas de 1975 quedaron abiertas y, en este sentido, se puede afirmar que 2005 no marca el final del proceso iniciado en 2003, sino que se prevé que la negociación con las características actuales se extenderá por un período más prolongado. Hacia el futuro se podría esperar una negociación colectiva que se afiance como canal de diálogo social y de solución de diferendos; al mismo tiempo que transite por un proceso evolutivo que mejore las condiciones de trabajo y la eficiencia de las firmas.

2

EL COMPLEJO AUTOMOTOR: EMPLEO, TRAYECTORIAS Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Los estudios dedicados a la industria automotriz y de autopartes aportan información inédita sobre la evolución reciente del empleo y la negociación colectiva en esas actividades. Ambos comparten el objetivo común de indagar las relaciones entre sectores, más allá de las diferencias metodológicas y de análisis que impone el tratamiento de diversas fuentes de información. Por eso, ambos suponen también un cambio de enfoque con respecto a las perspectivas sectoriales que animan tanto los antecedentes de investigación de esas actividades, como las clasificaciones utilizadas para la recopilación de datos en el sistema estadístico nacional.

Nociones como “complejo”, “trama” o “red” intentan aproximarse a la naturaleza relacional del objeto de estudio, más allá de las dificultades de precisarlas efectivamente a través de la información disponible. Esas relaciones se extienden a través del espacio de los intercambios entre firmas, y entre ellas hemos destacado aquí las configuradas por las trayectorias laborales de los trabajadores entre 1995 y 2005, cuyos desplazamientos entre firmas del mismo subsector u otros dentro de la trama, o hacia otras ramas externas a la trama, o hacia su salida del empleo registrado, permiten sostener hipótesis sobre las dinámicas cambiantes del complejo automotor. En el mismo sentido, el estudio de la negociación colectiva fue ampliado más allá de las terminales automotrices, para observar también los contenidos de la negociación en la industria de autopartes y en la provisión de insumos para el complejo automotor. Esto permite observar lógicas de negociación más próximas a la propia configuración de los principales actores, ya que éstos se constituyen en más de una rama o un subsector (por ejemplo, la representación del sindicato de mecánicos se extiende más allá de los trabajadores de las terminales, del mismo modo que las grandes firmas automotrices establecen acuerdos de complementación con sus proveedores, o controlan su cadena de comercialización).

Los estudios sobre empleo y negociación colectiva en el complejo automotor mantienen entre sí relaciones que no se agotan en la afinidad de enfoque, sino que son, en sentido estricto, complementarios. No podría comprenderse la situación actual de la negociación colectiva en esas actividades, si no se consideran las cambiantes tendencias del empleo en ellas. Éstas constituyen datos claves para los actores de las relaciones laborales, que elaboran y aplican sus estrategias dentro de límites fijados por la evolución del empleo. De la misma manera, algunas de las tendencias del empleo están estrechamente relacionadas con lógicas institucionales, entre las cuales la dinámica de la negociación colectiva ocupa un rol destacado, particularmente en el período actual.

La selección del complejo automotor para iniciar esta serie* se vincula con el interés que suscita una actividad caracterizada por su dinamismo e innovación tecnológica en el terreno productivo, y por las cambiantes lógicas de negociación colectiva registradas en su seno en diferentes períodos. Tanto la evolución del empleo como la lógica de negociación recientes en el complejo automotor, aparecen claramente articuladas con el crecimiento de la economía argentina en los últimos tres años. Por eso las demandas salariales en la negociación actual se sostienen sin duda en la evolución creciente del empleo. Pero surge el interrogante también sobre el contenido futuro de esas demandas, en una actividad cuyo funcionamiento es influido tanto por la dinámica de cambio tecnológico, como por regulaciones institucionales de carácter local y regional (MERCOSUR), en cuyo diseño intervienen grandes firmas internacionales y poderosos sindicatos.

La oportunidad de este tipo de estudios, finalmente, se vincula con la posibilidad de observar la evolución del complejo automotor argentino en un nuevo período histórico, tanto para las relaciones laborales, cuya dinámica reciente contrasta con la de períodos previos, como para la propia lógica productiva. En este sentido, las tendencias recientes muestran claramente que la producción local del complejo se orienta hacia las exportaciones, al mismo tiempo que una parte importante de las ventas en el mercado interno se origina en importaciones. Estas estrategias de internacionalización de la producción y de los mercados no son homogéneas entre firmas, y algunas muestran avances más sostenidos en este sendero.

* Estudios que son complementarios y multidisciplinarios, y que se replicarán en otros complejos y tramas productivas.

2.1

La trama automotriz, dinámica del empleo y trayectorias laborales desde mediados de los '90¹

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es efectuar una estimación de la dinámica ocupacional de la trama automotriz argentina desde mediados de los '90 a partir de la identificación de los agentes que la componen. Para ello fue necesario identificar los núcleos de la red que coinciden con las empresas terminales automotrices, el eslabón de autopartistas proveedores de terminales y los concesionarios que representan la fase de comercialización y de servicios de la trama². El análisis de la movilidad laboral y de las trayectorias ocupacionales se realizó a partir de un desarrollo metodológico específico con los registros de la Base para el Análisis de la Dinámica Empresarial (BADE) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

En la primera parte del trabajo se presenta una discusión acerca del concepto de trama. En la segunda sección se plantea en forma estilizada el escenario que enfrentaba el complejo automotor desde mediados de los '90. En la sección tercera se estudia la dinámica del sector. Las secciones cuarta y quinta se concentran en el análisis de las trayectorias laborales en la trama automotriz, haciendo énfasis en el patrón de movilidad, la estabilidad en el empleo, las probabilidades de reincorporación de los trabajadores y el perfil de los empleados que se incorporaron en 2004. Finalmente se presentan las conclusiones del trabajo.

1. CONCEPTUALIZACIÓN DE LA TRAMA COMO UNIDAD DE ANÁLISIS

En este trabajo se define “trama productiva” como un *conjunto de agentes que establecen relaciones económicas “continuas” entre ellos* a lo largo del tiempo y puede o no contar con agentes que operan como coordinadores. Sin embargo, a diferencia de lo que sucede en la relación insumo-producto tradicional, las relaciones de compra-venta no son los elementos constitutivos más importantes de la trama, ya que debe existir un

¹ El presente informe fue realizado por Victoria Castillo, Sofía Rojo y Sebastián Rotondo de la Dirección de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, y por Gabriel Yoguel de la Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS) en el marco del Programa Multisectorial de Preinversión II. Préstamo 925/OC-AR. Estudio 1.EG.59 “Estudios Estratégicos del Observatorio del Empleo y del Trabajo.”

² Para ello fueron de mucha utilidad las reuniones y discusiones mantenidas con la Asociación de Fabricantes de Autopartes y Componentes (AFAC), la información proveniente de la Asociación de Fabricantes de Automotores (ADEFA) y un conjunto de estudios previos sobre la estructura de la trama automotriz realizados en los últimos años en la Argentina.

flujo de bienes “intangibles” que se manifiesta en relaciones formales e informales que incluyen la transferencia de información, de conocimientos y, en un sentido amplio, de tecnología. Esto implica la *existencia de funciones de codificación, especificación, traducción, el desarrollo de un lenguaje mínimo común y la generación y circulación de conocimientos tanto codificados como tácitos que pueden ser apropiables por los agentes que integran la trama.*

Este concepto de trama se inscribe en un marco que deja de considerar al mercado como un determinante exclusivamente exógeno de las conductas de las firmas e incluye la posibilidad de que, a partir del desarrollo de sus estrategias y de sus conductas, las mismas *“construyan” o “transformen” la estructura del mercado en el que operan.* La trama constituye una instancia de coordinación que permite, en los casos más avanzados, *contrabalancear las incertidumbres del mercado, desarrollar competencias faltantes y contribuir al desarrollo de los procesos de circulación y generación de conocimientos codificados y tácitos*³. En ese sentido, dado que la firma es conceptualizada como un procesador de conocimiento, se enfatizan aquellas *relaciones no precio que apuntan al desarrollo de las competencias de las firmas integrantes.*

Desde una perspectiva complementaria, podría sostenerse que la trama permite a los agentes integrantes desarrollar procesos de eficiencia colectiva a partir de las relaciones de cooperación, bajos costos de transacción y generación de economías externas (Schmitz, 1995). Un aspecto distintivo de estas tramas, es el carácter sinérgico que puede adquirir el proceso de aprendizaje. Así, la ventaja competitiva agregada de la trama será mayor a la suma de las funciones de los agentes que la integran, generándose ganancias de eficiencia que se pueden asimilar a las economías de escala y de variedad consideradas en forma simultánea (Yoguel, 2001).

Sin embargo, estos elementos descriptos corresponden a conceptualizaciones teóricas sobre la figura de la trama y de los factores que la determinan, y no responden necesariamente a la forma cómo se manifiestan las vinculaciones interfirmas en la realidad, en particular en los países latinoamericanos cuyos senderos de desarrollo “idiosincrásicos” recorren estrategias particulares. En ese sentido, la bibliografía ha mostrado una heterogeneidad de situaciones. Para el análisis del caso argentino, se parte de un gradiente de situaciones *ubicando en un extremo, lo que denominamos “trama débil” caracterizada por escasa relación entre los agentes y circumscripta fundamentalmente por transacciones de mercado (compra-venta), con escasa importancia del factor de recursos humanos y de sus mecanismos de capacitación y de aprendizaje. En el otro extremo, se destacarían relaciones de subcontratación avanzada caracterizadas por el predominio de flujos intangibles de conocimientos, tecnología, información, etc.* En estos casos, se generan procesos de aprendizaje colectivos que van más allá de los de tipo individual enriqueciendo procesos de trabajo y mejorando las competencias de los trabajadores. Es lo que podemos denominar una *“trama virtuosa”*. Entre ambos extremos, existe una am-

³ La importancia alcanzada por los elementos tácitos desarrollados en los distintos eslabones de la trama productiva se relacionan con el intercambio de experiencias y de trabajos conjuntos con el *network* externo, con el grado de importancia alcanzado por el trabajo en células como mecanismo de horizontalización de la información y de los saberes y con la circulación de la información en cada uno de los componentes de la trama.

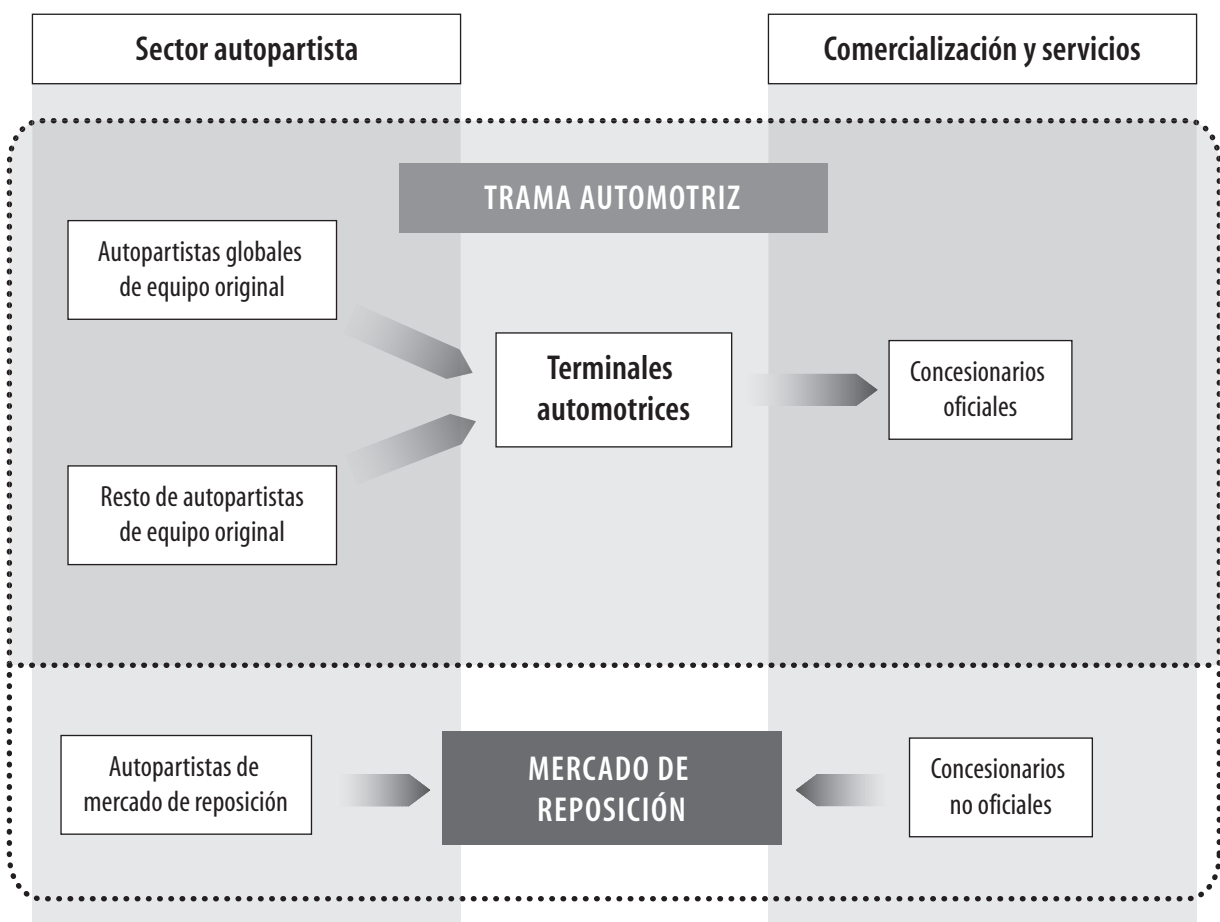
plia gama de situaciones que combinan diferencialmente los factores mencionados. (Humprey y Schmitz, 1995; Knorringa y Meyer-Stamer, 1998; Novick y Gallart, 1997).

La “trama automotriz” analizada en este estudio se define –teniendo en cuenta los conceptos desarrollados a partir de las relaciones de compra-venta entre un núcleo (en este caso las firmas terminales), sus proveedores y un conjunto de firmas que se encarga de la comercialización (concesionarios oficiales). La categoría de empresas proveedoras de piezas originales fue clasificada en dos subcategorías: “autopartistas globales” está conformada por firmas multinacionales que pertenecen al grupo de las 100 autopartistas más importantes del mundo, desde la perspectiva de su facturación; y la subcategoría “resto de autopartistas proveedoras de piezas originales” incluye a empresas proveedoras tanto nacionales como multinacionales de menor tamaño.

Por otra parte, existe un conjunto de firmas que pertenece al sector automotor, pero no forma parte de la trama debido a que no mantienen relación alguna con las empresas nodo. Se trata de las firmas que constituyen el mercado de reposición: fabricantes de repuestos que no proveen a las terminales y concesionarios que se dedican a la venta de autos usados (ver esquema 1).

ESQUEMA 1

Estructura del sector automotor: trama y mercado de reposición.



Para la clasificación de las empresas autopartistas incluidas en la base BADE, en proveedoras de las terminales (trama) y orientadas al mercado de reposición (no trama) fue necesario recurrir a fuentes externas al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Con ese objetivo, en primer lugar se solicitó a las terminales la nómina de sus firmas proveedoras desde 1996. Las dificultades para obtener esa información llevaron a recurrir a otras fuentes para completar la nómina de los autopartistas que operan en el mercado original, se contó con la colaboración de la Asociación de Fabricantes de Autopartes y Componentes (AFAC) y con otros informantes clave.

Por su parte, el grupo de autopartistas que operan en el mercado de reposición quedó conformado por el conjunto de empresas clasificadas en la rama de actividad que no son proveedoras de terminales. Debido a que el método de recolección utilizado se basó en información actual y en la memoria de los informantes, en una primera etapa, la clasificación obtenida resultó altamente confiable para las empresas en actividad pero menos confiable para las empresas que han cesado hace algún tiempo. Para evitar ese sesgo de selección, se decidió focalizar el estudio en la dinámica laboral del panel de empresas de la trama y del mercado de reposición que permanecían en actividad durante 2005.⁴

Por lo tanto, este estudio se refiere a las organizaciones que han sobrevivido a la profunda recesión 1999-2001 y a la crisis desatada en 2002 que marcó el fin del modelo de convertibilidad que caracterizó a la economía argentina durante la década de los '90. Esto no es una cuestión menor, ya que significa que las empresas que conforman el panel son las que demostraron una mejor dinámica en el período de análisis y las que contaron con las capacidades tecnológicas y organizacionales necesarias para sobreponerse a un contexto económico extremadamente desfavorable.

Para el análisis del complejo automotor realizado en este estudio se identificaron a las empresas correspondientes a la rama 34 de la CIIU⁵ y abarca a las empresas de la porción industrial de la trama identificada en 2005, a las empresas que pertenecieron a la trama pero cerraron con anterioridad a ese año y a las firmas autopartistas pertenecientes al mercado de reposición.

2. EL ESCENARIO QUE ENFRENTABA EL COMPLEJO AUTOMOTOR HACIA MEDIADOS DE LOS '90

Los trabajos referentes al complejo automotor argentino realizados en los últimos años arrojan cierta uniformidad de conclusiones, que se utilizarán como marco analítico del presente estudio (Albornoz y Yoguel, 2004; Novick y Yoguel, 1998 y 1999; Novick, Yoguel y Catalano, 2004; Kosacoff et al, 1999; Lugones y Porta, 1999, Catalano y Novick 1998; Motta, 1999, 2004 y 2005; Novick y Buceta, 1998 entre otros).

El proceso de integración regional que condujo al establecimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) permite delimitar tres períodos en la dinámica del complejo automotor en los '90: (i) uno comprendido entre 1991 y 1994, (ii) otro de 1995 a la devaluación brasileña de 1999 y (iii) un tercero abarca del profundo proceso de crisis en

⁴ Creadas en diferentes años.

⁵ Calificación Industrial Internacional Uniforme. Se excluyeron las firmas con menos de 10 ocupados.

la Argentina que desemboca en la devaluación de 2002 dando comienzo a un cambio de tendencia a la fase de crecimiento iniciada en 2003. Los primeros dos períodos corresponden a desiguales rasgos del marco regulatorio sectorial y a distintas estrategias de las terminales y tipo de agentes predominantes. En 1991-1994 juegan un rol central las regulaciones sectoriales que producen profundas modificaciones en las estrategias de las terminales automotrices, se aumenta el contenido importado de los vehículos y se concentra la demanda hacia conjuntos y subensambles. Este período puede ser caracterizado por el predominio **de estrategias locales con plataforma regional** (local-regional)⁶. Si la posición de la mayor parte de los agentes (terminales y autopartistas) mejora con respecto a la década precedente⁷, comienzan a perfilarse ritmos de crecimiento significativamente diferentes entre ambos segmentos y un aumento de la heterogeneidad en el interior del mercado de autopartes. Comienzan a instalarse “proveedores globales” y firmas que existían previamente en el mercado retoman el control de sus licencias. Las fuertes expectativas de crecimiento del mercado regional indujeron un proceso de sobreinversión en esta etapa y en la siguiente en particular.

La segunda etapa caracterizada por el predominio de **estrategias regionales desde una perspectiva global** (en adelante global-regional), comienza con la consolidación del plan de estabilización en la Argentina, con la aceleración de los plazos de constitución del MERCOSUR, con el inicio de la estabilidad en Brasil y en especial con las nuevas regulaciones del sector que surgen del acuerdo bilateral de Ouro Preto entre la Argentina y Brasil en 1994 que, como señala Roldán (1996), “se trata de un marco óptimo que facilita a las terminales radicadas en el país una producción regional en lugar de nacional junto con la inclusión de las estrategias de importación y exportación en el marco de planes más globales”. El acuerdo de integración regional que condujo al establecimiento del MERCOSUR posibilitó una ampliación del mercado y jugó un rol clave en la expansión de las firmas ya instaladas y en el desembarco de nuevos proyectos.

Así, el MERCOSUR se constituyó en un instrumento funcional para las empresas automotrices instaladas en la región y para las que operaban fuera de ella. Esto les permitió i) aprovechar la eliminación de las restricciones al comercio entre los países miembros y el carácter discriminatorio para los no miembros, ii) facilitar la reestructuración de las empresas transnacionales desde una perspectiva regional que permitiera un reordenamiento conjunto de las actividades de filiales instaladas en ambos países y

⁶ Dos de las tres empresas productoras de vehículos (Sevel y Ciade; que operaban con licencias de Fiat y Peugeot en el primer caso y Renault en el segundo) luego de su retiro tardío a principios de la década daban cuenta de la mayor parte de las ventas locales, mientras que Autolatina (alianza estratégica entre Ford y Volkswagen en los 80) tenía sólo un tercio del mercado. Hacia 1992, las características claves del proceso de producción de las tres empresas productoras eran la elevada diversificación del mix productivo (22 modelos y números variantes de los mismos), fuerte antigüedad internacional de los principales modelos fabricados en el país e inversiones orientadas a resolver los problemas operativos asociados a las mayores escalas en las áreas de pintura y ensamblado (Lugones y Sierra, 1998; Novick y Yoguel, 1998).

⁷ En el marco de una dinámica muy favorable de la demanda interna explicada por la reemergencia del crédito para la compra de vehículos, la disminución de precios, la demanda atrasada y el aumento de la relación salario/tipo de cambio en 1994 se alcanzó un récord histórico de producción en el marco de significativos aumentos de la productividad del trabajo. Este cambio resulta particularmente importante si se tiene en cuenta que a fines de los 80 la industria automotriz alcanzó un nivel de producción mínima que hizo pensar en la posible desaparición del sector.

iii) servirse de los regímenes automotrices en ambos países para aumentar el flujo de subensambles y productos finales importados y considerar de origen nacional a las partes elaboradas en el otro país socio que hubieran sido previamente compensadas (Lugones y Sierra, 1998). Se produjo un fuerte proceso de racionalización y transnacionalización de proveedores locales.

A principios de 1999, con la devaluación del real en Brasil y la agudización del proceso de reestructuración de la trama en ese país, comienza una nueva etapa del complejo automotor y, en especial, de la articulación entre terminales y proveedores. En esa dirección, el cambio producido en los precios relativos de automóviles, partes, conjuntos y subconjuntos en el nivel regional, profundizó la sustitución de proveedores nacionales por proveedores brasileños. En esta fase comienza simultáneamente un período de recesión de los mercados tanto en la Argentina como en Brasil, que agudiza el proceso de ajuste en el sector automotor, con mayor repercusión relativa en el segmento autopartista argentino. En ese contexto aumentaron significativamente el peso de proveedores globales y las exigencias de las terminales. La incertidumbre con respecto al marco regulatorio y la menor demanda con respecto de las expectativas iniciales pusieron en evidencia la sobre-inversión regional del sector y los problemas de escala de ese mercado. Esto incentivó la tendencia a la concentración y aumentó las presiones competitivas, reforzando las estrategias individuales de las terminales.

El escenario prevaleciente hasta el cambio del régimen macroeconómico fue bastante distinto al que se podía inferir de los objetivos implícitos de política industrial a principios de los '90 con relación a la configuración de los sistemas de proveedores y al rol de los autopartistas independientes nacionales. Predominaron las relaciones de competencia por sobre las de cooperación y se desaprovecharon los espacios de complementariedad entre plantas. Adquirieron un peso significativo los componentes importados y aumentaron las operaciones comerciales por sobre las productivas. Las nuevas plantas de autopartistas globales que se instalaron en el país tendieron a reproducir la lógica de ensamble con un elevado contenido de importación que facilitara las posibilidades de traslado (en este caso, regional) ante cambios macroeconómicos y regulatorios.

Las filiales locales de las terminales automotrices perdieron grados de libertad con relación tanto a sus pares brasileñas como a la casa matriz, debido a la jerarquización de las relaciones interfirmas. En ese sentido, decisiones de abastecimiento que pueden parecer irracionales desde la lógica local adquieren un perfil óptimo desde una perspectiva global y particular a la transnacional. La vulnerabilidad de la trama guarda una relación estrecha con el tipo de estrategia predominante en la firma multinacional: cuanto más estandarizado sea el producto en el nivel internacional (auto "mundial"), cuanto más global sea la estrategia, más vulnerable se constituye la red local. Sin embargo, ello depende también de regulaciones nacionales y de diferencias de protección efectiva entre los eslabones del complejo. En el caso argentino, las firmas proveedoras no sólo fueron afectadas por la importación, sino por la protección efectiva que fue inferior a la de las terminales. Diversos estudios efectuados en la segunda mitad de los '90 muestran que el 64% del valor exportado de automotores corresponde a autopartes importadas. Adicionalmente, la protección efectiva al valor agregado de las terminales

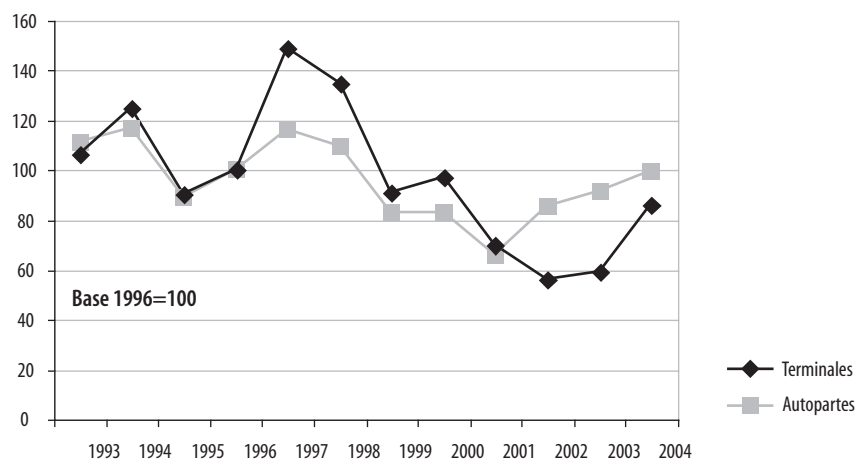
locales es bastante superior a la nominal mientras que, para el subsector de autopiezas primarias, la protección efectiva es similar a la nominal para extrazona y nula al interior del MERCOSUR (Solodkowsky, 1997).

El cambio de régimen macroeconómico en 2002 y el inicio de la fase ascendente del ciclo a partir de 2003, que continúa con mucha intensidad en 2005, abre la posibilidad de repensar un nuevo escenario para la trama, que dependerá significativamente de las estrategias de las terminales automotrices y de las posibilidades de generar una trama con mayor integración nacional al mismo tiempo que sea funcional al desarrollo desde la perspectiva regional. En esa dirección, el escenario que se abre a fines de los '90 con la devaluación brasileña y en 2001 con la devaluación argentina es el de un refuerzo de la estrategia regional-global, con mayores posibilidades para el desarrollo integral de la trama y el aumento del empleo. Esto dependerá no sólo de los procesos de reestructuración de los proveedores sino fundamentalmente de los grados de libertad de las filiales locales (en la Argentina y Brasil) para generar estrategias productivas globales que permitan un mayor aprovechamiento de los espacios regionales de acumulación.

Como se ha establecido anteriormente, el sector automotor enfrentó durante la década de los '90 un contexto de fuerte volatilidad de mercado. A continuación se presenta la evolución del sector automotor teniendo en cuenta el nivel de producción, productividad, empleo y algunos aspectos relacionados con el comercio exterior.

GRÁFICO Nº 1

Evolución de la producción en terminales y en autopartistas entre 1993 y 2004



Fuente: Elaborado en base al Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs del Ministerio de Economía y Producción, Fichas Sectoriales.

En este sentido, diferenciando la producción de las terminales y de autopartes, se verifica que el sector autopartista demuestra un comportamiento mucho más estable que el de las terminales. Esto se explica a partir de las capacidades de diversificación de los primeros y por la rigidez de sus procesos y productos, conceptos ya desarrollados en la sección anterior.

En el gráfico 1 se presenta la evolución de la producción de automóviles y autopartes entre 1993 y 2004. En el período de expansión 1996-1998 las terminales experimentaron los picos máximos de producción, para luego caer vertiginosamente hasta el piso registrado en 2002. Las autopartistas, si bien mantuvieron un avance procíclico, mostraron una trayectoria con fluctuaciones menos violentas. Así, la producción del sector autopartista no acompañó el pico de producción de las terminales en 1997 y 1998. Esto puede estar señalando diversas cuestiones: i) que la capacidad de producción de los autopartistas no fue suficiente para satisfacer la demanda de carácter extraordinario de las terminales en dichos años; ii) que se dio una mayor integración regional, principalmente con autopartistas de Brasil.

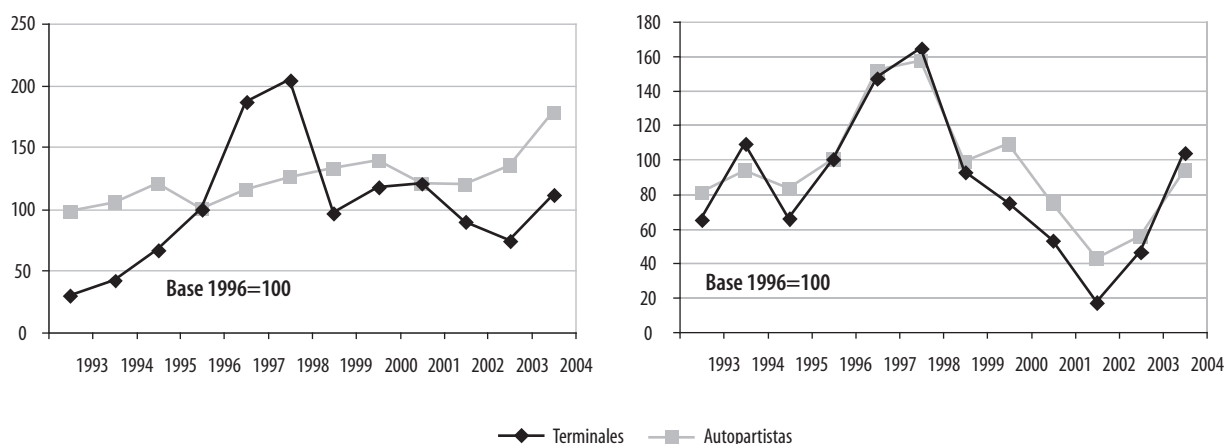
Con respecto al sector externo, es importante destacar que existen diferencias entre la evolución de las exportaciones en las empresas terminales y el sector autopartista.

En el caso de las terminales, el valor de las exportaciones tuvo una evolución procíclica: entre 1996 y 1998 los montos exportados se duplicaron, mientras que entre 1998 y 2004 las exportaciones cayeron un 46% [la caída fue menor a la del valor bruto de producción (VBP) para estas empresas en el mismo período que llegó al 54%]. Dado que el principal destino de las exportaciones de autos es el mercado brasileño, el cual ha estado sujeto al mismo ciclo que la economía argentina, las exportaciones no resultaron ser una alternativa de estabilización de la demanda para las terminales. Es importante destacar que hasta 2001, las exportaciones de vehículos automotores a Brasil explicaban más del 80% de las ventas externas de las terminales; a partir de 2002 aumentó notablemente la incidencia de las exportaciones a México, alcanzando en 2004 a un tercio de las exportaciones.

En cambio, los autopartistas encontraron en los mercados externos una vía de escape a la crisis de la demanda local de partes y piezas provenientes de los núcleos de la trama. Las exportaciones de las autopartes no acompañaron al ciclo económico del MERCOSUR. Tuvieron un comportamiento más estable y ascendente, sólo con excepción de 1996, 2001 y 2002. Entre 1998 y 2004 lograron un aumento en el valor de las exportaciones a pesar de la contracción en el valor de la producción. De esta manera, mientras el VBP del sector autopartista disminuyó un 32% entre 1998 y 2004, las exportaciones crecieron un 42%, lo que nuevamente da cuenta de la capacidad de diversificación de este grupo de firmas ante desajustes en la demanda de la trama local (ver gráfico 2).

GRÁFICO N° 2

Comercio exterior en terminales y en autopartistas entre 1993 y 2004 (índices)



Fuente: Elaborado en base al Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs del Ministerio de Economía y Producción, Fichas Sectoriales.

Las importaciones, en el caso de ambos componentes del sector (terminales y autopartistas), presentaron un comportamiento procíclico. En el período 1996-1998 las importaciones crecieron 64% en el caso de las terminales y 57% en las empresas autopartistas. Durante la crisis 1999-2002, el valor de las importaciones cayó un 90% para las terminales y un 73% en los autopartistas respecto del período anterior. Luego de la devaluación, se revierte el ciclo económico y ambos componentes del sector vuelven a recuperar la capacidad importadora. Es decir, el sesgo importador en las empresas terminales se replica en las firmas autopartistas.

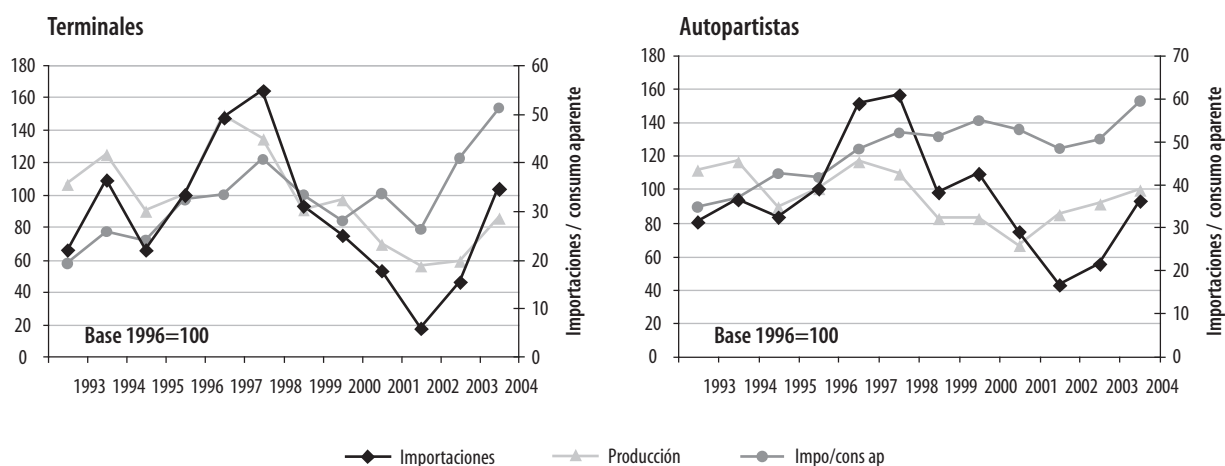
En este sentido, podrían estar operando dos procesos diferentes. El primero se corresponde con la caída en la producción a partir de 1998 que frenó la demanda de importaciones, en tanto insumos del proceso productivo. El segundo se relaciona con el cambio en los precios relativos a partir de la devaluación de la moneda argentina de principios de 2002 que desencadenó un proceso de sustitución de importaciones por producción local en particular en el mercado de reposición.

Durante el período post-devaluación, esto se reflejó en la evolución del coeficiente de importaciones sobre el consumo aparente. En el caso de las terminales, durante 2002 este indicador cayó en el marco de una fuerte disminución de la producción de automóviles, y cuando ésta comenzó a recuperarse en 2003-2004, aumentó su peso en el producto de las terminales. Consecuentemente no se puede afirmar que haya existido sustitución de importaciones.

Algo distinto es el caso de los autopartistas; en 2002 se observó un aumento en la producción de partes y piezas, acompañando una caída de las importaciones (con relación a 2001) –en ese año el peso de las importaciones sobre el consumo de estas empresas disminuyó–. Sin embargo, esta relación tendió a invertirse hacia 2004 verificándose los límites de este breve proceso sustitutivo (ver gráficos 3).

GRÁFICO N° 3

Importaciones y consumo aparente en terminales y en autopartistas entre 1993 y 2004



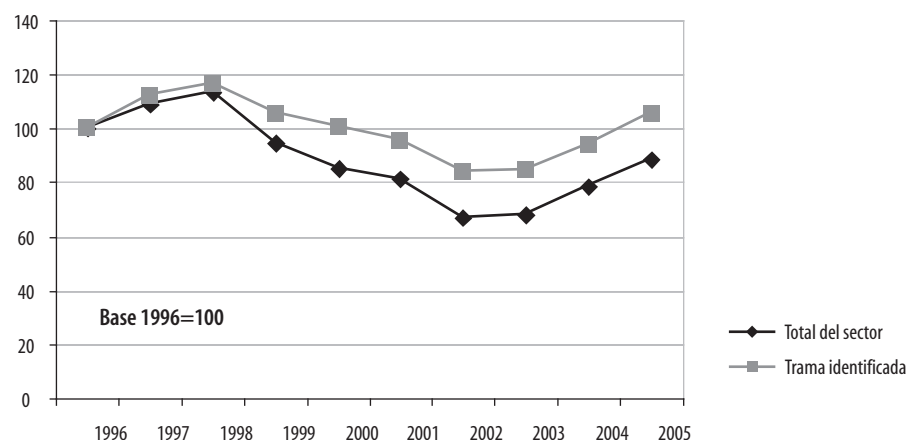
Fuente: Elaborado en base al Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs del Ministerio de Economía y Producción, Fichas Sectoriales.

La evolución del empleo en el sector es decididamente procíclica. Las marcadas fluctuaciones de la producción de automóviles se trasladaron claramente al empleo, aunque no de manera completa sino amortiguada. Es decir, en los períodos de caída de la demanda, la producción de automóviles se contrajo a un mayor ritmo que el empleo: entre 1999 y 2002 la producción de automóviles disminuyó un 38% y el empleo un 29%. Mientras que en el período expansivo 1996-1998 la producción se incrementó un 34% y el empleo en el sector aumentó un 13%.

En el gráfico 4 se compara la evolución del sector con la de la trama identificada, observándose una mejor dinámica de las firmas de la trama, aspecto que se relaciona principalmente con la condición de 'sobrevivientes' del conjunto de empresas que se analizará en este trabajo.

GRÁFICO N° 4

Evolución del empleo en el sector automotor y en la trama identificada



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

La mencionada elasticidad empleo/producción menor a 1 en el sector, se puede observar en las variaciones del nivel de productividad por ocupado, cuya evolución dentro del período analizado se puede descomponer en dos partes: i) un primer efecto de largo plazo denominado tendencia y ii) efectos de corto plazo asociados con la adaptación de las dotaciones de personal a las fluctuaciones del ciclo económico.

Los aumentos de la productividad en el largo plazo **son una medida del cambio tecnológico** en el sector. Esto fue muy visible, tanto en terminales como en autopartistas, a partir de la segunda mitad de los '90, momento en el que se produjeron fuertes incrementos en la productividad por ocupado que permitieron alcanzar los máximos niveles de producción en la historia de la industria automotriz nacional en 1998 (cerca de 500 mil vehículos al año). Sin embargo, este aumento de la producción (superior al 40% entre 1996 y 1998) no tuvo su correlato en el nivel de empleo, lo cual se explica por una relación capital-trabajo más elevada que la que prevalecía en el modelo anterior y por un aumento significativo de subensambles y partes importados.

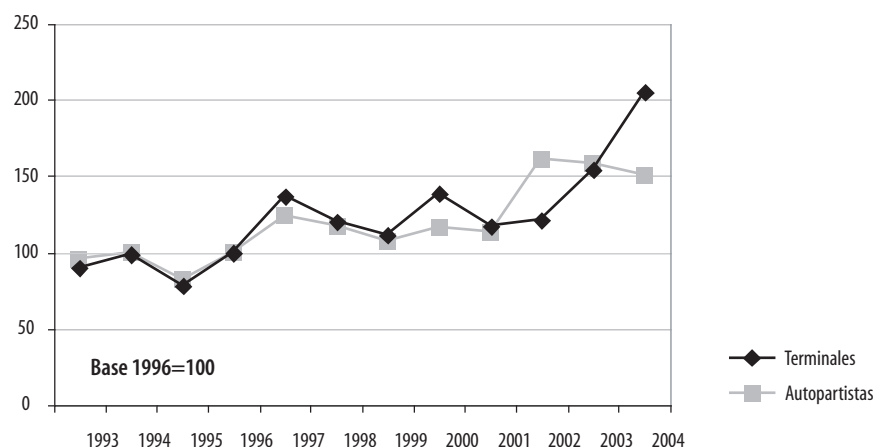
En el período de crisis 1999-2002 el sector se tornó fuertemente expulsor de empleo, manteniendo el nivel de productividad por ocupado alcanzado durante la reconversión.

A partir de la recesión, comienza a ser relevante el **segundo efecto**, el que relaciona **los cambios en el nivel de productividad** con las fluctuaciones en la producción que se consideran de corto plazo. Debido a esto, resulta coherente conservar el empleo en vez de despedir a los trabajadores en la recesión y recontratarlos en las etapas expansivas, dado que existen fuertes costos asociados (al despido, a la búsqueda de personal, al entrenamiento, etc.). Por otro lado, existen mecanismos institucionalizados en los convenios colectivos de trabajo que anticipan esta situación y establecen figuras como la del trabajador suspendido. En este caso, el nivel de productividad actúa como elemento amortiguador del impacto de la caída de la demanda sobre el nivel de empleo en el sector, especialmente en las terminales automotrices.

En forma simétrica, a partir del cambio de régimen macroeconómico en 2002, la productividad por ocupado vuelve a crecer bruscamente, sobre todo en las terminales automotrices, superando los niveles máximos de 1998 y 2000. Posiblemente este crecimiento estaría indicando que hacia 2004 se habría alcanzado el máximo uso de la mano de obra, lo cual evidenció la necesidad de un aumento en el empleo; otra explicación posible sería que el incremento de la productividad refleja un cambio tecnológico en el sector. En el caso de los autopartistas el incremento en el nivel de productividad media por ocupado posiblemente se explique por el cierre de firmas de menor productividad durante el período analizado (ver gráfico 5).

GRÁFICO Nº 5

Productividad por obrero ocupado



Fuente: Elaborado en base al Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs del Ministerio de Economía y Producción, Fichas Sectoriales. Encuesta Industrial. 2005.

3. LA TRAMA AUTOMOTRIZ EN 2005

En esta sección se presenta una breve caracterización de las empresas que conforman la trama automotriz identificada. Luego, se profundiza el análisis de evolución del empleo para las empresas que forman la red, objeto central del estudio. Adicionalmente se distinguen los diferentes componentes de la trama (terminales, autopartistas y concesionarios oficiales) con el fin de establecer si hubo divergencias en el comportamiento de la ocupación registrada de dichos segmentos de empresas. Finalmente, se analiza la evolución del empleo según las diferentes localizaciones geográficas de las firmas y la participación de dichas localizaciones en el empleo total de la trama y de sus componentes.

3.1. Características de las empresas

En el cuadro 1 se presenta la distribución del empleo en la trama así identificada y en el conjunto de firmas que corresponden al mercado de reposición. En 2005, la trama

está compuesta por 10 empresas terminales que concentran unos 14,6 mil ocupados. Unas 166 empresas autopartistas de equipo original, con unos 31 mil ocupados, venden partes a las terminales. Entre las autopartistas se hace una distinción: unas 32 autopartistas globales, son firmas que se encuentran dentro de las 100 autopartistas más grandes del mundo y el resto de las autopartistas (134 firmas), que incluye a empresas de menor tamaño. En el mismo año, las concesionarias de autos serían 241 y concentrarían 11 mil trabajadores. Consultas a informantes claves del sector indicaron que las cifras estarían subestimadas, sin embargo son representativas

CUADRO N° 1

Distribución del empleo y de las empresas en la trama automotriz (2005)

	Empresas		Empleo	
	Cantidad	%	(en miles)	%
Total trama	417	100%	57,0	100%
Terminales	10	2%	14,6	26%
Autopartistas de equipo original	166	40%	31,0	54%
<i>Globales</i>	32	19%	22,7	73%
<i>Resto de autopartistas</i>	134	81%	8,3	27%
Concesionarias oficiales	241	58%	11,4	20%
Autopartistas de reposición	428	100%	18,6	100%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Se observa una elevada participación de empresas de mayor tamaño relativo en el complejo automotor, particularmente entre las empresas industriales que componen la trama, lo que da cuenta del nivel de concentración económica de la actividad. El 53% de las autopartistas globales y el 38% del resto de las autopartistas tenían más de 100 ocupados en 2005.

El alto grado de concentración es una constante entre los autopartistas de la trama, donde las grandes empresas (de más de 100 empleados) dan cuenta de la mayor parte del empleo. Esto se observa tanto en autopartistas globales como en el resto de los autopartistas. Los autopartistas de la trama se desempeñan en un mercado concentrado, con un gran componente de inversión extranjera y caracterizado por la existencia de economías de escala en la producción.

En la comercialización (concesionarios) predominan las empresas de menos de 50 ocupados, que representan el 81% del total de concesionarios oficiales y explican el 58% del empleo (ver cuadro 2).

CUADRO N° 2

Empresas y empleo según tamaño de firma y componente de la trama (2005)

	<i>Terminal</i>		<i>Autopartistas globales</i>		<i>Resto de autopartistas</i>		<i>Concesionarias oficiales</i>		<i>Total de la trama</i>	
Empresas										
Más de 100 ocupados	10	100,0%	17	53,1%	51	38,1%	6	2,5%	84	20,1%
Entre 50 y 100 ocupados			8	25,0%	32	23,9%	39	16,2%	79	18,9%
Menos de 50 ocupados			7	21,9%	51	38,1%	196	81,3%	254	60,9%
Total	10	100,0%	32	100,0%	134	100,0%	241	100,0%	417	100,0%
Empleo										
Más de 100 ocupados	14.559	100,0%	7.471	89,7%	17.761	78,4%	1.283	11,2%	41.073	72,1%
Entre 50 y 100 ocupados			688	8,3%	2.929	12,9%	3.465	30,3%	7.082	12,4%
Menos de 50 ocupados			171	2,0%	1.970	8,7%	6674	58,4%	8.814	15,5%
Total	14.559	100%	8.329	100%	22.660	100%	11.422	100%	56.969	100%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Las empresas terminales, en tanto núcleos de la trama estudiada, son grandes firmas subsidiarias de empresas multinacionales que orientan su producción al mercado interno, al MERCOSUR y a partir de 2002, alrededor de un tercio de las exportaciones al mercado mexicano. Dado que los automóviles son bienes con alta elasticidad ingreso, las terminales automotrices suelen enfrentar demandas inestables en economías con ciclos económicos muy pronunciados.

Tal fue el caso del mercado regional durante el período analizado (1996-2005) que tuvo un alto grado de volatilidad sobre todo hacia finales de los '90 con la crisis brasileña.

Por otra parte, dada la naturaleza de la actividad que otorga a las terminales una total inflexibilidad de proceso (en el sentido que sólo pueden producir vehículos) no existen posibilidades de diversificación en términos de producto en el corto plazo. Por lo tanto, en contextos recesivos, las terminales automotrices se someten a una dinámica de fuerte caída en la demanda de sus productos y de incertidumbre.

Por su parte, la elasticidad ingreso en el mercado de las autopartes es menor comparada con la de las empresas terminales, ya que las primeras pueden diversificar sus ventas ante eventuales caídas en la demanda (mayor flexibilidad de productos y procesos). Así los autopartistas de la trama pueden vender al mercado interno (terminales y reposición), a escala regional o a otros mercados internacionales. Por el contrario, las empresas que fabrican partes para el mercado de reposición se caracterizan por tener un menor desarrollo en sus competencias técnicas y organizacionales y no cumplen con las normas de certificación de la calidad que les permitirían proveer a las termina-

les o diversificarse hacia mercados internacionales. Así, los autopartistas de reposición son empresas con planteles más reducidos que forman un mercado mucho más atomizado que el de las firmas que proveen equipo original a las terminales.

3.2. Evolución del empleo (1996-2004)

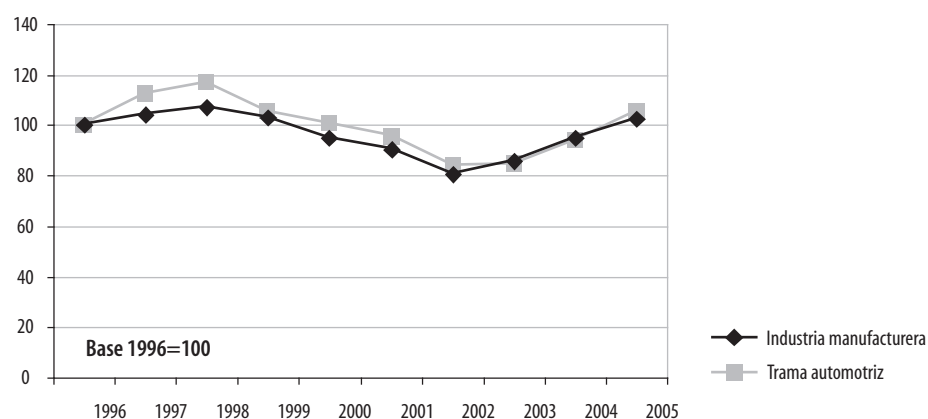
La disminución del empleo en el complejo fue la resultante de la crisis en la que entró el mismo debido a la fuerte caída de la demanda y al efecto del cambio de régimen de convertibilidad sobre una lógica productiva (en terminales y autopartistas) sustentada en un peso creciente de la importación de partes, subensambles y bienes finales.

En términos del empleo registrado de las firmas que configuran la trama automotriz (terminales, autopartistas de equipamiento original y concesionarios oficiales) en el primer trimestre de 2005 ocupaban algo menos de 57.000 puestos, un nivel significativamente inferior al punto más alto de producción registrado en la década de 1970 en la que prevalecía el modelo de sustitución de importaciones cuando el complejo ocupaba alrededor de 150.000 personas en forma directa (Sourrouille, 1980).⁸

La evolución del empleo en la trama automotriz para el período considerado tiene un claro carácter procíclico, se expande durante el lapso de crecimiento 1996-1998, cae significativamente en la fase de crisis del programa de convertibilidad 1999-2001, vuelve a retroceder con el cambio del régimen macroeconómico en 2002 y crece a partir de 2003 con la fase ascendente del ciclo. Sin embargo, estas variaciones muestran diferencias significativas en cada uno de los componentes de la trama, que son el reflejo de la forma bajo la que se manifestó el proceso de reestructuración sectorial y las características del mercado en que cada segmento de empresas opera (ver gráfico 6).

GRAFICO Nº 6

Evolución del empleo en la trama automotriz 1996 y 2005 (índices)



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

⁸ Considerando el empleo directo e indirecto (producción, comercialización y servicios) se alcanzaba a medio millón de personas.

Considerando el período completo, en el marco de un aumento global del empleo del 6% en la trama (3 puntos por sobre el total de la industria), las terminales perdieron el 33% de su empleo registrado. En cambio, las firmas autopartistas mostraron una dinámica positiva: se produjo un aumento muy significativo del empleo en los autopartistas de alcance global (+65%) mientras el resto de los productores de autopartes creció el 9%. El fuerte crecimiento del empleo de las empresas globales se explicó, parcialmente, por un proceso agresivo de absorciones y fusiones de otras firmas del sector, que tuvo lugar en el período analizado. En las actividades de comercialización (concesionarios oficiales), la expansión del empleo también es muy importante entre 1996 y 2005 (+80%) incluso por encima del promedio nacional del comercio (ver cuadro 3).

CUADRO N° 3

Tasa de variación del empleo de los distintos componentes de la trama automotriz (1996-2005)

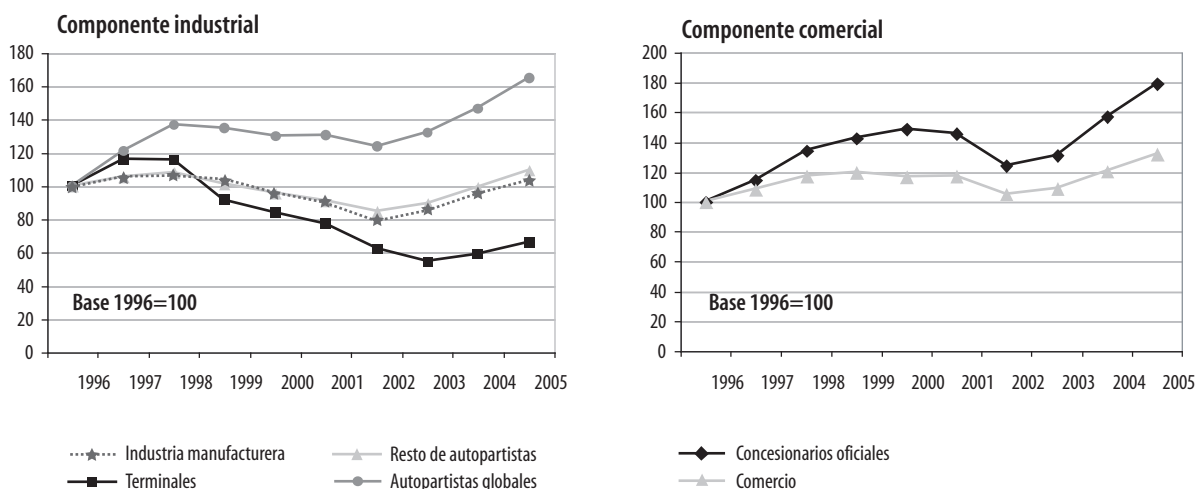
	1996-1998	1999-2001	2002	2003-2005	1996-2005
Trama	17%	-18%	-12%	25%	6%
Terminales	15%	-33%	-19%	7%	-33%
Autopartistas	14%	-13%	-6%	30%	20%
<i>Globales</i>	37%	-4%	-6%	34%	65%
<i>Resto de autopartistas</i>	8%	-16%	-7%	28%	9%
Concesionarios oficiales	35%	8%	-14%	44%	80%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

El carácter procíclico del empleo en los componentes de la trama y las fuertes diferencias en las dinámicas de dichos segmentos se pueden apreciar en el cuadro 3. Así, durante la última fase de auge del régimen de convertibilidad (1996-1998) el fuerte aumento del empleo en la trama se sustentó básicamente en los concesionarios y las autopartistas globales, mientras que el resto creció por debajo del promedio. El empleo en las terminales, si bien aumentó, comenzó a estancarse a partir de 1997 (ver gráfico 7). Durante los tres años de recesión previa a la devaluación, el empleo se redujo muy significativamente en los componentes productivos del complejo y creció muy levemente en el componente comercial.

GRAFICO N° 7

Evolución del empleo en la trama, desagregado según componentes en índices (1996 y 2005)



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

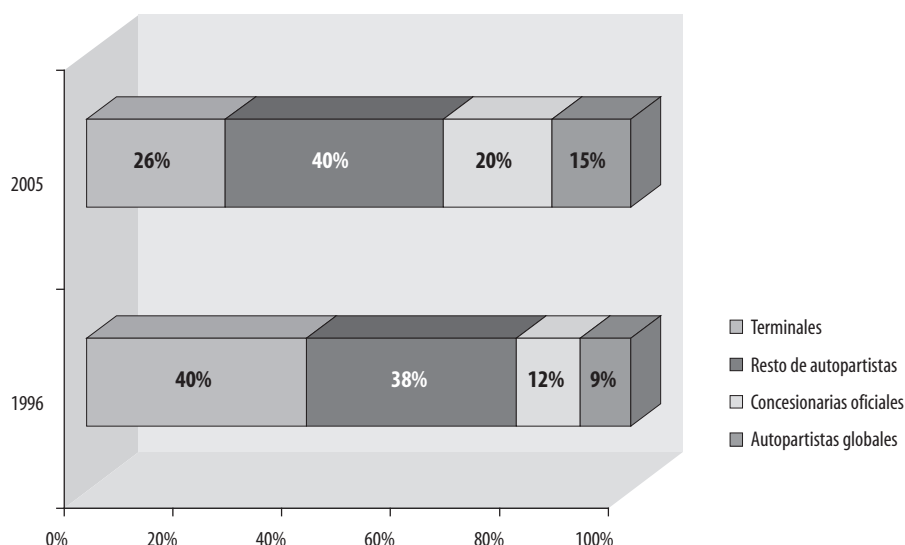
El cambio de régimen macroeconómico en 2002 y la fuerte contracción de la demanda agregada aceleraron la caída del empleo registrado en la trama automotriz. Nuevamente son las terminales las que más empleo destruyeron (-19%). El ajuste se extendió al circuito comercial (-14%), básicamente por la caída significativa de la demanda durante 2002. El componente autopartista también se contrajo en términos de empleo y esto abarcó tanto a las firmas de alcance global como al resto de las autopartistas prácticamente en la misma medida (caídas del 7% y 6% respectivamente).

Finalmente, a lo largo del período 2003-2005 se produjo un importante crecimiento del empleo en la trama, aunque luego de una caída acumulada en los cuatro años de la crisis del 30%. En esta expansión, el sector de comercialización es el que más amplía su nivel de empleo registrado (+44%). Por el lado de los autopartistas, las firmas globales crecieron el 34% y el resto el 28%. Las terminales también presentaron un crecimiento de la ocupación registrada (+7%) aunque este valor se ubicó muy por debajo del promedio de la trama para esta fase (25%) (ver cuadro 3).

Como consecuencia de la fuerte caída del empleo en las terminales se produjeron fuertes cambios en el peso de los distintos eslabones en el total del complejo. Mientras la participación del empleo en terminales cayó del 40% en 1996 al 25% de la ocupación total de la trama en 2005, el nivel de ocupados en concesionarias pasó del 12% al 20%. Respecto de los autopartistas, las globales expandieron su peso en el empleo del complejo del 9% al 15%, mientras que las locales aumentaron levemente su participación (38% al 40%) (ver gráfico 8).

GRAFICO N° 8

Participación del empleo de los diferentes componentes de la trama en 1996 y 2005



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Como producto de la dinámica del empleo, se produjeron a lo largo del período cambios significativos en la ocupación promedio (ver cuadro 4), especialmente en las terminales automotrices, cuya dotación media pasó de unos 2.500 ocupados promedio durante la etapa 1996-1998, a niveles muy reducidos (1.300 empleados promedio) luego de la recuperación del empleo de los últimos años (2003-2005). A su vez, la ocupación media de los autopartistas de menor tamaño (resto de autopartistas) cayó de aproximadamente 185 ocupados promedio en 1996-1998 a 155 trabajadores promedio en 2003-2005. En el caso de los autopartistas globales la reducción en el tamaño promedio de planta fue más leve: entre 1996-1998 y 2003-2005 la ocupación media pasó de 245 a 233 empleados. Los concesionarios oficiales no presentan prácticamente variaciones en su ocupación media, que era de 41 ocupados en 1996-1998 y de 42 en 2003-2005.

CUADRO N° 4

Evolución de tamaño medio de las empresas de la trama automotriz

Trama	Empleo promedio por empresa			
	1996-1998	1999-2001	2002	2003-2005
Terminal	2.494	1.840	1.362	1.312
Autopartistas globales	245	227	195	233
Resto de autopartistas	186	154	133	154
Concesionarias oficiales	41	44	35	42

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

3.3. Evolución del empleo en la trama por regiones (1996-2004)

A lo largo del período analizado la variación del empleo se manifestó de forma muy desigual en el nivel regional, modificando el peso de las principales áreas productivas y en especial cambiando significativamente el peso de Córdoba y Santa Fe en la ocupación total de la trama.

Con respecto al ciclo económico, la fase de expansión 1996-1998 muestra un crecimiento del empleo del 15%. En este sentido, el polo metropolitano y el resto de Buenos Aires crecieron por debajo de dicho promedio: el polo creció un 7,5% en términos de empleo y el resto de la provincia un 5%. En cambio se verifica una fuerte expansión del empleo en el complejo automotor de Córdoba (29%), Santa Fe (43%) y el resto del país (25%). Distinto es el caso de Tucumán, donde más allá del contexto expansivo, el empleo mostró una baja de la ocupación registrada del 2%.

En el tramo recesivo 1999-2001 el comportamiento del conjunto de la trama fue decididamente negativo: el empleo registrado en la trama automotriz se contrajo durante esta fase, en promedio, un 18% en todo el país. Nuevamente se observan comportamientos (en general negativos) divergentes entre los distintos componentes del complejo. Córdoba (-46%) y Tucumán (-24%) fueron las provincias con mayor caída del empleo registrado. El polo metropolitano y Santa Fe mostraron caídas menos pronunciadas en términos relativos (16% y 9% respectivamente). Por otro lado, se destaca que el empleo registrado correspondiente al resto de la provincia de Buenos Aires creció un 6% a pesar de la recesión, esto se explicó por el establecimiento de una nueva ensambladora en la región.

La crisis de 2002 se manifestó en una crítica contracción del empleo de la trama en todas las localizaciones (16% en promedio). Otra vez fue Córdoba la provincia más afectada con una caída del 20% del empleo registrado en su complejo automotor. El polo metropolitano, el resto de la provincia y Tucumán tuvieron decrecimientos que fueron del 13% al 17%. En cambio, la porción de la trama localizada en Santa Fe fue la de menor caída de la ocupación registrada con una reducción del 8,5%.

Hacia 2003 el complejo comienza a transitar nuevamente un sendero de fuerte expansión. En este sentido, se evidencia un repunte en el nivel de empleo registrado del orden del 23% para todo el complejo con respecto a los valores de 2002. Santa Fe encabeza esta fase de crecimiento con un aumento de la ocupación del 48% en los últimos 3 años. Por otro lado, el polo metropolitano y el resto de Buenos Aires crecieron 22% y 20% respectivamente, mientras que Tucumán se expandió 29%. Es destacable el caso de Córdoba que no pudo acompañar el ritmo de recuperación de las demás áreas, ya que el complejo automotor sólo pudo recuperar el 10% del empleo desde la crisis de 2002, menos de la mitad del crecimiento promedio de toda la trama (ver cuadro 5).

CUADRO N° 5

Variación del empleo del conjunto de los eslabones de la trama automotriz por período según localización geográfica. Promedio de tasas anuales para cada período, medidas entre cuartos trimestres

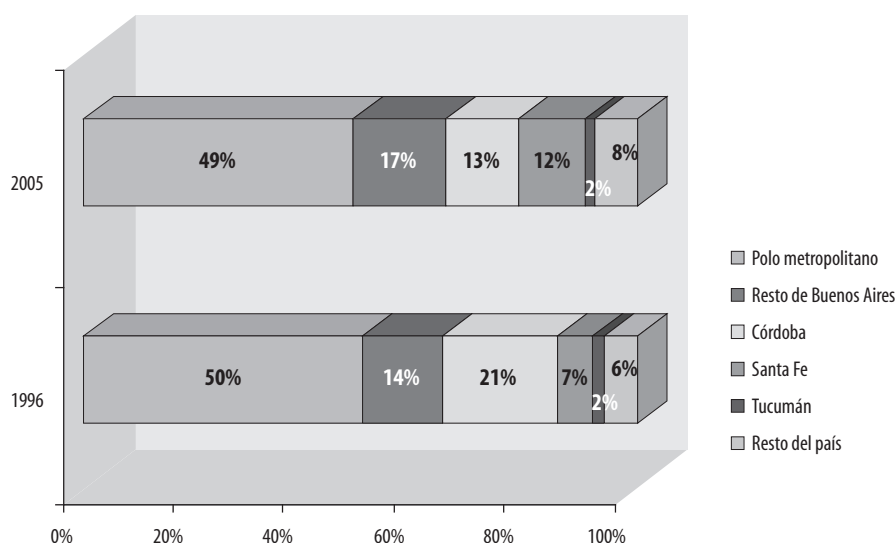
	1996-1998	1999-2001	2002	2003-2005	1996-2005
Polo metropolitano	7,5%	-15,7%	-15,3%	22,3%	-6,1%
Resto de Buenos Aires	5,2%	6,2%	-16,4%	20,4%	12,4%
Córdoba	29,2%	-46,1%	-20,0%	10,4%	-38,5%
Santa Fe	43,2%	-9,4%	-8,5%	48,3%	76,2%
Tucumán	-2,2%	-23,7%	-13,0%	29,3%	-16,1%
Resto del país	24,6%	2,3%	-17,1%	22,6%	29,4%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Como consecuencia de la forma diferencial en la que se manifestó la evolución geográfica del empleo, puede afirmarse que en este nivel se produjeron cambios significativos en el peso de las diversas áreas en la ocupación total. El polo metropolitano perdió un punto en la estructura del empleo registrado de la trama, dando cuenta del 49% del empleo total hacia 2005. A su vez, cae significativamente el peso de Córdoba, pasando del 21% en 1996 al 13% en 2005. Ambas áreas geográficas, que ocupaban en 1996 el 70% de los asalariados de la trama, pasan a ocupar el 62% en 2005. Por el contrario, el área ganadora en esta estructura del empleo fue Santa Fe, que prácticamente duplicó su participación (pasa del 7% en 1996 al 12% en 2005), ubicándose un punto por debajo de Córdoba al final del período. En tanto el resto de la provincia de Buenos Aires y el resto del país aumentaron su participación en 3% y 2% respectivamente, mientras que Tucumán se mantuvo constante.

GRAFICO Nº 9

Estructura del empleo de la trama automotriz por localización geográfica



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en base a DGEyEL – SSPTyEL – en base a SIJyP.

Hacia el interior de la trama, se observan importantes cambios en la composición del empleo industrial. En el caso de las ensambladoras, se destacan la pérdida de participación de Córdoba (pasó de explicar un tercio a un quinto del empleo en las terminales) y el polo metropolitano (cedió un 5% de su representación). En contraparte, el peso del empleo de las terminales de Santa Fe y el resto de Buenos Aires creció 8 y 7 puntos porcentuales respectivamente; entre ambas localizaciones ya explican poco más del 20% de la ocupación registrada en las terminales.

Por el lado de los autopartistas, se destaca que Santa Fe incrementó el peso de su empleo en autopartistas en 5 puntos porcentuales (del 8% al 13%) mientras que la participación de Córdoba cayó en idéntica magnitud (pasó del 15% al 10%). El polo metropolitano pasó a explicar la mitad del empleo registrado de los autopartistas de la trama, mientras el resto de la provincia perdió dos puntos de su participación.

4. MOVILIDAD LABORAL EN LA TRAMA AUTOMOTRIZ

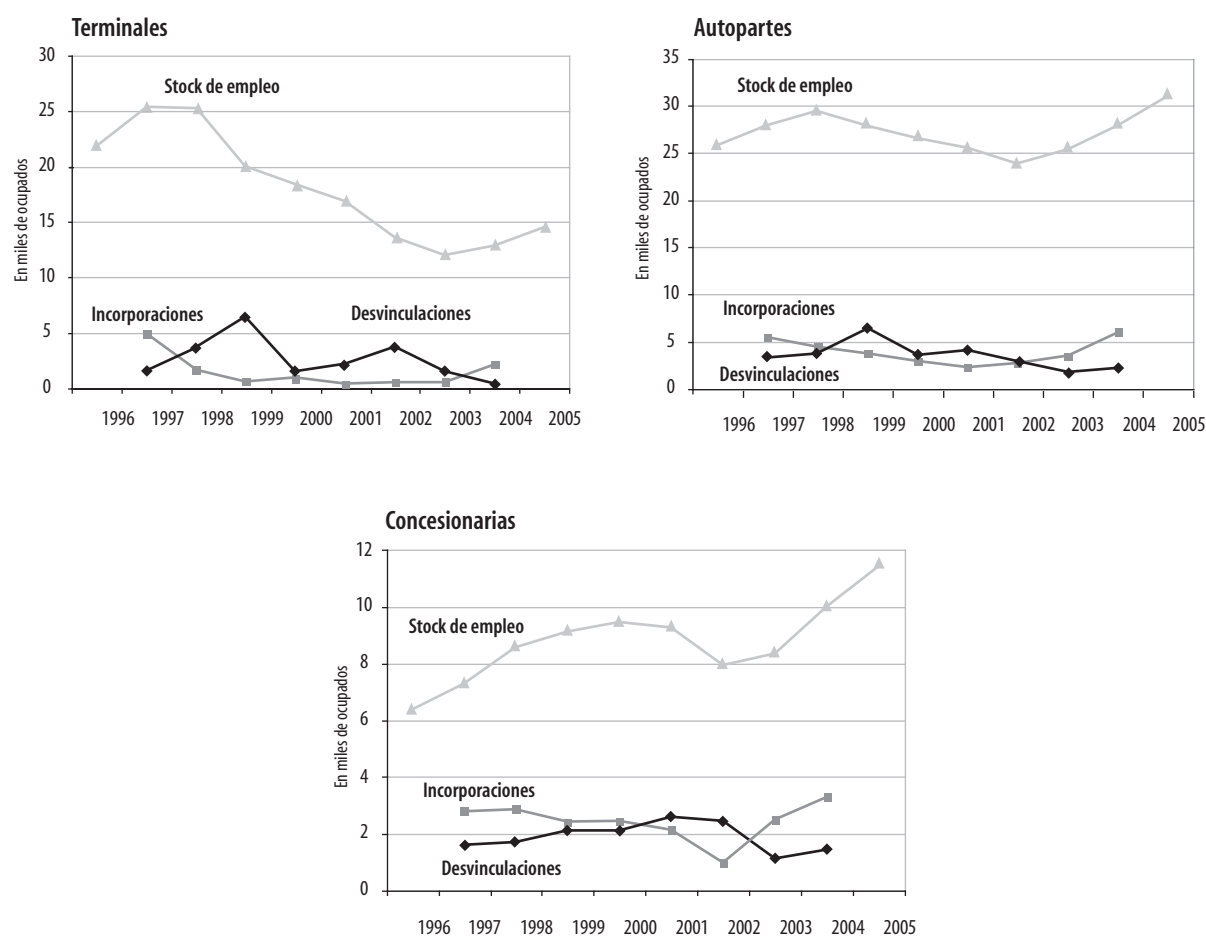
Como se analizó, el automotor es un sector concentrado, con predominio de empresas grandes y extranjeras, sindicalizado y con procesos productivos complejos que requieren capacitación específica. Sin embargo, las reconversiones que se produjeron durante la década de los '90 y las fuertes fluctuaciones del ciclo económico impactaron sobre la evolución del empleo del sector. En la sección anterior se mostró que durante el período estudiado, la evolución del empleo de las componentes de la trama ha sido heterogénea. Las empresas pertenecientes al sector industrial de la trama presentaron una fuerte contracción de su empleo durante el período recesivo (1998-2002), que fue mayor en las terminales, y una importante recuperación entre 2003 y 2005, en particu-

lar en el sector de empresas autopartistas. Las concesionarias (el sector comercial de la trama) mostraron una trayectoria de empleo ascendente, con excepción de 2002.

Sin embargo, la evolución del stock de empleo es el resultado de una dinámica del mercado laboral más turbulenta que las variaciones del empleo agregado, conformada por los flujos de trabajadores que se incorporan y que son desvinculados, cuya suma es una medida de la movilidad laboral (ver gráfico 10).

GRAFICO N° 10

Evolución del empleo, incorporaciones y desvinculaciones de trabajadores en la trama automotriz (1996-2005)



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

La trama automotriz está compuesta por grupos de empresas que tienen características y una jerarquía diferente. La intensidad y el patrón de la movilidad laboral en cada componente de la trama deberían ser diferentes según las características de las empresas, en particular según la presencia de aquellos atributos vinculados a la existencia de empleos estables (mercados de trabajo primarios). Debido a esto, el análisis de la intensidad y del patrón de la movilidad laboral debe realizarse en forma separada para cada componente de la trama.

En el período estudiado, la intensidad de la movilidad dependió, en parte, de la trayectoria del empleo agregado. El crecimiento del empleo, desencadenó movilidad laboral debido a la incorporación de trabajadores; la destrucción de puestos (que trajo como consecuencia el desplazamiento de trabajadores) fue la principal causa de la movilidad laboral durante las recesiones. Por otra parte, también desencadenaron movilidad laboral las decisiones de las firmas de reemplazar trabajadores.⁹ Desde esta perspectiva, la movilidad laboral fue el resultado del cambio neto del empleo y del reemplazo de trabajadores.

En el período estudiado, los componentes industriales de la trama automotriz presentaron una intensidad en la movilidad laboral menor que el promedio de la industria (34%) ya que, en promedio, algo más del 20% de los trabajadores registrados en un año por estas empresas, fue incorporado o desvinculado.

En igual período, se observó que los procesos que produjeron la movilidad laboral en los componentes industriales de la trama automotriz fueron diferentes del promedio de la industria. Entre las empresas terminales, la principal causa de movilidad laboral fue la destrucción neta de puestos de trabajo (58%); mientras que en las empresas autopartistas la movilidad se originó mayoritariamente en procesos de reemplazos de trabajadores (74%), posiblemente originados por los procesos de fusiones y absorciones de empresas. En el promedio de la industria, las reasignaciones¹⁰ explicaron el 82% de la movilidad.¹¹

Durante todo el período, las concesionarias presentaron una movilidad laboral muy elevada (33%) que casi en su totalidad se explicó por la reasignación de trabajadores (63%) y en menor medida, por el crecimiento del empleo (37%) (ver cuadro 6).

⁹ Que se desvincularon de forma voluntaria o involuntaria.

¹⁰ La reasignación de trabajadores comprende a la movilidad generada por los reemplazos de trabajadores (incluye a los trabajadores que ingresan reemplazando a otros y a los que son reemplazados).

¹¹ Pero en este caso, las reasignaciones incluyen también los puestos creados y destruidos por la constitución y el cierre de empresas, que implican el desplazamiento de trabajadores en algún sector del sistema productivo y la incorporación en otras actividades.

CUADRO N° 6

Indicadores básicos de movilidad laboral en la trama automotriz

Tasas	Terminales					Autopartes de la trama					Sector industrial				
	1997-1998	1999-2001	2002	2003-2004	1997-2004	1997-1998	1999-2001	2002	2003-2004	1997-2004	1997-1998	1999-2001	2002	2003-2004	1997-2004
Movilidad (a)	22%	20%	26%	17%	20%	28%	27%	23%	26%	26%	36%	34%	30%	33%	34%
Entradas (b)	12%	3%	3%	10%	7%	18%	12%	13%	20%	16%	17%	12%	11%	20%	15%
Salidas (c)	10%	16%	23%	7%	13%	10%	14%	10%	6%	10%	15%	18%	17%	10%	15%
Movilidad intrasector (d)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	4%	3%	2%	3%	3%
Movilidad (a)	22%	20%	26%	17%	20%	28%	27%	23%	26%	26%	36%	34%	30%	33%	34%
Cambio neto (e)	2%	-14%	-20%	3%	—	8%	-3%	3%	15%	—	2%	-6%	-6%	10%	—
Reasignación (f)	20%	6%	6%	14%	—	20%	24%	20%	12%	—	35%	28%	24%	23%	—
Movilidad (a)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cambio neto (e)	9%	69%	78%	16%	58%	30%	10%	14%	55%	26%	4%	17%	20%	30%	18%
Reasignación (f)	91%	31%	22%	84%	42%	70%	90%	86%	45%	74%	96%	83%	80%	70%	82%

Tasas	Concesionarias					Sector comercio				
	1997-1998	1999-2001	2002	2003-2004	1997-2004	1997-1998	1999-2001	2002	2003-2004	1997-2004
Movilidad (a)	36%	33%	29%	33%	33%	47%	43%	36%	38%	42%
Entradas (b)	26%	18%	8%	24%	20%	24%	19%	12%	13%	18%
Salidas (c)	8%	13%	19%	6%	11%	18%	20%	20%	21%	20%
Movilidad intrasector (d)	2%	2%	1%	2%	2%	4%	4%	3%	4%	4%
Movilidad (a)	36%	33%	29%	33%	33%	47%	43%	36%	38%	42%
Cambio neto (e)	18%	6%	-11%	18%	—	6%	-1%	-8%	-8%	—
Reasignación (f)	18%	27%	18%	15%	—	41%	42%	27%	46%	—
Movilidad (a)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	141%	100%
Cambio neto (e)	50%	17%	37%	54%	37%	12%	2%	23%	21%	19%
Reasignación (f)	50%	83%	63%	46%	63%	88%	98%	77%	121%	81%

Notas: (a) = (b) + (c) + (d); (b) Entradas / (entradas + salidas + permanencias en la empresa + cambios de empresa); (c) salidas/ (entradas + salidas + permanencias en la empresa + cambios de empresa); (d) cambios de empresa dentro del sector/ (entradas + salidas + permanencias en la empresa + cambios de empresa); (e) = (b) - (c); (f) = (a)-valor absoluto (e).

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

5. TRAYECTORIAS LABORALES EN LA TRAMA AUTOMOTRIZ

A continuación se profundizará el análisis desde la perspectiva de las transiciones laborales. Esta perspectiva permite ver hacia dónde transitan los trabajadores ocupados en un momento determinado, es decir, cuántos permanecen en la empresa; y cuántos son desplazados (desvinculados) hacia otros sectores o fuera del empleo registrado. Es importante aclarar que los indicadores de transiciones difieren de los de movilidad. Estos últimos se refieren a todos los trabajadores que transitaron por la trama durante el año (incorporaciones, desvinculaciones y permanencias).

5.1 Estabilidad en el empleo: trayectorias de permanencia en la empresa

En las secciones 3 y 4 se observó que los grupos de empresas que componen la trama automotriz presentaron una evolución heterogénea de las principales variables económicas (producción, productividad y empleo), que se explicó por diferencias en la estructura y en la dinámica microeconómica de cada sector. Por lo tanto, se espera que a partir de las características propias de cada grupo, se observen diferencias en la estabilidad del empleo. Para comprender esta heterogeneidad, previamente se presentarán algunos argumentos relacionados con la teoría de la segmentación del mercado de trabajo que facilitarán el análisis de los datos.

La literatura sobre segmentación de mercados de trabajo relaciona la estabilidad laboral con las características de la estructura productiva. Las firmas grandes que operan en mercados oligopólicos tienden a desarrollar mercados de trabajo internos, desincentivando la movilidad externa (Thompson, 2004). En las organizaciones grandes la movilidad interna es el patrón principal de movilidad laboral. Los programas de promoción y las perspectivas de una mayor permanencia en la firma desincentivan la movilidad externa voluntaria. En este sentido, como la movilidad externa es poco frecuente y selectiva, cuando estos trabajadores deciden cambiar de empresa generalmente describen patrones de trayectorias ascendentes (Piore, 1971). Los tres componentes de la trama analizados presentan diferentes grados de concentración económica y de tamaño de los agentes.

Otra dimensión importante es la estabilidad de la demanda de los productos o servicios que ofrece la empresa empleadora ya que la demanda de los productos determina la demanda del factor trabajo. A mayor estabilidad del mercado, aumenta la factibilidad de desarrollar equipos de trabajo estables. Por el contrario, las empresas que enfrentan demandas más inestables tienen mayores dificultades para conservar sus dotaciones de personal (Shin, 2004). Como se analizó en la sección 4, los componentes de la trama se desarrollan en mercados con distintos grados de estabilidad, a partir de la elasticidad ingreso de sus productos.

En los sectores con procesos productivos complejos se requiere que los trabajadores con las competencias técnicas relevantes presenten una mayor estabilidad laboral. Debido a eso, estos sectores alientan la permanencia de los trabajadores (Dahl, 2003). Otros estudios muestran que el cambio estructural de las organizaciones juega un rol importante en la magnitud y el sentido de la movilidad. El cambio tecnológico estimula el reemplazo de trabajadores para adecuar los perfiles. Las fusiones y adquisiciones de empresas incrementan la movilidad laboral, en particular en los niveles gerenciales, ya que se desplaza del empleo a los perfiles que quedan duplicados después de la fusión de las estructuras (Shin, 2004).

Estos aspectos, que determinan segmentos de movilidad laboral, se pudieron identificar en cada componente de la trama automotriz. La caracterización mostró que coexisten aspectos que operan sobre la estabilidad laboral de manera contrapuesta, en muchos casos dificultando la posibilidad de establecer hipótesis en una única dirección (ver tablas 1 y 2).

TABLA 1

Características de las empresas de la trama que afectan la estabilidad esperada del empleo

Dimensiones	Terminales	Autopartistas originales		Autopartistas de reposición
		<i>Globales</i>	<i>Resto de autopartistas</i>	
Tamaño predominante	Grandes	Grandes	Grandes y medianas	PyMEs
Estabilidad del mercado	Baja	Media baja	Media baja	Media alta
Desarrollo tecnológico	Alto	Alto	Medio alto	Medio bajo
Absorciones/ reconversiones	Escasas	Si	Si	No

A continuación se enuncia una serie de hipótesis relacionadas con la estabilidad del empleo:

Hipótesis 1. Las empresas terminales deberían tener un empleo más estable que el resto de la trama debido a que el sector está compuesto por empresas grandes que desarrollan procesos tecnológicos complejos que requieren capacitación específica. Sin embargo, la elevada inestabilidad del mercado en el que operan y el proceso de cambio tecnológico atravesado reducirían la estabilidad laboral.

Hipótesis 2. El empleo debería ser más estable entre las autopartistas de la trama en comparación con las terminales, ya que además de ser sectores conformados por empresas grandes y medianas y de desarrollar procesos productivos complejos, operan en mercados con demanda más estable. Sin embargo, atravesaron importantes procesos de reestructuración que incluyeron absorciones de otras terminales que tenderían a incrementar la movilidad y a reducir la estabilidad laboral.

Hipótesis 3. En el comercio, la movilidad laboral debería ser mayor que en la industria; debido a que los trabajadores del comercio tienen un mayor nivel educativo que les permite encontrar oportunidades laborales en otras empresas y porque estos perfiles, menos específicos que los de la industria, deberían ser fácilmente reemplazables (ver tabla 1).

TABLA 2

Sentido de la contribución de cada dimensión a la estabilidad esperada del empleo

Dimensiones	Terminales	Autopartistas originales		Autopartistas de reposición
		<i>Globales</i>	<i>Resto de autopartistas</i>	
Tamaño	+	+	+/-	-
Estabilidad del mercado	-	+	+	-
Desarrollo tecnológico	+	+	+	-
Absorciones/reconversiones	-	-		

En el período estudiado, la estabilidad en el empleo fue más elevada en las empresas de la trama automotriz que en el promedio de la industria. Estos resultados coinciden con lo esperado considerando el mayor grado de concentración de la trama automotriz, puesto que se está estudiando el panel de empresas que sobrevivió a la crisis 1999-2002. En las terminales, en promedio un 86% de la dotación de personal permaneció¹² trabajando en la misma empresa de un año al otro; y en las autopartistas un 87%, mientras que para el promedio de la industria la permanencia media fue del 75%.

Sin embargo, no se observaron diferencias importantes en la estabilidad del empleo entre los componentes industriales de la trama y tampoco con relación a las autopartistas para el mercado de reposición (85%) que corresponden a la misma rama de actividad pero que no venden a las terminales. Al analizar los posibles determinantes de la estabilidad laboral en cada componente de la trama se observó la coexistencia de factores que operan en sentido contrapuesto que se compensan. Es decir, la tasa de permanencia en la misma empresa fue similar entre los componentes industriales, pero explicada por diferentes causas.

En el promedio de la industria, la estabilidad laboral se mantuvo entre 1996 y 2001; recién se incrementó en 2002 acompañando el aumento en los costos del despido (doble indemnización).

Sin embargo, en la red la estabilidad del empleo se redujo en el período recesivo 1999-2001 debido a que, como se analizó en la sección anterior, la principal causa de la movilidad laboral fue la destrucción neta de puestos y no el reemplazo de trabajadores. En las terminales, el aumento en el costo del despido habría impactado en 2002 en una mayor tasa de permanencia en la empresa, se incrementó recién en la fase expansiva 2003-2004. Por el contrario, en las autopartes la tasa de permanencia en la empresa aumentó en 2002 acompañando a la suba en los costos del despido (ver cuadro 7).

¹² Un indicador utilizado para medir la estabilidad en el empleo es el porcentaje de trabajadores que permanece en la misma empresa al final del año (tasa anual de permanencia).

CUADRO N° 7Tasa de permanencia en la misma empresa¹³

Componente	Tasas anuales de permanencia en la misma empresa (menores de 65 años)					Tasa de permanencia de la cohorte de 1998 (men. 55 años)
	1997-1998	1999-2001	2002	2003-2004	1997-2004	1998-2004 (punta contra punta)
Terminales	89%	83%	76%	92%	86%	43%
Autopartes originales	88%	83%	88%	92%	87%	51%
Globales	87%	83%	88%	90%	86%	50%
Resto	88%	83%	89%	93%	87%	54%
Concesionarias	78%	76%	74%	85%	78%	38%
Autopartes reposición	85%	83%	83%	89%	85%	48%
Promedio industria	73%	73%	77%	80%	75%	31%
Promedio comercio	66%	67%	71%	73%	69%	22%

Tasa anual de permanencia: trabajadores que permanecen en la misma empresa en el año t/ total de ocupados en el año t-1.

Tasa de permanencia de la cohorte: trabajadores ocupados en la trama en 1998, que permanecen en la misma empresa en 2004 total de ocupados en la trama en 1998.

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Sin embargo, considerando un horizonte temporal más largo (6 años) se observaron diferencias más importantes. En este caso, se calculó el porcentaje de trabajadores registrados en 1998 (cohorte) que permaneció trabajando en la misma empresa en 2004. Nuevamente la estabilidad laboral fue mayor en las empresas del sector automotor; particularmente de la trama (más del 40%) y no en el promedio de la industria (31%). En este caso, las diferencias en la estabilidad laboral de los componentes son reflejo de las diferencias en la estabilidad de la demanda de mercado, que se traslada a la demanda de trabajo.

Las terminales que venden un producto con alta elasticidad ingreso orientado principalmente al mercado doméstico y a Brasil, y en los últimos dos años a México, mostraron una menor estabilidad laboral para la cohorte de trabajadores de 1998, ya que un 43% de éstos permanecía trabajando en la misma empresa en 2004. La tasa de permanencia de la cohorte de trabajadores fue de 51% para las autopartistas que como pueden diversificar sus ventas hacia el mercado de reposición, enfrentan una elasticidad ingreso menor y, por lo tanto, no son tan vulnerables al ciclo económico. A su vez, las autopartes que tienen mayores posibilidades de diversificar mercados presentan un

¹³ Se considera a los trabajadores menores a 65 años con el objeto de aislar la movilidad originada en las jubilaciones, que ocurren a la edad de 66 años. Por el mismo motivo, el análisis de mediano plazo para los trabajadores de la cohorte de 1998, considera a quienes tenían, en el año inicial, menos de 55 años.

empleo relativamente más estable (globales 50% y originales 54%) que las autopartes de reposición (48%). La estabilidad del empleo en las concesionarias de autos es menor que en los componentes industriales de la trama pero considerablemente mayor que en el promedio del comercio.

5.2 Reinserción laboral: trayectorias de salida

No sólo es importante la intensidad de la movilidad laboral analizada en la sección anterior, sino también el tipo de movilidad laboral que presentan los trabajadores una vez desvinculados de las empresas.

Estos patrones se pueden definir como de **reinserción laboral o de exclusión del empleo registrado**. En el primer caso, los trabajadores desvinculados de una empresa transitan hacia otro empleo registrado. En el segundo caso, en cambio, los trabajadores transitan hacia fuera del SIJyP insertándose en empleos precarios, permaneciendo desempleados o inactivos. También, en años posteriores algunos de esos trabajadores desplazados pueden retornar al empleo registrado, describiendo una variante del **patrón de movilidad laboral de reinserción** en la cual la reincorporación se produce con algún rezago temporal superior al año.

Con el objeto de profundizar en estos temas, en la presente sección se analizarán las **transiciones de corto plazo** (que ocurren en el término de un año) tomando en consideración la posibilidad de reinserción laboral en otra empresa de la trama, de la rama o del sector o, en el caso contrario, el desplazamiento del empleo registrado. También se observarán las **trayectorias de mediano plazo de los trabajadores desplazados**, estimando la proporción de personas que logra reintegrarse en el empleo registrado luego de haber permanecido algún tiempo fuera del mismo (en el desempleo, en la informalidad o en la inactividad laboral).

Si bien en el período estudiado el patrón de movilidad predominante entre los trabajadores registrados fue hacia la exclusión del empleo registrado (Castillo et al. 2005); en el segmento del mercado de trabajo definido por la trama automotriz, se esperaría encontrar patrones de movilidad diferentes del promedio debido a sus características.

Algunos estudios empíricos desarrollados para otros países (Duhautois, 2003; Schin, 2004) muestran que los trabajadores desplazados de las empresas grandes y multinacionales tienen una mayor probabilidad de conseguir otro empleo formal. Haber trabajado en una empresa multinacional otorgaría una credencial valorada por futuros empleadores en la medida en que la experiencia laboral en estas empresas permitiera a los trabajadores acumular saberes (conocimientos, habilidades técnicas y socio-laborales) que son valorados en el mercado. Es decir, bajo este supuesto, los trabajadores tendrían una “mayor empleabilidad”.

Desde otra perspectiva, a través de este tipo de movilidad laboral existiría difusión de competencias técnicas, en especial, desde las categorías de la trama que son más intensivas en dichas competencias hacia el resto del tejido productivo. Estas características se pueden identificar en los componentes de la trama.

Los trabajadores desplazados de empresas de la trama deberían presentar una mayor probabilidad de inserción laboral en comparación con el promedio de la industria, ya que la industria automotriz es compleja, requiere de perfiles especializados y se

encuentra conformada por una gran cantidad de empresas grandes y multinacionales, en comparación con el resto. Por iguales motivos, se esperaría que los trabajadores desplazados de empresas terminales y de autopartistas globales presenten una mayor probabilidad de insertarse en el empleo registrado en comparación con los trabajadores desvinculados del resto de las autopartistas (ver tabla 3).

TABLA 3

Características de las empresas en cada componente de la trama que afectarían la empleabilidad de los trabajadores desvinculados

Dimensiones	Terminales	Autopartistas		
		Globales	Originales	Reposición
Tamaño dominante	+	+	+/-	-
Tipo de propiedad	+	+	+/-	-
Desarrollo tecnológico	+	+	+	-

Sin embargo, las tendencias esperadas no se verificaron en las estimaciones realizadas ya que, tanto en la trama como en el sector automotor, las posibilidades de inserción laboral fueron considerablemente bajas y homogéneas entre los componentes industriales.

A lo largo del período analizado, la inserción laboral en otra empresa en el año de la desvinculación fue baja para los trabajadores desplazados de la trama automotriz, ya que el 27% de los trabajadores desvinculados (voluntaria o involuntariamente) de las empresas terminales consiguió un nuevo empleo registrado durante el mismo año. Este porcentaje fue menor al promedio de la industria (45%). Por su parte, sólo el 32% de los trabajadores desvinculados de las empresas autopartistas (trama y reposición) consiguió reinsertarse (ver cuadro 8).

CUADRO N° 7Tasas de inserción en el año de la desvinculación¹⁴

<i>Componente</i>	Durante el año (menores de 65 años)					Cohorte de 1998 (men. 55 años)
	<i>1997-1998</i>	<i>1999-2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003-2004</i>	<i>1997-2004</i>	<i>1998-2004 (punta contra punta)</i>
Terminales	37%	24%	22%	21%	27%	12%
Autopartes originales	40%	27%	19%	43%	32%	12%
<i>Globales</i>	38%	30%	19%	51%	35%	12%
<i>Resto</i>	48%	29%	22%	39%	34%	11%
Concesionarias	53%	37%	21%	47%	40%	16%
Autopartes reposición	32%	23%	16%	42%	28%	13%
Promedio industria	49%	41%	33%	55%	45%	38%
Promedio comercio	50%	43%	32%	51%	45%	38%

Tasa anual de inserción en el empleo registrado: trabajadores que cambian de empresa en el año t/ total de desvinculados en el año t-1.

Tasa de inserción de la cohorte: trabajadores desvinculados de la trama en 1998, que se encuentran ocupados en la misma o en otra empresa en el año 2004/ total de desvinculados de la trama en 1998.

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

El ciclo económico afectó la probabilidad de inserción laboral en otra empresa en el mismo año en el que se desvinculó. Entre las autopartes, la tasa anual de reinserción es más elevada en los años de crecimiento económico. Este resultado es esperable considerando que en los contextos de demanda laboral expansiva se generan mayores oportunidades que estimulan la movilidad voluntaria y que pueden ser aprovechadas por los trabajadores que se desvinculan involuntariamente. Así, en el último período expansivo 2003-2004 más de la mitad de los trabajadores desvinculados de las empresas autopartistas globales consiguieron reinsertarse. Por el contrario, las terminales muestran una tendencia declinante en la tasa de inserción.

El porcentaje de trabajadores de la cohorte de 1998 que en 2004 se desempeñaba trabajando en una empresa distinta, proporciona una medida de mediano plazo de la probabilidad de reinserción laboral para los trabajadores desvinculados del sector en estudio. Solamente el 12% de los trabajadores de la cohorte de 1998 desvinculados de empresas terminales había logrado insertarse en el empleo registrado, proporción similar a la observada en el resto de los componentes industriales de la trama automotriz y de las autopartistas de reposición. Nuevamente, los resultados son más homogéneos que lo esperado entre los componentes del sector automotor y considerablemente menores que el promedio de la industria, confirmando los resultados observados en el análisis de las tasas anuales.

¹⁴ Ídem 11.

Es posible concebir a la movilidad laboral como un mecanismo difusor de conocimientos en el interior del tejido empresarial. En el caso de la trama automotriz, el reducido flujo de trabajadores que se mueve hacia otras empresas (tanto de la trama como del sistema productivo formal) arroja importantes dudas acerca de la existencia de externalidades tecnológicas positivas. Es decir, las externalidades serían limitadas porque es limitado el porcentaje de trabajadores que se reinserían ya que la mayoría de los desvinculados queda excluida del empleo registrado.

Dentro de la trama, la probabilidad de inserción laboral para los trabajadores desvinculados de las empresas concesionarias de autos fue más elevada que en el caso de la industria, ya que el 39% de los trabajadores desvinculados de las concesionarias se reinsertó en el empleo formal durante el mismo año de la desvinculación, porcentaje idéntico al del promedio del sector comercio.

El análisis anterior arroja como resultado preocupante un elevado porcentaje de trabajadores que no consiguen reinsertarse en el empleo registrado en el año de su desvinculación. Ya se había observado un escenario grave para el total del empleo registrado (Castillo 2005) pero se esperaba obtener resultados más alentadores en el sector automotor. Sin embargo, las estadísticas del sistema de seguridad social arrojan para este sector un escenario más crítico. Por ello, resulta de suma importancia analizar el ritmo de incorporación al empleo registrado que presentan los trabajadores desplazados en los años siguientes. Con este objetivo se calculó el porcentaje de trabajadores desplazados del empleo formal –es decir, los desvinculados no reinsertados en el lapso de un año– que se reinsertan en el empleo según la cantidad de años transcurridos desde su desvinculación.

En todas las categorías de empresas estudiadas (componentes de la trama, restos de la rama no incorporadas a la trama, total de industria y total comercio), se observó que para el promedio del período estudiado (1997-2004), luego de transcurridos 7 años desde su desvinculación, algo más del 50% de los trabajadores aún no pueden reinsertarse en el empleo. El otro casi 50% que logró retornar al empleo registrado, en general, lo hizo en los primeros dos años. Transcurrido un período de tiempo mayor, la reinsertación se vuelve más difícil y menos probable.

Un resultado no esperado es nuevamente la homogeneidad de los patrones de comportamiento que muestran los datos de todas las categorías analizadas, indicando que la creciente dificultad para reinsertarse en el empleo es común a sectores tan diferentes como la industria y el comercio, lo que probablemente da cuenta de las carencias de la intermediación laboral que fueron transversales a todos los sectores (ver cuadro 9).

CUADRO N° 9

Tasa de reinserción en el empleo registrado en función del tiempo transcurrido desde el momento de la desvinculación de la empresa - Cohortes 1998 - Menores de 55 años¹⁵

Años transcurridos desde la desvinculación	Terminales	Autopartistas originales		Concesionarias oficiales	Autopartistas reposición	Total industria	Total comercio
		Globales	Resto				
1 año	14%	21%	18%	23%	19%	20%	19%
2 años	7%	6%	10%	7%	8%	8%	8%
3 años	5%	6%	6%	6%	4%	5%	6%
4 años	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%
5 años	2%	2%	1%	2%	3%	2%	2%
6 años	2%	4%	2%	2%	2%	3%	2%
7 años	2%	3%	2%	2%	3%	3%	3%
Aún no retornan	66%	56%	58%	55%	58%	58%	57%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En el cuadro 10 se presentan las tasas de reinserción laboral según los años transcurridos desde su última desvinculación, pero a diferencia del cuadro anterior, en este caso se presentan los datos de 2004.

La comparación entre los resultados del promedio del período y de 2004 muestra que en el último período de crecimiento las tasas de reinserción se incrementaron en un par de puntos en todos los grupos de empresas.

La volatilidad de la demanda laboral a lo largo del tiempo, influida por el ciclo económico, aumenta la **inestabilidad laboral** ya que en los períodos en los que cae la demanda se destruyen puestos y se produce un desplazamiento de los trabajadores. Posteriormente, cuando la demanda aumenta, se vuelven a crear puestos, pero en ese caso los trabajadores incorporados no son necesariamente los mismos que se fueron. En algunos casos las reincorporaciones no se producen porque las firmas no lo desea y en otros casos porque no es posible, debido a la debilidad de los mecanismos de búsqueda o a que los trabajadores ya están ocupados y no desean volver. Las recesiones prolongadas agudizan esta situación porque puede transcurrir mucho tiempo (varios años) entre el momento en que las personas son desvinculadas y el momento en el que las empresas los vuelven a demandar. Esto explica por qué los trabajadores desplazados de su empleo a fines de 1998 tuvieron una reinserción de mediano plazo menor que el promedio. Fueron desvinculados al inicio de la recesión, entonces, cuando el em-

¹⁵ Ídem 11.

pleo vuelve a crecer para ellos ha transcurrido demasiado tiempo desde su desvinculación, lo que acota las posibilidades de reinserción.

Como se ha analizado, la tasa de entrada de trabajadores a la trama ha sido muy limitada durante los años recesivos y se incrementó notablemente a partir de 2003, cuando el empleo comienza a crecer en forma sostenida. Para avanzar en esta línea de análisis interesa conocer, en qué medida este crecimiento del sector se explicó por la incorporación de trabajadores adultos con experiencia laboral en el empleo formal que fueron desplazados durante la recesión; o si por el contrario están incorporándose nuevos trabajadores jóvenes, sin experiencia laboral.

En 2004, el 89% de los trabajadores incorporados a las terminales no tenía experiencia previa en el empleo registrado (al menos en el período 1996-2004). También más de un 90% de las incorporaciones a las empresas autopartistas son nuevos trabajadores en el sistema registrado. Es decir, solamente un 10% de los trabajadores incorporados por la trama automotriz en esta etapa de crecimiento son trabajadores con experiencia laboral que fueron desplazados por la crisis. De éstos, la mitad son personas que habían trabajado en la misma empresa.

CUADRO N° 10

Caracterización de los trabajadores incorporados a la trama en 2004. En cantidad de personas y en porcentaje para cada subsector

Experiencia previa en el empleo registrado entre 1996-2003	Terminales		Autopartistas originales				Concesionarias oficiales	
			Globales		Resto			
Sin experiencia	904	89%	895	96%	1.920	90%	1.853	86%
1997- 2000	69	7%	11	1%	65	3%	66	3%
2001 -2003	45	4%	25	3%	150	7%	228	11%
Total	1.018	100%	931	100%	2.135	100%	2.147	100%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En 2004, el porcentaje de jóvenes fue mayor entre las empresas terminales de la trama (49%) y menor entre las autopartistas (más del 44%).

CUADRO N° 11

Caracterización de los trabajadores incorporados a la trama en 2004. En cantidad de personas y en porcentaje para cada subsector

Edad	Terminales		Autopartistas originales				Concesionarias oficiales		Total comercio (en miles)	
			Globales		Resto					
Menos de 25	501	49%	409	44%	1.031	48%	589	27%	79	42%
26 a 35	421	41%	412	44%	711	33%	798	37%	68	36%
36 a 55	94	9%	102	11%	340	16%	650	30%	36	19%
Más de 56	2	0%	8	1%	53	2%	110	5%	6	3%
Total	1.018	100%	931	100%	2.135	100%	2.147	100%	189	100%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

CONCLUSIONES

En este artículo se estudió el desempeño de la trama automotriz en la Argentina con el objetivo de analizar el comportamiento del empleo y la movilidad laboral de los ocupados en las diversas empresas de la trama. El período observado (1996 y 2004), se caracterizó por importantes fluctuaciones en el ciclo macroeconómico que tuvieron un impacto de magnitud negativa en el empleo.

Dentro del sector automotor, se distinguieron dos formas de organización de la producción claramente definidas. Por un lado, existe una trama automotriz constituida por las empresas terminales que se posicionan como núcleos de dicho entramado, una red de proveedores de equipo original que abastecen a dichos núcleos –donde a su vez se identifica un subgrupo de firmas globales que se encuentran entre las 100 empresas fabricantes de autopartes más importantes del mundo– y el conjunto de firmas que se encarga de la comercialización de los vehículos (red de concesionarios oficiales). Por otro lado, existe un conjunto de firmas autopartistas de menor tamaño que no mantiene relaciones comerciales con las terminales que conforman el mercado de reposición.

El trabajo se ha centrado en el estudio de las trayectorias de empleo de los trabajadores de las empresas que conforman la trama automotriz en 2005, dando cuenta de los principales aspectos relacionados con su estructura, la dinámica del empleo y la movilidad laboral desde mediados de la década del '90.

En términos estructurales, se destaca que la existencia de una fuerte concentración del empleo en un grupo reducido de empresas es una constante en los componentes industriales de la trama (terminales, autopartistas). El 20% de las firmas explica más del 70% del empleo total de la trama. Esto guarda relación con el tipo de mercado en el que se desenvuelven los diferentes segmentos de firmas de la trama, y sobre todo, es consecuencia del fuerte proceso de reestructuración productiva que se llevó a cabo en todo el sector durante los '90, tanto a nivel local, como a escala regional donde la formación del MERCOSUR resultó determinante para el desarrollo de esta industria.

El desempeño del sector automotor argentino durante el período analizado fue claramente procíclico, con una fuerte orientación de inserción en el mercado brasileño. En este marco, la dinámica del empleo en la cohorte de empresas de la trama ha sido positiva, presentando un fuerte componente procíclico. En el período de crecimiento 1996-1998 el empleo se expandió un 17%, posteriormente, en el período recesivo 1999-2001 el contexto fue particularmente negativo para el sector ya que a la recesión local se sumó la caída de las exportaciones al MERCOSUR. En esos años el empleo de la trama se contrajo un 9%, variación que llega al 20% si se considera también 2002. En la nueva fase de crecimiento económico iniciada en 2003, el empleo de la trama se expandió un 25%.

Hacia el interior de la trama se presentan fuertes divergencias con relación a la evolución del empleo. Mientras que las terminales perdieron un tercio de sus dotaciones de personal en el período 1996-2005, los autopartistas globales incrementaron su nivel de ocupación en un 65% (el promedio de los autopartistas fue del 20%), conducta muy influida por los procesos de fusiones y adquisiciones. El empleo en el componente de comercialización también experimentó un gran impulso (80% entre 1996 y 2005). Estas diferencias reflejan, nuevamente, la forma en que se manifestó el proceso de reestructuración sectorial y las características del mercado en que cada segmento de empresas opera.

La crítica reducción del personal en el núcleo del complejo alteró sensiblemente la estructura del empleo en la trama. Las terminales, que daban cuenta del 40% del empleo de la trama en 1996, explican sólo un cuarto en 2005. En este sentido, son los autopartistas globales y los concesionarios oficiales los componentes que ganaron una mayor participación en el empleo total del entramado entre 1996 y 2005, mientras que el resto de los autopartistas proveedores de piezas originales se mantuvo prácticamente en el mismo nivel.

Estos cambios estructurales en la trama, que incluyeron la instalación de nuevas empresas y la disolución de consorcios de terminales, también se hicieron notar en la dimensión geográfica. De esta manera, hubo un fuerte crecimiento en la participación del empleo de la trama en Santa Fe y fue perdiendo peso la provincia de Córdoba. El peso del empleo en el polo metropolitano, que concentró la mitad del empleo de la trama, se mantuvo prácticamente constante. Estos cambios se explicaron principalmente por las fluctuaciones en el empleo de las terminales automotrices, tanto por la destrucción de empleo (en el caso del polo metropolitano, Córdoba y Tucumán) como por la entrada y consolidación de nuevos núcleos en Santa Fe y el resto de Buenos Aires.

Reestructuración o ciclo económico

A partir de lo expuesto, la dinámica del empleo en el nivel sectorial y de la trama se puede explicar por la acción de dos procesos simultáneos. Por un lado, actúa el proceso de reestructuración del sector, que implicó una serie de importantes cambios en el proceso productivo dirigidos hacia una mayor automatización de las plantas terminales e integración con el MERCOSUR. Por otra parte, el ciclo económico tuvo una fuerte influencia debido a la alta elasticidad ingreso que caracteriza la demanda de vehículos. Estos procesos tuvieron implicancias en el tipo de movilidad laboral desarrollada en la trama.

La industria automotriz en su conjunto pasó por un período de fuerte reestructuración del proceso productivo, sobre todo en la primera mitad de la década de los '90, cuando ingresaron nuevas terminales al país y se disolvieron acuerdos entre empresas. Esta reconfiguración coincidió con la fase final del proceso de renovación tecnológica que incluyó la automatización de las plantas ensambladoras y de los autopartistas.

El salto en el nivel de productividad coincidió a su vez con un aumento 'extraordinario' en el nivel de producción en el período de recuperación post "tequila" 1996-1998, donde la puesta en marcha del MERCOSUR jugó un papel preponderante. Por ese motivo, el cambio técnico y el aumento en la productividad media del empleo no se tradujeron en destrucción de puestos de trabajo, por el contrario, el aumento de la producción permitió un crecimiento en el empleo. Sin embargo, el contexto favorable solamente retrasó la reducción de los planteles, en especial en las terminales, donde se produjo una fuerte destrucción de puestos de trabajo durante el período recesivo (1999-2002).

Por otro lado, la capacidad de diversificación hacia otros mercados y la mejor inserción en el mercado externo, permitió a los autopartistas balancear las deficiencias de la demanda interna y mantener un comportamiento menos volátil que las empresas terminales. Es decir, las exportaciones cumplieron un rol estabilizador de la demanda en los autopartistas pero no en las terminales, ya que estas últimas destinaron sus exportaciones principalmente a Brasil, que como la Argentina atravesó una recesión en el período 1999-2002.

Movilidad laboral de los trabajadores de la trama

Las características de las empresas que componen la trama y la dinámica del sector durante el período estudiado propiciaron un régimen de movilidad laboral con características distintivas respecto del promedio de la industria, en términos de su intensidad y de los patrones de movilidad que describieron los trabajadores que fueron desvinculados.

En el período estudiado, la movilidad laboral de los trabajadores industriales de la trama automotriz fue menor (20% en el caso de las terminales y 26% en las autopartistas) que la registrada para el promedio industrial (34%), reflejando las características distintivas del sector. La trama automotriz es un sector concentrado, con predominio de empresas grandes y extranjeras, sindicalizado y con procesos productivos complejos que requieren capacitación específica, aspectos que se relacionan con la existencia de mercados de trabajo internos.

Los procesos económicos que originaron la movilidad laboral fueron diferentes. En la industria el 82% de la movilidad se explicó por el reemplazo de trabajadores, mientras que sólo el 42% de la movilidad de las terminales se originó en reemplazos y el 58% se explicó por la reducción del empleo en el sector (el empleo de las terminales se destruyó a un ritmo del 14% anual entre 1999 y 2001). Por su parte, en la cohorte de empresas autopartistas de la trama estudiada, el 78% de la movilidad se explicó por el reemplazo de trabajadores desencadenado por un proceso de reconversión del sector. Este grupo de empresas fue protagonista de numerosos procesos de absorción de otras firmas: el 37% de las globales y el 10% del resto de las autopartistas de piezas ori-

ginales absorbieron otras empresas, procesos que llevaron a la reestructuración de los planteles de las firmas.

La estabilidad de los trabajadores, medida como el porcentaje de trabajadores ocupados que permaneció trabajando en la misma empresa al año siguiente, fue más elevada en las empresas de la trama automotriz (86%) que en el promedio de la industria (75%).

No se observaron diferencias importantes entre las terminales y las autopartistas que componen la trama, es decir, procesos diferentes habrían llevado a resultados similares. Si bien las terminales serían firmas más grandes y concentradas, la caída de la producción durante la recesión y el cambio tecnológico previo a 1998 redujeron la estabilidad de sus trabajadores.

Por su parte, en el grupo de proveedoras de autopartes que operaron en mercados con demanda algo más estable, los procesos de reestructuración limitaron la permanencia de los trabajadores. Al analizar la estabilidad laboral en el mediano plazo (porcentaje de trabajadores de la cohorte en 1998 que permanecía en la misma empresa en 2004) se observó que el empleo de las terminales fue menos estable (43%) que el de las autopartistas (51%).

El incremento en el costo del despido, introducido en 2002 por la ley de emergencia económica no habría impactado en una mayor tasa de permanencia en la empresa en el caso de las terminales, a diferencia del sector autopartista.

Otro aspecto central analizado en este estudio fue el patrón de movilidad laboral que tuvieron los trabajadores desvinculados de las empresas, en términos de su reinserción en el empleo registrado.

En el período estudiado, el patrón de movilidad predominante entre los trabajadores registrados fue hacia la exclusión del empleo registrado (Novick et al, 2005) Si bien se esperaba encontrar patrones de movilidad mejores en la trama automotriz debido a las características distintivas del sector, los resultados obtenidos no confirmaron esta hipótesis: sólo 27% de los desvinculados de las terminales consiguió otro empleo registrado en el mismo año, la reinserción fue algo mejor (32%) entre las autopartistas, y en ambos casos fue menor que en el promedio de la industria (45%).

Considerando el mediano plazo (cohorte de trabajadores registrados en 1998), los resultados son más impactantes. En el caso de las terminales, sólo el 12% de esos trabajadores desvinculados había logrado insertarse en el empleo registrado en 2004. Nuevamente, los resultados fueron homogéneos entre las terminales y las autopartistas de la trama, y considerablemente peores respecto del promedio de la industria.

Surgen interrogantes respecto de las posibilidades de retornar a la trama que el actual contexto expansivo brindaría a los trabajadores desplazados.

En este sentido, el estudio brinda resultados que muestran perspectivas poco alentadoras, ya que la probabilidad de reinsertarse en algún empleo registrado fue fuertemente decreciente con los años transcurridos desde la desvinculación. Además, a partir de 2003, cuando el empleo comenzó a crecer en forma sostenida, la trama incorporó principalmente a trabajadores sin experiencia previa en el empleo registrado y sólo un décimo de los trabajadores incorporados habían sido desplazados de estas empresas.

Este estudio muestra que la volatilidad de la demanda laboral que produce el ciclo económico, tiene fuertes consecuencias sobre el quiebre de las historias laborales de los trabajadores. En los períodos en los que cae la demanda se destruyen puestos y se produce un desplazamiento de trabajadores. Posteriormente, cuando la demanda aumenta, se vuelven a crear puestos pero, en este caso, los trabajadores incorporados no son necesariamente los mismos que se fueron. Las recesiones prolongadas agudizan esta situación porque puede transcurrir mucho tiempo entre el momento en que las personas son desvinculadas y el momento en el que las empresas los vuelven a emplear.

BIBLIOGRAFIA

- ABO, T (1994): *Hybrid factory*, New York, Oxford University Press.
- ABRAMO, L; MONTERO, C; REINHECKE, G: (1997) "Cambio tecnológico, encadenamientos productivos y calificaciones del trabajo en Chile: un balance" en Novick, M; Gallart, M. A (edit) *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, Montevideo, Cinterfor/OIT.
- AMIN A. Y COHENDET P. (1999), *Organizational learning through embedded practices*, mimeo.
- ALTENBURG Y MEYER-STAMER (1999) *How to promote clusters: policy experience from Latin America*, mimeo, presentado al Seminario de Clusters y Sistemas locales de innovación organizado por Instituto de Economía-NEIT, Campinas.
- BASTOS TIGRE P., LUGONES, G; PORTA F Y LAPLANNE, M (1999) "Cambio tecnológico y modernización de la industria automovilística del MERCOSUR" en BID-INTAL Integración y comercio, N° 7/8 Número 3, enero/agosto.
- BECCATIINI, A: (1987) *Mercato e forza locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna.
- BIANCHI P. Y MILLER L., (1994), *Innovation, collective action and endogenous growth: an essay on institutions and structural change*, IDSE, Cuaderno 2.
- BORELLO J (1994), *From craft to flexibility. Linkages and industrial governance systems in the development of a capital-goods industry, 1885-1990*, Buenos Aires, CEUR, Informes de Investigación.
- BOYER, R (1998): *Hybridation et modele productif: Géographie, histoire et théorie*, Gerpisa, Paris
- CAMAGNI, R. (1991) "Local «milieu», uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space". En Camagni, R. (ed.) *Innovation networks: spatial perspectives*. Belhaven Press, London and New York.
- CARRILLO, JORGE (1997) *Maquiladoras automotrices en México: clusters y competencias de alto nivel*. En Novick, M; Gallart, M.A *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, Montevideo, Cinterfor/OIT ;
- CORIAT, BENJAMÍN (1992): *El taller y el robot*, Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica, Mexico, siglo XXI editores.
- DUSSEL, E (1998): *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los '90*, Santiago de Chile, Proyecto Conjunto CEPAL-GTZ "Políticas para mejorar la calidad, eficiencia y la relevancia del entrenamiento profesional en América Latina y el Caribe" (FRG/ 96/ S38).
- ERNST D. Y LUNDVALL A. (1997). *Information technology in the learning economy, challenges for developing countries*, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), Working Paper Nro 97'12.
- HUMPREY J., (1995), *Industrial reorganization in developing countries. From models to trayectories*, World Development, 23/1.
- KATZ H Y DARBISHIRE, (1998) *Convergencias e divergencias nos sistemas de emprego* en Revista Latinoamericana de estudios del Trabajo, Año 4, N 8.
- KNORRINGA P; (1997), *Selective cooperation and widespread antagonism: changes in the agra footwear industry*, Institute of Development Studies, Sussex; paper presentado al seminario "Collective efficiency".
- 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, mimeo, CEPAL, Buenos Aires.
- ERNST D. Y LUNDVALL A. (1997). *Information technology in the learning economy, challenges for developing countries*, Danish Research Unit for industrial dynamics (DRUID), Working Paper Nro 97'12.
- LASSINI A. (1992), "Il ruolo dell'attività di R&S per lo sviluppo della competitività delle PMI".
- LEBORGNE, D. Y LIPPIETZ, A. (1993): "El postfordismo y su espacio", En *Realidad Económica* N° 2, Buenos Aires, IADE.
- LEITE, M; RIZEK, C (1997) "Cadenas, complejos y cali-

- ficaciones. Estudio de casos en Brasil" en Novick, M; Gallart, M.A, op cit.
- LUGONES, G; SIERRA, P: (1998) Cambios en la industria automotriz en los '90, Documento de Trabajo Nro 9, Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, Universidad de Quilmes.
- LUNDVALL B. A. "The learning economy: challenges to economic theory and policy", paper at the EAEPE Conference Copenhagen, 1992.
- LUNDVALL B.A Y JOHNSON B (1994), *Sistemas nacionales de innovación y aprendizaje institucional*, Comercio Exterior, Nro 8.
- MEYER-KRAHMER F. (1984), Measuring innovations output, Research Policy.
- MEYER-KRAHMER J. (1998) Path dependence in regional development: persistence and change in three industrial clusters- Santa Catarina/ Brazil. A ser publicado en World Development, 26 (8).
- MOORI KOENIG V.Y YOGUEL G. (1994), Competitividad de las Pymes autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional, documento de trabajo Nro 30, Programa CFI-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, Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba, y CEPAL.
- NOVICK M. (1998) "Estrategias de capacitación y aprendizaje de las firmas. Reflexión sobre empresas innovadoras en Argentina, Brasil y México", trabajo preparado para Proyecto Conjunto Cepal-GTZ "Políticas para mejorar la calidad, eficiencia y la relevancia del entrenamiento profesional en América latina y el Caribe (FRG/96/S38).
- NOVICK, M (1999): "La organización del trabajo en América Latina" en E de la Garza (comp.) Tratado de Sociología del Trabajo en América Latina, México, Fondo de Cultura Económica.
- NOVICK, M Y BUCETA, M (1998): "La "trama productiva" de la industria automotriz argentina y la demanda de nuevas competencias laborales" en Revista latinoamericana de Estudios del trabajo, año 4, número 6, San Pablo .
- NOVICK M. Y CATALANO, A (1998) Reestructuración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina en Revista Estudios del Trabajo Nro 11, 1997, Buenos Aires, ASET
- NOVICK M. Y GALLART A., (1997) Competitividad, redes productivas y competencias laborales , Montevideo Cinterfor/ OIT, RET,
- NOVICK M. MIRAVALLES Y SENEN GONZALEZ C. (1998), Vinculaciones interfirmas y competencias en la Argentina: Los casos de la industria automotriz y las telecomunicaciones, en Novick y Gallart, op. cit.
- NOVICK M., BARTOLOMÉ M, BUCETA M., MIRAVALLES M Y SENEN GONZÁLEZ C. (1998), Nuevos puestos de trabajo y competencias laborales; Papeles de la oficina técnica Nro 6, CINTERFOR-OIT.
- NOVICK M. Y YOGUEL G. (1998) Espacios emergentes en la industria automovilística internacional: algunas evidencias del caso argentino, presentado en el VI encuentro internacional de Gerpisa, Paris, 1998.
- NOVICK M. Y YOGUEL G. (1999) La vulnerabilidad de una "Trama productiva": la compleja relación Cliente-proveedor en el complejo automotriz argentino.
- NOVICK M., YOGUEL G., ROJO S., CASTILLO V. (2005), Trayectorias Laborales de exclusión: Restricciones para el desarrollo de competencias técnicas. *Trayectorias Laborales de exclusión: Restricciones para el desarrollo de competencias técnicas*
- POMA, L: (1998) La nueva competiciones territorial en política e organizaciones" Quaderni Aroc, N° 1/98, Bologna.
- NUN J (1989), *Crisis económica y despidos en masa*, Editorial Legasa, Buenos Aires.
- RUAS, R; GITAHY, L; RABELO, F; ANTUNEZ, EL (1997) Relaciones interfirmas, eficiencia colectiva e empleo em dois clusters de industria brasileira", Revista Latinoamericana de Estudios del trabajo, Año 3, N°6.
- RULLANI, E: (1999) El valor del conocimiento, mimeo.
- SAXENIAN A. (1994), Regional advantage, culture and competition in Silicon Valley and Route 128, Harvard University Press, USA
- SCHMITZ, (1995) Collective efficiency: growth path for small-scale industry, Journal of Development studies, 31/4
- WILLIAMSON O. (1991), Mercados y jerarquías, Fondo de Cultura Económica, México DF
- YOGUEL G. (2000) Algunas reflexiones acerca de la importancia de los procesos de aprendizaje en el desarrollo de las ventajas competitivas de los agentes, Revista de la CEPAL, Nro 71.
- ZARIFIAN, P. (1990): "As novas abordagens da produtividade", En SALES DE MELO SOARES, R.: Gestão da empresa automacao e competitividade. Novos padroes de organizacao e de relacoes do trabalho, IPEA/IPLAN, Brasília, Brasil, Agosto.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1

Descomposición de los flujos de ingresos y egresos de trabajadores

Terminales

	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004
	<i>En cientos de trabajadores</i>					<i>En %</i>				
Total ingresos	32,5	6,2	4,7	13,0	14,2	100	100	100	100	100
Desde fuera de la trama	31,5	5,7	4,5	12,5	13,7	97	92	96	96	96
Desde fuera del SIJyP	18,2	2,8	3,2	6,2	7,6	56	46	69	48	53
Desde otro sector	9,6	2,4	1,0	5,1	4,7	29	38	22	39	33
Desde el mismo sector - otra rama	3,3	0,5	0,2	1,1	1,3	10	7	5	9	9
Desde la misma rama	0,5	0,0	-	-	0,1	2	0	-	-	1
Desde la trama	0,9	0,5	0,2	0,5	0,6	3	8	4	4	4
Desde otros niveles de la trama	0,5	0,3	0,1	0,4	0,3	2	4	2	3	2
Desde otras empresas del nivel de la trama	0,4	0,3	0,1	0,1	0,2	1	4	2	1	2
Total egresos	27,3	33,6	37,2	9,4	26,4	100	100	100	100	100
Salidas fuera de la trama	26,1	32,0	32,2	9,2	24,8	96	95	86	97	94
Fuera del SIJyP	17,1	25,6	29,1	7,4	19,3	63	76	78	79	73
Hacia otro sector	6,5	4,8	2,3	1,3	4,0	24	14	6	14	15
Hacia otra rama en el mismo sector	2,3	1,6	0,8	0,4	1,4	9	5	2	4	5
Hacia la misma rama - fuera de la trama	0,2	0,0	-	-	0,1	1	0	-	-	0
Salida hacia otros componentes de la trama	1,2	1,7	5,1	0,3	1,6	4	5	14	3	6

CUADRO 2

Descomposición de los flujos de ingresos y egresos de trabajadores

Autopartes globales

	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004
	<i>En cientos de trabajadores</i>					<i>En %</i>				
Total ingresos	17,9	8,8	9,9	13,5	12,4	100	100	100	100	100
Desde fuera de la trama	17,3	8,3	9,8	13,3	12,0	97	95	99	98	97
Desde fuera del SIJyP	7,2	2,9	3,4	7,2	5,1	40	33	34	53	41
Desde otro sector	5,4	2,8	1,3	4,9	3,8	30	32	13	36	31
Desde el mismo sector - otra rama	1,6	0,8	1,3	1,1	1,2	9	9	14	8	9
Desde la misma rama	3,1	1,9	3,8	0,1	2,0	17	21	38	0	16
Desde la trama	0,6	0,4	0,1	0,2	0,4	3	5	1	2	3
Desde otros niveles de la trama	0,5	0,2	0,1	0,2	0,3	3	3	1	1	2
Desde otras empresas del nivel de la trama	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0	2	0	0	1
Total egresos	8,2	11,5	8,1	6,8	9,1	100	100	100	100	100
Salidas fuera de la trama	7,7	11,1	8,0	5,2	8,4	95	97	99	77	93
Fuera del SIJyP	5,1	8,0	6,6	3,4	5,9	62	70	81	49	65
Hacia otro sector	1,7	2,0	1,0	1,1	1,6	20	18	12	16	17
Hacia otra rama en el mismo sector	0,9	0,9	0,4	0,7	0,8	11	8	5	11	9
Hacia la misma rama - fuera de la trama	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	2	2	1	1	2
Salida hacia otros componentes de la trama	0,4	0,4	0,1	1,6	0,7	5	3	1	23	7

CUADRO 3

Descomposición de los flujos de ingresos y egresos de trabajadores

Resto autopartes originales

	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004
	<i>En cientos de trabajadores</i>					<i>En %</i>				
Total ingresos	31,7	20,7	17,6	33,9	26,3	100	100	100	100	100
Desde fuera de la trama	30,2	18,3	12,4	33,0	24,2	95	88	71	97	92
Desde fuera del SIJyP	15,2	8,2	7,3	19,2	12,6	48	39	42	57	48
Desde otro sector	9,0	5,4	3,0	10,9	7,4	29	26	17	32	28
Desde el mismo sector - otra rama	4,2	3,0	1,5	2,5	3,0	13	14	8	7	11
Desde la misma rama	1,8	1,7	0,7	0,4	1,3	6	8	4	1	5
Desde la trama	1,5	2,4	5,1	0,9	2,1	5	12	29	3	8
Desde otros niveles de la trama	0,8	1,6	4,9	0,5	1,5	2	8	28	1	6
Desde otras empresas del nivel de la trama	0,7	0,8	0,3	0,4	0,6	2	4	1	1	2
Total egresos	26,6	35,2	20,7	13,1	25,7	100	100	100	100	100
Salidas fuera de la trama	25,0	33,9	20,2	12,1	24,5	94	96	98	93	95
Fuera del SIJyP	13,9	25,1	16,2	8,0	16,9	52	71	78	61	66
Hacia otro sector	7,3	5,6	2,7	2,5	4,9	28	16	13	19	19
Hacia otra rama en el mismo sector	3,1	2,4	1,1	1,4	2,1	12	7	6	10	8
Hacia la misma rama - fuera de la trama	0,7	0,8	0,2	0,3	0,6	2	2	1	2	2
Salida hacia otros componentes de la trama	1,6	1,2	0,5	1,0	1,2	6	4	2	7	5

CUADRO 4

Descomposición de los flujos de ingresos y egresos de trabajadores

Autopartes de reposición

	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004
	<i>En cientos de trabajadores</i>					<i>En %</i>				
Total ingresos	30,3	16,2	16,5	48,1	27,7	100	100	100	100	100
Desde fuera de la trama	29,4	15,6	16,1	45,3	26,6	97	96	98	94	96
Desde fuera del SIJyP	18,5	9,6	10,4	33,4	17,9	61	59	63	69	64
Desde otro sector	6,6	3,4	2,6	8,2	5,3	22	21	15	17	19
Desde el mismo sector - otra rama	3,6	1,5	1,3	3,2	2,4	12	9	8	7	9
Desde la misma rama	0,7	1,1	1,8	0,6	0,9	2	7	11	1	3
Desde la trama	0,9	0,6	0,4	2,8	1,2	3	4	2	6	4
Desde otros niveles de la trama	0,6	0,3	0,2	1,8	0,7	2	2	1	4	3
Desde otras empresas del nivel de la trama	0,2	0,3	0,2	1,0	0,5	1	2	1	2	2
Total egresos	21,4	24,7	22,1	14,4	21,0	100	100	100	100	100
Salidas fuera de la trama	20,8	24,1	21,8	12,9	20,1	97	97	98	89	96
Fuera del SIJyP	14,5	19,0	18,6	8,3	15,2	68	77	84	58	72
Hacia otro sector	4,0	3,4	2,0	2,6	3,2	19	14	9	18	15
Hacia otra rama en el mismo sector	2,0	1,4	1,2	1,9	1,7	9	6	5	13	8
Hacia la misma rama - fuera de la trama	0,3	0,2	0,0	0,1	0,1	1	1	0	0	1
Salida hacia otros componentes de la trama	0,7	0,7	0,4	1,5	0,8	3	3	2	11	4

CUADRO 5.

Descomposición de los flujos de ingresos y egresos de trabajadores

Concesionarias oficiales

	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004	1997- 1998	1999- 2001	2002	2003- 2004	1997- 2004
	<i>En cientos de trabajadores</i>					<i>En %</i>				
Total ingresos	28,2	23,2	9,8	28,8	24,2	100	100	100	100	100
Desde fuera de la trama	25,8	20,6	8,2	26,1	21,7	92	89	84	91	90
Desde fuera del SIJyP	16,3	11,3	4,2	19,2	13,6	58	49	43	67	56
Desde otro sector	3,9	2,7	1,2	3,3	3,0	14	12	12	12	12
Desde el mismo sector - otra rama	1,9	1,6	0,5	1,7	1,5	7	7	5	6	6
Desde la misma rama	3,6	5,1	2,3	2,0	3,6	13	22	23	7	15
Desde la trama	2,4	2,6	1,6	2,7	2,4	8	11	16	9	10
Desde otros niveles de la trama	0,3	0,2	0,4	0,4	0,3	1	1	4	1	1
Desde otras empresas del nivel de la trama	2,1	2,3	1,2	2,3	2,1	7	10	12	8	9
Total egresos	16,5	22,5	24,3	12,7	18,8	100	100	100	100	100
Salidas fuera de la trama	14,0	19,9	23,0	10,1	16,3	85	88	95	79	87
Fuera del SIJyP	7,7	14,2	19,2	6,7	11,3	47	63	79	53	60
Hacia otro sector	2,4	2,8	2,2	1,7	2,4	15	13	9	13	13
Hacia otra rama en el mismo sector	0,8	1,0	1,1	0,9	0,9	5	4	5	7	5
Hacia la misma rama - fuera de la trama	3,1	1,9	0,5	0,8	1,7	19	8	2	7	9
Salida hacia otros componentes de la trama	2,5	2,6	1,3	2,6	2,4	15	12	5	21	13

INTRODUCCIÓN

Este estudio analiza el marco actual de la negociación colectiva del complejo automotor. El trabajo está orientado a responder los siguientes interrogantes: ¿cuál es el estado de la negociación colectiva en el sector hoy?, ¿cuáles son las diferencias y similitudes con otras épocas de negociación, en especial con los '90 y la crisis 2001-2002? y ¿cuáles son los contenidos que se incorporan en los convenios en la actualidad?

La complejidad del sector automotriz en la Argentina no habilita respuestas simples y unívocas a estos interrogantes.

Colocar como marco del análisis al complejo automotor, implica ampliar el foco sectorial prevaleciente en los estudios dedicados al tema, circunscripto sobre todo a las grandes terminales, para indagar también sobre la negociación colectiva en las actividades articuladas con ellas, desde la provisión de materias primas e insumos hasta la comercialización. Esto conlleva a extender el análisis considerando la multiplicidad de los actores insertos en el complejo, y también el campo de acción más vasto de los actores instituidos en varios subsectores a la vez. Ello permite plantear algunos interrogantes claves para la comprensión de las modalidades de la negociación colectiva actual tanto en términos históricos, en su comparación con la que prevalecía en otras épocas, como estructurales, a través de las similitudes y diferencias de las estrategias de actores en cada subsector.

La industria automotriz argentina tiene un desarrollo superior a las cinco décadas, en las cuales ha sido un referente tradicional en tanto sector dinámico de la economía y paradigmático, no sólo en el análisis de modelos de producción en serie de bienes de consumo, sino también en cuanto a organización del trabajo, empleo, relaciones laborales y negociación colectiva (Catalano y Novick, 1996)². En este sentido las diversas épocas de la negociación colectiva no pueden escindirse de las condiciones del ciclo

¹ El presente estudio fue realizado por Cecilia Senén González (coordinadora del trabajo), Lucila Baldi, David Trajtemberg y Hernán Varela; Eduardo Bermúdez colaboró en el trabajo de campo. Este equipo integra la Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL).

² Según plantean algunos estudios anteriores, las investigaciones efectuadas en la Argentina sobre el sector automotriz en los últimos años, advierten acerca de los temas centrales de su estructura económica (Lugones y Sierra, 1998; Porta, 2004), su evolución histórica y productiva (Katz y Lengyel, 1996), las diferencias de comportamiento entre los subsectores del complejo (Kosacoff et al, 1991; Novick, Yoguel, 1998), las relaciones laborales (Novick y Catalano, 1996, 1998; Bisio y Freytes, 1996; Battistini, 2000) o en los mecanismos de vinculación y conformación de redes productivas (Novick, Yoguel, 1998; Yoguel, Novick, Marin, 2000).

económico y de los modelos productivos prevalecientes en cada una de ellas. Desde su implementación a mediados del siglo pasado hasta el segundo quinquenio de los '70, la negociación colectiva en la industria automotriz combinó la centralización por rama de actividad con la articulación de las negociaciones por empresa –particularmente en el subsector de las terminales– como reflejo de las diferentes representaciones sindicales existentes en el sector. Su fortaleza en esa época le otorgó un notorio liderazgo en la definición del horizonte de los reclamos salariales para el conjunto del sindicalismo, favorecidos por un crecimiento considerable y casi continuo de la producción y el empleo, y un modelo centralizado de representación fuertemente articulado con el Estado.

Este rol preponderante se atenuó drásticamente con el golpe militar de 1976 que clausuró gran parte de la actividad sindical y posteriormente, con el retorno democrático de los '80, los sindicatos encontraron dificultades para recuperarlo, afectados por la desestructuración socioeconómica generada por el modelo instaurado por la dictadura, cuyos efectos sobre el empleo perduraron aun en la democracia. Hacia fines de los '80 e inicios de los '90 la industria automotriz registró una profunda crisis que retrotrajo la producción y el empleo tanto en las terminales como en los otros subsectores del complejo.

En la década de los '90 la recuperación de la industria automotriz argentina, favorecida por un marco regulatorio *ad-hoc* dentro del espacio de integración regional del MERCOSUR, generó también nuevas condiciones para la negociación colectiva en un contexto de apertura económica y predominio de las estrategias globales de las grandes firmas automotrices internacionales. Allí las estrategias sindicales tendieron a escindirse entre la defensa de la centralización por rama y una articulación de las negociaciones por empresa adaptativa a los procesos de reorganización del trabajo que acompañaron la incorporación de nuevas tecnologías de producción y modalidades de intercambio entre firmas en el complejo automotor. En cierto sentido, la crisis de 2001 marcó el fin de otro período para la negociación colectiva.

El nuevo ciclo de crecimiento productivo y del empleo consolidado en los últimos tres años, a partir de un esquema macroeconómico sustancialmente diferente al de la década pasada, suscita la reflexión sobre su impacto en la negociación colectiva. Es éste el marco en que se plantean los interrogantes señalados al principio, cuyas respuestas buscarán aportar a la comprensión de los cambios que registra la negociación colectiva tal como se va configurando en el actual período.

El estudio aquí presentado muestra que efectivamente, durante 2003 y 2005 se registró una intensa negociación colectiva en el complejo automotor, centrada en la negociación de salarios, tendencia similar a la registrada en el conjunto de la negociación colectiva en otras actividades y sectores.

Esta dinámica parece haber generado un cambio en la relación estructural entre los salarios reales y los de convenio. Se fue eliminando la brecha entre unos y otros que prevaleció hasta 2001*. Durante 2004 y 2005 esa distancia tendió a cerrarse y los salarios de convenio tendieron a recuperar su valor de norma salarial que había sido en parte eclipsado en los '90.

Este resultado sobre la reducción de la brecha entre salarios reales y de convenios

* Como resultado de la estrategia empresaria de individualización de la relación salarial, ya que el nivel de los salarios efectivamente abonados tendía a situarse muy por encima de los de convenio

en el sector, no es ajeno al mecanismo, posiblemente inédito en la tradición de negociación sectorial, de la fijación de salarios básicos comunes para todas las terminales –que se extiende también para algunas autopartistas–. Este mecanismo impulsado por uno de los principales sindicatos del sector es reconocido por la mayoría de los entrevistados como una de las novedades en materia de negociación colectiva.

Sin embargo, no en todos los casos se negociaron únicamente salarios, sino también otros contenidos cuyo interés, más allá de su baja incidencia estadística, son destacables porque señalan probablemente el sendero de las futuras negociaciones. Al respecto se observa una negociación relativamente importante en el campo de modalidad de contratación, jornada de trabajo y conformación de comisiones de interpretación del convenio colectivo.

Además de la disposición de los actores locales, en el escenario de la negociación, habría que considerar las negociaciones abiertas actualmente por los gobiernos de la Argentina y Brasil en el marco regulatorio de la industria para los próximos años que, previsiblemente, concluirán a mediados de 2006.

En base a las referencias brevemente descriptas sobre el complejo automotor, este trabajo se estructura de la siguiente manera. En el primer capítulo se analiza la negociación colectiva en el sector considerando los convenios colectivos de trabajo (CCT) vigentes. Luego, se desarrolla la dinámica de los CCT a partir del análisis de los acuerdos 2003-septiembre 2005 y finalmente se presentan los datos de la cobertura convencional de los CCT en la actualidad. En el segundo capítulo se abordan las relaciones laborales en el sector, enfatizando las modalidades de negociación de los actores sindicales prevaletentes: UOM y SMATA en relación con el ámbito de aplicación –empresa o actividad– de los convenios y acuerdos colectivos. A continuación se extiende el mismo análisis incorporando otros actores sindicales presentes en el sector. El tercer capítulo propone un análisis de los contenidos de los acuerdos y convenios colectivos homologados en el sector contemporáneamente en comparación con los que prevalecieron en otras épocas³. Por último, en el cuarto capítulo se presentarán las conclusiones generales del trabajo.

1. NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN EL COMPLEJO AUTOMOTOR

En este capítulo se analizan 103 negociaciones que componen el marco normativo en el complejo automotor. El marco está integrado por los 41 convenios colectivos vigentes y 62 acuerdos firmados y homologados entre enero de 2003 y septiembre 2005. Los convenios se definen como cuerpos completos de normas que regulan el conjunto de las relaciones laborales mientras que, los acuerdos se refieren a las modificaciones o incorporaciones parciales de contenido y/o correcciones salariales de los convenios.

Cuando en este estudio se hace referencia al complejo automotor, se incluyen los diferentes subsectores que lo configuran: las terminales automotrices, la industria autopartista (clasificada como subsector de partes y piezas y de subconjuntos y conjuntos), las concesionarias y el sector materias primas.

³ El estudio incorpora una serie de entrevistas a funcionarios públicos, empresarios, delegados y directivos sindicales realizadas en los meses de diciembre de 2005 a febrero de 2006.

Las terminales, son las firmas que comandan la cadena productiva del sector y en la actualidad pueden identificarse diez empresas que emplean un total de 14.887 personas. Éstas se distribuyen del siguiente modo:

1. seis empresas producen principalmente automóviles y utilitarios⁴: General Motors de Argentina S.A; Volkswagen Argentina S.A., PSA Peugeot Citroën Argentina S.A., Ford Argentina S.A, Renault Argentina S.A y Fiat Auto Argentina S.A⁵,
2. una se dedica exclusivamente a utilitarios: Toyota Argentina S.A. y
3. tres se dedican a vehículos de carga y de transporte: Iveco Argentina S.A, Daimler Chrysler Argentina S.A y Scania Argentina S.A.

Aunque ningún productor de automotores tiene su casa matriz en la Argentina, los seis principales fabricantes mundiales (General Motors, Toyota, Ford, Volkswagen, Daimler Chrysler y PSA Peugeot Citroën) tienen plantas productivas en el país, como así también las empresas Renault y Fiat⁶. La principal cámara vinculada a las firmas terminales es la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA), fundada en 1961 es la entidad representante de las terminales automotrices de vehículos utilitarios livianos y pesados y ómnibus que desarrollan sus actividades en la Argentina.

Por otra parte, las terminales controlan “hacia atrás” a buena parte de las firmas autopartistas, entre las que se encuentran las productoras de partes y piezas y las de subconjuntos y conjuntos, diferenciadas por los distintos niveles de elaboración de sus productos. Con respecto a la cantidad de empresas autopartistas que operan en el mercado, no existen cifras oficiales sobre las que directa e indirectamente producen equipos originales. Según el método utilizado⁷ por Yoguel et al⁸, se identifican 594 firmas autopartistas oferentes del mercado original. A su vez, se reconocen 2145 firmas productoras de autopartes para el mercado de reposición, con fuerte predominio de aquellas de menor tamaño relativo.

El personal de las autopartistas asciende, según datos obtenidos del SIJyP (Sistema Integral de Jubilaciones y Pensiones) para 2005, a 47.519 ocupados registrados. La gran mayoría de las empresas productoras de componentes e insumos para la industria automotriz está nucleada en la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC), creada en el año 1939. Además, la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA) que reúne a los industriales metalúrgicos nacionales también representa a una pequeña porción de las empresas autopartistas locales.

Por último, las terminales controlan “hacia adelante” la comercialización por medio de las concesionarios oficiales estimadas en 310⁹, que son las intermediarias de las firmas terminales. Las concesionarias oficiales tienen a su cargo el proceso de intermediación fi-

⁴ Delfini, M; Milesi, D; Motta, J.; Roitter, S. y Yoguel, G. (2004).

⁵ Actualmente la empresa no fabrica autos, los importa. Sin embargo, se optó por incorporar a esta empresa en la categoría de terminales debido a que cuenta con la estructura necesaria para fabricarlos en el futuro.

⁶ Op. cit. 4.

⁷ El método utilizado permitió identificar firmas que no sólo corresponden a las ramas identificadas en el CIU como autopartistas sino considerar otras ramas que incluyen este tipo de agentes como plásticos, pintura, matricería, etc.

⁸ Castillo, Rojo, Rotondo y Yoguel; Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2006).

⁹ Op. cit. 8.

nanciera que desarrollan las empresas, ya sea por medio de planes de ahorro o crédito. Un número significativo de éstas tiene carácter integral, es decir, desarrollan el proceso de venta y el servicio de post venta mientras actúan como vendedores oficiales de repuestos y como talleres mecánicos reconocidos por las terminales. Las concesionarias en general trabajan con un stock reducido, en muchos casos definido por la firma terminal. La cámara que los agrupa es ACARA (Asociación de Concesionarios de la República Argentina) y el personal registrado que compone este subsector es de 13.463 en 2005.

Para finalizar, se ha incluido el subsector materias primas porque integra la cadena productiva del complejo automotor debido a que incluye insumos tales como caucho, textiles, vidrio, aluminio, plásticos, etc. Simultáneamente interactúa con otros subsectores productivos, en especial con los de autopartes y terminales automotrices. Las cámaras que lo componen son: la Cámara Argentina de la Industria Plástica que desde 1944 agrupa a las entidades empresarias de la industria transformadora plástica; la Cámara de la Industria de la Pintura y otras como la Cámara de Vidrio Plano y sus Manufacturas y Cámara Argentina de Industrias Ópticas y Afines entre otras de las que pertenecen a la industria del vidrio¹⁰.

1.1 Los convenios colectivos vigentes en los subsectores según los diferentes períodos históricos

En el cuadro 1 se toman como referencia los 41 convenios colectivos vigentes en el sector, agrupados en seis períodos históricos según el año en que fueron homologados (debe tenerse en cuenta que varios fueron modificados parcialmente por acuerdos durante 2005, tal como se observa en el cuadro 2).

CUADRO 1

Convenios colectivos vigentes en 2005 según período y subsector

Períodos	Subsectores				
	Terminales	Autopartes ¹¹	Concesionarios	Materias primas	Total general
1975		3		1	4
1988-1990	4	5		1	10
1991-1994		2			2
1995-2000	2	8	1		11
2001-2002	2	1			3
2003-2005	1	7	1	1	10
Total general	9	26	2	3	41
%	22,5	65	5	7,5	100

Fuente: elaboración propia en base a convenios homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/ SSPTyEL.

¹⁰ Cámara Argentina de Fabricantes de Vidrio, Cámara Vidrio Plano y sus Manufacturas, Cámara Industrial Vidrio al Soplete, Cámara Argentina de Industrias Ópticas y Afines y Cámara Argentina Minorista del Vidrio Plano.

¹¹ El convenio de la UOM (CCT N° 260/75) y el de ASIMRA (CCT N° 235/95) son clasificados como autopartistas, al igual que los convenios del vidrio y del caucho.

Desde el punto de vista estrictamente numérico, 13 convenios (32,5%) fueron firmados en los últimos 5 años (2001-2005). El resto fue homologado con anterioridad y se mantiene en condiciones de ultraactividad¹² derivadas de las rondas de negociación de 1975 y de 1988, año en que se restableció la posibilidad de negociar los CCT, interrumpidos por la dictadura militar en 1976.

Del primer período, correspondiente a 1975 perduran aún 4 convenios colectivos entre ellos el CCT N° 260/75 que regula las condiciones de trabajo para todo el personal obrero metalúrgico encuadrado en la UOM, cuya rama 4 se refiere específicamente a la industria automotor.

Por su parte, el convenio más importante del segundo período (1988-90) que aún se mantiene es el CCT N° 8/89 "E", firmado por SMATA y Autolatina S.A. que hoy aplican las empresas Ford Argentina S.A. y VW Argentina S.A. También corresponden a esos años las convenciones firmadas por Renault Argentina S.A., Mercedes Benz S.A.¹³ y Saab-Scania S.A. o por importantes autopartistas como Carraro Argentina S.A. que en la actualidad emplean el convenio de Deutz Argentina S.A.

Las empresas que se rigen por estos convenios se han visto obligadas a superar muchos aspectos de las condiciones estipuladas en ellos, aunque sin llegar al nivel de desactualización de los firmados en 1975, como se desarrolla en el capítulo 2.

Entre 1991 y 1992, inicio del tercer período, tres situaciones provocaron un cambio contundente para el futuro del sector: el cambio en las condiciones macroeconómicas vigentes, la sanción de un nuevo régimen para la industria automotriz¹⁴ y la consolidación del MERCOSUR que comenzó en los '90.

El tercer y el cuarto período se encuentran comprendidos entre 1991 y 2000 que coinciden con la instalación de nuevas terminales y autopartistas que impulsaron la negociación colectiva en esos años, caracterizados según algunos autores (Novick y Yoguel, 1998) por estrategias regionales desde una perspectiva global. Varias de las empresas que habían abandonado el país como General Motors, Fiat, Renault y Chrysler, retornaron al país, algunas de ellas instalando plantas de ensamble para la producción de vehículos. Volkswagen y Ford disolvieron Autolatina pero simultáneamente instalaron nuevas plantas o modernizaron las existentes. Por último, como Toyota, emprendieron operaciones en el país por primera vez.

Los años de la crisis económica (2001-2002) corresponden al quinto período cuando se produce una baja notable de las ventas e incluso el retiro del país de algunas de las firmas que componen el sector¹⁵.

¹² Mecanismo regulado por el artículo 6° de la Ley N° 14.250 por el cual los CCT mantienen vigentes más allá de los plazos pactados por las partes hasta tanto no se renueve o suplante el convenio firmado.

¹³ En 2000 esta empresa se fusionó con la firma Chrysler, surgiendo de la misma DaimlerChrysler. En 2001, SMATA firmó un convenio colectivo con esta última, el cual rige exclusivamente para el personal que desempeña sus funciones en la planta que pertenecía a Chrysler. Asimismo, la empresa Mercedes Benz continúa aplicando su convenio del año 1989.

¹⁴ Basado en el Acuerdo de concertación para el crecimiento de la Industria Automotriz de 1991-1994. El Acuerdo que otorgó un serie de beneficios a esta industria se firmó entre las entidades representativas de firmas terminales (ADEFA), concesionarias (ACARA), autopartistas y sindicatos más representativos del sector (SMATA y UOM). Uno de los objetivos principales que se deriva del contenido de dicho acuerdo consiste en equilibrar el balance de divisas de las firmas terminales. Se pacta también el compromiso de no despedir trabajadores del sector en las terminales automotrices y concesionarias, a excepción de los ocasionados por motivos disciplinarios.

¹⁵ Durante la crisis de 2001, la producción de automóviles en la Argentina (General Motors, Daimler Chrysler,

Por el contrario, es destacable el desempeño de la actividad económica sectorial del último período iniciado en 2003. En ese año se verifica una leve reactivación del mercado interno junto con un comportamiento exportador y nuevas inversiones que se van consolidando a fines de 2004. De hecho, según información proveniente de la cámara del sector ADEFA, 2005 termina con 23% más de producción que 2004, llegando a las 319.755 unidades y con un 29% más de ventas, con 402.690 unidades. Varias terminales han abierto o tienen previsto abrir nuevos turnos, lo que no sólo implica nuevos puestos de trabajo sino también contratos de abastecimiento más fuertes con las autopartistas. En este sentido se expresan los secretarios gremiales entrevistados de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) ...*“en los últimos dos años Peugeot creció al igual que Toyota, se expandió luego de la crisis del 2001 mucho más que otras empresas. Ahora Peugeot produce acá el 307, ahora tiene 1.350 personas nuevas sobre un total de 2.050 y están haciendo un acuerdo para un tercer turno. El segundo turno lo hicimos de 6 hs. con el mismo salario que el otro, sobre todo porque hay estudios que prueban que la mayor productividad se da en las primeras 5 horas de trabajo”*.

1.2. La dinámica reciente de los CCT: los acuerdos 2003-2005

Los acuerdos colectivos firmados en el período 2003-2005 muestran que la tendencia de los últimos años ha marcado, como en la mayoría de los sectores, **un sostenido aumento de la negociación colectiva**. Sin lugar a dudas, este movimiento puede explicarse a partir de la situación post devaluación 2001 y el crecimiento económico que ha llevado a que las demandas de los trabajadores para recuperar parte del salario perdido tomen la forma de acuerdos modificatorios de los valores salariales básicos de convenio. Esta situación se diferencia respecto de la década pasada en la cual los aumentos se ligaban sólo a aumentos en la productividad o por medio de actualizaciones salariales bajo la forma de tickets alimentarios u otros conceptos no remunerativos.

Así también, la dinamización de la negociación colectiva repercutió en la incorporación de los acuerdos homologados por el MTEySS acerca de diferentes temáticas en áreas tales como las relaciones laborales o las condiciones de trabajo. Estos acuerdos evidencian un cambio cualitativo en las relaciones de las empresas con los sindicatos, que se analizan en el capítulo 3.

En lo que respecta exclusivamente a la cantidad de acuerdos homologados para el sector automotriz se percibe, como puede observarse en el cuadro 2, una tendencia creciente en los últimos tres años en los que se contabilizan 14, 20 y 28 acuerdos en los años 2003, 2004 y en el período enero-septiembre de 2005 respectivamente, encontrándose la mayoría firmados en los sectores autopartistas y de terminales. Más retrasados quedaron los acuerdos firmados para los sectores proveedores de materias primas o para los concesionarios encargados de la comercialización de los vehículos.

Fiat, Ford, Peugeot- Citroën, Toyota y Volkswagen) fue de alrededor de 230.000 unidades (30% menos que en 2000 y 55% inferior a 1997).

CUADRO 2

Cantidad de acuerdos por subsector (2003-2005)

Año	Terminales	Autopartes	Concesionarios	Materias primas	Total general
2003	5	6	1	2	14
2004	6	13		1	20
2005*	12	13	2	1	28
Total general	23	32	3	4	62

Fuente: elaboración propia en base a acuerdos homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

(*) Acuerdos homologados hasta septiembre de 2005 inclusive.

No obstante lo anterior, es importante tener en cuenta la relación entre la cantidad de acuerdos y la cantidad de convenios vigentes con el objeto de tener un mejor panorama del dinamismo del sector. En la industria automotriz se constata que en los últimos tres años se firmó un promedio de 1,55 acuerdos por convenio vigente. En este sentido, la mayoría de los sectores mantiene una relación similar con los convenios vigentes para cada uno, con la excepción de las firmas terminales. Este último, que centraliza la producción de la industria ha sido desde siempre el distinguido en lo que respecta a las relaciones laborales y a los contenidos sujetos a la negociación, en especial a los salariales.

De hecho, como se advierte en el cuadro 3, las terminales han suscripto 23 acuerdos en los últimos tres años que representan 2,3 acuerdos por convenio homologado. Se destacan en este sentido a la empresa VW Argentina S.A. con 6 negociaciones y GM con 5 negociaciones, ambas con el sindicato SMATA. También puede visualizarse un acuerdo firmado por tres terminales: Ford Argentina SCA, DC S.A. y VW Argentina S.A. El mismo es un acuerdo salarial firmado en 2005 del cual fueron parte las tres empresas y el SMATA. No obstante, existen tres terminales que no han sido parte de ninguna negociación: Fiat Auto Argentina e Iveco (ambas aplican el CCT N° 373/99 "E" de Fiat) y Renault.

CUADRO 3

Acuerdos diferenciados según terminal (2003- 2005)

Empresa	Terminales
Volkswagen Argentina S.A.	6
General Motors de Argentina S.A.	5
Daimler Chrysler Argentina S.A.	3
Scania Argentina S.A.	3
Peugeot Citroën Argentina S.A.	2
Toyota Argentina S.A.	2
Ford Arg. SCA, DaimlerChrysler Arg. S.A. y Volkswagen Arg. S.A.	1
Ford Argentina S.A.	1
Total general	23

Fuente: elaboración propia en base a acuerdos homologados.
Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

1.3. Cobertura convencional de los CCT en el sector automotriz

Como se observa en el cuadro 4, la cantidad de personas registradas que participan de la industria automotriz alcanza a 75.541, de las cuales un 19% se desempeña en las terminales; un 63% se desempeña en las empresas autopartistas, y el resto en las concesionarias. Puesto que la negociación acompaña la estructura, la mayor cantidad de convenciones colectivas vigentes para la actividad se encuentran en el subsector autopartista con un total de 25. Las terminales contabilizan por su parte 10 convenios colectivos vigentes, mientras que la gran mayoría de las concesionarias se rige por su convenio de actividad de 2004, el CCT 379/04. Si se atiende a la cantidad de empresas, se observa que para las terminales existe un mapa de negociación mucho más descentralizado reflejado en la relación de una convención colectiva por cada empresa terminal. Esto sin lugar a dudas tiene que ver con que este subsector se caracterizó tradicionalmente por descentralizar la negociación en el nivel de la empresa, al mismo tiempo, que se encontró a la vanguardia de la incorporación de cambios organizacionales y tecnológicos, negociando colectivamente entre los actores sociales la forma de implementación de las nuevas condiciones de trabajo que surgían de dichas innovaciones.

En cuanto a la cobertura convencional, como indican los datos que señalan el porcentaje de trabajadores comprendidos dentro de algún convenio colectivo, se verifica un alcance del 90% distribuido del siguiente modo: 89% en de las firmas terminales y autopartistas y 92% en las concesionarias.

Estos niveles de cobertura convencional, coinciden con otros estudios¹⁶ que para

¹⁶ Szretter, H. (2003) en base a datos censales, encuestas de hogares y datos del SIJyP.

1999 y 2002 estiman la cobertura de la negociación colectiva en un 84% de los trabajadores. Dicho porcentaje de cobertura también es similar al que se obtuvo con los datos que surgen de la Encuesta de Indicadores Laborales¹⁷ cuyo relevamiento se efectuó en mayo de 2005, verificando que el porcentaje de convencionados en actividades urbanas es de aproximadamente un 83%.

CUADRO 4

Cantidad de empresas, personas, CCT y trabajadores convencionados en 2005

	Cantidad de empresas	Cantidad de personas	Cantidad de CCT	Trabajadores convencionados Cantidad	Porcentaje %
Terminales	10	14.559	10	12.926	89
Autopartistas	594	47.519	25	42.206	89
Concesionarias	310	13.463	2	12.377	92
Totales	914	75.541	38*	67.509	89

Fuente: elaboración propia en base a datos del SIJyP del 1º semestre 2005 para cantidad de empresas y cantidad de personas (Castillo, Rojo, Rotondo y Yoguel, 2006) y promedios del 3º trimestre del 2005 para trabajadores convencionados.

*No se contabilizan los 3 CCT correspondientes a materias primas.

Se ha podido comprobar en varios análisis que existe una tendencia creciente de la negociación colectiva, ya sea en la cantidad de CCT firmados como de acuerdos en el período 2003-2005 cuya combinación con los porcentajes de cobertura convencional también es alta. Esta dinámica de negociación se retoma en el próximo capítulo al abordar las relaciones laborales introduciendo el papel de los actores sindicales en el sector automotriz.

2. LAS RELACIONES LABORALES EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ

2.1. Principales sindicatos del sector: UOM y SMATA

Los sindicatos prevaecientes en términos de representación de la mayoría de los trabajadores en el sector son el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor de la República Argentina (SMATA) y la Unión Obrera Metalúrgica (UOM).

El SMATA representa a la mayoría de los trabajadores de las firmas terminales. Según información obtenida en las entrevistas, se estima que es de 70% en las terminales, cubre además a algunas autopartistas y casi la mitad de las concesionarios¹⁸. El otro

¹⁷ Módulo de Relaciones Laborales de la Encuesta de Indicadores Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Junio de 2005.

¹⁸ Con encuadramiento frecuente en el Sindicato de Empleados de Comercio (SEC).

actor sindical, la UOM, representa casi el 50% de los trabajadores autopartistas y también a los de la firma terminal Peugeot-Citroën (PSA).

El encuadramiento de los trabajadores de la actividad ha provocado históricamente una serie de conflictos intersindicales por la representación. En relación con esto último, debe destacarse que hacia fines de los '50 e inicios de los '60 con la llegada de las empresas multinacionales, el SMATA constituyó su representación a través del "sindicato por empresa", en contraste con el modelo predominante en el país, de carácter centralizado con un sindicato único centrado en convenios colectivos por rama de actividad¹⁹. Esta práctica originaria del SMATA de acordar convenios por empresa se combinó a partir de 1991 con un modelo de relaciones laborales caracterizado por una negociación articulada. Se trata de una negociación en dos niveles: en el nivel macro, se establece un Acuerdo General del sector²⁰ entre los principales actores (estado-sindicato-empresas y cámaras) y en el nivel micro, "módulos particulares" que son negociados entre el sindicato –con participación de las Comisiones de Reclamos de las empresas, de la Seccional Regional respectiva y la Comisión Directiva Nacional– y la empresa (Novick y Catalano, 1996).

En contraste, la UOM mantiene su convenio colectivo formalmente centralizado en el nivel de rama desde el año 1975. Dicho convenio agrupa 21 sectores que abarcan distintas subramas: siderurgia, electrónica, aluminio, herrería, productos metálicos, etc. Tradicionalmente, ha sido el sindicato más importante y representativo del sector metalúrgico al mismo tiempo que se ha tomado como paradigmático y como convenio "testigo" en el sentido de que los acuerdos allí alcanzados eran "seguidos" hasta mediados de los '70 por el resto de los sectores, sobre todo, los industriales (Jabbaz, 2000).

La década del '90, caracterizada por el predominio de la apertura de la economía y el ingreso de grandes empresas autopartistas de capital transnacional, favoreció la expansión de la cobertura de representación del SMATA y restringió la correspondiente a la UOM, quien durante el predominio del modelo sustitutivo (1956-1974) había logrado encuadrar a la mayor parte de las autopartistas.

La firma de CCT de las autopartistas con SMATA debe asociarse a la relación de las terminales con sus proveedoras, en particular, con el ingreso al mercado de las mayores autopartistas mundiales: Delphi, Bosch, Denso, Visteon y Lear/UTA y Magna Johnson Controls, Aisin, Faurecia, TRW, Siemens, VDO, Valeo (Delfini y Roitter, 2006) quienes tomaron como modelo los CCT de las terminales. Por ejemplo, los convenios de las firmas autopartistas como Yazaki, Pilkington y Master Trim toman una parte considerable de la filosofía y la organización del trabajo establecidas en el convenio de la empresa Toyota, en especial lo relacionado con la producción *just in time*, el método *kaizen* de mejora continua y los conceptos de polivalencia y flexibilidad funcional.

En síntesis, las empresas y el SMATA constituyeron un **modelo previo** para las relaciones laborales. El SMATA consolidó su rol de representación del personal de las termi-

¹⁹ No obstante, como sostienen Novick y Catalano (1996), la negociación "por empresa" del SMATA no es equivalente a la negociación "de empresa" que proponían las terminales ya que "por empresa" significa que se realiza a través de un sindicato único y centralizado en el nivel de la rama o sector y no sólo en el interior de la empresa como en Japón, por ejemplo.

²⁰ Op. cit. 14.

nales y lo expandió sobre el personal de las autopartistas de la industria en un contexto económico que lo favoreció, producto del Acuerdo de concertación para el crecimiento de la Industria Automotriz firmado en 1991²¹.

A la inversa de la UOM, el SMATA estaba “ya preparado” para la negociación colectiva descentralizada por empresa, intensificada a partir de los ‘90 en el contexto de la “apertura” impuesta por las firmas que operan en la actividad. A la UOM, en cambio, ese contexto de apertura la afectó negativamente a la par que quedó más atada al viejo modelo de negociación centralizada (Palomino y Senén González, 1998).

La situación actual: convenios colectivos de trabajo y acuerdos según ámbito de aplicación²²

■ Convenios colectivos

Como se hizo mención, el SMATA ha firmado tradicionalmente convenios por empresa, sin embargo el SMATA también negoció algunos convenios de actividad. Como permite advertir el cuadro 5, del total de 24 CCT vigentes firmados por el SMATA, 20 fueron negociados en el nivel de empresa y 4 en el nivel de actividad. De esta manera, este sindicato es signatario del 60% del total de convenios firmados en el sector automotriz.

Los CCT por empresa en su mayoría corresponden a las terminales que firman con SMATA convenios en ese ámbito. Éstos se distribuyen del siguiente modo:

- a. los que comprenden a la mayoría de los trabajadores de una empresa, como el de Toyota o el de General Motors;
- b. los convenios que sólo se aplican a un grupo minoritario de trabajadores de una empresa como el que firmó el personal superior de Mercedes Benz (hoy personal superior de DaimlerChrysler), el CCT N° 224/97 “E”;
- c. aquellos que se aplican a más de una empresa: el CCT N° 8/89 “E” para Ford y VW y el CCT N° 373/99 “E” correspondiente a Fiat e Iveco.

Los CCT por actividad firmados por el SMATA son cuatro entre los que se destacan por su importancia y el personal que comprenden los de las concesionarias representadas por ACARA y los talleres representados por FAATRA:

1. CCT N° 27/88 SMATA con Federación Argentina de Asociaciones de Talleres de Reparación de Automotores y Afines (talleres mecánicos y fabricación y reparación de autopartes varias);
2. CCT N° 94/90 SMATA con Marmos S.A., Taranto S.A., Mithra S.A., Quayat S.A. y Talleres Industriales Zaffaroni Hnos. S.A. (recubrimiento de automotores en general);
3. CCT N° 95/90²³ SMATA con Roluco S.A., Standard Covers Arg. S.R.L., Artentap S.A., La

²¹ Op. cit. 20.

²² Los datos que se presentan a continuación respecto a los convenios colectivos y acuerdos de UOM y SMATA difieren de los datos sobre estos mismos sindicatos presentados en el informe “La negociación colectiva en 2005” de la presente publicación. En este último caso, la cantidad de negociaciones (convenios y acuerdos) es de 56 y corresponde a todo 2005, incluyendo otras negociaciones que no forman parte del complejo automotor (por ej. aluminio, fundición, etc.) y también a las pactadas por la Asociación de Supervisores de la Industria Metalmeccánica (ASIMRA).

²³ Según entrevistas recientes realizadas a funcionarios del MTEySS actualmente sólo existen dos: Roluco S.A. y Casa Zagaglia S.A.

Casa de la Fundas, A. La Tero y Cía., Casa. Zagaglia S.A., Tapicería Arco Iris, Tapicería Modelo, Antotap S.A., Confort Dovico y Peufun S.A. (asientos, fundas, techos y todo otro elemento que conforma el interior del vehículo en general);

4. CCT N° 379/04 SMATA con Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (concesionarios).

CUADRO 5

SMATA-UOM: convenios por actividad y empresa vigentes

Sindicato	Actividad	Empresa	Total general
SMATA	4	20	24
UOM	1		1
Otros	11	5	16
Total general	16	25	41

Fuente: elaboración propia en base a convenios homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

Con respecto a la UOM, como se señaló, mantiene el CCT N° 260/75 para toda la actividad desde 1975, incluso en la terminal Peugeot-Citroën que lo aplica en su planta.

Para algunos, esto refleja una estrategia defensiva del sindicato. Según un funcionario del MTESS ...*“es un convenio que está 80% desactualizado, el tema pasa por la tradición metalúrgica de mantener la estructura del CCT, en estar todos aglutinados en ese CCT, en no permitir el desprendimiento”*.

No obstante, esta interpretación no es compartida por los dirigentes de la UOM quienes al referirse al CCT N° 260/75 afirman que...*“nuestro convenio está actualizado, no se desperdicia nada, lo que está desactualizado es la recalificación de las nuevas tareas, los valores de las escalas salariales”*. En efecto, *“de las 21 ramas originales del convenio, hoy existen aproximadamente 17, producto de algunas cámaras empresarias que han desaparecido”*.

Esto último ha suscitado distintas controversias entre los actores que representan algunas ramas, como la siderúrgica, donde ha surgido la propuesta de tener un convenio específico para la actividad²⁴. Los dirigentes de la UOM entrevistados se refieren al tema de la siguiente forma: *“la idea es que haya un convenio marco que considere lineamientos generales para todas las ramas por igual. Luego, que lo discuta cada rama en forma particular. El mayor problema lo teníamos con el sector siderúrgico ya que querían un convenio aparte del de los metalúrgicos, estuvimos discutiendo por tres años hasta que logramos superar el problema.”*

²⁴ Distinto es el caso de ASIMRA que formuló a mediados de los '90 nuevos convenios colectivos por rama, es decir, además de los salarios, negoció nuevas condiciones generales de trabajo.

Ahora bien, el hecho más destacable del último tiempo está asociado, como sostiene el funcionario del MTEySS a la propuesta que plantea el sindicato desde 2004... *“la UOM retoma la negociación después de casi nueve años, toma la iniciativa de tratar no sólo salarios sino de la posibilidad de renovar el convenio colectivo en su totalidad. Un hecho muy importante... es que ahora está la voluntad sindical de renegociar el CCT, renegociar todas las condiciones, no sólo las económicas, sino las generales”*.

■ Acuerdos

En línea con el análisis de los CCT, los acuerdos vigentes firmados por el SMATA, corresponden en su mayoría a negociaciones de empresa (30). Por su parte los 4 acuerdos de actividad vigentes corresponden a modificaciones de sus convenios también de actividad, los ya señalados: CCT N° 27/88 (c/ FAATRA) y el CCT N° 379/04 (c/ ACARA), como se observa en cuadro 6.

En cuanto a la UOM, más allá de su estructura centralizada, el interés por mantener niveles agregados de negociación, ha permitido que las regionales sindicales acuerden –vía actas específicas– las nuevas relaciones de trabajo que se darán a sí mismos en las empresas, sin intervenir en las mismas implicando –de hecho– mayor autonomía para la regional (Jabbaz, 2000). Como se infiere de lo expresado por los directivos de la UOM entrevistados... *“nosotros como organización ¿qué hacemos?, peleamos el piso pero eso no significa que después de acuerdo a las características de cada empresa, o regional, los delegados y el sindicato local vayan mejorando salarios en forma externa al convenio”*.

Sin embargo, se puede distinguir la firma por parte de la UOM de acuerdos a nivel de empresa, como indica el cuadro 6. De hecho, aunque la mayoría de las negociaciones de la UOMRA se realizan a nivel de actividad (11), se contabilizan otros 4 acuerdos firmados por empresa que se articulan con el convenio de actividad en dos firmas: Establecimientos Gamar S.A. y Peugeot-Citroën, que aplican el CCT N° 260/75.

Es decir que, aunque la UOM ha sosteniendo la necesidad de mantener vigente su convenio por actividad, la propia dinámica de la negociación le ha impuesto la obligación de tener que introducir ciertas flexibilidades mediante acuerdos salariales, firmados en el ámbito de la rama o aún en la empresa (Novick y Wilkis, 2001).

CUADRO 6

SMATA-UOM: acuerdos por actividad y empresa vigentes (2003-2005)

Sindicato	Actividad	Empresa	Total general
SMATA	4	30	34
UOM	11	4	15
Otros	9	4	13
Total general	24	38	62

Fuente: elaboración propia en base a acuerdos homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

Un elemento más a tener en cuenta sobre las relaciones laborales en la industria automotriz, reside en los acuerdos firmados a nivel de las empresas que no requieren homologación del MTEySS²⁵. De hecho, en muchos casos son los que permiten que la negociación colectiva acompañe a los cambios organizacionales y la filosofía del trabajo que tuvo lugar en la industria automotriz en los últimos años. Ello posibilita la adaptación de convenios firmados hace ya más de 15 años, los cuales mantienen aún artículos muy desactualizados para la producción actual, como se explica en el próximo capítulo.

En opinión de un directivo de una terminal, *“es habitual que la empresa y la comisión interna lleguen a acuerdos sobre “condiciones de trabajo”. En este caso, el convenio que se aplica, el 8/89 “E”, no contempla las nuevas formas de organización del ámbito laboral incorporadas por la empresa ya sea por nuevas tecnologías (robótica, etc.) o pautas provenientes ya de su casa matriz en cuanto a la forma de trabajo. De esta manera, las formas no taylorianas de producción, los módulos de trabajo autosuficientes, etc. que no se encuentran contempladas en la convención colectiva, se han acordado y negociado con el sindicato sin haber sido llevados para su homologación al MTEySS”*

Así también, la UOM ha desarrollado acuerdos sin requerir homologación en el MTEySS. En este sentido, un funcionario del MTEySS afirma: *“para el Secretariado Nacional de la UOM los únicos acuerdos habilitados son los que están homologados por el Ministerio, después –en relación con– lo que hace cada seccional el secretariado no se opone, es problema de ellos...”* Este es el caso, por ejemplo de la Seccional Río Grande de la UOM donde el único acuerdo regional es con Tierra del Fuego.

En una empresa autopartista proveedora de Toyota se firman acuerdos por empresa con el sindicato SMATA que no se incorporan al convenio respectivo. Estos acuerdos se denominan *“actas parte”*: *(...) las “actas parte” son acuerdos que no se homologan (...) se firman entre el SMATA y la empresa. Un ejemplo: nosotros no pudimos poner en nuestro nuevo convenio que ellos te pagan en término, pero a veces no informan. Entonces se firma un “acta parte” que valida que se chequeó la diferencia entre los que vos cobraste y lo que tenías que cobrar y dentro de las 48 hs. te tienen que pagar esa diferencia. Eso en el convenio no está pero sí está en un acta parte. También teníamos un acta parte por el transporte y ahora lo pusimos en el convenio; también por guardería teníamos un acta parte y ahora se puso en el convenio* (entrevista a una delegada del SMATA).

Por lo tanto, se comprueba que el dinamismo propio de la industria automotriz induce a que las relaciones entre las empresas y los sindicatos sean en realidad sumamente dinámicas y trasciendan en muchos sentidos las negociaciones salariales. En este sentido, se corrobora que tanto la UOM como el SMATA negocian en muchas ocasiones, en nivel de cada firma, modificaciones que no son estrictamente salariales, así como acuerdos que no se homologan en el MTEySS pero que son indispensables para comprender la complejidad de la negociación colectiva y las relaciones laborales en la industria automotriz.

²⁵ A partir de la sanción de la Ley de Ordenamiento Laboral 25.877 (LOL) promulgada en 2004 se establece que los CCT de empresa o grupo de empresas no requieren homologación por parte de la autoridad de aplicación (Art. 11).

2.2. Otros actores sindicales: convenios colectivos y acuerdos vigentes según ámbito de aplicación

■ *Convenios colectivos*

En el análisis de los 41 CCT vigentes y los 62 acuerdos, se consideró hasta el momento sólo a los actores prevalecientes, UOM y SMATA. Sin embargo, en la dinámica de las relaciones laborales en el interior del sector intervienen otros sindicatos, ya sea en el subsector autopartista como en el de materias primas. Como se observa en el cuadro 7, estos 10 sindicatos manifiestan la diversidad de los actores que están incluidos en el mapa de la negociación colectiva del sector automotriz, más allá que su peso específico sea bastante menor que el del SMATA y el de la UOM, ya que de hecho ninguno ha firmado más de dos convenios que se apliquen en este sector, con la excepción de los tres firmados por los supervisores metalúrgicos (ASIMRA): con Sevel S.A., con la cámara empresarial AFARTE y con la ex empresa estatal Somisa, hoy Siderar S.A.

Dentro del subsector de autopartes, la industria del caucho y el neumático son las que agrupan a más sindicatos, contando con tres entidades que la representan: el Sindicato Único de Trabajadores del Neumático y Afines (SUTNA), el Sindicato de Empleados del Caucho y Afines (SECA) y el Sindicato de Obreros del Caucho, Anexos y Afines, que reúnen entre todos 5 convenciones colectivas, 4 de actividad y una de empresa suscripta con la firma Fate S.A.C.I.

También dentro del subsector autopartes se encuentran la industria del vidrio representada por medio de sus dos sindicatos, el Sindicato de Obreros de la Industria del Vidrio y Afines (SOIVA) y el Sindicato de Empleados de la Industria del Vidrio y Afines de la república Argentina (SEIVARA) y la petroquímica a través de la Federación de Trabajadores de la Industria Química y Petroquímica.

En el subsector de materias primas están representadas la industria del plástico, por la Unión de Obreros y Empleados del Plástico (UOEP) y la de pinturas, por la Unión del Personal de Fábricas de Pintura y Afines de la República Argentina, cada una con su convenio de actividad.

Por otra parte, en lo que se refiere a la representación gremial de los supervisores existen en el mapa dos entidades sindicales, la ya mencionada Asociación de Supervisores de la Industria Metalúrgica de la República Argentina (ASIMRA) y la Asociación del Personal Superior de DaimlerChrysler Argentina, un sindicato de empresa.

CUADRO 7

Cantidad de convenios colectivos de actividad y empresa vigentes por sindicato y subsector

Sindicato	Actividad					Empresa					Total general
	Terminales	Auto-partes	Concesionarios	Materias primas	Total actividad	Terminales	Auto-partes	Concesionarios	Materias primas	Total empresa	
SMATA		3	1		4	8	11	1		20	24
UOM		1			1						1
ASIMRA		1			1		1		1	2	3
SECA		2			2						2
SOIVA		1			1		1			1	2
SUTNA		1			1		1			1	2
FATIQyP		1			1						1
SEIVARA		1			1						1
UOEP				1	1						1
Unión del pers. de fábricas de pinturas y afines de la Rep. Arg.				1	1						1
Asoc. pers. sup. de Mercedes Benz						1				1	1
Sind. trab. de motores diesel livianos							1			1	1
Sind. obr. del caucho, anexos y af.		1			1						1
Total general	0	12	1	2	15	9	16	1	1	26	41

Fuente: elaboración propia en base a convenios homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

■ Acuerdos

Con relación a los acuerdos, son 8 los sindicatos que han negociado acuerdos activamente en los últimos tres años. Como permite advertir el cuadro 8, nuevamente, los más destacados son el SMATA y la UOM, con 34 y 15 acuerdos firmados respectivamente como se ha hecho mención.

Pero aquí también se verifica la presencia de otros sindicatos en el mapa de la negociación del sector automotriz. Así, se observa que la Unión de Obreros y Empleados del Plástico (UOEP) y el SOIVA tuvieron cuatro y tres negociaciones cada uno, mientras que en un segundo plano aparecen ASIMRA, SEIVARA, FATIQyP e incluso la Asociación del Personal Superior de Daimler Chrysler Argentina con la firma de un acuerdo en 2005.

CUADRO 8

Cantidad de acuerdos de actividad y empresa por sindicato y subsector (2003-2005)

Sindicato	Actividad					Empresa					Total general
	Terminales	Auto-partes	Concesionarios	Materias primas	Total actividad	Terminales	Auto-partes	Concesionarios	Materias primas	Total empresa	
ASIMRA		2			2						2
Fed. Arg. de Trab. de Ind. Químicas y Petroquímicas		1			1						1
SEIVARA		1			1		1			1	2
SMATA		2	2		4	20	9	1		30	34
SOIVA		1			1		2			2	3
Unión de Obr. y Empl. Plásticos				4	4						4
UOM		11			11	2	2			4	15
Asoc. del Pers. Sup. de DC						1				1	1
Total general	0	18	2	4	24	23	14	1	0	38	62

Fuente: elaboración propia en base a acuerdos homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

De esta manera, al referirse al resto de los sindicatos que son parte de la negociación colectiva para el sector automotriz, se constata que existe una diversidad de entidades sindicales, más allá de UOM y SMATA. En este sentido, es importante mencionar no sólo a sindicatos como los que representan a los trabajadores o empleados del caucho o el neumático sino también a otras ramas de la industria como la de pinturas, la plástica o la química y la petroquímica. Quedan incluidos también convenios de empresas que tienen una relación directa con el proceso productivo como el que hoy aplica la empresa Siderar S.A. (ex-Somisa), proveedora de materias primas, a sus supervisores metalúrgicos.

Al incorporar en el análisis a otros actores sindicales, se constata la dualidad del sistema de negociación colectiva argentino donde se desarrollan estrategias sindicales y empresariales de centralización/descentralización. En este sentido, podría afirmarse que al acercarse a las terminales en las cadenas productivas se mantiene la tendencia de concebir negociaciones en el nivel de empresa, situación que se ha trasladado a otras firmas importantes del sector, como la autopartista Pilkington Argentina S.A. (proveedora de vidrio para equipos originales y para el mercado de reposición) que si bien mantiene un convenio de actividad para sus empleados, desarrolla acuerdos en el nivel de empresa con SEIVARA y ha firmado un convenio y acuerdos de empresa con SOIVA.

3. LOS CONTENIDOS EN LOS CONVENIOS Y ACUERDOS COLECTIVOS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

En este capítulo se describen y analizan los contenidos de la negociación colectiva más relevantes en la actualidad. Para resaltar la novedad de los contenidos negociados es necesario remitirse a las negociaciones prevalecientes en la década pasada.

3.1 Contenidos de los convenios colectivos de trabajo durante los '90

Como se hizo mención en el capítulo 1, de los CCT y acuerdos vigentes, sólo una parte fueron negociados entre 2003-2005. Muchos de ellos, provienen de otras épocas, por lo que es necesario, al hacer referencia a los contenidos, establecer una distinción entre los “viejos” convenios que son los acuerdos vigentes con las empresas que permanecieron en el país en la década del '80 y los “nuevos” convenios que surgieron con las radiaciones de empresas desde 1991 (Novick y Catalano, 1998). Los “viejos” convenios como los de las terminales Ford, Volkswagen y Renault tienen aún vigentes los CCT firmados entre 1988 y 1990 (con la excepción de Peugeot que mantiene el de 1975) y durante los '90 establecieron algunas modificaciones en los contenidos tales como las cláusulas de productividad²⁶, las modalidades flexibles de contratación y otras tendientes a disminuir costos empresariales. En cambio, los “nuevos” convenios²⁷ como fueron los casos de Toyota, General Motors (GM), DaimlerChrysler y Fiat se asocian como sostienen Novick y Catalano (1996, 1998) a una nueva lógica de negociación relacionada con la firma del convenio del SMATA con la empresa GM a principios de 1994. La firma de este convenio aún cuando GM no había puesto en funcionamiento sus nuevas plantas significó el pacto de un encuadre previo al que debían ajustarse los trabajadores estando ausentes del acuerdo celebrado. Esta tendencia general inaugurada por GM se fortaleció en los convenios firmados posteriormente por el SMATA con Toyota, Daimler Chrysler y Fiat. En ellos se introdujeron innovaciones tales como la organización del trabajo basada en células de producción, la flexibilidad horaria que pasó a ser regulada en función a la cantidad de jornadas anuales, y una estructura de gestión de las firmas más horizontalizadas que desplazó los viejos esquemas jerárquicos asentados en cadenas de mandos de tipo piramidal.

Las opiniones vertidas por los entrevistados respecto de los contenidos de los convenios en los '90 son coincidentes. Según funcionarios entrevistados, *“ya se han instalado los conceptos que se empezaron a poner de moda en los '90, a hablar de la polifuncionalidad, el trabajo por grupos, el convenio de Toyota, por ejemplo, los trabajos en equipo, los objetivos”*. Para el dirigente gremial del SMATA *“en el caso de Toyota por ejemplo, ellos no quieren gente que haya tenido experiencia buscan gente de no más de 20 años si es posible y los forman en el sistema de producción. (...) Yo creo que se van planteando los mismos temas, la polivalencia”*. La opinión de una delegada de SMATA es también coherente, *“todo trabajo es en equipo...porque la prensa si no sale, o un cable, atrasa la línea”*.

²⁶ Unica forma legal –Decretos 1331/91 y 470/93– de aumentar los salarios desde la instalación del Plan de Convertibilidad en 1991.

²⁷ Firmados con las empresas que se instalan a partir del Acuerdo para la reactivación y crecimiento de la Industria Automotriz en 1991 citado en nota al pie Nro. 14.

Por último, un análisis de los contenidos realizado sobre la totalidad de los convenios y acuerdos firmados entre 1991 y 1999 se sintetiza en el estudio de Novick, Trajtemberg (1999). Se destaca la negociación de flexibilidad en el 75% de las negociaciones, ya sea la externa (expresada en la autorización a establecer modalidades de contratación por tiempo determinado) como la interna a la empresa (jornada, organización del trabajo y remuneraciones). Paralelamente, disminuyeron las cláusulas que regulan las relaciones sindicales en las empresas como por ejemplo el derecho a la información.

3.2 Contenidos de los convenios colectivos de trabajo durante la crisis de 2001/2002

En líneas generales, desde mediados de 2001, cuando comienza a manifestarse con fuerza la crisis económica dejando atrás 10 años de estabilidad salarial, la negociación colectiva institucionalizada registró un descenso considerable. Además de disminuir cuantitativamente el universo de convenios y acuerdos colectivos que reglaban las condiciones generales de trabajo, un importante número de negociaciones orientadas a paliar los efectos de la crisis se enmarcaron en los denominados procedimientos preventivos de crisis (PPC), mecanismo institucional por medio del cual el sector gremial y el empresario llegaban a acuerdos consensuados que posteriormente homologaba el MTESS. Los PPC, que virtualmente reemplazaron a la negociación colectiva formal, sirvieron fundamentalmente como mecanismo para intercambiar estabilidad laboral por suspensiones y reducción de jornada, con la consiguiente reducción salarial²⁸.

De hecho, la industria automotriz no fue ajena a esta crisis tomando en cuenta por ejemplo, que el intercambio compensado con Brasil, donde se exportaban más o menos 250.000 unidades y se importaban otras tantas, quedó completamente desarticulado. En efecto, aunque para Brasil la caída no fue tan fuerte y la Argentina podía seguir exportando, se le hacía imposible traer los vehículos de Brasil para compensar.

Esta nueva situación transformó las estrategias sindicales y empresariales que no siempre tomaron un mismo rumbo. Al respecto, un gerente de una firma terminal sostenía ...*"a partir de 2001 se abrió un panorama distinto, te diría que nuestro gran desafío fue primero mantener la plantilla de gente. Hicimos unos cuantos acuerdos con SMATA que están en el Ministerio: encontramos soluciones cooperativas con el gremio donde pudiéramos afrontar la crisis ya que teníamos 700 operarios excedentes, hicimos unos acuerdos como traslados a Córdoba, prejubilaciones, certificaciones de competencia"*.

Por su parte, la UOM no desarrolló este tipo de acuerdos, sino que mantuvo la política de no negociar colectivamente. En palabras del dirigente gremial de una firma terminal esta situación de imprevisibilidad se describe como una época donde ...*"las empresas pasaron una situación terrible, en Peugeot casi estuvimos por cerrar (...), a nosotros se nos había caído la infraestructura, tuvimos que hipotecar todo"*, sometidos a una situación que no logró revertirse hasta el impulso recibido por parte de los decretos del PEN que revitalizan la negociación colectiva de la UOM después de casi 10 años.

Por último, la crisis también abrió un panorama nuevo para la negociación colectiva a partir de la aparición de nuevas formas de manifestación del conflicto social que

²⁸ Para dar una ejemplo de la magnitud de la crisis, en 2002 se homologaron 664 PPC a diferencia del 2001 cuando se pactaron 204 (Novick y Trajtemberg, 2005).

significaron, en parte, la pérdida de poder para los sindicatos o su resignificación, frente a delegados surgidos de los propios lugares de trabajo. Así, lo planteaba una funcionaria del MTESS para quien ...*“con la crisis de 2001 aparecen nuevas formas que empezaron con el famoso caso Brukman (...) el 20 de diciembre de 2001, con la toma de la planta, los delegados negociaron y pedían algo diferente al sindicato, una intervención diferente. Bueno, se viene repitiendo en distintas actividades, los vimos con la industria lechera, Terra-busi y otros con una modalidad similar”*.

3.3. Contenidos de los convenios colectivos y acuerdos suscriptos entre 2003 y 2005

“Yo te diría que la década del ‘90 terminó en el año 2005”

Directivo de una firma terminal

En base a la información obtenida de las entrevistas, se destaca de manera uniforme que el principal contenido negociado durante el período 2003-2004 es el salario. Más allá de corroborar esta afirmación con los datos estadísticos que se presentan a continuación, es interesante subrayar que la demanda de aumento salarial provino de uno de los sindicatos líderes en el sector, el SMATA en el marco de un conflicto gremial en 2005.

En opinión de funcionarios del MTESS *“a partir del conflicto del SMATA con las terminales de junio de 2005, que fue bastante arduo, todas llegaron a un mismo acuerdo, todas las firmas renovaron los convenios, todas empezaron a negociar, modificar escalas salariales. Incluso todas las autopartistas en idénticas condiciones que las terminales”*.

Coincide con esta argumentación, un directivo de una terminal *“el año pasado (2005) tuvimos un planteamiento distinto de nuestro sindicato, el SMATA, que llevando un poco adelante la línea de pensamiento de la CGT en general, hizo un reclamo salarial, sobre la recomposición de los salarios”*.

El resultado de esa demanda gremial se tradujo en la firma de un acuerdo de aumento de salario básico a \$2000 para la categoría laboral más baja. Afirmaba al respecto el directivo entrevistado: *“entonces firmamos un acuerdo, el sindicato hizo un acuerdo genérico para toda la industria, un salario básico de \$2000 y cada empresa terminal tuvo la libertad de ver de qué forma llegaba a esa suma”*.

En cuanto a las categorías que contempla el acuerdo es útil discernir entre las empresas que mantienen el CCT de 1988 y las otras. Entre las primeras, se pacta dicho acuerdo *“para la categoría 4 teníamos que llegar a \$2000. ¿Por qué? Porque de la categoría 1 a la 3 ya no hay personal, está subcontratado, las escalas 1, 2 y 3 tienen otra calificación laboral”*.

Así, este acuerdo básico fue negociado en un principio por las terminales VW, Mercedes Benz, Ford, GM y luego se extendió a otras como Renault. Si bien la terminal Peugeot tuvo un acuerdo salarial propio es indudable que también se sumó a la negociación en paralelo con el resto de las terminales. Desde el punto de vista de la escala salarial, los sectores terminales y autopartistas están en una realidad diferente respecto del lugar en que se ubican el resto de los subsectores como las concesionarias y los talleres mecánicos. La escala salarial de estos dos últimos es inferior a las otras.

Más allá de estas diferencias en las escalas salariales, el hecho más destacable radica en que durante el período 2003-2005, todos los subsectores estudiados renovaron sus CCT en forma parcial mediante acuerdos o completa como en el caso de Toyota.

Uno de los impactos más importantes de estos acuerdos se refleja en la opinión de un dirigente del SMATA: *"(...) nosotros hemos vuelto a los salarios que teníamos en el '88 en términos de poder de compra y planteamos a partir del año que viene un sueldo de \$2000 que con algunas variaciones se fue logrando hoy en las grandes automotrices"*.

También afirma un directivo de relaciones industriales: *"no olvidemos que la década del '90 llegó estrictamente hasta el 2001. La gran demanda de parte del sindicato y de los trabajadores fue el tema salarial desde 2001, (...) pero recién el año pasado (2005) modificamos los básicos de convenio."*

Por último, debe destacarse al respecto, que es el tema salarial el que está en el centro de las negociaciones como se evidencia en la entrevista con los dirigentes de la UOM, quienes valoran positivamente el retorno a las paritarias: *"con la negociación de paritarias, se ha hecho una muy buena negociación, no en cuanto a alcanzar una cifra voluminosa sino sobre la base de un proyecto técnico y sobre su posibilidad de implementación que es posible por la política actual del gobierno nacional. (...) cuando se empezó a discutir la categoría peón estaba en \$1,38 y hoy el peón común de cualquier rama está en \$4,02, así que en un lapso de tiempo de 2 años más o menos sufrió un incremento que fue más que determinante en la negociación."*

3.4. Análisis de los contenidos en los CCT y acuerdos

En esta parte del trabajo se considera un conjunto de cláusulas vinculadas a una serie de contenidos incluidos en la negociación colectiva. El propósito es demostrar, en estrecha relación con la opinión de los actores expresada en párrafos precedentes que si bien las cláusulas salariales son las que más se han negociado en el período, aquellas que se refieren a otros temas tales como las modalidades de contratación, jornada de trabajo y la conformación de comisiones de interpretación del convenio colectivo son también relevantes.

Las cláusulas han sido clasificadas en tres categorías: salariales, relaciones laborales y participación sindical y condiciones de trabajo²⁹. Esta clasificación se efectúa tomando como base los CCT y acuerdos firmados en el período 2003-septiembre de 2005. Incluye los 62 acuerdos que se han venido analizando en los capítulos precedentes y un total de 10 convenios colectivos homologados sólo durante 2003-2005.

3.4.1. Categorías salariales

Las categorías salariales incluyen cláusulas de negociación que combinan partes fijas definidas por la proporción del salario atribuible sólo a la presencia del trabajador en su puesto, cuyos montos, en general, permanecen sin alteraciones período a período.

²⁹ Se toman estas tres categorías del informe *Contenidos de la negociación colectiva durante 2004* publicado en Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos. Serie Estudios 2. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) Buenos Aires, agosto de 2005. Y de estudios previos de Novick y Trajtemberg, en los que fueron identificados cinco. Por su relevancia en este estudio se considerarán sólo estas tres.

Entre éstos: el salario básico, adicional por antigüedad, título, asignación por transporte y vacaciones, suma fija remunerativa y no remunerativa, plus por zona desfavorable y aumentos por decreto del Poder Ejecutivo. La parte variable del salario está compuesta por aquellos premios que se pagan en función del cumplimiento de objetivos por parte del trabajador. Esta remuneración está integrada por: adicional por asistencia y puntualidad, adicional por trabajo en turno rotativo y adicional sujeto a normas de rendimiento (productividad, calidad, etc.).

Como se puede observar en el cuadro 9 el 78% de los acuerdos y convenios homologados entre 2003 y 2005 incluyeron al menos una cláusula de índole salarial. Los convenios y acuerdos del subsector productor de materias primas y el de autopartes tuvieron una proporción de negociaciones superior a la media de todos los subsectores. Sin embargo, el sector de terminales tuvo una mayor cantidad de negociaciones en términos absolutos (18) con respecto a los otros subsectores.

Se establecieron distintos métodos para mejorar los ingresos de los trabajadores. El más utilizado, en todos los sectores fue la fijación de una nueva escala salarial, que se presentó en el 62,5% de las homologaciones del período. Los nuevos valores fueron impulsados por la política salarial del gobierno, a través de los incrementos establecidos por decreto.

Las formas de pago en *viáticos* y *vales alimentarios*, que poseen menores alícuotas de contribuciones patronales³⁰, se aplican en más de un 29% de las negociaciones. Asimismo, las bonificaciones extraordinarias estuvieron presentes en el 24% de las negociaciones. Este tipo de bonificación se abona por única vez o por un período limitado de tiempo y se establece como monto fijo o como porcentaje sobre algún concepto de la remuneración.

Las *cláusulas de absorción* son las que establecen que los incrementos salariales otorgados por convenio o por acuerdo colectivo pueden ser tomados a cuenta de futuros aumentos establecidos exclusivamente por el gobierno. Al respecto, se observó que un 33% de las negociaciones del período otorgó aumentos salariales contra la posibilidad de que los incrementos futuros que dispusiese el Poder Ejecutivo pudieran ser absorbidos por las nuevas escalas salariales.

Los incentivos salariales tuvieron una aplicación limitada en el semestre: los *premios por antigüedad*, *productividad*³¹ y *presentismo*³² se pactaron en un 14%, 10% y 6% de las negociaciones respectivamente. Estos incentivos persiguen el objetivo de lograr un mejor aprovechamiento de la mano de obra, recompensando, por ello, al trabajador.

³⁰ Los vales alimentarios tienen una menor alícuota de contribución patronal y los viáticos quedan exceptuados de esta obligación contra entrega de comprobantes.

³¹ Los aumentos de productividad permiten otorgar aumento de salarios y de rentabilidad, sin necesidad de afectar al consumidor vía aumento de precios.

³² Se premia la asistencia y también la puntualidad.

CUADRO 9
Cláusulas salariales

	Terminales (sobre 24 negociaciones)	Autopartes (sobre 39 negociaciones)	Concesionarios (sobre 4 negociaciones)	Materias primas (sobre 5 negociaciones)	Total (sobre 72 negociaciones)
	Nº	Nº	Nº	Nº	Nº
Escala salarial	13	26	2	4	45
Clausula absorción	7	17	0	0	24
Viáticos	1	5	2	0	8
Vales alimentarios	13	7	1	0	21
Productividad	4	2	0	1	7
Presentismo	0	4	0	0	4
Bonificación extraordinaria	9	7	0	1	17
Antigüedad	0	6	1	3	10
Cláusulas salariales	18	31	2	5	56

Fuente: elaboración propia en base a convenios y acuerdos homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

A fin de mostrar en la práctica cómo estas cláusulas que resumen componentes fijos y variables del salario junto con los incrementos salariales establecidos por decreto del PEN representan efectivamente los salarios de convenio en el sector automotriz³³, se analizan a continuación los resultados de la negociación en términos de composición y niveles o montos.

Composición de los salarios de convenio: remunerativos vs. variables

Para considerar la composición del salario conformado de convenio, es necesaria la descomposición de la remuneración entre la parte fija y la variable. Como se mencionó, la remuneración fija está compuesta por: salario básico, adicional por antigüedad, título, asignación por transporte y vacaciones, suma fija remunerativa y no remunerativa, plus por zona desfavorable y aumentos por decreto del Poder Ejecutivo.

Mientras que la remuneración variable está integrada por adicional por asistencia y puntualidad, adicional por trabajo en turno rotativo y adicional sujeto a normas de rendimiento (productividad, calidad, etc.)³⁴.

³³ La información de los salarios de los trabajadores en el sector automotriz, además de obtenerse por los convenios colectivos de trabajo homologados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, actas-acuerdo intermedias, se alcanzan con las disposiciones gubernamentales que constituyeron la política salarial del Poder Ejecutivo para el sector privado desde el año 2002 (Decretos 1273/02, 2641/02, 905/03, 392/03, 1347/03, 2005/04 y 1295/05 publicado en octubre de ese año).

³⁴ No todos los conceptos que integran la remuneración variable del trabajador fueron computados a los fines de este trabajo, en parte, por carecerse de la información apropiada que permitiera medirlos, como por ejemplo los pagos de horas extras.

Se observa que 19 salarios conformados³⁵ no contemplan ningún concepto de los considerados variables en sus valores, mientras, que los 23 restantes incorporaron algún concepto de remuneración variable. El porcentaje de participación de la remuneración variable en el salario conformado oscila entre un 2% y un 24%. La gran mayoría de estos últimos corresponden al nivel de empresa.

Otro aspecto relevante de análisis es la composición del salario entre la **parte remunerativa** y la **no remunerativa**. La primera es la parte del ingreso del trabajador que será tomada como base para el cálculo de distintos institutos laborales: el sueldo anual complementario, la licencia vacacional, las horas extras, los días feriados, la indemnización por antigüedad y preaviso, entre otros. Asimismo, sobre dichos conceptos el trabajador deberá efectuar aportes, reduciendo su ingreso neto, y el empleador deberá pagar contribuciones a la seguridad social, elevando el costo laboral. Por otra parte, los conceptos no remunerativos no conllevan una prestación laboral y, si bien se originan con motivo del vínculo laboral, son independientes de las obligaciones del contrato de trabajo. No se encuentran sujetos a aportes y contribuciones de la seguridad social. Sin embargo, por algunos de ellos se deben pagar contribuciones, aunque conservan su naturaleza no remunerativa.

Un 45% (19 unidades) de los convenios colectivos analizados tienen en su salario conformado algún componente no remunerativo. Básicamente se trata de vales alimentarios o tickets canasta, asignación por transporte o algún otro tipo de beneficios sociales y sumas fijas no remunerativas. Con respecto a este último ítem, se observa que una proporción importante de negociaciones otorgaron aumentos que adoptaron la forma de sumas fijas no remunerativas que se pagaron por única vez o por un período limitado de tiempo.

La participación de los montos no remunerativos se ubicó entre el 1% y el 18% del salario conformado, con los porcentajes más elevados en las empresas terminales del complejo automotriz. Asimismo, estos ítems se pactaron principalmente en convenios de empresa (con la excepción de la negociación de concesionarias) y fueron negociados por el Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (con la excepción de un convenio de empresa de la industria del vidrio).

Nivel o monto del salario conformado de convenio³⁶

A partir de la metodología adoptada (ver ANEXO) fue posible obtener los salarios conformados de cada convenio colectivo y unidad de negociación en el sector. Se realizaron distintos agrupamientos en función de: a) sindicato que negoció; b) subsector al que pertenecen las firmas; c) ámbito de negociación y d) categoría profesional de los trabajadores.

a. Nivel del salario conformado según sindicato:

- Los mayores salarios, por encima de \$2000, corresponden a los trabajadores de

³⁵ Como se explica en el ANEXO se relevó la información salarial de un total de 31 convenios colectivos a partir de los cuales se elaboraron 42 indicadores de salarios distintos, 18 de actividad y 24 de empresa.

³⁶ Los niveles de cada agrupamiento que se presenta en esta sección se obtuvieron a partir de los promedios simples de los salarios conformados.

la industria química y petroquímica (acumuladores eléctricos) y al convenio del personal superior de DaimlerChrysler, con acuerdos salariales vigentes desde 2004 y 2003 respectivamente.

- En el segundo grupo, se ubican los salarios de los trabajadores representados por SMATA –Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor– equivalente a \$1753,3 si se contabiliza el promedio de los cuatro subsectores. Luego se sitúa la UOM –Unión Obrera Metalúrgica– con \$1694,8 y ASIMRA –Asociación de Supervisores de la Industria Metalúrgica– con \$1574,7. El primer sindicato tiene el mayor salario conformado de este grupo, sin embargo, se observa una gran disparidad en relación con los salarios vigentes de cada convenio, que se encuentra entre \$1112 (Car One) y \$3333 (CCT 14/89). Por otra parte, en la industria metalúrgica se observan mayores salarios para los obreros que para los supervisores, diferencia que se debe a la inclusión en los primeros de los salarios del personal de Tierra del Fuego. Si se excluye a estos trabajadores (a los supervisores), puede afirmarse que para una misma rama de actividad, los trabajadores de este grupo tienen un salario conformado que se ubica por encima del de obreros en un porcentaje comprendido entre el 30% y el 50%.
- En el tercer grupo, se ubican los salarios del personal plástico (\$1454), de los trabajadores de la empresa FATE (\$1176), representados por el Sindicato Único de Trabajadores del Neumático Argentino y los de menor nivel para el personal obrero de la industria del vidrio (\$904). Los salarios normativos de los trabajadores del neumático, en general, no se determinan por la vía convencional, ya que no se registran homologaciones de las empresas del sector, con la excepción del CCT pactado por FATE y aplicable sólo a un grupo de estos asalariados.

b. Nivel del salario conformado **según subsector** como se observa en el cuadro 10:

Si el análisis se efectúa según el subsector productivo se observan diferencias significativas entre el sector terminal –\$2345³⁷– y el resto de los sectores: \$1507 en autopartes; \$1252 en concesionarias y \$1183 en materias primas³⁸.

Los salarios pactados en el **sector terminales** por el SMATA se ubican por encima de los negociados por la UOM. En terminales el salario de convenio promedio del SMATA como se mencionó es de \$2345, mientras que en la terminal Peugeot-Citroën el de la UOM es de \$1977. En **autopartes**, los niveles salariales son más bajos en ambos sindicatos: \$1472 en SMATA y \$1181 en UOM³⁹.

La diferencia porcentual entre el salario del sector terminal con respecto al salario de autopartes alcanza al 56%, mientras que con el sector concesionario se eleva al 87% y en relación al sector productor de materias primas casi lo duplica.

³⁷ En los acuerdos pactados por SMATA en 2005, se hace referencia a un salario mínimo de \$2000 para los trabajadores de la categoría más baja. Sin embargo, ese salario *testigo* es el que corresponde a la categoría 5 (de un total de 10) quedando las categorías restantes por encima de ese valor de \$2000.

³⁸ Este ordenamiento fue confirmado por funcionarios entrevistados en el MTEySS.

³⁹ No se considera en esta comparación los salarios de los trabajadores encuadrados en UOM de Tierra del Fuego (autopartistas y electrónica). Si se incluyeran los salarios normativos de UOM superarían a los de SMATA en el sector autopartista.

CUADRO 10

Nivel del salario conformado promedio *según subsector*

Subsectores	Salario conformado en \$
Terminales	2344,9
Autopartes	1506,6
Concesionarias	1252,4
Materias primas	1182,6

Fuente: elaboración propia en base a los datos que figuran como Anexo I. Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo / SSPTyEL.

- c. Nivel del salario conformado **según ámbito de negociación** como muestra el cuadro 11:

Los salarios pactados en el nivel de empresa se ubican un 20% por encima de los salarios pactados en el nivel de actividad. Esta diferencia puede obedecer a que en acuerdos de empresa, los salarios tienden a conectarse en forma estrecha con factores internos bajo control de la empresa (normas de productividad, de calidad, primas por ahorro de materiales, etc.) y, por ello, se aproximan en mayor medida a los cobrados efectivamente por los trabajadores.

CUADRO 11

Nivel del salario conformado promedio según ámbito

Nivel de negociación	Salario conformado en \$
Actividad	1474,5
Empresa	1769,8

Fuente: elaboración propia en base a los datos que figuran como Anexo. Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo / SSPTyEL.

- d. Nivel del salario conformado **según categoría profesional** de los trabajadores como evidencia el cuadro 12:

No se observan grandes diferencias entre los salarios de convenio promedio de los trabajadores de distinta calificación profesional. La diferencia nominal entre ambos promedios es de sólo \$46 o, alternativamente, un 3% en términos porcentuales. Las explicaciones que podrían justificar este comportamiento son: 1) en obreros y empleados se incluye el salario de los metalúrgicos de Tierra del Fuego y si se los excluyera aumen-

taría la diferencia al 7%; 2) los aumentos del Poder Ejecutivo fueron de suma fija y tendieron a disminuir las diferencias porcentuales entre los trabajadores de mayor y menor salario. Esto también podría estar indicando que cuando se negocian nuevos salarios se presta mayor atención a la equidad interna (las diferencias salariales entre las categorías de convenio) que a la equidad externa (las diferencias salariales entre los distintos convenios colectivos).

CUADRO 12

Nivel del salario conformado según categoría profesional

Categoría profesional	Salario conformado
Supervisores y personal superior	1678,6
Obreros y empleados	1632,2

Fuente: elaboración propia en base a los datos que figuran como Anexo I. Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo/SSPTyEL.

3.4.2. Categoría condiciones de trabajo

Las cláusulas sobre condiciones de trabajo integran los métodos de producción y de organización del trabajo. En esta categoría se examinan las cláusulas de tiempo de trabajo, los períodos de licencia (anual y especial), la definición de los puestos y la descripción de las tareas asignadas, que pueden contemplar la posibilidad de adjudicar más de una tarea o función a un puesto de trabajo por medio de la polivalencia y movilidad funcional. Asimismo, se encuentran en este grupo las cláusulas que hacen referencia a la capacitación y reentrenamiento del personal y los procedimientos y criterios para cubrir puestos vacantes y para ascender en la estructura jerárquica de la empresa. Por último, se incluyen las medidas que regulan las modalidades de contratación del personal que en la actualidad se reducen a las que posibilita la Ley de Contrato de Trabajo.

Como se advierte en el cuadro 13, dentro de las negociaciones de la industria automotriz en el período analizado, las cláusulas de condiciones de trabajo alcanzan a un 39% de las negociaciones. Dentro de esta clasificación, las que se presentan con mayor frecuencia son las referidas a jornada de trabajo y modalidad de contratación, cada una de ellas con un 21% de las negociaciones.

En lo que respecta a las cláusulas de jornada, los temas que más se reiteran son los que se refieren a su extensión, al horario en el que se realizan las tareas y los turnos que cumplen los trabajadores. En cuanto a la extensión, aparecen formas típicas y atípicas de medir la jornada. Por forma típica se entiende a aquella que no puede exceder de las 8 horas diarias o las 48 horas semanales como máximo. Mientras que por forma atípica se ubican las que se determinan en jornadas plurisemanales y anuales.

Las plurisemanales, como las que se encuentran en el CCT 408/05⁴⁰, son aquellas que

⁴⁰ Sindicato de Empleados de la Industria del Vidrio y Afines de la República Argentina con la Cámara Ar-

resultan de sumar las horas trabajadas durante tres semanas consecutivas y dividir las por tres (esta jornada no podrá superar las 48 hs. semanales en promedio). Las jornadas anuales se fijan en 2133 horas, las empresas disponen la reducción de jornada que puede ser compensada en otro momento con jornadas mayores. A este sistema se lo suele denominar “banco de horas” considerando que la empresa podrá disponer la reducción de jornada y la extensión produciéndose una compensación de las mismas.

En cuanto a los turnos de trabajo, se verifica que por lo general la empresa se reserva la posibilidad de organizar el trabajo en equipos y/o turnos, modificaciones que corresponden a lo establecido en la legislación. Son sólo algunos los que estipulan turnos en los acuerdos y convenios analizados, como por ejemplo el Convenio 730/05 “E” firmado por SMATA y Toyota Argentina.

Por otro lado, las cláusulas de licencia anual, las de categorías laborales y la descripción de tareas fueron pactadas en un 17% de los convenios y acuerdos analizados para cada una de ellas. Es de destacar que en una de las entrevistas realizadas con un dirigente sindical se plantea la compleja situación que se presenta con referencia a las vacaciones: *...“Acabamos de cumplir un acuerdo con Ford que alcanza a casi 2000 personas, de las cuales más de 100 tienen más de 35 días de vacaciones, más de 500 tienen 28 días y otros 500 entre 21 y 15 días, creo que tienen un día más de lo que plantea la ley”*. Esto plantea una situación compleja: una empresa que tendría que cerrar más de 35 días y una empresa que exporta no lo pueden hacer y queda en desventaja frente a otras fábricas nuevas que tienen 14 días de vacaciones y cierran la planta 14 días.

gentina de Fabricantes de Vidrio, la Cámara Vidrio Plano y sus Manufacturas, la Cámara Industrial Vidrio al Soplete, la Cámara Argentina de Industrias Ópticas y Afines y Cámara Argentina Minorista del Vidrio Plano.

CUADRO 13**Cláusulas de condiciones de trabajo**

	Terminales (sobre 24 negociaciones)	Autopartes (sobre 39 negociaciones)	Concesionarios (sobre 4 negociaciones)	Materias primas (sobre 5 negociaciones)	Total (sobre 72 negociaciones)	
	Nº	Nº	Nº	Nº	Nº	%
Capacitación	1	5	3	2	10	14
Modalidades de contratación	1	6	8	3	15	21
Jornada de trabajo	1	7	6	3	15	21
Licencia anual	1	7	3	3	12	17
Licencias especiales	1	6	1	2	9	13
Categorías laborales y descripción de tareas	1	7	3	2	12	17
Promociones, suplencias, reemplazos, vacantes	0	6	1	2	8	11
Movilidad y polivalencia	0	5	1	2	6	8
Reducción jornada- salario-suspensiones	0	2	2	2	5	7
Condiciones de trabajo	1	10	15	3	28	39

Fuente: elaboración propia en base a convenios y acuerdos homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

3.4.3. Relaciones laborales y participación sindical

Las cláusulas de relaciones laborales y participación sindical, son aquellas que revelan las principales tareas de los sindicatos como voz colectiva de los trabajadores manifestando y canalizando sus inquietudes a los empresarios. Se incluyen en este grupo aquellas que establecen la realización de reuniones bipartitas para el análisis de los aspectos de la organización del trabajo o como mecanismo de prevención y autocomposición de conflictos de intereses entre las partes (comisiones de interpretación del convenio, comisiones de seguimiento de conflictos, comisiones sobre seguridad e higiene, etc.). Asimismo, se relevan las cláusulas que regulan la actuación de los delegados del personal en la empresa, las contribuciones empresarias y los aportes del trabajador al sindicato que tienen distintos objetivos, entre otros, bienestar social y capacitación.

Las cláusulas sobre relaciones laborales, como se evidencia en el cuadro 14, tuvieron una presencia sustancialmente menor que en el caso de las salariales. En efecto, se muestra que sólo un 26% de los convenios y acuerdos incluyeron al menos una cláusula de este tipo en el período analizado. Así también, sólo las negociaciones de las autopartistas y concesionarias superaron la proporción de la media de las negociaciones (33% y 50% respectivamente).

La cláusula más frecuente es la que trata sobre las comisiones de interpretación, las

cuales estuvieron presentes en el 18% de las negociaciones. Estas comisiones, en su mayoría compuestas por representantes tanto del sindicato como de la parte empresarial, se crean para la interpretación y seguimiento del convenio colectivo de trabajo. Entre los convenios que incorporan este tipo de cláusulas, se encuentran por ejemplo el CCT N° 379/04 firmado entre SMATA y ACARA y el CCT N° 704/05 "E", suscrito por SMATA y la firma Master Trim de Argentina S.R.L.

Por otro lado, se revelan las cláusulas acerca de las **comisiones mixtas sindicato-empresa** sobre diversos temas como innovación tecnológica, higiene y seguridad laboral o aquellas que tratan sobre conflictos. En ambos casos, no muestran una cantidad importante de negociaciones, llegando sólo a un 8% y a un 4% respectivamente.

Por último se encuentran las cláusulas sobre regulación de las actividades sindicales con una presencia del 10% en las negociaciones del sector automotriz. Aquí se contemplan las regulaciones que determinan el número de delegados según el tamaño del establecimiento, las licencias gremiales y la cantidad de horas otorgadas para el cumplimiento de actividades sindicales, entre otras.

CUADRO 14

Cláusulas de relaciones laborales y participación sindical

	Terminales (sobre 24 negociaciones)	Autopartes (sobre 39 negociaciones)	Concesionarios (sobre 4 negociaciones)	Materias primas (sobre 5 negociaciones)	Total (sobre 72 negociaciones)	
	Nº	Nº	Nº	Nº	Nº	%
Aporte del trabajador	1	9	0	5	11	15
Comisión de interpretación	2	9	2	4	13	18
Comision mixta - conflictos	1	2	0	0	3	4
Comision mixta - org. trabajo y seguridad y medio ambiente	1	4	1	0	6	8
Cont. patronal	2	6	1	2	9	13
Delegados de personal	1	4	1	1	7	10
RR.LL. y particip. sindical	3	13	2	6	19	26

Fuente: elaboración propia en base a convenios y acuerdos homologados. Dirección de Estudios de Relaciones de Trabajo/SSPTyEL.

En síntesis, la década del '90 se caracterizó por una intensa negociación en la que predominó la firma de contenidos que pactaban la flexibilidad interna y externa, mientras que la crisis de 2001-2002 abrió un panorama diferente para la negociación que obligó a negociar suspensiones, reducción de la jornada laboral o despidos, tendencia que no se modificó hasta el período que comienza en 2003 y que se acentúa en 2005, a la luz de la reactivación económica y el impulso dado por los decretos del PEN a la negociación colectiva en general y a los salarios en particular.

CONCLUSIONES

El objetivo principal de este estudio ha sido analizar el marco actual de la negociación colectiva del complejo automotor en el que confluyen diferentes períodos históricos. A partir de la metodología adoptada, dicho análisis ha implicado responder: ¿cuáles son las diferencias y similitudes de la negociación colectiva en el sector hoy con relación a otros períodos históricos, en especial con los '90 y la crisis 2001-2002? y ¿cuáles son los contenidos que se incorporan en los convenios en la actualidad?

Como en la mayoría de los sectores productivos, los convenios y acuerdos colectivos firmados en el sector automotriz muestran que la tendencia de los últimos años ha marcado un aumento de la negociación colectiva. Las negociaciones colectivas en el complejo automotor combinan de manera compleja convenios por empresa y convenios de actividad, dinámica que incluye no sólo convenios y acuerdos institucionalizados homologados por el Estado sino también acuerdos no homologados.

Se comprueba que la tendencia al aumento de la negociación colectiva que se observa en la cantidad de CCT y acuerdos firmados en el período 2003-2005 implicó también el aumento de la cobertura convencional. Esto último es coherente también con un contexto como el actual de reactivación económica sectorial y crecimiento del empleo.

A diferencia de la década pasada en la cual los aumentos salariales estaban ligados a aumentos en la productividad o se realizaban por medio de actualizaciones salariales bajo la forma de tickets alimentarios, el crecimiento económico ha contribuido a que una gran cantidad de negociaciones haya tenido como principal demanda el cierre de la brecha entre los salarios de convenio y los salarios reales de los trabajadores.

Este resultado, es decir, el cierre de la brecha entre salarios reales y salarios de convenios en el sector ha sido impulsado por uno de los principales sindicatos, el SMATA y representa una de las diferencias más marcadas en materia de negociación colectiva respecto de los otros períodos. Esta diferencia se asocia a los cambios de estrategias entre los principales sindicatos del sector y permite atender al primer interrogante planteado ¿cuáles son las diferencias y similitudes de la negociación colectiva en el sector hoy en comparación con otras épocas?

En este sentido, en contraste con los '90 en que UOM y SMATA seguían senderos diferentes (atadas al convenio colectivo formalmente centralizado en el nivel de rama desde 1975 por parte de la UOM y caracterizada por la negociación por empresa el SMATA) ahora parece haber una convergencia de estrategias: por un lado el SMATA modifica su estrategia de negociación salarial, ya que si bien mantiene la política de negociar por empresa, centraliza sus demandas salariales en un nivel homogéneo para todas las terminales negociando un básico común de \$2000, lo cual tiene reminiscencias con el convenio "único" de la UOM, en lo que respecta a salarios.

Mientras que la UOM busca actualmente negociar un acuerdo marco y convenios particulares por rama de actividad, lo cual se parece en parte al SMATA (que tiene convenios por actividad en concesionarios y talleres). El hecho más destacable del último tiempo es la revitalización de la negociación colectiva de la UOM después de casi 10 años y el retorno de las paritarias en el sector.

Así también, se ha comprobado que el dinamismo propio del sector automotriz induce a que las relaciones entre las empresas y los sindicatos sean en realidad sumamente dinámicas y trasciendan en muchos sentidos las negociaciones salariales. En este sentido, se corrobora que tanto la UOM como el SMATA negocian modificaciones que no son estrictamente salariales en muchas ocasiones en el nivel de cada firma, así como acuerdos que no se homologan en el MTEySS pero que son indispensables para comprender la complejidad de la negociación colectiva y de las relaciones laborales en el complejo automotor.

La incorporación al análisis de otros subsectores y actores sindicales que también forman parte de la dinámica de las relaciones laborales en el interior del sector constató también la combinación de estrategias sindicales y empresariales de centralización/descentralización. En este sentido, se verifican algunos casos de empresas autopartistas que si bien mantienen un convenio de actividad para sus empleados, desarrollan acuerdos en el nivel de empresa con sindicatos de otras ramas.

Más allá de las diferencias y convergencias en las estrategias sindicales, uno de los hechos más significativos del último período 2003-2005 y que es común a todos los subsectores estudiados radica en la renovación de sus CCT, sea mediante acuerdos o incluyendo todo el CCT en particular. En tal sentido, es posible responder el segundo interrogante planteado, ¿cuáles son los contenidos que se incorporan en los convenios en la actualidad?

Como ha sido desarrollado, es coincidente la información obtenida en las entrevistas y en los datos provenientes de los CCT y los acuerdos analizados que revelan al salario de convenio como el contenido más negociado.

El análisis precedente permitió comprobar que entre los salarios pactados por cada sindicato, a noviembre de 2005, se observa que los montos mayores se sitúan en los convenios de los trabajadores químicos y en el del personal superior de DaimlerChrysler cuyo salario supera los \$2000.

Si el análisis se efectúa según subsector productivo, se observan diferencias significativas entre los salarios de convenio del sector terminal (\$2345) y los del resto de los subsectores (\$1507 en autopartes, \$1252 en concesionarias y \$1183 en materias primas). Los salarios pactados por SMATA también se ubican por encima de los negociados por UOM, tanto en la rama de terminales como de autopartes.

Por último, en la conformación de los salarios de convenio predominan los componentes fijos (salario básico, antigüedad e incorporación de los montos fijados por decretos del Poder Ejecutivo, entre otros) y una parte importante de los convenios colectivos contempla algún componente no remunerativo que reduce el costo laboral de las empresas.

En resumen, el subsector de las terminales, aunque concentra el menor número de personal del complejo automotor, es el que tiene los mayores niveles de salario de convenio.

BIBLIOGRAFÍA

- ADEFA (2003), Anuario Estadístico, www.adefa.org.ar
- BATTISTINI, OSVALDO (1998), "Un enfoque alternativo para el análisis del sistema de relaciones laborales." Ponencia presentada en el Congreso de ASET, Buenos Aires.
- BISIO Y FREYTES (1996), Las estrategias UOM-SMATA, Universidad de Quilmes.
- CASTILLO V., ROJO S., ROTONDO S. Y YOGUEL G. (2006), "La trama automotriz, dinámica del empleo y trayectorias laborales desde mediados de los 90's", DGEyEL, SSPTyEL, MTEySS.
- DELFINI, M. Y ROITTER, S. (2006), Las relaciones laborales en una trama automotriz argentina. Mimeo.
- JABBAZ, M. (2000), "Modalidades y estructura de la negociación durante procesos de cambio organizacional. Estudio comparativo en las industrias automotriz y siderúrgica argentinas." Ponencia presentada en el III CONGRESO LATINOAMERICANO DE SOCIOLOGIA DEL TRABAJO, Buenos Aires.
- KATZ, J (1986), Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana, BID/CEPAL/ CIID/ PNUD, Bs. As..
- KOSACOFF B., TODESCA J. Y VISPO A. (1991), La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil. CEPAL Documento de Trabajo nro.40, Buenos Aires.
- DELFINI, M; MILESI, D; MOTTA, J.; ROITTER, S. Y YOGUEL, G. (2004), "La trama automotriz argentina: reseña de la literatura", Mimeo.
- LUGONES, G; SIERRA, P. (1998), "Cambios en la industria automotriz en los 90's", Documento de Trabajo Nro 9, Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, Universidad de Quilmes.
- NOVICK M. Y TRAJTEMBERG D. (2005), "Los salarios en la negociación colectiva", Revista de Derecho Laboral, 2005-1, Ed. Rubinzal, Culzoni, editores, Buenos Aires.
- NOVICK M. Y WILKIS A. (2001), "El complejo automotor argentino a principios de siglo: crisis productiva y tensión en el sistema de relaciones laborales". Seminario FITIM-OIT-ACTRAV, Buenos Aires.
- NOVICK M., MIRAVALLS M. Y SENÉN GONZALEZ C. (1997), "Vinculaciones interfirmas y competencias laborales en la Argentina. Los casos automotriz y telecomunicaciones". En Marta Novick y María Antonia Gallart (Coord.) en Competitividad, redes productivas y competencias laborales, OIT, CINTERFOR.
- NOVICK, M. Y YOGUEL, G. (1999), "Espacios emergentes en la industria automovilística internacional: algunas evidencias del caso argentino". Paper presentado en el sixth international colloquium "New spaces in the world automobile industry", 4-5-6 june 1998, Paris-France.
- NOVICK, M; YOGUEL, G; MARIN, A (2001), "Tramas productivas, processos de inovação e tecnologias de gestão social: uma aproximação metodológica aplicada ao complexo automotor argentino" en Competitividade e Desenvolvimento: Atores e Instituições Locais, Nadya Araujo Guimarães e Scott Martin (organizadores) S.Paulo, Brasil, Editora do SENAC.
- NOVICK, M; CATALANO, A. M. (1996), "Reconversión productiva y estrategias sindicales en la industria automotriz argentina", Buenos Aires, Estudios del Trabajo N 11, Buenos Aires, ASET.
- NOVICK, M; CATALANO, A. M. (1998), "The Argentine Automotive Industry redefining Production Strategies, Markets and labor relations" en, Transforming the Latin American Automobile Industry, New York, Estados Unidos, M. E. Sharpe.
- NOVICK, M. Y D. TRAJTEMBERG (1999), La negociación colectiva en el período 1991-1999 Ministerio de Trabajo, Buenos Aires, Argentina.
- PALOMINO H. Y SENÉN GONZÁLEZ C. (1998), "Los sindicatos y el Sector Automotriz en la Argentina". Ponencia presentada en la Feria de Ciencias Sociales del Instituto de Investigación Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- PORTA F. (2004), "Estudio sobre salarios en la rama

- mecánico automotor de la Argentina", SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO. Documento preliminar de circulación restringida OIT.
- PROARGENTINA (2005); Estudios Sectoriales, Auto-
partes, Subsecretaría de la Pequeña y Me-
diana Empresa, Secretaría de Industria, Co-
mercio y PyMes, Ministerio de Economía y
Producción, República Argentina, www.pro-argentina.gov.ar.
- ROJO S. Y YOGUEL G. (2005), "La trama automotriz,
dinámica del empleo y trayectorias laborales
desde mediados de los 90's". Mimeo.
- SANO, DI MARTINO (2003), Tres casos de "japoniza-
ción" de la relación de empleo en Argentina,
Revista de la CEPAL N° 80.
- SENÉN GONZÁLEZ C., TRAJTEMBERG, D., VARELA, H. Y WALTER,
L., (2005), "Contenidos de la negociación co-
lectiva durante 2004" en Trabajo, ocupación y
empleo - Serie de Estudios Nro. 2, SSPTyEL.
- SZRETTTER H. (2003) "Formas de determinación de
salarios en el sector privado". OIT, Buenos
Aires.
- TRAJTEMBERG D., BERHÓ F., ATTORRESI P., LAUPHAN W.
(2005) "Encuesta de Relaciones Laborales"
Equipo Encuesta de Indicadores Laborales,
DGEyEL y CEIS, SSPTyEL, MTEySS.

ANEXO

CONVENIOS COLECTIVOS ANALIZADOS

Se tomó como criterio de análisis considerar sólo a los convenios colectivos que tuvieran una escala salarial cuya vigencia comenzara, por lo menos, a principios del segundo lustro de la década pasada. En función de este criterio adoptado es factible clasificar a los convenios colectivos en cuatro categorías mutuamente excluyentes:

1. CCT con escala salarial con vigencia anterior a 1995⁴¹.
2. CCT con escala salarial vigente entre 1995 y 2001: los únicos aumentos normativos contemporáneos se corresponden estrictamente con la política salarial del Poder Ejecutivo.
3. CCT con escala salarial vigente entre 2002 y 2005, que no incorporaron plenamente los aumentos establecidos por el Poder Ejecutivo.
4. CCT con escala salarial vigente entre 2002 y 2005, que incorporaron plenamente los aumentos establecidos por el Poder Ejecutivo: este grupo es el más numeroso y representa las unidades de negociación que exhiben un mayor dinamismo y, al mismo tiempo, se hallan a la vanguardia en la negociación de salarios.

En resumen, se relevó la información salarial de un total de 31 convenios colectivos a partir de los cuales se elaboraron 42 indicadores de salarios distintos, 18 de actividad y 24 de empresa, como se presentan a continuación:

CCT	Empresa	Sindicato	Vigencia
3/89E	Carraro SA	SMATA	01/07/2002
8/89E	Ford	SMATA	01/04/2005
8/89E	VW	SMATA	01/04/2005
14/89E	Mercedes Benz	SMATA	01/04/2005
27/88	FAATRA	SMATA	01/01/2005
27/88	Trico latinoamericana	SMATA	01/07/2005
78/89	Acumuladores eléctricos	Químicos	01/03/2004
031/91E	Spicer ejes pesados	SMATA	01/01/2004
148/95E	lochpe Maxion	SMATA	01/01/1999
224/97E	Mercedes Benz	Asoc. Pnal. Superior	01/11/2003
232/97E	United Technologies Automotive	SMATA	01/05/2005
233/94	Rama 8 (electrónica)	ASIMRA	01/10/2005
234/97E	Jhonson Control Automotive	SMATA	01/08/1997

⁴¹ Fueron excluidos del análisis por considerarse que los salarios se encuentran desactualizados por los efectos distorsivos de los procesos inflacionarios de comienzos de la década del '90 y del año 2002.

CCT	Empresa	Sindicato	Vigencia
253/95	SEVEL, CIFARA, CAIAC, CORMEC, AIM, CIM, CAMIMA (rama automotriz)	ASIMRA	01/10/2005
258/97E	Ferrosider	SMATA	01/09/1997
262/97E	Tecksid	SMATA	15/10/1999
285/98E	ZF	SMATA	01/01/2001
373/99E	FIAT	SMATA	01/06/2002
379/04	ACARA	SMATA	01/09/2005
407/00E	RIBLA	SMATA	01/01/2001
409/00E	Car One	SMATA	01/07/1999
429/01E	FATE	SUTNA	01/04/2001
434/01E	DaimlerChrysler	SMATA	31/05/2002
730/05E	Toyota	SMATA	01/05/2004
475/02E	General Motors	SMATA	01/04/2005
614/03E	Yazaki	SMATA	01/01/2004
665/04E	Pilkington	Vidrio (obrero)	01/04/2005
704/05E	Master Trim	SMATA	01/07/2004
260/75	ADIMRA-CAMIMA-FEDEHOGAR (electromecánica)	UOM	01/09/2005
260/75	AFAC-ADIMRA-CAMIMA-(automotriz)	UOM	01/09/2005
260/75	Peugeot – Citroën	UOM	01/07/2005
260/75	ADIMRA (carroceros)	UOM	01/09/2005
260/75	ADIMRA- CAIAMA (aluminio)	UOM	01/09/2005
260/75	AFARTE Electrónica (Tierra del Fuego)	UOM	01/10/2005
260/75	AFARTE Autopartes (Tierra del Fuego)	UOM	01/10/2005
275/75	Rama 1 (aluminio)	ASIMRA	01/10/2005
246/94	Rama 2, 6, 11 y 19 (mecánica electromecánica)	ASIMRA	01/10/2005
275/75	Rama 9 (carroceros)	ASIMRA	01/10/2005
395/04	Lámparas eléctricas	SOIVA	12/11/2004
395/04	Manufacturas del vidrio plano y biselado	SOIVA	12/11/2004
395/04	Industria madre	SOIVA	12/11/2004
419/05	Plásticos	UOyEP	01/10/2005

3

TRAMAS PRODUCTIVAS DE ALTA TECNOLOGÍA Y OCUPACION El caso de la soja transgénica en la Argentina¹

PRESENTACIÓN

El presente artículo detalla los resultados de un estudio piloto focalizado en el complejo de la soja, considerado como un caso que articula componentes de alta tecnología, precisamente biotecnología, en el seno de un conjunto de estudios dedicados a evaluar y ajustar el abordaje metodológico para el análisis de tramas productivas y clusters regionales.

El interés teórico y metodológico de la indagación del complejo de la soja, reside justamente en que se sitúa en la frontera del campo conceptual de la ocupación y el empleo tal como son definidos habitualmente esas nociones en las estadísticas respectivas. El enfoque de tramas productivas por su parte, trasciende también los límites sectoriales que sirven de marco tanto a dichas estadísticas como a las referidas a temas productivos y económicos en general.

INTRODUCCIÓN

La producción de soja y sus derivados se cuenta entre las actividades más dinámicas de la economía argentina. Habiéndose iniciado a mediados de los años 70 (cuando este cultivo comienza a tener, localmente, escala comercial), la cosecha 2004/5, trepó a poco más de 38 millones de toneladas lo cual explica casi el 50 % del total de la producción argentina de cereales y oleaginosas. Estimaciones del valor bruto de producción de la actividad primaria lo ubican en el entorno de los 16.500 millones de pesos corrientes, situándolas entre las de mayor facturación de la economía argentina. El grueso de la producción –ya sea grano o aceites y derivados– se exporta; las colocaciones externas del último año llegan casi a los 8.200 millones de dólares, lo cual significa algo menos de 1/3 de las ventas totales de la Argentina al exterior. Se trata de un sector que además tiene relevancia fiscal, especialmente por los impuestos al comercio exterior; en el año 2004, la actividad contribuyó con 580 millones de dólares de retenciones (Márgenes Agropecuarios, 2005).

¹ Este estudio fue realizado por Roberto Bisang y Sebastián Sztulwark, investigadores-docentes del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, en el marco del Programa Multisectorial de Preinversión II. Préstamo 925/OC-AR. Estudio 1.EG.59 “Estudios Estratégicos del Observatorio del Empleo y del Trabajo”. Durante su elaboración se realizaron consultas frecuentes y regulares con los otros investigadores del Estudio, Gabriel Yoguel y Graciela Gutman, y se tomaron en cuenta las observaciones de analistas y técnicos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y seguridad Social.

Este desempeño es sustentado por una base productiva y tecnológica conformada, a lo largo de la última década, por un nuevo paquete técnico y su consecuente modelo de organización de la producción. El primero de los temas está centrado en el uso masivo de semillas transgénicas y la siembra directa, mientras que el segundo gira en torno a una creciente separación de la propiedad de la tierra de quien desarrolla las actividades, lo que se traduce en una masiva contratación de servicios. La subcontratación es –en el caso argentino– una modalidad de larga data asociada a la forma inicial de reparto de tierras, el perfil de explotación agropecuaria, las leyes de arrendamiento y a otros factores.

Diversos trabajos recientes dan cuenta del dinámico proceso de difusión adaptativa de la soja transgénica –operada a partir de la segunda mitad de los años ‘90– y su relación con las transformaciones registradas en el agro argentino. Se trata de una experiencia inédita en el nivel internacional en términos de la velocidad de adopción del nuevo cultivo como base para la generación de ventajas competitivas que permiten una rápida inserción internacional (Bisang, R., 2003 a y b, Trigo E. et al, 2002; Ekboir J., 2003, Regúnaga M. et al., 2003).

Complementariamente, la etapa posterior de procesamiento industrial también evidencia un claro dinamismo. A *grosso modo*, desde mediados de los ‘90, en cada lustro se produjo una nueva oleada de inversiones sustantivas en la capacidad de molienda, que, en base a tecnologías de avanzada, acompaña a la creciente oferta de granos. A ello cabe acoplar el avance de las instalaciones portuarias para exportación con las correspondientes facilidades de logística y de transporte (Gutman, G. 2000; Gutman G. et al 2005).

Esta dinámica tiene, al menos, dos aspectos controversiales. El primero se refiere a los niveles de sustentabilidad (económica, ecológica, etc.) de estos desarrollos, mientras que el segundo gira en torno a la capacidad de la actividad sojera en su conjunto, de generar empleo a un ritmo tan dinámico como el evidenciado en el plano productivo y/o exportador (Pengue, W. 2000; Teubal, M. y Rodríguez, J. 2002; Llach, J. et al 2004; López, G. y Oliverio, G, 2003; Schvarzer, J. 2004).

En relación con el segundo aspecto, subyace la noción que los niveles de ocupación que genera la economía están relacionados directamente con los rasgos de la estructura productiva y menos con las regulaciones del mercado laboral. En tal sentido, la adopción de cambio técnico y otras razones han contribuido a modelar una nueva forma de organización de la producción agraria que tiene en la trama de la soja una de sus manifestaciones más relevantes.

Desde esta perspectiva el análisis de lo ocurrido en la trama de la soja resulta un caso analítico de interés dado que permite examinar:

- i. las relaciones entre los cambios tecnológicos y las modificaciones en la estructura productiva;
- ii. los procesos de generación de ocupación en el marco de las nuevas formas de organización del agro en su conjunto;
- iii. la debilidad/fortaleza del sistema público de captación de información referida a la cantidad, calidad y tipología de la ocupación generada.

El trabajo encuentra su justificación en dos dificultades existentes en la captación de la ocupación generada por la actividad en su conjunto.

La primera de ellas consiste en que las estadísticas habituales tienen como unidad de referencia el sector (o la “rama” si se apela a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme –CIIU– que se utiliza en el sistema de cuentas nacionales local). En el caso específico de la soja ésta se encuadra dentro de cultivos en el rubro actividades primarias. Sin embargo, la producción (e industrialización) de la soja se desarrolla en base a un tramado de agentes económicos y actividades más amplio que incluye, los proveedores de insumos (semillas, biocidas y demás), servicios agropecuarios (siembra, cosecha, fumigación y otros), transporte, almacenamiento, logística y las etapas estrictamente industriales. La posibilidad de abordar el estudio de este tramado mediante la utilización de la matriz de insumo producto enfrenta algunas limitaciones importantes. Los datos disponibles de dicha matriz corresponden al año 1996 (elaborados en 1997), fecha previa a parte importante del cambio tecno-productivo en la trama de la soja (por ejemplo, la liberación comercial de la soja transgénica se produce en 1996 y comienza a difundirse masivamente desde 1998). La introducción de un nuevo paquete tecnológico implica un cambio en la estructura de producción que le resta precisión explicativa a la matriz de insumo producto.

La segunda dificultad se refiere a la tendencia de una parte de las estadísticas públicas a asociar ocupación con puestos de trabajo formalizados a través de una relación salarial (trabajo asalariado). En el caso bajo análisis, especialmente en el nivel de las actividades económicas primarias, enfoques de este tipo captan parcialmente la creciente modalidad de desarrollar dichas actividades bajo diversas formas de contratos mercantiles, no laborales. De esta forma las estadísticas captan parcialmente las nuevas realidades en el marco de la emergencia de nuevas modalidades de trabajo. Como estas últimas se extienden también a otras actividades además de las primarias, las dificultades conceptuales se agudizan, al punto de no ser poco frecuentes los enfoques que plantean una “crisis de la relación salarial” para abordar el tema.

El propósito central del trabajo es consiste en debatir los problemas metodológicos que habitualmente se encuentran cuando se desea analizar producciones agropecuarias organizadas de esta forma en base a los instrumentos y conceptos tradicionales de medición. El análisis específico de la trama de la soja, permite ejemplificar los problemas antes mencionados, aunque conviene plantear de antemano algunas limitaciones del abordaje propuesto. En primer lugar, las estimaciones aquí referidas a la ocupación generada por las actividades vinculadas con la soja no contemplan las reducciones que eventualmente puedan haberse generado en otras actividades que compiten con ésta por el uso de la tierra, lo cual demandaría un análisis integral del tema ocupación en el sector agropecuario en su conjunto. En segundo lugar, en el enfoque aquí adoptado, la ocupación se trata de manera homogénea sin discriminar: i) su forma contractual, sean asalariados permanentes, remuneraciones en base a porcentajes de producción según resultados e independientes de la cantidad de trabajo, u otras; ii) la cantidad de horas de trabajo; iii) la calidad del trabajo. En función de ello, las estimaciones que se presentan son de corte tentativo, advirtiéndose la inconveniencia de su comparación con los habituales estimadores de empleo.

En función de lo expuesto, el presente estudio:

- i. abandona la perspectiva del sector como unidad de análisis para focalizar en el concepto de trama y,
- ii. se centra en el conjunto de puestos de trabajo que en ella se generan, independientemente de su caracterización económica, jurídica y/o fiscal.

Ello lleva a incluir estimaciones de los niveles de ocupación tanto en la actividad primaria, efectuadas por el dueño de la tierra o por el contratista, como en las actividades de servicios de provisión de insumos (aguas arriba), en el almacenamiento, el transporte, las actividades de procesamiento industrial (molienda para obtener aceites y derivadas) y la posterior logística que sustenta la exportación. Se excluyen taxativamente, las actividades industriales posteriores (alimentos balanceados, leche de soja, lecitinas y otros derivados de la molienda de la soja y de sus aceites), como asimismo la actividad portuaria asociada a las exportaciones de aceites y subproductos.

El trabajo está centrado en:

- i. establecer los posibles circuitos de producción en el interior de la trama de la soja;
- ii. identificar a las empresas que operan en cada etapa/sector, estimando su pertenencia a la trama de la soja, dado que en muchos casos se comparten actividades con otros cultivos;
- iii. estimar la ocupación para dichas empresas según fuentes públicas y otras de corte secundario.

Se estructura de la siguiente forma: en el capítulo 1 se pasa revista a la evolución productiva reciente de la trama de la soja; a continuación el análisis gira en torno a los cambios ocurridos últimamente en dicha trama para terminar delimitando los diversos circuitos de la actividad. Ello permitirá, en el capítulo 3, efectuar una estimación de la ocupación para cada uno de los componentes del conjunto de la trama, como paso previo a las conclusiones donde se detallan los resultados del trabajo.

I. LOS INICIOS DE LA TRAMA DE LA SOJA EN LA ARGENTINA

1. Punto de partida: la introducción de la soja convencional en la Argentina

La soja fue introducida en la Argentina como un cultivo nuevo a partir de inicios de los años '70. Los primeros desarrollos se habían llevado a cabo dos décadas antes en la Estación Obispo Colombres de Tucumán en un intento por encontrar cultivos sustentables capaces de reemplazar al monocultivo de la caña de azúcar. A fines de los años '60 el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) establece un programa de mejoramiento y adaptación de distintas variedades; ubicado inicialmente en Pergamino y luego trasladado a la estación experimental de Marcos Juárez; este fue uno de los programas de generación de semillas adaptadas a las condiciones del medio local que permitiría la posterior difusión masiva del cultivo. En paralelo otros desarrollos fueron impulsados por algunos semilleros locales (AAPRESID, 2002). El tema fue impulsado enérgicamente desde la Secretaría de Agricultura en 1973 a través de un proyecto nacio-

nal que aunó los esfuerzos privados con los públicos. Las primeras producciones significativas datan de mediados de los años '70 y se ubican en la zona este de Córdoba y sur de Santa Fe, en clara competencia por tierras dedicadas casi con exclusividad al cultivo del maíz.

El dinamismo inicial fue impulsado por dos elementos concurrentes:

- i. la reducción en la rentabilidad del esquema de producción previo, basado en un cultivo anual, con escasa fertilización, técnicas de implantación convencionales y eventuales rotaciones con la ganadería, y
- ii. una creciente demanda externa por granos oleaginosos (Obstchatko, E., 1996).

La producción comenzó a tomar impulso a lo largo de los años '70 sobre la base de un esquema convencional de implantación: roturación de la tierra (arado, rastra, siembra, rastra) y del uso (paulatinamente creciente) de un paquete de herbicidas selectivo para cada conjunto de malezas. Otras labores complementarias consistían en aplicaciones para combatir otras plagas (pulgonos, chinches, etc.). Ello sentó las bases para las prácticas extendidas de fumigaciones, que no eran habituales en el agro local.

Las primeras cosechas sustantivas de oleaginosas se destinaron casi exclusivamente a la exportación bajo la forma de granos, ante el escaso desarrollo de la molinería local. Las empresas dedicadas a la molienda fueron una derivación de aceiteras dedicadas al algodón, el girasol, el maní y, en menor medida, el maíz. Unas pocas, eran emprendimientos nuevos en la actividad, asociados con el comercio de granos u otras actividades primarias. Se habían desarrollado durante décadas como respuesta a la demanda interna y se ubicaban geográficamente en cercanías de las zonas de producción.²

La producción de granos creció rápidamente hasta ubicarse, a inicios de los '80, en valores productivos promedios que oscilaban los 4 millones de toneladas por año. A partir de allí el modelo cambió sustantivamente cuando se verifica la concurrencia de varios elementos:

- i. una política de restricción a las exportaciones de granos en simultáneo con una tasa de protección efectiva atractiva que facilita las colocaciones externas de aceites y *pellets*;
- ii. facilidades crediticias, impositivas y de promoción industrial;
- iii. un mercado internacional con demanda creciente y precios en ascenso.

La respuesta productiva en el nivel primario fue un rápido crecimiento que llevó a duplicar la producción a lo largo de la década. Se verificó una co-evolución entre la producción de granos y la expansión de la capacidad interna de molienda, atraídos por el dinamismo del comercio internacional y las condiciones regulatorias internas.

A fines de los ochenta, aún en el marco de una tendencia positiva y desde una perspectiva de largo plazo, comenzó a avizorarse cierto estancamiento productivo relacionado con: los vaivenes de la demanda internacional (en precios y cantidades), las intervenciones sobre los precios relativos (con las retenciones y los juegos de aranceles

² Estas lógicas guiaron el desarrollo de empresas como Aceitera Gral. Deheza, Vicentín, Buyatti, Oleaginosa Moreno e incluso Bunge y Born.

sobre insumos/producto), el fin del “reemplazo fácil” por otros cultivos (como el maíz), e, incluso, los primeros síntomas de agotamiento de los suelos.

Ello creó las bases para la posterior difusión de un paquete tecnológico, ahorrador de costos, conformado por la siembra directa, el uso de semilla transgénica resistente al glifosato, el reemplazo de varios herbicidas por el glifosato y un uso mayor de los fertilizantes.

2. Difusión de tecnología y cambio estructural: la soja transgénica y otras innovaciones

La situación mejoró parcialmente en los primeros años de la década de los '90 como efecto de mejoras en los precios relativos (quita de retenciones, reducción de aranceles a la importación de insumos, etc.), lo cual se tradujo en mayores saldos productivos. A mediados de los noventa y en el marco de un clima expansivo, con fuertes inversiones y creciente endeudamiento del sector, el modelo entró en una fase de crisis a partir de una severa reducción de los precios internacionales sumado a la paulatina apreciación cambiaria interna. En ese momento se libera a la venta la semilla de soja transgénica y se termina de articular el paquete tecnológico que se complementa con la siembra directa (SD) y el creciente uso de fertilizantes.

El nuevo paquete tecnológico se difundió rápidamente dando lugar a una re configuración productiva cuyo resultado concreto fue la ampliación de la producción de granos. Esto último fue acompañado por nuevas inversiones en la industria de la mollienda lo cual reforzó el modelo traccionado por la demanda internacional.

En el nivel productivo, el promedio de los 12 millones de toneladas de la primera mitad de los '90, fue rápidamente superado, a punto tal que en 2002 se había duplicado la producción respecto de 5 años atrás.

CUADRO 1

Evolución de la producción de soja en la Argentina. 1970/2005 –has, litros, toneladas y porcentajes–

Campaña	Total siembra (Ha)	Siembra directa (Ha)	Siembra directa / Total (%)	Consumo glisofato (eq. litros)	Soja RR (Ha)	Soja RR versus soja TOTAL (%)	Producción TOTAL soja (Tn)
1970/71	37,700	0	0	s/d	0	0	59,000
1971/72	79,800	0	0	s/d	0	0	78,000
1972/73	169,440	0	0	s/d	0	0	272,000
1973/74	376,700	0	0	s/d	0	0	496,000
1974/75	369,500	0	0	s/d	0	0	485,000
1975/76	442,500	0	0	s/d	0	0	695,000
1976/77	710,000	0	0	s/d	0	0	1,400,000
1977/78	1,200,000	0	0	s/d	0	0	2,500,000
1978/79	1,640,000	0	0	s/d	0	0	3,700,000
1979/80	2,100,000	0	0	s/d	0	0	3,500,000
1980/81	1,925,000	0	0	s/d	0	0	3,770,000
1981/82	2,040,000	0	0	s/d	0	0	4,150,000
1982/83	2,362,000	0	0	s/d	0	0	4,000,000
1983/84	2,920,000	0	0	s/d	0	0	7,000,000
1984/85	3,300,000	1,000	0	s/d	0	0	6,500,000
1985/86	3,340,000	1,500	0	s/d	0	0	7,100,000
1986/87	3,700,000	6,000	0	s/d	0	0	6,700,000
1987/88	4,413,000	22,000	0	s/d	0	0	9,900,000
1988/89	4,670,000	50,000	1	s/d	0	0	6,500,000
1989/90	5,100,000	80,000	2	s/d	0	0	10,700,000
1990/91	4,966,600	280,000	6	s/d	0	0	10,862,000
1991/92	5,040,000	445,000	9	s/d	0	0	11,310,000
1992/93	5,319,660	775,000	15	100,000	0	0	11,045,400
1993/94	5,817,490	1,350,000	23	250,000	0	0	11,719,900
1994/95	6,011,240	1,670,000	28	500,000	0	0	12,133,000
1995/96	6,002,155	2,150,000	36	762,000	0	0	12,448,200
1996/97	6,669,500	2,859,500	43	1,263,000	36,735	1	11,004,890
1997/98	7,162,250	3,250,000	45	2,852,000	1,756,000	25	18,732,172
1998/99	8,400,000	3,782,500	45	4,543,000	4,800,000	57	20,000,000
1999/00	8,790,500	5,016,000	57	6,097,000	6,640,000	76	20,206,600
2000/01	10,665,000	6,658,800	62	82,350,000	9,290,000	87	26,882,912
2001/02	11,639,240	8,670,000	77	81,499,870	11,080,556	92.5	30,000,000
2002/03	12,606,845	s/d	78	s/d	12,001,716	95	34,818,552
2003/04	14,526,606	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	31,576,752
2004/05	14,400,000	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	38,400,000

Notas: * Valores estimados para 2004/5. ** La zona sombreada del cuadro indica los años con cultivos de soja transgénica.

Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA y AAPRESID.

CUADRO 2

Evolución Exportaciones y precios internacionales de soja. 1980-2005 –miles de dólares y dólares por tonelada–

Año	Granos de soja	Aceite de soja	Pellets de soja	Total	Precio FOB grano	Precio FOB aceite
1980	s/d	53,422	s/d	53,422	271.85	518.67
1981	s/d	35,914	s/d	35,914	272.10	465.67
1982	s/d	72,431	s/d	72,431	233.74	412.25
1983	s/d	133,528	s/d	133,528	241.40	494.75
1984	850,339	282,195	s/d	1,132,534	269.78	701.17
1985	581,813	301,340	s/d	883,153	214.49	544.92
1986	487,905	210,364	s/d	698,269	197.91	311.67
1987	264,309	226,958	s/d	491,267	204.08	317.58
1988	549,002	408,121	s/d	957,123	286.83	423.83
1989	120,431	334,371	s/d	454,802	258.34	416.67
1990	685,579	413,703	s/d	1,099,282	229.06	425.67
1991	470,800	231,260	s/d	702,060	220.78	416.83
1992	641,258	520,532	1,208,951	2,370,741	220.30	396.42
1993	544,877	593,607	1,238,726	2,377,210	239.07	442.83
1994	690,365	844,149	1,145,873	2,680,387	239.33	586.17
1995	535,731	927,544	1,022,242	2,485,517	238.38	604.58
1996	587,603	877,070	1,984,046	3,448,719	290.36	514.98
1997	138,626	1,010,778	2,044,097	3,193,501	291.92	544.75
1998	642,471	1,441,957	1,740,667	3,825,095	236.33	609.50
1999	503,502	1,205,868	1,800,299	3,509,669	186.00	402.50
2000	772,875	906,547	2,169,399	3,848,821	193.50	311.50
2001	1,239,173	1,000,267	2,401,056	4,640,496	182.00	312.92
2002	1,113,493	1,280,165	2,568,408	4,962,066	201.43	420.42
2003	1,836,468	2,003,451	3,266,499	7,106,418	246.75	517.25
2004	1,729,907	2,230,238	3,603,421	7,563,566	291.92	533.58
2005	2,263,720	2,109,597	3,792,324	8,165,641	247.55	466.00

Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA.

Las nuevas condiciones de precios relativos, sumado al favorable contexto internacional, dieron como resultado un nuevo dinamismo productivo que lleva a la actividad a niveles superiores a los 38 millones de toneladas. Los registros de la campaña 2004/5 triplican a los de una década atrás.

Este comportamiento fue el resultado de:

- i. la difusión masiva de un nuevo paquete agronómico articulado por la semilla transgénica (y complementado por la siembra directa y el uso de fertilizantes y herbicidas);

- ii. la consolidación de una nueva forma de organización de la producción –la trama– incluyendo ahora no sólo la actividad primaria sino también la industria y los servicios (con los consecuentes impactos sobre el nivel y la tipología de la ocupación);
- iii. las favorables condiciones de precios relativos;
- iv. la preexistencia de una base tecnológica, productiva y empresaria.

Estos aspectos son las razones estructurales que subyacen a la generación de ocupación en la trama de soja. En el próximo capítulo analizaremos los aspectos sustantivos de estos temas, comenzando por la parte primaria y concluyendo con la industrial.

II. LAS MODIFICACIONES RECIENTES EN LA ESTRUCTURA DE LA TRAMA DE LA SOJA

1. Introducción

La agricultura es una de las actividades más antiguas de la humanidad; su desarrollo fue simultáneo con la sedentarización. Unida su evolución a la de los hábitos alimentarios y a la necesidad de autosustentación, desde los inicios de la actividad, el control de la tecnología radicaba en los conocimientos tácitos del productor. Las vicisitudes climáticas, las especificidades de los suelos y climas en el ámbito regional y otros elementos (incluso de corte cultural), hicieron que el grueso de las tecnologías de proceso sea difícilmente codificable y con ello similares, en sus dinámicas de generación y difusión, a otras de corte industrial. La denominada “revolución verde”³ modificó parcialmente esta lógica de funcionamiento con la introducción de tres elementos que provenían de otras actividades (tanto productivas como científicas):

- a. la mecanización de la actividad,
- b. el uso de fertilizantes (para suplir/mejorar los suelos) y biocidas (para controlar a los competidores y/o depredadores),
- c. los mejoramientos de las genéticas de semillas a partir de la selección –por métodos naturales– a fin de centrar las producciones en variedades que mejor se adapten a las múltiples especificidades de los diversos climas y suelos.

La conjunción de estos tres factores introdujo un salto en la productividad sustentada en una determinada forma de organización de la producción y de especialización/ coordinación con las etapas subsiguientes de la cadena productiva. A nivel primario se generaron explotaciones con una mayor capitalización de equipos, tierras, creciente relevancia del conocimiento tácito de coordinación de las actividades internas y el desarrollo de técnicas específicas de cultivos, tales como la roturación como base de implantación, el uso de semillas híbridas fertilizantes y biocidas de control, etc. En cuanto a la articulación de la cadena productiva, la producción primaria se mantuvo independiente

³ Fue, a grandes rasgos, la contracara de la denominada revolución industrial en su fase fordista. Al igual que en el caso de la industria, el nuevo modelo agrícola operó sobre la base de una fuerte especialización de la maquinaria, una reducida gama de productos, la serialización de la producción, una tendencia constante al logro de grandes volúmenes y un modelo productivo muy integrado y con escasa flexibilidad.

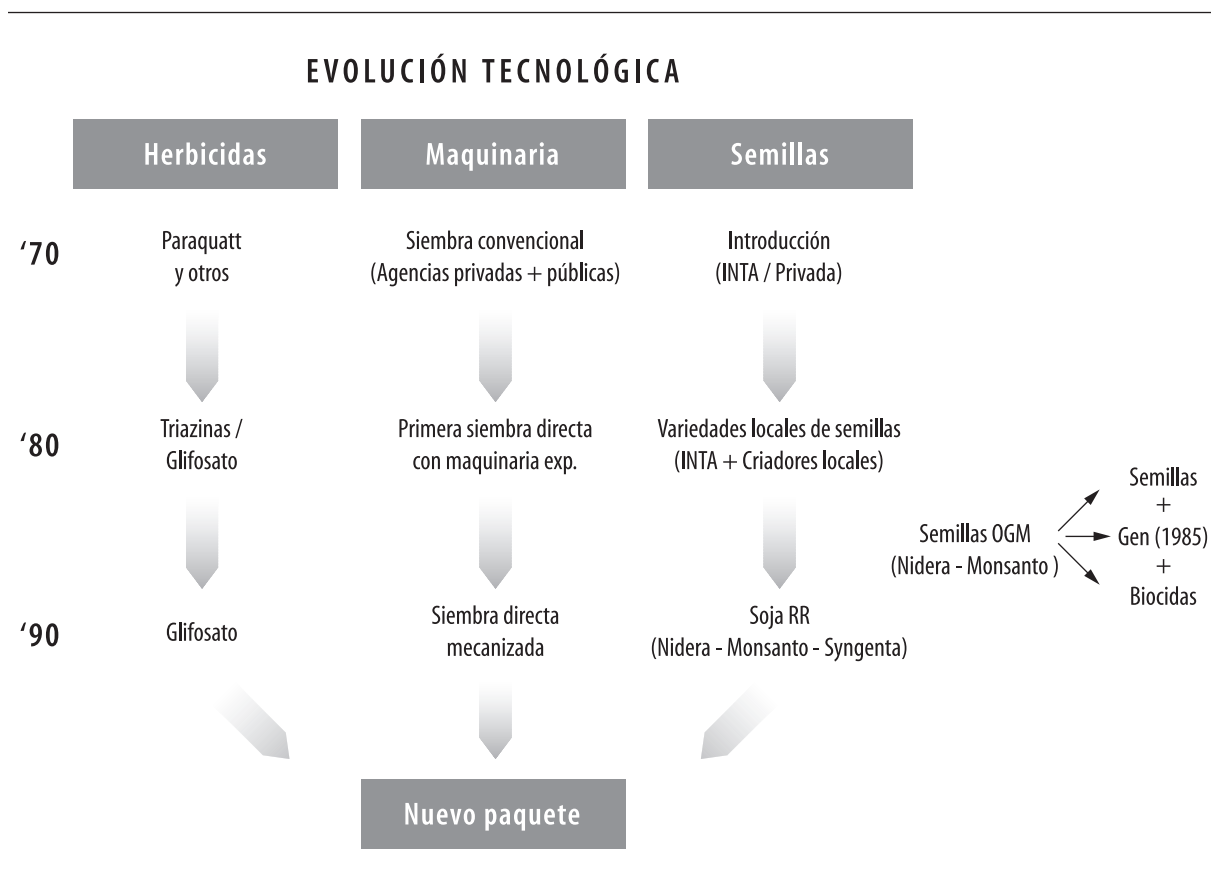
de la industrial y relacionada con ésta, casi exclusivamente vía transacciones de mercado, e intermediada por la “bisagra” del almacenamiento, el acopio y el acondicionamiento, como etapa específica.

Desde el punto de vista de la ocupación, la unidad productiva primaria exhibía una elevada integración vertical, dado que el grueso de las actividades se realizaba internamente y con equipos propios, y sólo se contrataban externamente las labores de fumigación, trilla, recolección y parte del almacenaje. Este perfil de empresa agropecuaria constituye el epicentro del sistema de medición del empleo, incluyendo tanto a la ocupación asignada a los propietarios, como al empleo asalariado, sea éste formal y estable o transitorio.

En suma, por un lado, existía una clara división entre las actividades primarias y las etapas posteriores (industria y/o servicios) y, por otro, el grueso de las actividades primarias se desarrollaban “tranqueras adentro” y con recursos propios.

Este modelo tecnológico y productivo comenzó a cambiar lentamente a fines de los años '80 dando paso a otro que se instaló definitivamente desde mediados de los '90. El nuevo modelo tecno-productivo es el resultado de un sendero evolutivo que en lo tecnológico tiene la secuencia del gráfico siguiente.

GRÁFICO 1



Fuente: Bisang R. y Campi M. (2005)

El resultado de esta evolución es un nuevo paquete técnico que sustenta el rápido desarrollo de la soja. Dicho paquete fue coevolucionando con un modelo productivo de rasgos distintos al preexistente, afectando la cantidad y el tipo de ocupación que genera.

Necesariamente ello replantea la conformación de la trama en su conjunto y le imprime un dinamismo particular en el contexto de un sector ineludiblemente integrado al comercio internacional. En la fase industrial los cambios no son menos relevantes pero si coincidentes en el sentido general.

2. Hacia un nuevo paquete tecnológico en el cultivo de la soja: los insumos

2.1. Semillas transgénicas. La producción de semillas de soja en la Argentina tiene como orígenes los esfuerzos oficiales de diversas instituciones y algunos pocos y acotados planes privados. Habiéndose consolidado la producción a lo largo de varias décadas fue modelándose un mercado con un creciente predominio de la oferta privada y del uso de semilla propia por parte de los productores. El resultado es la presencia de un conjunto de empresas semilleras locales, de distintos tamaño, que cubren una amplia gama de variedades y cuentan con sus respectivas redes de distribución.

El uso de la moderna biotecnología en esta actividad tiende a cambiar radicalmente el perfil previo. Inicialmente los primeros desarrollos de semillas transgénicas resistentes a un herbicida, el glifosato, se centraron en una variedad de soja altamente compatible con las condiciones imperantes en el denominado cordón maicero argentino. La nueva semilla contiene un gen resistente al mencionado herbicida que, incorporado a la semilla de soja, da como resultado una planta resistente al mismo: el uso de glifosato combate las malezas pero no ataca a la soja transgénica⁴. En todos los casos, el desarrollo original fue efectuado en el exterior, mientras que localmente, se hicieron los ensayos de adaptación de acuerdo con las normas regulatorias argentinas. La difusión de estos desarrollos (vía las posteriores liberaciones comerciales) fueron posibles dada la existencia de un laxo sistema de propiedad intelectual (no patentabilidad del gen ni de la nueva semilla) y por el carácter de la propia semilla⁵. En años posteriores –vía inversiones externas tanto en esta actividad como en las redes de distribución y en la producción de herbicidas y fertilizantes asociados– ingresaron y/o consolidaron su presencia, las restantes grandes empresas internacionales (Monsanto, Syngenta, Dow Agrosience, Bayer Crop, etc.).

Ello dio lugar a un esquema de oferta caracterizado por: i) la existencia de un número muy acotado de empresas multinacionales con un fuerte potencial económico, complementados por empresas locales más modestas en términos de recursos, equipamiento y masas críticas de investigadores; ii) clara tendencia a conformar ofertas tanto de semillas como de fertilizantes y paquetes completos de herbicidas y biocidas, bajo el concepto de paquetes integrados; iii) la creciente incorporación de los canales comerciales como parte de las actividades de las empresas productoras de semillas.

⁴ Facilita el uso de la siembra directa, dado que el uso del glifosato permite “secar” por un cierto lapso todas las plantas pre existentes y permitir el implante de nuevas semillas con una escasa competencia inicial.

⁵ Se trata de una semilla autógama, cuya reproducción posterior no altera sus características básicas iniciales.

2.2. Fertilizantes y herbicidas. Compatible con el uso de semillas transgénicas y en el marco de la configuración de un nuevo paquete técnico, la oferta de fertilizantes y herbicidas cobró un marcado dinamismo en la última década. Los cambios operados en los años noventa dieron como resultado un mercado local muy dinámico que, en su conjunto, terminó abasteciéndose de una decena de grandes firmas (cada una de las cuales tiene fortalezas en un producto determinado) con sus consiguientes redes nacionales de distribución (Mercado 1999, Oliverio G., Segovia F. y López G., 2004).

El dinamismo de la demanda activó el desarrollo de la importación para algunos productos, mientras que en otros, ello se tradujo en un fuerte impulso al desarrollo local. Al amparo de los precios reducidos y las amplias reservas de gas varios proyectos industriales para la producción de fertilizantes fueron lanzados en la primera mitad de los años noventa y entraron en producción reciente.

2.3. Maquinarias y equipos. El desarrollo masivo de esta actividad fue inducido por la difusión del modelo de agricultura mecanizada que comenzó a extenderse en la economía local durante los años '60 y '70, en el marco de una elevada integración de actividades en el interior de la explotación, especialmente en las etapas de laboreo. En este modelo, habitualmente el productor tipo realizaba las tareas de arado, escardillado, fumigaciones, siembra y otras complementarias con equipos propios; el eje de estos equipamientos era el tractor. Es decir generaba ocupación "in house" atribuible a la actividad primaria.

Pero a lo largo de las últimas dos décadas la tendencia hacia una mayor contratación externa tiende a modificar el perfil de la demanda derivada de maquinarias y equipos agrarios, en línea con la introducción de nuevos cultivos (como la soja) y técnicas de proceso. El nuevo modelo requiere un parque de herramientas caracterizados por: i) mayor potencia en los tractores; ii) el desarrollo del mercado de máquinas de siembra directa y de equipos (de arrastre o autopropulsados) de fumigación claramente asociados con las nuevas tecnologías de proceso en los cultivos de la soja.

La adopción de ambos equipamientos implica una mayor escala económica, a la vez que introduce a los contratistas como demandantes dinámicos que amortizan a corto plazo los equipos e introducen una mayor rotación del capital. Esto necesariamente replantea el perfil previo de la ocupación.

2.4. Siembra directa (SD). La tecnología de siembra directa fue impulsada a inicios de los años '60 en los Estados Unidos. Su desarrollo en las economías latinoamericanas, en particular en Brasil, la Argentina y Paraguay, se produce a lo largo de los ochenta como: i) una vía para detener y paliar los procesos crecientes de degradación de los suelos y ii) una forma de reducción de costos (Ekboir J., 2003; AAPRESID, 2004; INTA, 2004).

La nueva técnica consiste en la implantación de la semilla sin la necesidad de roturar la tierra, realizar las tareas posteriores de emparejado, la consiguiente siembra y los procesos necesarios y posteriores de cobertura. En su lugar, la técnica –que involucra el uso de las máquinas de siembra directa– implanta en un sólo procedimiento la semilla a través de la apertura y posterior aplastamiento de un surco único. Para que ello sea posible es necesario reducir al máximo la competencia de otras especies, desarrolladas

o de potencial desarrollo; ello conduce a la necesidad de su eliminación previa. En este caso es relevante el uso de herbicidas de amplia cobertura y fácil aplicación y escaso efecto residual; en tal sentido, el glifosato reemplaza al conjunto de otros herbicidas utilizados previamente. El uso de los herbicidas queda, de esta forma, “atado” a la nueva técnica; más aún, si se desea que la planta crezca rápidamente la técnica se complementa con los diversos tipos de fertilización.

2.5. Hacia un nuevo paquete agronómico. La conjugación de diversos elementos –desde la semilla transgénica hasta la siembra directa, pasando por las maquinarias, los herbicidas y los fertilizantes– fue conformando un nuevo paquete agronómico en el marco de cambios que abarcan tanto el proceso de producción como la propia estructura empresarial del sector primario.

La nueva tecnología de proceso de producción, que conjuga el uso de la semilla resistente al glifosato, con la fumigación, la siembra directa y la fertilización permite, entre otros aspectos: i) reducir los costos operativos de implantación y control de malezas (Peiretti R., 1999); ii) acortar el ciclo de laboreo con lo cual facilita la complementación de los cultivos⁶ (y/o su ampliación); iii) redefinir el paquete de conocimientos tácitos de los productores que ahora se ven obligados a operar con una nueva técnica (a la cual contribuyen varios oferentes externos de insumos, “revalorizando” tramos de la actividad que están fuera de la órbita primaria) trae aparejado demandas adicionales de capacitación y aprendizaje para las labores “primarias”.

La adopción creciente de este paquete tecnológico tiene su correlato en la forma de organización de la actividad y, consecuentemente, en la cantidad, ubicación, calidad y perfil de la ocupación generada.

2.6. Formas de organización de la producción primaria: de la provisión de insumos a los contratistas.

A lo largo de los años 60 y 70 y en el marco de la difusión de la denominada “revolución verde”, la incorporación de tecnología en la actividad primaria fue guiada por la mecanización, los oferentes de semillas y la actividad de organismos públicos y privados (principalmente en lo referido a proceso). Parte sustantiva del paquete tecnológico era armado –según las especificidades propias– por el productor. Pero a partir de los años ‘90, la incorporación de la biotecnología/siembra directa a las producciones de alimentos, tiende a transformar dicho modelo de organización de la producción primaria. Dado el perfil del nuevo paquete agronómico se requiere de la participación de diversas disciplinas y del uso de técnicas avanzadas, habitualmente ajenas al conocimiento de los tradicionales oferentes de semillas, maquinarias e incluso de los propios productores. Ahora, la provisión de eventos depende de un número limitado de compañías internacionales que preponderantemente realizan el desarrollo original (aislamiento de genes y otras técnicas) en el exterior y luego lo adaptan a las variedades locales⁷. Mien-

⁶ Aplicado a la soja, ello potencia: i) el ciclo soja-trigo; ii) permite el cultivo en nuevas zonas (donde los ciclos son cortos); iii) revaloriza variedades ya desarrolladas que se aplican a nuevas zonas de cultivo o que facilitan la articulación con otros cultivos.

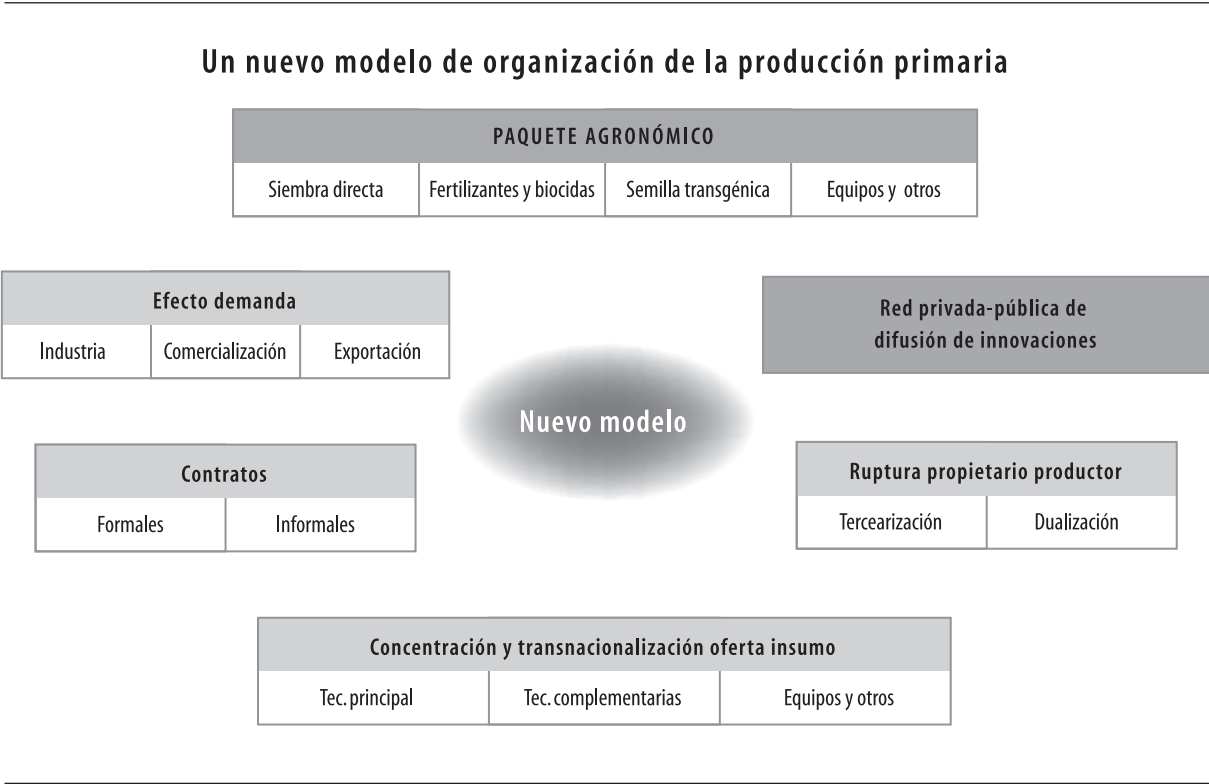
⁷ Este hecho reconfiguró la anterior situación, en la que la provisión de semillas estaba distribuida entre productores locales e internacionales con una fuerte participación del INTA.

tras que los semilleros locales tienen control de las variedades específicas a los climas y suelos locales, las mega compañías internacionales (Monsanto, Bayer, Syngenta, y otras) detentan el control del conocimiento y la tecnología genómica. De esta forma, el mercado proveedor de semillas y otros insumos queda configurado por: i) una cantidad reducida de empresas multinacionales con fuerte potencial económico y el dominio de las mejores técnicas, y ii) un número acotado de empresas privadas locales e institutos públicos de investigación, que dominan las variedades específicas adaptables a las demandas particulares de las diversas regiones del país.

La tendencia a concentrar la oferta de un conjunto de insumos que proviene de diversos orígenes sectoriales, genera como contrapartida modificaciones en los circuitos comerciales que se articulan con el usuario final. Los “paquetes” de insumos que ofrecen las empresas se conforman a partir de la oferta de semillas, los herbicidas asociados y los fertilizantes, e incluyen asesoramiento con respecto a técnicas de uso. De esta forma se configura una red de comercialización que, además, se convierte en canal de difusión de conocimientos, sean éstos codificados vía insumos, o tácitos a través de asesoramiento directo.

Como resultado de la creciente sofisticación del paquete agronómico, se traslada parte del poder de decisión desde el productor al oferente de los insumos.

GRÁFICO 2



Fuente: Bisang 2003 b.

A su vez, la introducción de los nuevos cambios tecnológicos y de organización, fundamentalmente, la adopción del doble cultivo y de la siembra directa y la mayor difusión de la soja, fue simultánea con un mayor peso de un conjunto de agentes económicos denominados genéricamente **contratistas**.

La categoría de contratistas engloba una diversidad de situaciones, que tienen en común el hecho de ser dueños de capital (maquinarias y circulante) y conocimiento y de desarrollar (total o parcialmente) la actividad, sin necesidad de poseer tierras. Ello implica una separación entre quienes poseen la tierra y quienes la trabajan, marcando una diferencia sustantiva con respecto al previo modelo que tendía a la integración vertical. La consolidación reciente de los contratistas responde a diversas razones:

- i. las mayores escalas técnicas, económicas y de conocimiento;
- ii. la presión del mercado por reducir costos y maximizar rendimientos;
- iii. la tendencia al doble cultivo que requiere de mayor sofisticación y cantidad de tareas (y por lo tanto de equipos), lo cual hace crecer la complejidad técnica del paquete en su conjunto;
- iv. la particular situación de endeudamiento/restricción financiera de los productores tradicionales de la segunda mitad de los años '90 cuando se conjugan las ofertas que luego conformarían un nuevo paquete agronómico;
- v. el desarrollo previo de subcontratistas que remonta al modelo agropecuario y al sistema de arrendamientos y reparto de tierras del siglo XIX.

En esta nueva estructura productiva, se acentúa la importancia de la relación entre los dueños de las tierras y quienes realizan todo o parte del proceso productivo a través de los contratos. El contrato regula el vínculo entre propietario, arrendatario y contratista, según el caso. Ello significa que estructuralmente se genera ocupación no necesariamente asalariada.

La lógica general que domina el desarrollo y la consolidación de los contratistas tiene varias aristas:

- a. la necesidad de una elevada rotación de maquinarias y equipos;
- b. los riesgos de la actividad;
- c. cierta volatilidad y corto plazo en las relaciones (muy asociado a la variabilidad de los precios internacionales y a las variaciones climáticas);
- d. una demanda de mano de obra flexible, con posibilidad de movilidad territorial y con disposición a establecer contratos.

Se trata de unidades operativas que por un lado conservan la lógica de la producción primaria –dada la relación de su actividad con los temas climáticos y los tiempos biológicos de los cultivos–, pero, por otro, giran en torno a la lógica industrial de una rápida rotación del capital fijo (especialmente en casos donde la actividad se sustenta con financiación bancaria). Una y otras razones inducen que un factor clave del éxito comercial de sus actividades se relacione con la utilización de la mejor tecnología disponible de producto y proceso.

3. El sistema de transporte y almacenaje

Así como la producción primaria se relaciona con la provisión de insumos a través de una vasta red comercial, lo hace también aguas abajo a través de las etapas de almacenamiento, transporte y acopio para llegar a la fase industrial.

La magnitud de las transacciones convierte al transporte en una etapa vital en diversas fases: i) desde la chacra (salida de máquina a las tolvas) hasta el sistema de almacenamiento; ii) desde los silos de almacenaje a las empresas de molienda y iii) desde las empresas industriales a los posteriores destinos (el grueso de los cuales son los diversos corredores portuarios de exportación).

En esta actividad el grueso del transporte es automotor, lo cual plantea una logística compleja en las cercanías de las localizaciones de las plantas de molienda que, a su vez, son coincidentes con los corredores portuarios.

La actividad de almacenamiento es otra etapa clave. En este caso existen distintas categorías: i) el silo de chapa construido en la chacra de los productores; ii) los silos en manos de acopiadores; iii) los silos de las empresas de molienda de soja; y iv) los silos bolsa⁸. Dado que la cosecha tiene un fuerte componente estacional y que la industria opera a ritmo constante y de acuerdo con la atracción de la demanda, el sistema de almacenamiento tiene un rol crítico, no sólo para regular los flujos físicos de insumo-producto, sino en las decisiones de compra venta de granos tanto desde la perspectiva financiera del productor como de la industria. En buena medida, parte de este problema queda acotado por el uso masivo y creciente de los silos bolsas, tanto en el nivel de los productores como en algunos casos de los propios acopiadores. Obviamente, el desarrollo de la tecnología de los silos bolsas aplicado a la soja y a otros cultivos, indujo el desarrollo de otra red de contratistas que brindan tanto el servicio de embolsado como el de desembolsado; asimismo induce el desarrollo de los fabricantes de máquinas de embolsado.

4. El procesamiento industrial de la soja⁹

Los principales productos que se obtienen del procesamiento de los granos oleaginosos son aceites para el consumo humano y harinas para la elaboración de alimentos para animales. El procesamiento industrial da lugar, asimismo, a otros subproductos alimenticios y no alimenticios. Otro derivado con importante potencial de desarrollo es el biodiesel, hidrocarburo obtenido a partir de aceites vegetales –y/o también grasas animales–, que se puede usar puro o mezclado con gasoil en cualquier proporción, en cualquier motor diesel. En todos los casos los desarrollos corresponden a procesos altamente mecanizados donde resulta crucial el control de los flujos de ingreso de materia prima, el egreso de productos y subproductos y las actividades de mantenimiento¹⁰.

⁸ La capacidad de almacenaje total para todos los granos ascendía, en el año 2004, a 40,9 millones de toneladas que representaban cerca del 60% de la cosecha del país. Existen más de 2.700 plantas de acopio. Esto implicó un incremento de la capacidad de almacenaje total del país del 64 % en el período 1984/2004 (ONCCA, 2005).

⁹ En base a Gutman G., Lavarello P. y Cesa V. (2005).

¹⁰ El carácter de *commodity* de los productos centrales del complejo (aceites a granel y harinas) y los bajos márgenes que se obtienen en la comercialización internacional impulsan en forma sostenida aumentos en las escalas de las plantas procesadoras y esfuerzos tendientes al logro de mayores eficiencias (reducciones de costo). Esta tendencia se impone en los principales países productores, convirtiendo la escala en una importante barrera a la entrada de nuevas firmas.

Se trata de una actividad industrial intensiva en capital, donde la productividad se asocia con la velocidad de circulación de flujo insumo/producto¹¹.

La industria se desarrolló rápidamente en el nivel local a partir de inicios de los '80 como resultado de la conjunción de una abundante provisión de granos, un mercado internacional demandante, precios relativos favorables y el ingreso de capitales externos. La expansión de las industrias de molienda de granos oleaginosos en las últimas dos décadas estuvo impulsada por las fuertes inversiones en el sector realizadas, en primer lugar, por las grandes empresas transnacionales¹² de la molienda y del comercio exterior de granos y oleaginosas, y en segundo lugar, por grandes grupos nacionales. Como resultado de este desarrollo, la molienda de granos oleaginosos en la Argentina es una industria tecnológicamente moderna, con una fuerte concentración técnica y económica, que la coloca entre las más avanzadas en el nivel mundial, y una fuerte especialización en el procesamiento de soja y girasol. Las principales características de la industria molturadora en la Argentina son: i) elevados tamaños de planta, superiores a los de sus principales competidores en los mercados mundiales, Brasil y EEUU¹³; ii) producciones volcadas a la exportación; iii) importancia (aunque decreciente) de empresas de capitales nacionales (Gutman G., 2000; Gutman G. y Lavarello P., 2003; Gutman G., Lavarello P. y Cesa V., 2005; López, 2004).

¹¹ Las producciones de aceites crudos y harinas de soja y girasol están tecnológicamente asociadas, por lo que pueden producirse en las mismas plantas industriales. Son tecnologías ampliamente difundidas, y pueden ser adquiridas a través de la compra de equipos disponibles en los mercados internacionales y nacionales (plantas llave en mano).

¹² A lo largo de este informe se utiliza indistintamente el término empresa trasnacional (TN) y empresa multinacional (EMN).

¹³ La capacidad de procesamiento de las fábricas aceiteras argentinas superará en el corto plazo a la de sus pares de los EE.UU. (capacidad de unas 160.000 toneladas diarias), China (similar a la de EE.UU.) y Brasil (alcanzará entre la actual y la que tiene en construcción unas 145.000 toneladas diarias). Esto es así porque a las 100.000 toneladas diarias de capacidad que las industrias aceiteras argentinas registraban en agosto de 2004, se sumarán con las inversiones anunciadas en los últimos meses, unas 64.000 toneladas.

CUADRO 3

Principales fábricas de aceites vegetales de soja y girasol en actividad¹

Firma	Origen del capital	Cantidad de establecimientos (Soja y girasol)*	Capacidad de crushing teórica en 24 hs (en ton.)	Participación (% sobre total)	Refinación en 24 hs.
Bunge	EMN	3	13.700	14,2%	200
Cargill	EMN	3	12.700	13,2%	0
Louis Dreyfus	EMN	1	12.000	12,4%	0
Vicentin	GN	2	11.000	11,4%	0
AGD/Grupo Urquía	GN	3	10.500	10,9%	500
Molinos Río de la Plata (Perez Companc)	GN	2	8.700	9,0%	500
AGD/Bunge (Terminal 6 Industrial SA)	EMN/GN	1	8.000	8,3%	0
Glencore/Moreno	EMN	3	5.150	5,3%	0
Buyatti (Vicentin opera 2/3)	GN	2	4.414	4,6%	100
Nidera	GN	2	4.200	4,3%	0
Molino Cañuelas S.A.C.I.F.I.A	GN		1.200	1,2%	200
Total seleccionado			91.564	94,8%	
Otras			5.000		
Capacidad total de molienda soja y girasol²			96.564	100,0%	

Notas: ¹ No se consideran las plantas dedicadas exclusivamente a la molienda de otras oleaginosas.

² Estimado. Algunas plantas procesan también otras oleaginosas.

EMN: grandes empresas multinacionales; GN: grandes empresas nacionales.

Fuente: Gutman G. et al, 2005

En suma, la fase industrial está conformada por un número acotado de grandes empresas –varias de ellas subsidiarias de empresas multinacionales– con plantas de tamaños y eficiencias operativas que se ubican entre los mejores estándares internacionales, operan de forma continua y con una afinada logística tanto en la provisión de insumos (granos) como en la salida del producto (aceites y pellets). Por sus características intrínsecas se trata de actividades intensivas en capital, lo cual, en términos relativos, generan poco empleo.

III. CRITERIOS PARA UNA ESTIMACION DE LA OCUPACION GENERADA EN LA TRAMA DE LA SOJA

1. La trama de la soja y sus derivados

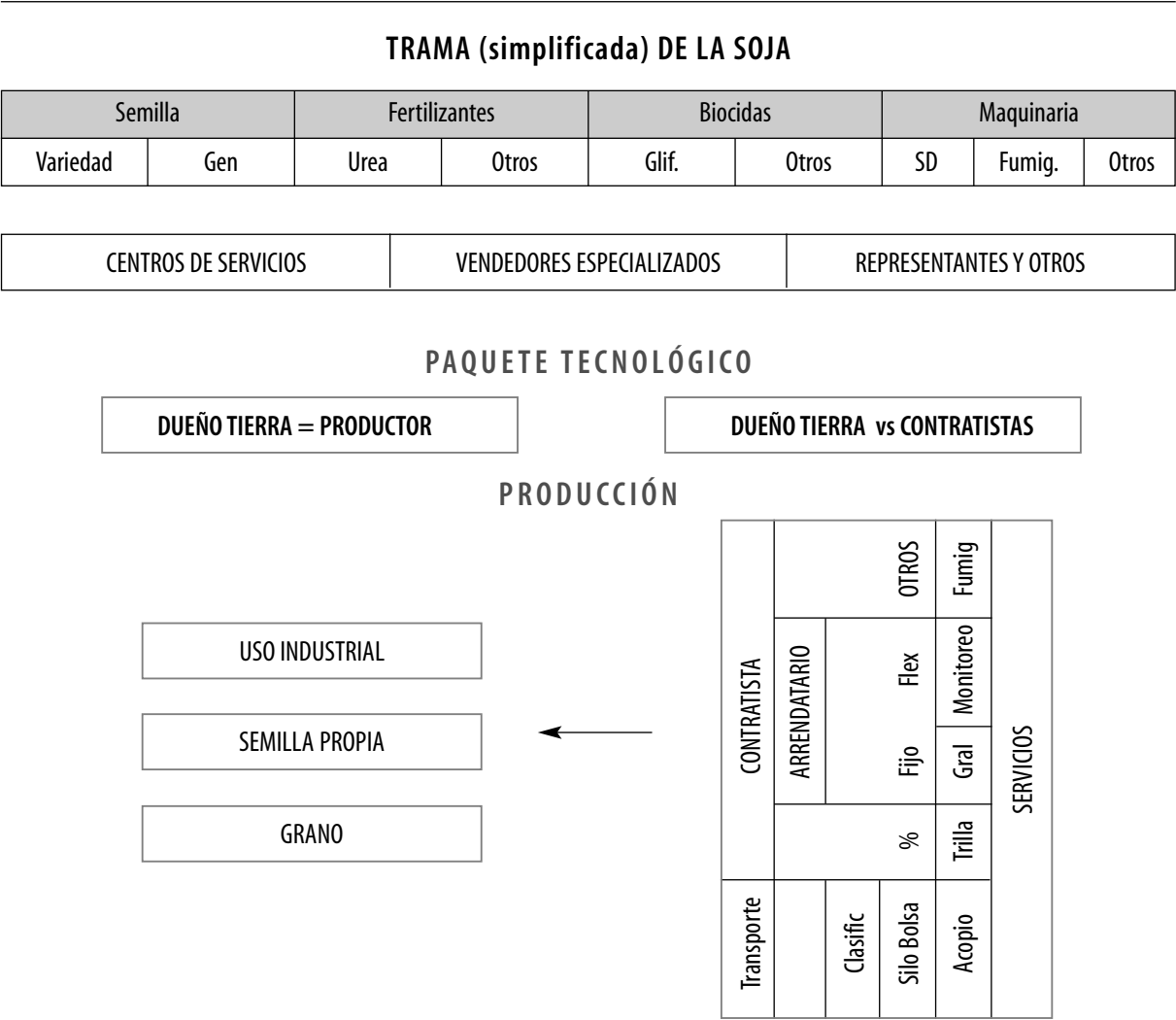
La producción de soja y sus derivados industriales conforma un denso tramado de relaciones y etapas productivas que involucra una gran cantidad de agentes económicos. Para estimar la **ocupación** generada por la actividad bajo análisis, impulsada por los cambios técnicos y la nueva forma de organización de la producción descriptos previamente, deben considerarse dos aspectos complementarios e intrínsecos de la estructura productiva:

- a. la trama en su conjunto como objetivo de análisis; ello deriva en la necesidad de estimar –vía fuentes secundarias– la ocupación generada en cada uno de los segmentos de la misma;
- b. la ocupación generada independiente de las formas económicas y/o jurídicas que éstas asuman (contrato mercantil, salario, etc.).

Acerca del primero de los temas, esto es la identificación de la trama como objeto de evaluación del nivel de ocupación generado, el gráfico siguiente (gráfico 3) es ilustrativo tanto de las diversas “rutas” tecno productivas de la soja como las relaciones interempresarias/laborales que se mencionaron en el capítulo previo.

Aunque se trata de una simplificación, el gráfico permite visualizar la relevancia del conjunto y la importancia de determinados segmentos no siempre considerados en las evaluaciones de la ocupación generada en esta actividad. Como es esperable, existe una multiplicidad de combinaciones entre etapas en lo referido a formas de relaciones laborales. Asimismo, la relevancia de cada etapa es cambiante de acuerdo a las condiciones del entorno. La subcontratación de actividades es variable según las condiciones económicas generales y específicas del sector, a la expansión anual de la actividad y a la evolución de las restantes producciones que compiten por el uso de la tierra. Tampoco las relaciones entre los agentes de las distintas etapas es rígido: en algunas campañas se priorizan los contratos por valores monetarios fijos, mientras que en otros, los pagos se realizan en base a porcentaje de granos producidos. A grandes rasgos, en cada campaña se redefinen condiciones y por ende, los pesos relativos de cada una de las múltiples combinatorias de producción.

GRÁFICO 3



Fuente: elaboración propia.

La estimación de la ocupación generada por la trama de la soja -que, recordemos, cambia el objeto analítico al pasar de la rama de actividad a la trama en su conjunto- debe ser interpretada cuidadosamente considerando eventuales comparaciones con estadísticas similares que tienen como unidad analítica el sector y el empleo asalariado registrado, con respecto al cual se presumen una duración anual y una cantidad de horas semanales prefijadas.

En el caso de la soja debe considerarse lo siguiente:

- a. existe una serie de insumos de origen industrial –donde se registra el empleo de forma convencional– cuyo uso es compartido con otras actividades agrícolas; en este estudio, se adoptó el criterio de asignarle la participación del cultivo analizado en el total de toneladas producidas;
- b. la producción de soja –y su ocupación asociada– se desarrolla a partir de un recur-

so fijo –la tierra– en un lapso que *grosso modo*, cubre la mitad del año; ello plantea el uso de este recurso –y su correspondiente ocupación– el resto del tiempo; de allí que en el caso de la ocupación generada por los subcontratistas y los productores integrados, se consideró para la estimación el porcentaje correspondiente. Debe tenerse en cuenta que una posibilidad es el doble cultivo con otra especie (trigo) y otra posibilidad, extrema, es suponer que no se realiza actividad alguna en el resto del año. La primera alternativa es viable en tierras de calidad y climas compatibles con los ciclos cortos de ambos cultivos, mientras que el segundo se verificaría en las áreas sojeras marginales de reciente expansión. No existen mayores datos que permitan establecer fidedignamente la proporción entre ambas posibilidades.

En lo que resta de la sección, a modo ilustrativo, se efectúan algunas estimaciones de la ocupación correspondiente a los principales subsegmentos de la trama. **Debe quedar en claro que se trata de una estimación tendiente a aportar elementos metodológicos que permitan, en el futuro, una estimación más precisa de la ocupación generada por la trama de la soja.**

2. Estimación de la ocupación en la “industria” de los insumos

En la nueva reconfiguración de la trama de la soja, la provisión de insumos tiene un peso relativo importante. Ello responde a la creciente sofisticación de la actividad y remite necesariamente a los avances tanto de biotecnología en el “diseño” de semillas, como a las particularidades del nuevo paquete agronómico, que constituye una mezcla de insumos especializados y tecnologías de proceso –siembra directa, manejo de rotaciones, control/monitoreo de la biología de los suelos– más sofisticadas que las que previamente manejaba el productor primario.

Semillas. En este caso se estima la ocupación generada por los semilleros habilitados. Ello excluye una parte relevante (superior al 70%) de la semilla utilizada que surge de la propia reproducción por parte de los productores o de empresas no registradas. Existe un número acotado de empresas productoras de semillas registradas, de las cuales cinco empresas explican el grueso de la producción. En la estimación del empleo no se incluye la distribución entre los diferentes segmentos.

En total, una estimación conservadora y en función de diversas fuentes, revela unos 5000 puestos de trabajo. Considerando que dichas empresas producen además otras semillas, se estima que un 25% corresponde a soja, lo cual arroja unos 1250 puestos de trabajo asociados con esta actividad específica.

Fitosanitarios y fertilizantes. Este conjunto de insumos tiene una gran heterogeneidad de actividades. En fertilizantes, cabe señalar la existencia local de cinco empresas productoras de urea (una de las cuales es claramente líder del mercado local y la mayor productora mundial); recientemente se incorporó otra firma internacional orientada a otros fertilizantes (azufre, nitratos y otros). Se trata de empresas con producción local, grandes volúmenes y bajo empleo relativo.

En el caso de los biocidas, se destaca la oferta local de glifosato, que cubre poco más

del 65% de la demanda interna, en manos de MONSANTO, Atanor, PASA, con sus respectivas redes de distribución.

Existen dos estimaciones sobre el empleo generado por esta actividad: la primera, restringida a fertilizantes y químicos, ubica el empleo en poco más de 3.700 puestos de trabajo, mientras que la segunda, que incluye aspectos más amplios como la formulación y el fraccionamiento, lo ubica en poco más de los 21.000 empleos. Estos productos se utilizan además para otros cultivos, por lo que se considera, en función de la participación de la soja en el total de granos producidos, que la parte proporcional correspondiente a la trama bajo análisis oscila entre 1.878 (considerando sólo fertilizantes y químicos) y 10.500 (incluyendo además otras actividades como formulación y fraccionamiento) puestos ocupados.

Maquinaria agrícola. La industria de la maquinaria agrícola ha evidenciado un desarrollo acelerado a partir de inicios de los años '90. Operando en un contexto de economía abierta –especialmente con referencia a los países del MERCOSUR– la oferta interna se compone en aproximadamente un 60% de productos locales, mientras que el resto es importado. Para 2003 se estimaba un nivel de facturación anual del orden de los 2.000 millones de pesos (Bragachini M., et.al, 2003). El complejo productivo comprende, además de la red de comercialización, un impreciso pero amplio conjunto de pequeños talleres de reparación/fabricación.

En el tercer trimestre de 2005, el MTESS estimaba el empleo de la industria de maquinaria agrícola en aproximadamente 11.000 asalariados registrados¹⁴. Pero se trata aquí de empleos generados directamente por la industria, sin considerar la producción de partes y componentes –equivalentes a las “autopartes” destinadas a la industria automotriz–, los numerosos talleres de reparación, las redes de comercialización, etc. Al respecto, existen otros trabajos que utilizan fuentes diferentes para estimar el empleo total del sector. Esas estimaciones, corregidas en cada caso por la reciente recuperación del sector indican niveles de ocupación que oscilan entre 38.700 y 46.000 puestos de trabajo. Asumiendo que el cultivo de la soja absorbe aproximadamente el 50% de la maquinaria y sus componentes (en función de la participación en la superficie sembrada y en el tonelaje de granos cosechados), el rango de empleo correspondiente a la actividad oscilaría entre 19.350 y 23.000 puestos de trabajo.

En suma, considerando las producciones locales de los principales insumos (y excluyendo sus redes de comercialización), se estima que entre 22.000 y 34.000 ocupados responden a las demandas provenientes de la trama de la soja. Cabe destacar que en este caso se trata de ocupación equiparable a puestos de trabajo asalariado (ver cuadro 1 del Apéndice).

3. Estimación de la ocupación en la actividad primaria

Como se expresara previamente, la producción de granos responde a una estructura que combina propietarios dedicados a la producción, con contratistas de diversas características.

¹⁴ Estimación realizada sobre la base de empleo de registrado construida en base al SIJP

3.1. Productores primarios

El primer conjunto de generadores de empleo se ubica en aquellas unidades de producción que, detentando el uso de la tierra, desarrollan el cultivo de la soja, sea como única actividad o combinada en el ciclo anual con otro cultivo.

En este caso es dable identificar dos categorías de actores involucrados con la ocupación: i) los productores agropecuarios, ii) el empleo asalariado estable, de acuerdo con la terminología de las categorías utilizadas por el Censo Agropecuario. Los datos básicos provienen del Censo Agropecuario 2002, lo cual obliga a su actualización en términos de los incrementos de cosecha de los años subsiguientes. Para actualizar al año 2004, se consideraron dos posibilidades que no son convergentes (dado los problemas climáticos de algunos años): i) proyectar superficie sembrada o ii) proyectar en base a toneladas cosechadas. Se optó aquí por el primero de los métodos dado que se intenta medir el empleo y el grueso del mismo está asignado a la implantación y no en la cosecha.

Para estimar la ocupación correspondiente a los productores primarios se tuvieron en cuenta los siguientes criterios:

- Los datos censales de 2002 indican la presencia de poco más de 38.000 explotaciones agropecuarias que registran ese cultivo anual para todo el país. En el caso de la provincia de Buenos Aires se registran alrededor de 15.400 explotaciones que generan una ocupación del orden de los 38.000 puestos de trabajo. A partir de estos datos y utilizando las participaciones en la superficies cultivadas de soja, para dicha provincia y para el total del país, se estiman los datos de empleo nacional. Aquí se utilizan los datos de la provincia de Buenos Aires para evaluar el resto del país, a fin de ser coherente con las estimaciones posteriores referidas a los contratistas. En este caso, la Dirección Provincial de Estadísticas efectúa relevamientos anuales, desde 2002, de la actividad de los contratistas, lo cual permite contar con un punto de partida para una proyección nacional de dicha actividad. De esta forma se utiliza idéntica metodología de expansión tanto para los productores/dueños como para los contratistas.
- La expansión de los datos de la provincia de Buenos Aires sobre el total del país, se relaciona con la extensión reciente del cultivo de soja. Si bien esta expansión de los datos puede ser objetada en términos de las diferencias de organización productiva en diferentes regiones, encuentra su apoyo en que la difusión de la soja en áreas extra pampeanas fue favorecida por el desarrollo del nuevo paquete agronómico, e incluso por su profundización en estas nuevas áreas. Obviamente, se requieren estudios específicos para la evaluación precisa de cualquiera de estas hipótesis.
- La definición de la categoría productores/dueños es la de persona física o jurídica que, independientemente de la forma de tenencia como propietario, arrendatario, aparcerero, etc., ejerce el control técnico y económico de la explotación. En esta categoría se encuentran desde productores (y, a menudo, parte de su grupo familiar que no se contabilizan en otras categorías ocupacionales) hasta poseedores de tierras que no realizan ninguna actividad (directa o indirecta). Aquí se adoptó el criterio de estimar un ocupado por dueño/socio, aunque se requieren estudios específicos para validar este criterio. Las estimaciones resultantes figuran en el cuadro 2 del Apéndice.

Otra posible estimación es utilizar el coeficiente 0,015 puestos por hectárea sembrada (correspondiente a los datos del CNA 2002 para provincia de Buenos Aires) y proyectarlo para todo el país en base a hectáreas sembradas. Debe tenerse en cuenta que el perfil productivo de Buenos Aires es mucho más concentrado que el de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos, lo cual subestimaría las aproximaciones de la ocupación. Con la metodología de expandir simplemente el coeficiente registrado en la provincia de Buenos Aires en 2002, se alcanzaría una cifra de ocupación del orden de las 217.000 personas.

En base a estos datos y considerando que el cultivo bajo análisis cubre la mitad del ciclo anual de producción, es necesario convertirlos a valores anuales. En base a ello, la ocupación asociada con la producción primaria oscilaría entre 91.500 y 108.500 ocupados. Sin embargo, la “anualización” del empleo en este caso no resuelve el problema asociado con la extensión de la jornada laboral en las actividades primarias, que difiere de la correspondiente a las actividades industriales que presenta jornadas de trabajo más regulares (menos dependientes del clima y de ciclos productivos biológicos o naturales) y al mismo tiempo más “institucionalizadas” (sujetas a topes máximos y a controles jurídicos más estrictos que los aplicados en el agro). Sobre estos aspectos se argumenta en el punto siguiente.

3.2. *Contratistas*¹⁵

Las estimaciones de la ocupación generada por los contratistas –de acuerdo con las definiciones– tiene, necesariamente, carácter tentativo. A la falta de información global, deben sumarse la movilidad territorial de esta forma de organización y su flexibilidad que le permite reconfigurarse prácticamente en cada campaña productiva.

Esta ocupación tiene algunas especificidades que la diferencian de la correspondiente a aquella pauta habitualmente bajo la forma salarial (40 horas semanales a lo largo del año) y sobre la cual se asientan, en parte, las estadísticas sobre el tema:

- a. las actividades rurales tienen la impronta de los ciclos biológicos y de las características climáticas; ello significa que, en determinados lapsos, los ocupados realizan extensas jornadas incluso sin contemplar feriados; ello es seguido por períodos donde no se desarrollan actividades sustantivas; ese tiempo remanente puede asignarse a actividades relacionadas con la actividad (reparación de maquinaria, revisión de equipos, etc.) o a una actividad extra;
- b. la producción de soja se desarrolla en distintas regiones del país, cada una de las cuales tiene temperaturas y ciclos de lluvias distintos, lo cual amplía el lapso de la actividad en su conjunto y genera un escalonamiento temporal de la misma; ello induce a que los subcontratistas viajen buena parte del año siguiendo la ruta tanto de la implantación de la soja como de su cosecha;
- c. no existe una perfecta *intercambiabilidad* entre actividades aún en el marco de los servicios que se subcontratan; por el contrario, en muchos casos –como la fumigación, el control de insectos, el seguimiento de cultivos, la siembra directa– se com-

¹⁵ Las estimaciones realizadas en este apartado como en el anterior contaron con el inestimable aporte teórico, metodológico y estadístico del Lic. Agustín Lódola.

- plementan máquinas y operarios; ello significa que el tiempo desocupado de una actividad no sea perfectamente aplicable a otra actividad a contratar;
- d. un segmento de contratistas –de magnitud desconocida– utiliza parte sustantiva de su tiempo en desplazamientos, dado que las parcelas no son colindantes; ese tiempo –que puede ser relevante– es percibido como parte del trabajo que la persona realiza.

De esta forma, en la actividad de subcontratación existe, por un lado, cierta relación entre máquinas específicas y personas (“el equipo”) que se desplaza temporalmente siguiendo la demanda por servicios (“la ruta de la soja”) durante lapsos de tiempo prolongados (“la campaña”). Por otro lado, la duración de estos lapsos de cultivos, para el caso de la soja, puede extenderse hasta seis meses, lo cual lleva a contabilizar el 50% de la ocupación si se desea contar con una medida anualizada. De acuerdo con la calidad de suelos y climas los seis meses restantes pueden tener uso complementario, lo cual conlleva otro ciclo de ocupación.

Cabe remarcar enfáticamente que la ocupación generada bajo estos conceptos no es plenamente compatible con la categoría de empleo tradicional. Para que ambos conceptos sean compatibles es necesario convertir la ocupación registrada en término de puestos de trabajo (considerando por ejemplo, las 48 horas semanales fijadas como máximo legal por la Ley de Contrato de Trabajo). Nótese, además, que en el caso de los contratistas su ocupación no guarda relación necesaria con el territorio local; esto es, la actividad se desarrolla en un espacio que no necesariamente es el mismo de donde proviene la ocupación (según residencia domiciliaria legal). A pesar de la aparente importancia del fenómeno, no existen estadísticas de cobertura nacional ni forman parte de los requerimientos tradicionales de los censos. Esto es en parte debido al carácter de “servicios” que adoptan estas actividades y en parte a lo inasible de los padrones de empresas/individuos que desarrollan estas actividades.

Pueden identificarse distintas tipologías de contratistas, según el perfil de ocupación que generan y los riesgos que asumen:

- i. con **tierras y equipos propios** pero con capacidad en exceso de maquinarias lo cual lleva a **ofrecer servicios a terceros**;
- ii. con **tierras y equipos propios** pero con capacidad en exceso de maquinarias lo cual lo lleva a **demandar tierras adicionales** bajo alguna forma de alquiler (pago fijo –en especie o moneda–, porcentaje de producido);
- iii. con **equipos propios pero sin tierra** hecho que los convierte en **oferentes de servicios que demanda tierras**;
- iv. con **equipos propios** que **únicamente ofrecen** servicios;
- v. articuladores de la producción que, con capital propio o de terceros, arriendan tierras y subcontratan actividades; estas figuras van desde fondos de inversión contractualizados a formas organizacionales más volátiles que articulan fondos extra bancarios y los aplican a la producción a riesgo propio.

A partir de esta tipología, los perfiles i) iii) y iv) son más proclives a ser registrados

pues son más estables e identificables geográficamente. En cambio la categoría v) es mucho más volátil y menos registrable, aunque se desarrolló muy rápidamente en los últimos años, dada la existencia de cierta liquidez en algunos sectores económicos que no se canaliza a través del mercado de capital.

A partir de estas limitaciones, el eje de las estimaciones de la ocupación generada en estas actividades tiene como epicentro datos provenientes de la Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios de la provincia de Buenos Aires que releva varios de estos a partir del año 2002, basada en el padrón de empresas que data de ese año –cuando se efectuó el censo nacional–; o sea que no capta la categoría iii) en su totalidad. De los datos que surgen de dicha encuesta, se estiman los totales nacionales expandiendo a través de la superficie cultivada de soja y luego se asigna –arbitrariamente– un porcentaje a este cultivo (dado que los servicios pueden cubrir otros cultivos). Cabe señalar que los datos de la encuesta incluyen a los contratistas y al personal que emplean tanto de manera permanente como transitoria. Los resultados de este ejercicio figuran en el cuadro 3 del Apéndice.

Como resultado de la estimación surge que la subcontratación del sector agropecuario puede estimarse en aproximadamente unos 75.000 ocupados. A partir de esta base, una aproximación –siguiendo el criterio de la participación del cultivo bajo análisis en la producción total– asigna el 50% a la soja, mientras que otra alternativa es considerar un 75% de los subcontratos asociados a dicho cultivo. De allí surgen valores que oscilan entre 37 y 55 mil ocupados.

En suma, y como se indica en el cuadro 4 del Apéndice, la conformación específica del sector primario revela niveles de ocupación similares entre los contratistas y los propios productores. Los valores estimados –que oscilan entre 136,5 y 165 mil ocupados– deben ser considerados tentativos y variables de acuerdo con las condiciones anuales –económicas y climáticas– que rodean a la producción. Aún así dan cuenta de la relevancia que en este aspecto tiene la producción primaria, cuando se incluyen los servicios asociados a la misma.

4. Almacenamiento y acondicionamiento de granos

Entre la producción y la posterior industrialización el grano puede ser acondicionado a través de una serie de procedimientos consistentes en secado, clasificados, limpieza y acondicionado. Esta etapa es realizada en instalaciones especiales que por lo general forman parte del almacenamiento. Posteriormente, se ubica el almacenamiento, que demanda la intervención de mano de obra en los períodos de carga –concentrados estacionalmente en función de la cosecha– y de descarga –a lo largo del todo el año–. La reciente difusión del uso del silo bolsa, introdujo nuevas posibilidades para los productores (al aumentar su autonomía de retención de granos a bajo costo) a la vez que generó un circuito adicional de servicios conformados por el embolsado y desembolsado, así como también la producción de máquinas embutidoras.

La estimación de la ocupación generada por estas actividades se realizó a partir de datos captados para la provincia de Buenos Aires que, si se extrapolan linealmente al resto del país darían como resultado las estimaciones que figuran en el cuadro 5 del Apéndice. Las estimaciones del segmento de acondicionamiento y almacenamientos

de granos para la totalidad del país son del orden de los 73 mil ocupados. Considerando la relevancia de la soja en el total producido los valores asignados oscilan entre 37.000 y 55.000 ocupados en este segmento de actividad

5. El transporte y la industria de la molienda

El transporte, especialmente el realizado por camión, constituye otro eslabón relevante desde la perspectiva de la generación de empleo. Se trata de un universo impreciso y de usos múltiples en varios sentidos. Por un lado, pueden aplicarse al transporte de diversos granos y, por otro, existen varios circuitos: desde la chacra al silo, del silo a la fábrica, de la fábrica al puerto o al uso interno posterior.

En este contexto, la estimación gira en torno al transporte vía camión excluyendo el tramo chacra silo y se realiza suponiendo (conservadoramente) la dupla camión/ dueño, dejando de lado la presencia de empresas con estructuras mínimas y lógicas de empleo convencional. Datos de una estimación reciente indican la existencia de unos 38.000 camiones aplicados al complejo granario (López, 2004). Estimamos en función de ello, dos valores polares que van desde 19.000 ocupados de mínima y 38.000 de máxima, para esta actividad. Obviamente, estos ocupados no pueden ser concebidos en términos de “trabajadores regulares permanentes de la soja”, es decir no pueden ser asimilados directamente a la categoría “empleo”.

La industria de la molienda es intensiva en capital, lo cual implica una menor capacidad de generación de empleo, más allá del dinamismo asociado a su expansión. En este caso es factible utilizar la categoría empleo dado que habitualmente existen relaciones salariales. La estimación en base a diversas fuentes indica niveles de empleo que oscilan entre 7.000 y 11.000 personas (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2005; CIARA, 2004; Mercado, 2004, Llach J. et al, 2004). Cabe señalar que en este caso se excluyen las estimaciones del empleo derivado de la construcción de las plantas, que bajo el marco de las condiciones macroeconómicas actuales tiene un fuerte componente de industria local (ver cuadro 5 del Apéndice).

IV. CONCLUSIONES

Hacia una estimación de la ocupación en la trama de la soja

Considerando como objetivo de la estimación la ocupación en la trama de la soja en su conjunto, incluyendo todas las modalidades económicas y contractuales, puede realizarse una primera aproximación a la ocupación que oscila entre 221 y 304 mil puestos de trabajo. Estos datos reflejan cierta importancia de la ocupación generada por la trama en su conjunto. Esta estimación no difiere sustantivamente de otras realizadas utilizando metodologías alternativas¹⁶.

La composición de la ocupación de la trama de la soja para cada una de las actividades (ver cuadro 6 del Apéndice y el gráfico anexo), indica proporciones similares para

¹⁶ Llach, et al (2004) actualizando “ad hoc” los coeficientes técnicos de la Matriz de Insumo- Producto de 1997 y utilizando precios de 2003 estima un empleo directo e indirecto para el complejo de 287.000 mil puestos de trabajo.

la industria, los servicios y la propia actividad primaria. Aproximadamente un tercio de esta ocupación se refiere a la actividad primaria intrínseca, mientras que los servicios asociados con la misma explican un valor similar.

A fin de precisar los significados atribuibles a estas estimaciones de ocupación, es necesario considerar las diversas dimensiones desarrolladas a lo largo de este artículo.

La producción de soja y sus derivados se cuenta entre las actividades más dinámicas de la economía argentina. Este desempeño se asienta sobre una base productiva y tecnológica que ha evidenciado cambios sustantivos en la última década tendiendo a establecer, en el nivel primario, una conjunción entre un nuevo paquete agronómico de alta tecnología y un nuevo modelo de organización de la producción.

El primero de los temas está centrado en el uso masivo de semillas transgénicas, fertilizantes, diversos biocidas y la siembra directa, que conforman un paquete tecnológico de avanzada. El segundo tema, -lo organizacional-, gira en torno a la creciente separación de la propiedad de la tierra con respecto a quienes desarrollan las actividades de labranza, seguimiento y cosecha, dando lugar a la contratación de una gran cantidad de actividades, la mayoría de las cuales son clasificadas habitualmente en el terreno de los servicios.

En las actividades dedicadas al procesamiento de la materia prima se registra un dinamismo mayor al de la industria argentina en su conjunto. Las tecnologías utilizadas en esta etapa y las escalas productivas califican positivamente entre los mejores estándares internacionales.

Esta dinámica productiva, plantea la inquietud acerca de su impacto sobre la ocupación. Habitualmente se contraponen dos visiones.

La primera sostiene que se trata de una actividad que genera unos pocos miles de puestos de trabajo; para ello apela a cifras referidas al empleo registrado en el nivel primario o en la industria de la molienda y concluye señalando la existencia de una clara asimetría entre la conducta del sector en producción y exportación respecto de lo que acontece en el plano ocupacional.

La segunda, en cambio, señala que los efectos indirectos observables en ciudades y pueblos del interior (en cuyos alrededores el cultivo tiene su asentamiento), indicaría que la actividad tiene una clara incidencia positiva en la ocupación dado que sus efectos van más allá de la actividad primaria tradicional o la molienda industrial.

¿Cuáles son los hallazgos del presente trabajo frente a estas posiciones?

Las divergencias en las visiones pueden explicarse a partir de considerar que:

- las actividades que conforman la trama de la soja ocupan una cantidad apreciable de trabajadores, sin embargo las etapas más relevantes de la trama en comparación con otras actividades– siguen siendo producciones intensivas en capital (crean ocupación, dado su expansión productiva, pero en menor medida al capital que requieren);
- la trama sojera evidenció un cambio tecno-organizacional sustantivo en la última década; dichas modificaciones –aún en proceso– se caracterizan por notorias heterogeneidades en las formas de organización (desde el “diseño” de la semilla hasta el producto industrial);
- en el nivel primario, la tendencia es hacia una fuerte tercerización de las actividades; ello introduce una alta participación de servicios contratados; complementaria-

mente, la provisión de insumos –ahora de alto contenido tecnológico como el caso de la semilla transgénica– gana grados de importancia; en otros términos, la producción de granos de soja se convirtió, según las habituales clasificaciones sectoriales, en una actividad, a la vez primaria y de servicios);

- en el plano industrial, algunas actividades, como la selección, el acondicionamiento y el almacenamiento, también se externalizaron en el marco de nuevas relaciones entre las etapas de la actividad en su conjunto.

Frente a esta realidad, la utilización de las categorías tradicionales para medir ocupación en base al concepto de empleo (que implica una relación salarial entre el capital y el trabajo), pierde efectividad ante la reconfiguración estructural de la actividad. En tal sentido cabe señalar que:

- las estadísticas habituales tienen como unidad de referencia el sector o la rama, si se apela a la clasificación que aplica el sistema de cuentas nacionales local. En el caso específico de la soja ésta se encuadra dentro de cultivos (de cereales y oleaginosas) en el nivel primario. Ello supone que la actividad se desarrolla íntegramente en la unidad analizada; o en otros términos, que quien detenta el control de la tierra (en sus diversas formas) realiza, con su trabajo o con empleados –permanentes y/o transitorios–, la casi totalidad de las actividades inherentes al cultivo de la soja.
- existe, habitualmente, cierto solapamiento de conceptos respecto del empleo versus ocupación, concepto éste que consideramos el esencial en las evaluaciones realizadas previamente. Si se utilizan ambos conceptos de manera literal, las estadísticas que surgen necesariamente indicarán un subregistro de los niveles reales de ocupación para el caso de la soja.
- un enfoque alternativo que se ajuste con mayor precisión a la realidad y permita captar con mayor rigurosidad la generación de ocupados en esta actividad, necesariamente debe partir de la forma de organización que crecientemente adquiere la actividad en su conjunto. Existen al menos tres planos que son necesarios considerar.

El primero de ellos se refiere a la adopción de un enfoque de trama productiva. Ésta se define como un conjunto de actividades interrelacionadas a través de contratos formalizados o implícitos, que incluyen no sólo la actividad primaria sino también a la industria y a los servicios. Por lo tanto, una medición más ajustada del fenómeno debe incluir al conjunto de las actividades más relevantes de la trama, independientemente de la clasificación vigente (primaria, industrial o servicios). A partir de este enfoque, se incluye no sólo la ocupación generada por el sector primario, sino también por la provisión de insumos, el almacenamiento, el transporte y la molienda con sus servicios asociados.

El segundo se refiere a la forma de organización de la producción primaria de soja. En lo sustantivo, se trata de un modelo en el cual se separa –para una parte creciente de la actividad– la posesión de la tierra (la propiedad) de su uso por parte de los (diversos tipos de) subcontratistas. Buena parte de la actividad primaria se subcontrata a favor de empresas que prestan (de manera individual o en conjunto) cada uno de los servicios que demanda el nuevo paquete agronómico. Ello significa que una parte sus-

tantiva de la actividad que tradicionalmente era considerada como agraria, es realizada ahora por empresas que pueden clasificarse como “prestadoras de servicios”, y no son captadas habitualmente en las estadísticas referidas al sector primario. Este argumento refuerza la opción metodológica adoptada en este trabajo de analizar la trama en su conjunto, independientemente de la clasificación que merezca cada etapa en las estadísticas habituales (primaria, industria, o servicios).

Por último, una parte sustantiva de las relaciones de trabajo establecidas en la trama en su conjunto, se materializa a través de contratos que no necesariamente utilizan al salario como medio de pago. Bajo esta óptica, es posible que buena parte de los agentes económicos insertos en la trama se autodefinan como cuentapropistas, o como empleadores. Es decir, se incluirían en la figura que la OIT denomina “trabajo independiente” (OIT, 2003). De esta forma, por un lado estas relaciones de trabajo generan ocupación, pero por otro, esa ocupación no se lleva a cabo bajo la forma tradicional de captación del empleo asalariado, en base a un número determinado de horas semanales y de manera continua a lo largo del año. De allí que la captación de la ocupación generada deba incorporar otras categorías además de la de asalariados¹⁷.

A partir de ese abordaje metodológico, el análisis se realiza sobre la trama de la soja en su conjunto. En tal sentido se destacan varios aspectos:

- la relevancia que tienen los servicios o ciertos segmentos de actividad industrial como generadores de ocupación en la trama de la soja;
- la multiplicidad de formas contractuales que adoptan las relaciones de intercambio de fuerza de trabajo (salarios, contratos, autoempleo, etc.);
- los desajustes existentes entre las formas de organización que prevalecen en la trama, con el instrumental conceptual de captación de datos por parte del sector público, centrado en la idea de sector.

El análisis precedente, permite además extraer algunas conclusiones y focalizar inquietudes aplicables a otras actividades –cuyos nodos centrales sean tanto primarias, como industriales e incluso, de servicios– que tienen en común a la trama como forma de organización y división del trabajo, son dinámicas en la generación de la cantidad ocupación e, incluso, y en algunos casos, intensivas en capital. En tales casos cabe plantearse cómo encarar un nexo entre las estimaciones de la ocupación con la correspondiente a las de “empleo”. En primer lugar requiere reflexionar sobre el sentido del “trabajo” asignable a categorías de ocupación “no asalariadas”, como las que han prevalecido tradicionalmente sobre todo en el agro pero también, y de manera presumiblemente creciente, en los denominados “servicios” e incluso en algunas actividades industriales fuertemente tercerizadas (hacia unidades pequeñas, altamente informales). En simultáneo requiere algunas redefiniciones conceptuales sobre las modalidades de trabajo desarrolladas bajo relaciones de subcontratación como las que prevalecen en las formas organizativas propias de la trama. Aún cuando, con el fin de aproximarse a la no-

¹⁷ Debe tenerse en cuenta además que sólo una parte de los asalariados, sobre todo en el agro y los servicios, son “registrados”: una porción sustantiva de los asalariados son, comúnmente, “no registrados”, es decir, sus empleadores no los declaran en el Sistema de Seguridad Social y, por lo tanto, no depositan regularmente los aportes correspondientes.

ción de “empleo”, el producto de esta indagación resulte en “equivalentes” entre diversos tipos de ocupación a través de medidas típicas (como “horas trabajadas” según períodos convencionales como semana, mes o año), deben retenerse los supuestos subyacentes en esta operación conceptual que combina en un plano común al trabajo “asalariado” con el “no asalariado”.

Complementariamente, esta inquietud apunta a establecer un puente entre las modalidades de trabajo urbano, que fundan conceptualmente las estadísticas periódicas que se producen en la Argentina, con las crecientes modalidades de trabajo rural, poco conectadas con aquellas y cuyo relevamiento es no regular.

APÉNDICE

Ejercicios de estimación de la ocupación en la soja

CUADRO 1

Estimación de ocupación en la producción de insumos –cantidad de ocupaciones–

ETAPA	Cantidad (estimada)	
	Mínima	Máxima
1. Semillas	1.250	1.250
2. Fitosanitarios y fertilizantes	1.878	10.500
3. Maquinaria agrícola	19.350	23.000
Subtotal insumos	22.478	34.750

Nota: semillas: 25% para sojas y el resto 50% para soja.

Fuente: elaboración propia en base a Castagno A. y Chudnovsky D. (2002); Bragachini et al (2003); MTEySS (2005).

CUADRO 2

Estimación de ocupación en la producción primaria –cantidad de personas y superficie en has–

Indicador	2002		2004
	Buenos Aires	Total país	Total país
Ocupación soja trab. permanentes	22.870	96.295 (estimac. x superficie)	118.202 (96.295 x 1.2275)
Ocupación soja dueños/socios	15.389	64.795 (estimac. x superficie)	64.795
Total ocupación soja	38.259	161.090 (estimac. x superficie)	182.997 (161.090 x 1.2275)
Superficie sembrada	2.188.090	11.639.240	14.287.239 (factor 22,75)

Notas: 1) Para pasar de Buenos Aires a total del país se puede proyectar en base a superficie o en base a número de EAPS. Se estima más conveniente utilizar superficie sembrada. 2) Las evoluciones de 2002 a 2004 se efectúan en base a la evolución de la superficie sembrada; en el caso de la categoría dueños socios se estima que no hay mayores variaciones entre los años antes mencionados.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2002.

CUADRO 3

Estimación de ocupación en servicios (contratistas) –cantidad de ocupaciones y superficie en has–

CONCEPTOS	Buenos Aires		Neto de productores	Estimado país 2003/2004	Soja (5)	
	2001/2002 (1)	2003/2004 (2)			Estimación 1 (50%)	Estimación 2 (75%)
Cantidad de empresas	4.997			22.382		
Socios (Servicios agro)	6.429	7.893	5.920	26.451		
Ocupación permanente (Servicio agro)	5.708	9.043	6.782	30.305		
Ocupación temporaria (Servicio agro)	3.380	5.566	4.175	18.653		
Total ocupación	15.517	22.502	16.877	75.409	37.704	56.557
Superficie sembrada	2.188.090	3.205.523		14.509.306		

Notas:

(1) Relevamiento Provincial de Servicios Agropecuarios 2002. Dirección Provincial de Estadística. Provincia de Buenos Aires

(2) Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios 2004. Dirección Provincial de Estadística. Provincia de Buenos Aires

(3) Se excluye el 25% de la ocupación dado que de acuerdo con el CNA 2002, en la provincia de Buenos Aires tal porcentaje de las EAPS (explotaciones agropecuarias) brinda servicios a terceros.

(4) Estimación de la ocupación asociada con los subcontratistas para todo el país utilizando como factor de expansión la superficie sembrada de soja.

(5) Se estima en un caso el 50% dedicado a soja (donde pueda efectuarse doble cultivo) y 75% para explotaciones donde la soja sea la principal actividad anual.

Fuente: elaboración propia en base a datos de CNA 2002 y Dirección Provincial de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires (2002 y 2004).

CUADRO 4

Estimación de la ocupación en la soja. Producción de granos - total país –cantidad de ocupaciones–

Actividad	Mínimo	Máximo
Productores primarios	91.500	108.500
Contratistas	37.704	56.557
Subtotal	129.200	165.057

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los cuadros 4 y 5.

CUADRO 5

Estimación de la ocupación en almacenamiento y acondicionamiento –cantidad de ocupaciones y superficie en has–

CONCEPTOS	Buenos Aires		Estimado país 2003/2004 (3)	Soja (4)	
	2001/2002 (1)	2003/2004 (2)		Estimación 1 (50%)	Estimación 2 (75%)
Cantidad de empresas	1.883				
Socios (almacenamiento)	2.221	2.474	11.054		
Ocupación permanente	7.949	10.271	45.894		
Ocupación temporaria	2.779	3.676	16.433		
Total ocupación	12.949	16.421	73.381	36.961	55.036
Superficie sembrada soja	2.188.090	3.205.523	14.509.306		

Notas:

(1) Relevamiento Provincial de Servicios Agropecuarios 2002. Dirección Provincial de Estadística. Provincia de Buenos Aires

(2) Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios 2004. Dirección Provincial de Estadística. Provincia de Buenos Aires

(3) Estimación de la ocupación asociada con los subcontratistas para todo el país utilizando como factor de expansión la superficie sembrada de soja.

(4) Se estima en un caso el 50% dedicado a soja (donde pueda efectuarse doble cultivo) y 75% para explotaciones donde la soja sea la principal actividad anual.

Fuente: elaboración propia en base a datos de CNA 2002 y Dirección Provincial de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires (2002 y 2004).

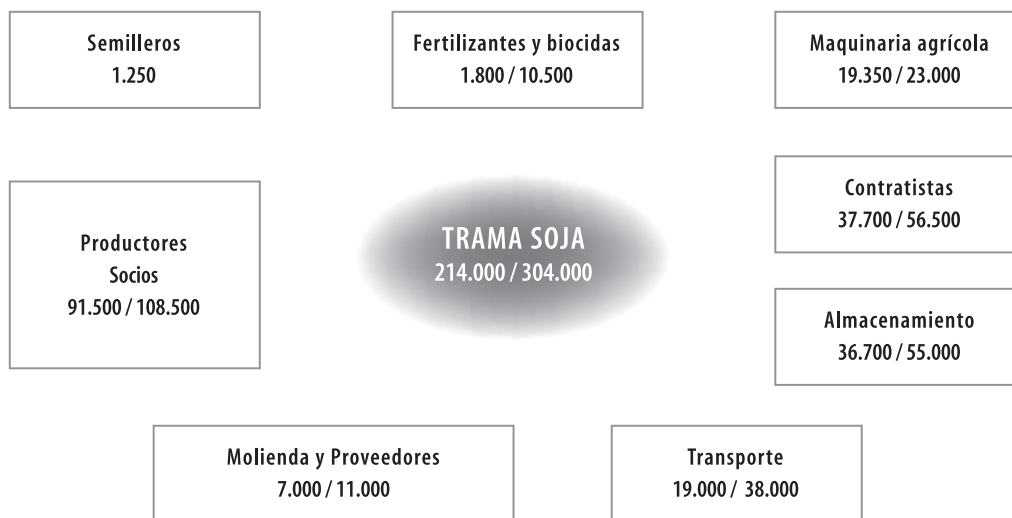
CUADRO 6

Estimación de la ocupación de la trama de la soja. Argentina 2003/4 –cantidad de ocupaciones–

Actividad	Mínimo	Máximo
1. Semillas	1.250	1.250
2. Fertilizantes y biocidas	1.878	10.500
3. Maquinaria agrícola	19.350	23.000
4. Productores primarios	91.498	108.500
5. Contratistas	37.700	56.500
6. Almacenamiento y acondicionamiento	36.961	55.036
7. Transporte	19.000	38.000
8. Molienda	7.000	11.000
TOTAL	214.641	303.786

Fuente. Elaboración propia

Estimación ocupación de la trama soja



BIBLIOGRAFÍA

- AAPRESID (2002) Panel "Homenaje a los Pioneros: 25 años de siembra directa". X Congreso Nacional de AAPRESID, Rosario.
- AAPRESID (2004) www.aapresid.com.ar
- BISANG R. (2003, a) "Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de la biotecnología en la producción agrícola pampeana Argentina" en Desarrollo Económico Nro. 171., Oct-Dic. 2003.
- BISANG R. (2003, b) "Diffusion process in networks: the case of transgenic soybean in Argentina", First Globallics Conference, Río de Janeiro, November.
- BISANG R. (2004) "Innovación y estructura productiva: la biotecnología en el agro pampeano", en Bárcena et. Al, "Los transgénicos en América latina", CEPAL, Santiago de Chile, Mayo.
- BISANG R. CAMPI M. (2005) «Liberalisation, mondialisation et réinsertion du secteur agricole argentin», Région et Développement, 1^o semestre 2006, N°22 (en prensa).
- BRAGACHINI M. ET AL. (2003) "Fuerte reactivación del Mercado de Maquinaria Agrícola Argentino", Proyecto Nacional Agricultura de Precisión - INTA Manfredi Diciembre 2003.
- CASAFE (Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes) <http://casafe.org/estad.htm>
- CASTAGNO A. Y CHUDNOVSKY D. (2002) "Estudio de Maquina Agrícola", Oficina de la CEPAL en Buenos Aires/DIB/Ministerio de Economía, Buenos Aires, Diciembre.
- CIARA www.Ciara.com (2004)
- DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (2005). Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios de la Provincia de Buenos Aires. Años 2002 y 2004.
- EKBOIR J. (2003) "Adoption of no-till by small farmers: Understanding the generation of Complex Technologies" en García-Torres, L., Benites, J., Martínez-Vilela, A. and Holgado-Cabrera, A. (Eds.) "Conservation Agriculture. Environment, Farmers Experiences, Innovations, Socio-Economy, Policy" Kluwer Academic Publishers.
- GUTMAN, G; LAVARELLO, P, CESA, V. (2005) "La Industria Oleaginosa", Parte II, Capítulo V en Ghezán y Mateos (Comp.) "Estrategia y dinámica de la innovación en la Industria Alimentaria Argentina", Ed. Astralib
- GUTMAN G., LAVARELLO P. (2003) "La Trama de Oleaginosas en Argentina" (Documento B-3) Estudio 1.EG.33.7, Componente B Préstamo BID 925/OC-AR. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU/Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.
- GUTMAN G. (2000) "Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado. Oleaginosas: Soja y girasol", PROCISUR/BID, Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo.
- INDEC (2002) Censo Agropecuario 2002.
- INTA (2004) "La Siembra directa en Argentina", Vol I y II. Buenos Aires, Setiembre.
- HINRICHSSEN S. A. (2003) Anuarios años 2002 y 2003.
- LÓPEZ G. (2004) "Cambios Estructurales en el complejo Granario", Fundación Producir Conservando, Buenos Aires, Noviembre.
- LÓPEZ G. Y OLIVERIO G. (2003) "El Complejo Soja en Argentina. Su importancia Económica", Buenos Aires. (Serie de power point)
- LLACH J. HARRIGUE M. Y O'CONNOR E. (2004) "La generación de empleo en las cadenas Agroindustriales", Fundación Producir Conservando, Buenos Aires, Mayo.
- MÁRGENES AGROPECUARIO (2005) Estadísticas Agropecuarias 2004. Buenos Aires. Mayo
- MERCADO (1999) "Agroquímicos y Fertilizantes. Tierra de fusiones", Buenos Aires, Mayo.
- MERCADO (2004) Buenos Aires, Julio.
- MINISTERIO DE TRABAJO (2005) Base de Datos de Empleo. Comunicación Personal.
- OBSTCHATKO E. (1996) "Industrialización basada en recursos naturales. El caso del complejo oleaginoso argentino", CEPAL, Buenos Aires, Abril.

- OIT (1993). Resolución sobre la Situación Internacional de la Clasificación de Empleo. Ginebra.
- OLIVERIO G. SEGOVIA F. Y LÓPEZ G. (2004) "Fertilizantes para una Argentina de 100 millones de toneladas", Fundación Producir Conservando, Buenos Aires, Junio.
- ONCCA (2005) "Estadística de Almacenaje y Embarques 1996/2004", Buenos Aires
- PEIRETTI R. (1999) "The development and future of direct seed cropping systems in Argentina", en <http://pnwsteep.wsu.edu/DirectSeed/conf99>.
- PENGUE W. (2000) "Cultivos transgénicos, hacia donde vamos?", Ed. Lugar, Buenos Aires, Diciembre.
- REGÚNAGA M. FERNÁNDEZ S. Y OPACAK G. (2003) El impacto de los cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina. Programa de Agronegocios y Alimentos. Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires. Septiembre 2003
- SAGPYA (2002) "La matriz de contabilidad social del sector Agroalimentario: Apertura y construcción de la primera versión", Buenos Aires, Noviembre.
- SCHVARZER J. (2005) "Agricultura y producción alimentaria en el MERCOSUR frente al Mercado mundial. Problemas y desafíos", CESPA, UBA, Buenos Aires, Marzo.
- TEUBAL M. Y RODRÍGUEZ J. (2002) "Agro y Alimentos en la Globalización", La Colmena, Buenos Aires.
- TRIGO E. ET AL. (2002) "Los transgénicos en la Agricultura Argentina", IICA Ed El Zorzal, Buenos Aires.
- UIA (2005) "Cadena de la Industria de Aceites y Harinas Proteicas", 5to Foro Federal de la Industria. Buenos Aires, 26/7 de Mayo.

4

ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL Y EMPLEO REGISTRADO EN EL GRAN BUENOS AIRES¹

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la actividad productiva en el área del Gran Buenos Aires (GBA) se convirtió, a partir del proceso de industrialización sustitutiva iniciado en los años '30, en un elemento constitutivo de la región. Este proceso influyó fuertemente las corrientes migratorias tanto internas como de países limítrofes afectando los patrones de urbanización, los aspectos socioculturales y el perfil de la actividad económica del área en cuestión.

Asimismo, el proceso de desarticulación del sistema productivo puesto en marcha con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones desde mediados de la década del '70 y agudizado por las políticas de apertura comercial de los '90, alteró notablemente las características del mercado laboral, potenciando los fenómenos de precariedad e informalidad laboral y el desempleo como fuente de exclusión social y pobreza. Estos cambios fueron más notorios en los partidos del conurbano, donde el sector industrial en las décadas anteriores era percibido como el agente impulsor del desarrollo regional, mientras que ahora, no sólo perdió la capacidad de absorción de mano de obra, sino que fue el principal factor de expulsión de trabajadores.

A pesar del retroceso de la actividad industrial, la producción de bienes en el GBA explica casi el 30% del empleo registrado en el total del país; continúa ocupando un rol importante en la vida económica tanto regional como nacional y ha recobrado fuerte protagonismo a partir del cambio en el patrón de crecimiento de la economía luego de la salida devaluatoria de la crisis del modelo de convertibilidad en 2002. Este nuevo contexto favorable abre un espacio de discusión respecto de la necesidad de diseñar estrategias de políticas que apunten el papel de la industria –especialmente las micro, pequeñas y medianas– en tanto elemento constitutivo y modelador del área, generador de empleo y herramienta para una redistribución progresiva de los ingresos en la sociedad.

En este marco, el objetivo principal del presente trabajo es analizar las características del empleo industrial localizado en los municipios que componen el conurbano bonaerense², teniendo en cuenta la estructura de especialización productiva para explicar la dinámica del empleo industrial y su impacto en el desarrollo de la región. Un

¹ El presente informe fue realizado por Sofía Rojo y Sebastián Rotondo de la Dirección de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.

² Los partidos considerados para el análisis son aquellos que define el SIJyP como la zona de declaración 2: Merlo, Moreno, Morón, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Tigre, San Isidro, Quilmes, Tres de Febrero,

objetivo secundario, consiste en probar las potencialidades del registro de seguridad social como fuente para la generación de estadísticas de empleo a nivel de municipios en el GBA.

Entre los principales interrogantes que motivan este estudio se pueden mencionar: ¿en qué medida la especialización sectorial es un factor que explica la dinámica del empleo localizado en los partidos del GBA entre 1996 y 2004? ¿cuáles son las principales ramas de especialización industrial de los partidos y cuál fue el comportamiento del empleo en dichas ramas? ¿el perfil de especialización industrial varía a lo largo del período 1996-2005 o se mantiene estable? Al desagregar el análisis a nivel de los municipios: el perfil de especialización del empleo en los partidos, ¿es heterogéneo? ¿ha cambiado a lo largo del período de análisis o se mantiene estable? ¿ha sido determinante para la evolución del empleo?

Este estudio tiene por fuente al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en la Argentina, desarrollado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social en base al registro administrativo del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP). El estudio de los partidos del GBA en su conjunto se refiere a los asalariados que trabajan en esa jurisdicción³ mientras que el análisis desagregado a nivel de cada partido se realiza sobre un universo más restringido (50% del empleo industrial de los partidos, 137 mil trabajadores) conformado por el empleo de PyMIs que tienen su domicilio fiscal en la jurisdicción estudiada.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la primera sección se presenta el perfil de especialización del empleo en los partidos del GBA, analizando la composición y evolución sectorial del empleo registrado para el período 1996-2005. En la segunda sección se analiza el empleo industrial en esos partidos desde un enfoque de especializaciones productivas, haciendo énfasis en la incidencia de la estructura industrial sobre la dinámica del empleo a partir de un análisis estructural-diferencial. En la sección tercera, se desagrega el análisis a nivel municipios, focalizando en las micro, pequeñas y medianas empresas industriales. Asimismo, se presenta una taxonomía de partidos según las dimensiones estudiadas. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

1. EL PERFIL DE ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL: LA IMPORTANCIA DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN LOS PARTIDOS DEL GBA

Resulta indiscutible la importancia del GBA a nivel nacional. En términos demográficos, los datos censales de 2001 indican que éste área concentra casi un tercio de la población total del país (31,6%); sólo en el conurbano residen aproximadamente 8,7 millones de personas que representan el 24% de los habitantes de la Argentina, mientras que en la ciudad de Buenos Aires residen 2,8 millones de personas. Asimismo, el GBA

San Fernando, Berazategui, Avellaneda, Ezeiza, Vicente López, San Miguel, Punta Indio, Presidente Perón, José C. Paz, Hurlingham, Almirante Brown, Ituzaingó, General San Martín, Esteban Echeverría, Florencio Varela. Para más detalle, ver anexo 1 'Definiciones de los límites de la región'.

³ El recorte del universo de análisis se realizó utilizando las zonas de declaración de la AFIP que coinciden con los partidos del GBA.

concentra el 49% de los ocupados registrados en los sectores de industria, comercio y servicios.

El 40% de los asalariados registrados del GBA trabaja en los partidos, indicando que la relación trabajador registrado/habitante es mayor en la ciudad de Buenos Aires, ya que el 32% de la población da cuenta del 60% de los asalariados registrados del GBA.

La configuración del área estudiada –ya sea en términos demográficos, geográficos o bien, sociales– está íntimamente relacionada con las mutaciones del desarrollo económico que fue transformando la región a partir de los años treinta. El proceso sustitutivo de importaciones que se inició a partir de esa década –para consolidarse más tarde– favoreció una serie de situaciones que desarrollarían y darían forma a la ciudad. Los años '40 estuvieron signados por una serie de transformaciones, en el plano del desarrollo tanto urbano como económico. Por ejemplo, la producción manufacturera se vio aumentada en un 40%, superando a la agropecuaria. El desarrollo de las nuevas industrias fue un factor de atracción poblacional⁴ a través de los procesos migratorios que tenían lugar desde el interior del país propiciando el desarrollo, el incremento y la concentración de la población. La bibliografía sobre el tema remarca la situación desigual entre la Capital Federal y la zona que está por fuera de ella. Entre los años 1945 y 1960, la población del Gran Buenos Aires aumentó a un 6% anual, mientras que en la Capital Federal permaneció constante. Todo esto favoreció un crecimiento poblacional ya que el Gran Buenos Aires actuó como un fuerte atractivo en términos laborales. Los fuertes flujos migratorios, combinados con las políticas del Estado generaron dos formas de estructuración urbana: en la periferia, con los sectores de menores ingresos (por medio de loteos económicos y autoconstrucción) y en las zonas urbanas centrales con los sectores medios⁵ (Pírez, 2004).

La estructura sectorial del empleo en la región es el resultado del proceso descrito anteriormente. En 2005, el aglomerado GBA concentra el empleo en actividades de servicios en mayor medida que el promedio del país (56% frente al 50%) presentando una fuerte heterogeneidad estructural entre los partidos y la Capital Federal. El peso del empleo industrial en los partidos (40%) es más del doble que el existente en la ciudad de Buenos Aires (18%), jurisdicción que tiene una mayor inclinación hacia las actividades de servicios que concentran nada menos que el 66% del empleo registrado. En este sentido, si bien es posible afirmar que la ciudad de Buenos Aires y los partidos conforman un conjunto que compone el único mercado de trabajo dada la densidad de las relaciones y los intercambios generados al interior de este área⁶, se deben considerar

⁴ En palabras de Pírez puede leerse “la ciudad ofrecía los principales factores para la localización de las nuevas actividades: centro administrativo-político nacional con las mayores y mejores instalaciones de servicios; una proporción importante de la población nacional y el mercado urbano más importante, en particular de fuerza de trabajo; allí estaba el puerto por donde se importaban las maquinarias e insumos para la industria; concentraba las comunicaciones ferroviarias y, por lo demás en ella estaban localizadas las principales actividades comerciales y financieras, existiendo una base industrial formada por cantidad de pequeños talleres” (Pírez, 1994:18).

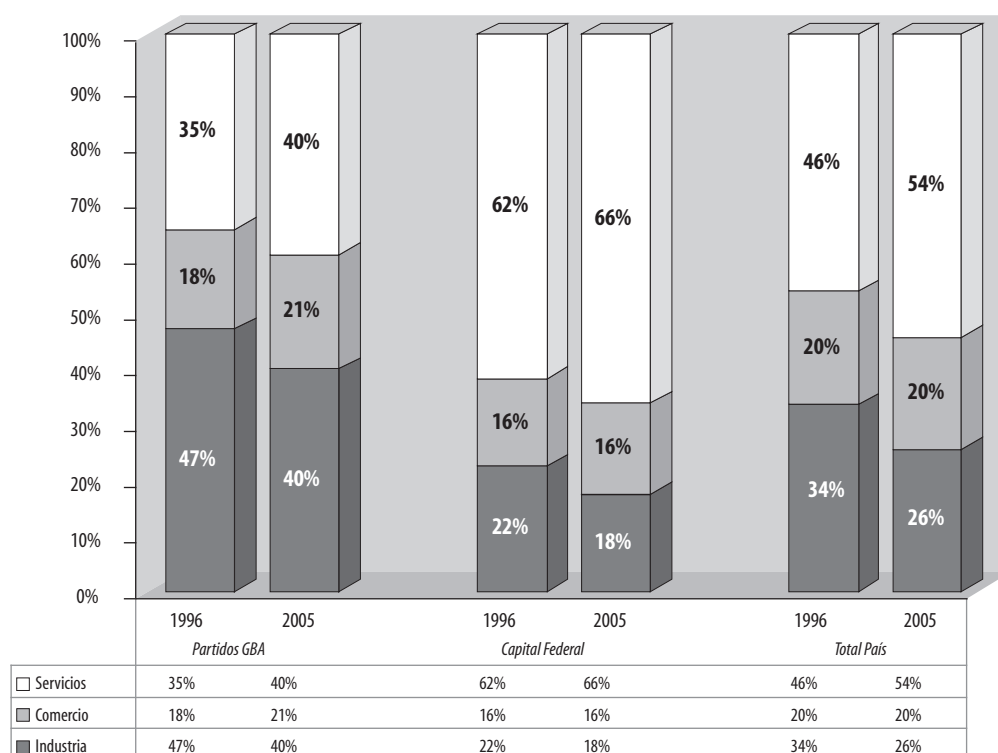
⁵ Por medio del loteo económico los sectores populares pueden acceder a una vivienda y a la tierra, y por otro lado contribuyen a la expansión de la periferia. En 1948 se sanciona la ley de “propiedad horizontal” beneficiando ampliamente a la clase media.

⁶ Kralich, 1995; Borello, 2000; Pírez, 2004.

las características expuestas en términos de la composición sectorial del empleo que alimentan fuertes heterogeneidades en términos socioculturales, demográficos y de la estructura productiva. Es por ello que este trabajo concentra su análisis en el empleo de las actividades económicas que se desarrollan en los partidos del conurbano bonaerense (lugar donde se trabaja), tomando en cuenta a la ciudad de Buenos Aires sólo como referencia para la comparación (ver gráfico 1).

GRAFICO 1

Composición del empleo asalariado registrado entre 1996 y 2004 –industria, comercio y servicios–



Nota: Sin rama educación.⁷

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En la última década, la región del conurbano bonaerense ha sufrido modificaciones muy marcadas como consecuencia de las reformas estructurales de la economía que se realizaron en el ámbito nacional. Las privatizaciones, la desregulación de los mercados, la apertura comercial y financiera, el esquema de tipo de cambio fijo y bajo con costos laborales relativamente elevados en dólares, afectaron a las actividades económicas que se desarrollan en el territorio, en particular a las industriales, en las que el empleo de los partidos del GBA tiene un peso mayor respecto de la media nacional.

⁷ Dado que un sector importante de la rama educación se incorporó tardíamente al SIJyP, se excluye del análisis de la evolución del empleo con el objeto de preservar la comparabilidad de los datos.

A continuación se analizará la evolución del empleo asalariado registrado en la región durante el período 1996-2004, utilizando como fuente al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial en la Argentina de la DGEyEL, en base al registro administrativo de la seguridad social (SIJyP). La elección del período responde a la disponibilidad de información de la fuente.

La evolución del empleo en la región es sensible a los cambios que ocurren en la economía nacional. El ciclo económico que refleja el empleo localizado en los partidos del Gran Buenos Aires, se ve influido por el ciclo económico nacional de tal manera que presenta un comportamiento similar en ambas jurisdicciones. Asimismo, la composición sectorial del empleo en la región, en particular el peso del empleo industrial y el tipo de industrias en las que se especializa, es un factor importante para explicar su dinamismo mientras el régimen macroeconómico desprotegió a la producción de bienes transables.

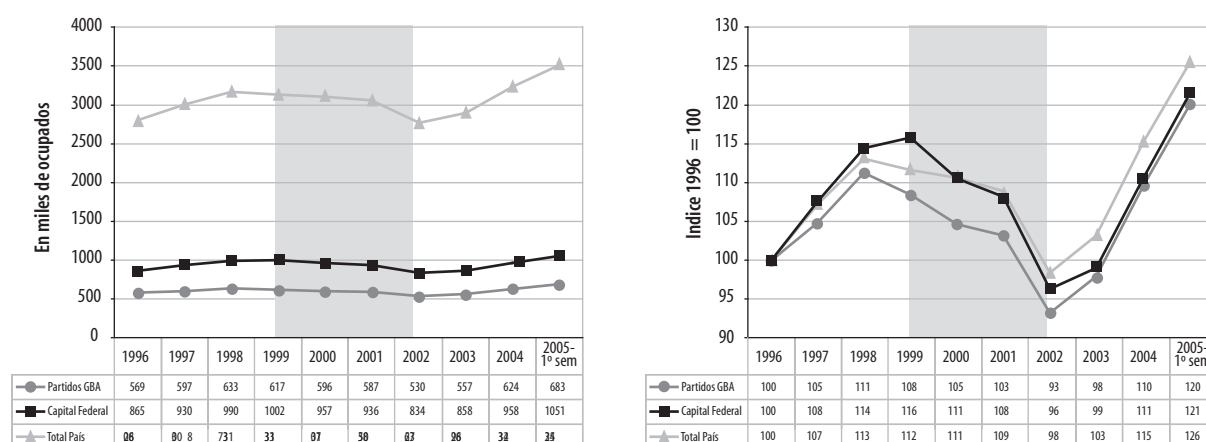
El período estudiado incluye cuatro fases claramente diferenciadas: entre 1996 y 1998 se produce una etapa de crecimiento tanto económico como del empleo; seguido de un lapso de estancamiento y de fuerte contracción en el empleo durante 1999-2001. La crisis de 2002 se caracteriza por la salida del esquema de tipo de cambio fijo con convertibilidad dando lugar, por último, a la recuperación con un nuevo patrón de crecimiento sectorial a partir de 2003.

El gráfico 2 presenta la evolución del empleo asalariado registrado por empresas privadas para las siguientes jurisdicciones: total nacional, Capital Federal y partidos. El área sombreada indica el período recesivo comprendido entre 1998 y 2002. Se puede apreciar que entre 1996 y 2004 el empleo en los partidos creció menos que en el total nacional (20% frente al 26%). Durante la expansión 1996-1998 el empleo en los partidos creció un 11% mientras que en la media nacional un 13%. En la crisis 1999-2002, los partidos del conurbano fueron más afectados, ya que su empleo se contrajo el 18% (15% para la media nacional). Con el crecimiento económico post devaluación (2003-2004) el empleo en los partidos se expandió al ritmo de la media nacional (17%).

La última información disponible (1° semestre de 2005) muestra que en los partidos del GBA hay, en términos absolutos, 683 mil ocupados en los sectores de industria, comercio y servicios, esto representa 114 mil ocupados más que en 1996 y poco más de 150 mil que en 2002, el punto más bajo de todo el período. Este dato pone de manifiesto el impacto negativo de la crisis sobre el empleo de las actividades económicas localizadas en los partidos –con todas las consecuencias que tuvo desde el punto de vista social–, así como la velocidad de recuperación del empleo a partir del cambio de régimen macroeconómico.

GRAFICO 2

Evolución del empleo asalariado registrado entre 1996 y 2004, promedios anuales en miles e índice 1996=100
—industria, comercio y servicios—



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Al descomponer la evolución del empleo según los grandes sectores económicos (industria, comercio y servicios), se encuentra una primera explicación para la diferencia que acumuló el crecimiento del empleo durante 1996-2004 en los partidos del GBA respecto de la media nacional.

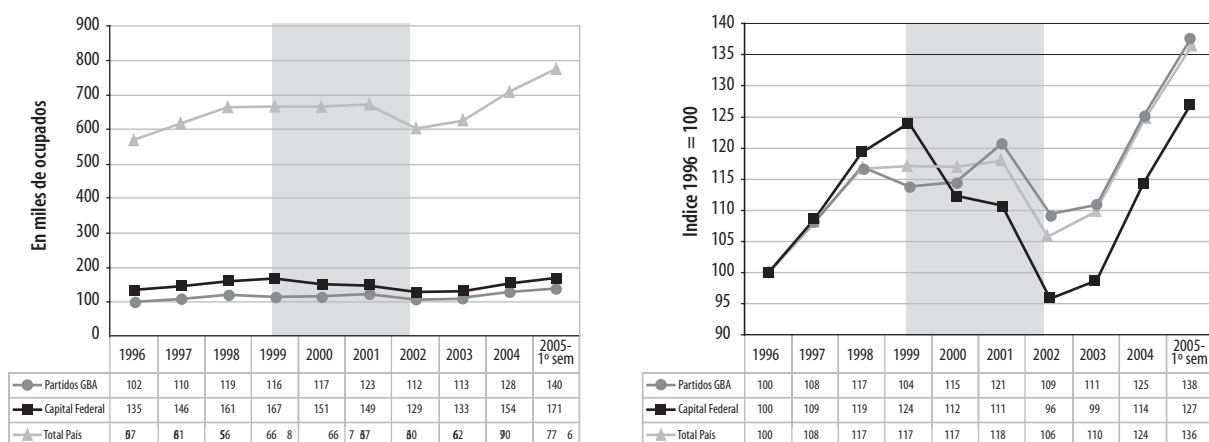
En las tres jurisdicciones se observa que el empleo en el comercio y en los servicios presenta una menor elasticidad en relación con el ciclo económico que el de la industria, observándose en los primeros sectores un importante crecimiento del empleo entre los años 1996 y 2004. En efecto, en el comercio y en los servicios, la expansión del empleo que tuvo lugar en el bienio 2003-2004 fue suficiente para recuperar los puestos que fueron destruidos durante el período recesivo 1999-2001 y en la crisis de 2002. Por el contrario, en la industria la recuperación no fue suficiente para retornar a los niveles previos a la recesión.

El crecimiento del empleo en la actividad comercial entre 1996 y 2004 fue levemente superior en los partidos (25% frente al 24% del promedio país), mientras que en la ciudad de Buenos Aires la expansión fue menor (14%). La expansión en los partidos se hace más evidente si se toman los datos parciales de 2005: el empleo en el sector comercial creció un 38% respecto de 1996 (38 mil empleos más que en el inicio del período y 2 puntos porcentuales por encima del promedio nacional).

Por su parte, en el sector de los servicios el desempeño entre 1996 y 2004 también es similar en los partidos respecto a la media nacional (24% en ambos) y superior a la dinámica de este sector en la ciudad de Buenos Aires (18%). Si bien la evolución de la ocupación registrada en las actividades de servicios fue mejor en el conurbano que en la capital, es importante destacar la importante diferencia estructural: mientras que en el primer semestre de 2005 había 270 mil empleados en el sector servicios en los partidos del GBA, en la ciudad se desempeñaban cerca de 700 mil, mostrándose como un claro indicador de la especialización sectorial del empleo registrado en ambas áreas (ver gráficos 3 y 4).

GRAFICO 3

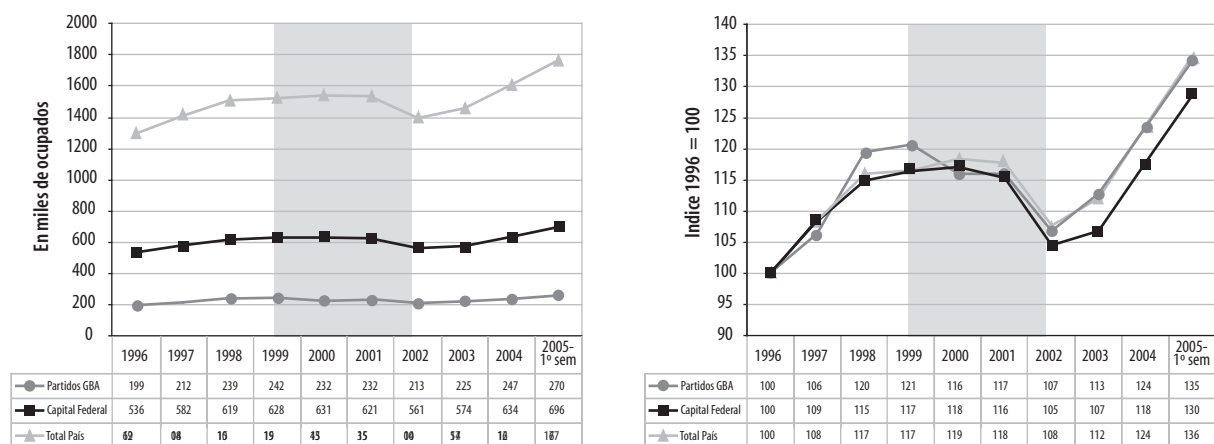
Evolución del empleo asalariado registrado entre 1996 y 2004, promedios anuales en miles e índice 1996=100 –comercio–



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

GRAFICO 4

Evolución del empleo asalariado registrado entre 1996 y 2004, promedios anuales en miles e índice 1996=100 –servicios–



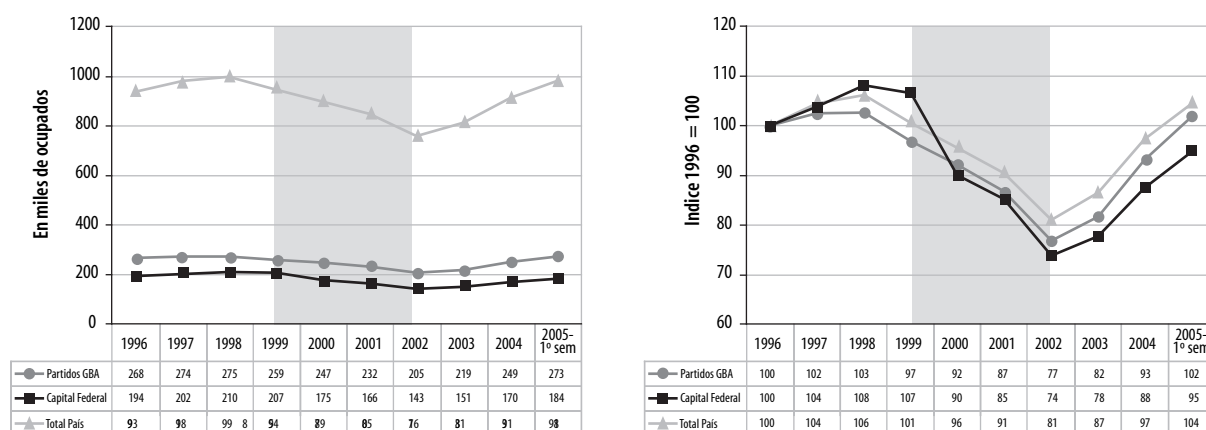
Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En el GBA (capital y partidos), el empleo industrial presenta una evolución por debajo de la media nacional: entre 1996 y 2004 a nivel nacional cayó un 3%, mientras que en los partidos se contrajo un 7% y en la capital un 12%. A pesar de que la caída fue menor en los partidos, dada la especialización sectorial del área, el impacto de la contracción de la industria sobre el empleo total fue mayor en los partidos que en la ciudad de Buenos Aires. De hecho, entre 1998 y 2002 se perdieron 70 mil empleos industriales en los partidos, lo que se traduce en una caída del 26% entre esos años.

Posteriormente, en el período 2003-2004 el empleo industrial se recupera con fuerza en ambas áreas (16% en los partidos y 14% en la ciudad). De acuerdo a los datos del primer semestre de 2005, este repunte iniciado a partir de la modificación del patrón de crecimiento ha permitido que el sector industrial de los partidos del GBA recupere el nivel de 1996 (lo supera en 2 puntos –unos 5 mil ocupados–). Otro dato de relevancia respecto de los valores absolutos, es que según la última información disponible, el empleo industrial en los partidos presenta un incremento de casi 70 mil ocupados registrados con respecto al piso alcanzado durante la crisis de 2002.

GRAFICO 5

Evolución del empleo asalariado registrado entre 1996 y 2004, promedios anuales en miles e índice 1996=100 –industria–



Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Otra cuestión muy importante de resaltar, a pesar de que la evolución del empleo industrial en la ciudad de Buenos Aires fue peor que en los partidos del GBA, es que se debe conjugar este factor con el peso del empleo industrial en ambas áreas. Así, resulta más significativo el efecto de la contracción industrial en los partidos, donde la industria tiene una participación superior en el empleo total en comparación con la Capital Federal (40% y 18% respectivamente)⁸.

En definitiva, pese a que la ciudad de Buenos Aires y los partidos del conurbano bonaerense conforman un mercado de trabajo único dada la densidad de las relaciones y

⁸ La caída de la producción observada para el país en su conjunto, durante el último período intercensal (1985-1994), fue importante en el caso de la Región Metropolitana: la ocupación cae alrededor de un 20% entre ambas fechas. Llama la atención, sin embargo, que a diferencia de lo que mostró el período intercensal anterior (1974-1985), en el período más reciente, la RMBA aumenta, en términos relativos, su participación en la actividad industrial de la Argentina. Esto se repite en el interior de la región donde la ciudad de Buenos Aires aumenta su participación relativa entre 1985 y 1994, al aumentar su proporción de producto y de ocupación (Borello 2000). Esta tendencia parece revertirse en el período 1996-2005.

los intercambios que se generan⁹, en esta sección han quedado reflejadas las notorias diferencias estructurales en términos de la composición del empleo que se presentan al interior del GBA. Mientras la Capital Federal se caracteriza por una especialización del empleo registrado volcada a las actividades de servicios (66%) en los partidos que constituyen el conurbano bonaerense la industria concentra el 40% de los ocupados registrados.

En este sentido, la evolución del empleo entre 1996 y 2005 claramente ha dado cuenta de estas especificidades sectoriales. La especialización industrial de los partidos del GBA, condicionó fuertemente la dinámica general del empleo en dicha región. Aquí se debe tener en cuenta que el período analizado incluye la peor recesión de la historia económica argentina, tanto por su prolongada duración como por la profundidad de la crisis, la cual afectó particularmente al sector productivo. A pesar de esto, el fuerte crecimiento económico de los últimos años permitió recuperar el empleo industrial perdido durante la crisis, inclusive superando los niveles de 1996 (inicio del período de análisis de este estudio).

A pesar de que a lo largo del período el empleo en el comercio (24%) y los servicios (25%) creció en los partidos del GBA al mismo ritmo que el promedio nacional, la incidencia de estos sectores más dinámicos fue baja debido a la fuerte especialización industrial de la región. Ello pone de manifiesto una vez más la influencia de la actividad industrial como modeladora de la trayectoria del empleo registrado en los partidos del conurbano durante el último decenio.

A continuación se analizarán cuáles son las principales actividades de especialización industrial de los partidos y en qué medida esta estructura condicionó la dinámica del empleo registrado en la región.

2. EL PERFIL DE ESPECIALIZACIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN LOS PARTIDOS DEL GBA

La estructura industrial del conurbano bonaerense tiene mucho que ver con el proceso histórico de industrialización de la Argentina. Sus inicios (década de 1930) guardan relación con el desarrollo de industrias muy vinculadas al sector primario, principalmente dirigidas a la exportación (ej.: carne y trigo) y de industrias de consumo no durable orientadas a satisfacer el mercado interno. Luego de la década de 1950 surgen industrias de bienes durables como los electrodomésticos y también comienza el desarrollo del complejo automotor. Las industrias de bienes intermedios (de proceso) recién cobran envergadura significativa en las décadas de 1970 y de 1980. En este sentido, el censo económico de 1974 registra el pico histórico de la ocupación industrial, a partir del cual el empleo industrial en la región comenzó a declinar. De hecho, durante el período intercensal 1985-1994 la ocupación industrial cae alrededor de un 20% en la Región Metropolitana.

A partir de mediados de la década del '90, el proceso de reestructuración industrial metropolitana se relaciona con las nuevas condiciones de estabilidad macroeconómica y con el ingreso de la economía argentina en esquemas de integración regional/glo-

⁹ Borello (2000).

bal. En el caso de la Región Metropolitana de Buenos Aires, este proceso estuvo comandado por la implementación selectiva de Inversión extranjera directa (IED) con industrias modernas para participar de los mercados domésticos y/o complementar su producción local con filiales externas a través de una división regional del trabajo en el marco del Mercado Común del Sur –MERCOSUR– (Borello 2000).

En este marco, la presente sección se centra en determinar el perfil de especialización del empleo industrial en los partidos del GBA en la actualidad y analizar la dinámica del empleo en las principales ramas de especialización.

2.1 Perfil de especialización del empleo industrial en los partidos del GBA

La estructura productiva de los partidos del GBA es muy compleja, diversificada y mantiene diferencias importantes tanto con la Capital Federal como con el resto del país¹⁰. Por esta razón resulta conveniente analizar el empleo industrial desde el punto de vista de las especializaciones productivas. Este enfoque permite identificar las diferencias de la estructura industrial local, en términos de empleo, respecto de la media nacional. De esta manera, se observa que las ramas con mayor peso en el empleo industrial no necesariamente son las de mayor especialización¹¹.

En el cuadro 1 se presentan los índices de especialización del empleo industrial en los partidos del GBA en relación con el total del país. El análisis se realiza a partir de la comparación de la participación que tiene el empleo de cada rama en los partidos y en el total nacional. De esta manera, cuando la participación del empleo en la rama es mayor en los partidos que en el promedio nacional, se considera que esa es una rama de especialización. Asimismo, se analiza la variación del coeficiente de especialización entre 1996 y el primer semestre de 2005 –último dato disponible al momento de este estudio–.

¹⁰ Ya en 1988, un estudio destacaba que la región tenía, en comparación con otras del país, el mayor número de ramas de producción (CFI-CEPAL 1988).

¹¹ Hay ciertas ramas de actividad, que concentran mucho empleo, que tienden a distribuirse de acuerdo con el tamaño de la población. Es el caso de actividades (ej. panaderías) cuyos mercados son, en casi todos los casos, los hogares del barrio o, como mucho del partido en el que se encuentran localizadas, cuyos insumos pueden obtenerse prácticamente al mismo precio en cualquier lugar del territorio (Borello 2000).

CUADRO 1

Perfil de especialización del empleo industrial asalariado registrado, en los partidos del GBA (1° semestre de 2005)

Rama CIU		Primer semestre de 2005					Coeficiente de especialización		
		Partidos de GBA		Total nacional		Participación de los partidos de GBA en el total nacional			
		En miles	En %	En miles	%		1996	2005	Var %
Ramas de especialización con fuerte concentración de empleo									
24	Productos químicos	27.7	10.1%	85.3	8.6%	32.5%	120	119	-0.9%
28	Otros productos de metal	27.3	10.0%	69.1	6.9%	39.5%	146	144	-1.2%
25	Productos de caucho y plástico	26.2	9.6%	52.7	5.3%	49.6%	184	181	-1.3%
34	Automotores	20.5	7.5%	54.1	5.4%	37.9%	159	138	-13.2%
17	Productos textiles	17.7	6.5%	59.8	6.0%	29.6%	107	108	1.2%
29	Maquinaria y equipo	16.5	6.1%	54.0	5.4%	30.7%	112	112	0.0%
19	Cuero	14.3	5.3%	36.2	3.6%	39.7%	127	145	13.7%
Ramas no especializadas con fuerte concentración de empleo									
15	Alimentos	48.0	17.6%	287.6	28.9%	16.7%	58	61	5%
Ramas de especialización con escasa concentración de empleo									
36	Muebles	10.9	4.0%	29.7	3.0%	36.7%	120	134	11.8%
21	Papel	10.2	3.7%	29.1	2.9%	35.0%	117	128	9.3%
26	Otros minerales no metálicos	9.3	3.4%	32.6	3.3%	28.6%	116	104	-9.8%
31	Aparatos eléctricos	5.8	2.1%	16.1	1.6%	36.0%	146	131	-10.2%
16	Tabaco	2.4	0.9%	7.5	0.8%	31.2%	153	114	-25.6%
35	Otros equipo de transporte	2.3	0.9%	7.9	0.8%	29.5%	121	108	-10.8%
33	Instrumentos médicos	1.9	0.7%	6.5	0.7%	29.4%	113	107	-5.3%
Ramas no especializadas con escasa concentración de empleo									
27	Metales comunes	9.4	3.4%	35.5	3.6%	26.4%	91	96	6.2%
18	Confecciones	6.8	2.5%	40.3	4.0%	16.9%	65	62	-4.6%
22	Edición	6.5	2.4%	45.0	4.5%	14.4%	41	53	29.3%
20	Madera	5.7	2.1%	29.3	2.9%	19.4%	78	71	-8.6%
23	Productos de petróleo	2.1	0.8%	9.9	1.0%	21.5%	93	79	-15.8%
32	Radio y televisión	0.8	0.3%	5.4	0.5%	15.0%	115	55	-52.1%
37	Reciclamiento de desperdicios y desechos	0.4	0.1%	1.7	0.2%	24.4%	72	89	24.3%
30	Maquinaria de oficina	0.1	0.0%	1.5	0.2%	5.3%	49	19	-60.9%
Total		272.8	100%	996.9	100%	27%			

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En el primer semestre de 2005, el empleo industrial de los partidos del GBA estaba especializado principalmente en: *productos de caucho y plástico* (26 mil ocupados, el 9,6%); *fabricación de productos de cuero* (14 mil ocupados, el 5%); *otros productos de metal* (27 mil ocupados, el 10%); *fabricación de automotores* (20,5 mil ocupados, el 7,5%); *fabricación de productos químicos* (28 mil ocupados, el 10%); *maquinaria y equipo* (17 mil ocupados, el 6%) y *productos textiles* (18 mil ocupados, el 6,5%).

Existen otras ramas como *muebles, aparatos eléctricos, papel, tabaco, otros equipos de transporte, instrumental médico y productos de otros minerales no metálicos* que, si bien constituyen ramas de especialización, tienen una menor incidencia en el empleo de los partidos (debajo del 5%).

Remarcando la importancia de la región estudiada con relación al total nacional, se menciona que en estos sectores de especialización, los partidos del GBA concentran más del 30% del total del empleo de la rama correspondiente. En los partidos del GBA se localiza, cerca del 40% del empleo total correspondiente a la *producción de caucho y plástico, otros productos de metal y el sector del cuero*. Esto es una medida más de la importancia del sector industrial, no sólo con relación a los partidos, sino respecto del sistema productivo nacional.

Como se desprende de la definición de coeficiente de especialización (es una medida relativa que surge de la comparación entre la distribución del empleo por rama de actividad en partidos respecto del promedio nacional), las ramas de especialización no son necesariamente aquellas que concentran más empleo en términos absolutos¹². A partir de clasificar a las ramas de actividad según el grado de especialización (medida relativa) y el empleo que concentran (medida absoluta) se identifica un núcleo central de ramas de actividad que definirían más acertadamente el perfil de especialización de la región estudiada. En el esquema 1 se resume la estructura de especialización del empleo industrial de los partidos del GBA durante el año 2004, teniendo en cuenta la participación de las diferentes ramas en la composición del empleo total de los municipios.

¹² Por ejemplo, en todas las provincias de la Argentina, la rama de fabricación de alimentos y bebidas es la que más empleo industrial concentra porque la estructura productiva del país está orientada hacia ese sector, sin embargo sólo aquellas donde la concentración del empleo en esa rama sea mayor a la media nacional se consideran especializadas en la fabricación de alimentos y bebidas.

ESQUEMA 1

Ramas de especialización del empleo industrial asalariado registrado en los partidos del GBA (1° semestre de 2005)

		Rama de Especialización	
		Si (Coef. de especialización ≥ 100)	No
Participación de la rama en el empleo total de los partidos	Grande ($\geq 5\%$)	Productos químicos	Alimentos
		Metalúrgica	
		Caucho y plástico	
		Automotores	
		Textil	
		Maquinaria y equipos	
		Cuero y calzado	
	Pequeña ($< 5\%$)	Muebles	Metales comunes
		Papel	Productos de petróleo
		Productos minerales no metálicos	Productos de madera
		Aparatos eléctricos	Confecciones
		Instrumentos médicos	Edición
		Otros equipos de transporte	

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Se puede observar de qué manera el núcleo fuerte de la especialización industrial de los municipios de GBA se concentra en 7 ramas de actividad, las cuales explican el 55% del empleo industrial en el área. Por otro lado, existe un núcleo más 'blando' de especializaciones que explica otro 15% del empleo industrial de los partidos y que podría tener relación con algunas especificidades territoriales dentro del conurbano.

Otra cuestión a destacar, es la diferencia existente entre el perfil de especialización productiva del empleo industrial en los partidos y la Capital (remarcando la heterogeneidad productiva mencionada al interior del GBA). Considerando el total del GBA ganan importancia, transformándose en especializaciones, las ramas '*confecciones*' y las actividades de '*edición e impresión*', lo cual señala que estas actividades están mayoritariamente concentradas en la ciudad. La *industria química* también adquiere un mayor grado de especialización en la Capital Federal. Por el contrario, las que se podrían denominar como ramas más "duras", (*caucho y plástico*, *metalmecánica* y *automotriz*) tienen un mayor grado de especialización en los partidos del conurbano bonaerense (ver anexo estadístico).

Otra conclusión importante que brinda el análisis es que el patrón de especialización del empleo industrial se mantuvo considerablemente estable entre los años 1996 y 2005, período que transcurrió en el marco de un contexto económico caracterizado por fuertes transformaciones estructurales, volatilidad macroeconómica y una importante destrucción de empleo y de empresas industriales. En el marco de esta relativa estabilidad del perfil de especialización industrial, se destacan algunas ramas de activi-

dad en las cuales aumentó la especialización del empleo de los partidos: las industrias de *cuero, muebles y edición*. Por el contrario, se destacan también algunas ramas en las cuales el empleo de los partidos está menos especializado en 2005 respecto de 1996. Estas son la *fabricación de automotores, de equipos de transporte y productos del petróleo*.

2.2 Dinámica del empleo industrial en ramas de especialización

En la primera sección de este informe, se ha mostrado que en el período analizado (1996-2005), la evolución del empleo industrial en los partidos acumuló una brecha negativa de seis puntos respecto de la media nacional. A continuación se analizará cómo fue la dinámica del empleo en las ramas de especialización.

En el cuadro 2 se puede apreciar de manera resumida la dinámica del empleo industrial de los partidos del GBA y el desempeño reciente (2003-2005) para las ramas de especialización con fuerte concentración de la ocupación (también se presenta la industria alimenticia debido a su importancia en el total del empleo industrial).

En líneas generales, se observa que la dinámica negativa de la industria en los partidos del GBA durante el período 1996-2002 se explica por la *performance* negativa del núcleo duro de especialización (55% del empleo industrial de los partidos), que tuvo una caída promedio del 26% (superior a la contracción media del empleo en la región). Análogamente, durante la fase de recuperación 2003-2005, este conjunto de especializaciones comandó la expansión del empleo industrial en los municipios del conurbano (40% en promedio), también mayor a la media nacional (37% para estas ramas).

CUADRO 2

Clasificación de las ramas en las que se especializa el empleo de los partidos, según incidencia en el empleo.

Rama CIU	Variación porcentual				Aporte a la dinámica del empleo	
	Composición 2005	1996-2002	2002-2005	1996-2005	Creación	Dstrucción
Ramas de especialización con fuerte concentración de empleo						
Productos químicos	10.1	-16.8	25.7	4.6	7.3	
Otros productos de metal	10	-23.3	46.4	12.3	17.8	
Productos de caucho y plástico	9.6	-18.6	40	14	19.1	
Automotores	7.5	-41	32.1	-22.1		50.6
Productos textiles	6.5	-28.9	45.3	3.2	3.3	
Maquinaria y equipo	6.1	-24.7	47.8	11.4	10.1	
Cuero	5.3	-28.2	45.9	4.8	3.9	
Ramas no especializadas con fuerte concentración de empleo						
Alimentos	17.6	-10.9	16.5	3.8	10.4	
Ramas de especialización con escasa concentración de empleo						
Muebles	4	-25.1	40.7	5.4	3.3	
Papel	3.7	-13.7	29.2	11.5	6.3	
Otros minerales no metálicos	3.4	-39.3	34.6	-18.2		18.1
Aparatos eléctricos	2.1	-36.7	36.1	-13.9		8.1
Tabaco	0.9	-13.7	21.1	4.5	0.6	
Otros equipo de transporte	0.9	-42.7	49.5	-14.4		3.4
Instrumentos médicos	0.7	-17.1	29.6	7.4	0.8	
Ramas no especializadas con escasa concentración de empleo						
Metales comunes	3.4	-25.7	39.5	3.7	2	
Reciclamiento de desperdicios y desechos	0.1	26.8	83.2	132.3	1.4	
Productos de petróleo	0.8	-18.8	24.5	1.1	0.1	
Madera	2.1	-25.4	47.6	10.1	3.1	
Confecciones	2.5	-32	47.4	0.2	0.1	
Radio y televisión	0.3	-36.1	-58.3	-73.4		19.3
Edición	2.4	11.5	23.2	37.4	10.5	
Maquinaria de oficina	0	-38.9	4.4	-36.2		0.4
Total industria	100	-23.2	32.8	2	100	100

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

Para 1996-2005, la rama de especialización que pierde más empleo es el *sector automotor*, con una caída del 22%. Debido a la gran cantidad de empleo que concentra y a la importante caída registrada, explica casi el 50% de la destrucción de empleo industrial del período.

Respecto de las ramas de especialización con dinámica positiva, se destaca el crecimiento de la *fabricación de productos de caucho y plástico*, que representa un 9,5% del empleo industrial en los partidos del GBA. Esta rama creció un 14% entre 1996 y 2005 (un 40% en 2003-2005) y explica el 20% de la creación de empleo en todo el período.

La *fabricación de productos metálicos* y la *fabricación de sustancias y productos químicos*, constituyen dos ramas de especialización de relevancia, ya que cada una representa el 10% en la composición del empleo industrial de los partidos del GBA. Dichas ramas tuvieron un desempeño positivo entre 1996 y 2005: productos metálicos creció un 13% y químicos un 5%. Esto se explica por el crecimiento experimentado a partir del cambio de régimen macroeconómico: el sector metalmecánico se recuperó un 45% en el período 2003-2005 mientras la producción química creció el 26%. con relación a la variación del empleo, productos de metal explica el 18% de la creación bruta de empleo y el sector químico el 7%.

Finalmente, se debe resaltar que un 10% de la creación de puestos de trabajo en el sector manufacturero corresponde a la *producción de alimentos y bebidas* que, a pesar de no ser una rama de especialización, es la actividad con mayor peso en la composición del empleo (18% del total de los partidos).

Dada la importancia del perfil de especialización respecto de la evolución del empleo industrial reflejada en este apartado, la siguiente subsección presenta un análisis tendiente a determinar cuál fue la medida del efecto que producen la estructura de especialización y el dinamismo del empleo en el ciclo económico.

2.3 Incidencia de la estructura industrial sobre la dinámica del empleo

El perfil de especialización de una región es difícil de modificar. Incluso ante cambios en las condiciones macroeconómicas que favorecen ciertas actividades económicas, la modificación en el perfil de especialización requiere de lapsos prolongados y de procesos de inversión significativos, en particular una vez que una cierta especialización productiva está establecida. En este sentido, Borello (2003) explica:

“En un trabajo conocido en geografía económica, Doreen Massey se refiere a esas rugosidades como capas geológicas que los diferentes ciclos de inversión van depositando en ciudades y regiones y que le dan su forma y características sociales y económicas a un territorio. Esto es lo que explica la relativa estabilidad de la geografía productiva de una gran ciudad. Una vez establecida cierta especialización productiva en una zona dentro de la metrópolis, esta especialización tiende a perpetuarse en el tiempo inclusive más allá del cierre de significativos números de firmas existentes en el punto inicial”

Tal es el caso de los partidos. Por ello, el perfil de especialización condiciona el desempeño del empleo en un contexto determinado. En los párrafos anteriores se anali-

zó el tipo de perfil de especialización por rama de actividad que presenta el empleo industrial localizado en los partidos y se mostró la evolución que tuvo el empleo en las diferentes ramas. Con el objeto de medir de qué manera los factores anteriores (especialización y dinamismo) afectaron en forma conjunta, primero al retroceso de la industria en la región con relación al total nacional durante el período contractivo (1996-2002) y luego, al avance en el período expansivo 2002-2005, se aplicó una técnica habitualmente utilizada en estudios regionales, denominada “estructural-diferencial” (shift-share)¹³.

En este análisis, se mide el avance y el retroceso de la industria de los partidos con relación al total nacional a través del signo y de la magnitud de la brecha de crecimiento del empleo local respecto del empleo total nacional. Así, una brecha negativa muestra que el empleo localizado en los partidos ha crecido a un ritmo menor (o se ha contraído más) mientras una brecha positiva indica que el empleo ha crecido más en los partidos (o se contrajo menos) y que la industria en esa región ha avanzado respecto del total nacional.

El método de análisis permite atribuir una parte del avance o del retroceso (brecha) a un **efecto estructural**, que mide la incidencia del tipo de especialización de la región en actividades que resultaron beneficiadas o particularmente perjudicadas por un contexto macroeconómico determinado. Otra parte de la brecha se puede atribuir a un **efecto diferencial en el dinamismo regional**, que capta en qué medida las actividades económicas localizadas en la región tienen un comportamiento diferente de las mismas actividades localizadas en el resto del país. Finalmente, se identifica un **efecto covarianza**, donde un signo positivo indicaría que la región tuvo un mejor desempeño que la media nacional (en iguales actividades) en las ramas de especialización (y viceversa).

En el cuadro 3 se presentan los resultados obtenidos en el ejercicio de descomposición. El mismo se ha realizado para dos períodos: 1996-2002 y 2002-2005 que corresponden a diferentes contextos macroeconómicos; se obtuvieron resultados diferentes.

El período 1996-2002 fue desfavorable a la creación de empleo en la industria. Corresponde a la segunda parte de la convertibilidad, régimen caracterizado por un tipo de cambio bajo y costos laborales elevados en dólares, e incluye un prolongado y profundo período recesivo. El empleo industrial asalariado registrado se contrajo un 19% a nivel nacional y un 23% en los partidos, acumulando una brecha negativa de -4,2 puntos, es decir que se verificó un retroceso del empleo industrial de los partidos en relación a la media nacional. Este retroceso se explica casi en la misma medida tanto por el perfil de especialización industrial en actividades que fueron especialmente castigadas durante el período (efecto estructural), como porque la región tuvo un desempeño menos favorable que el promedio nacional en todas las ramas (efecto dinamismo regional). Adicionalmente, el “efecto covarianza” fue negativo, es decir que en las ramas de especialización, el empleo de los partidos cayó más que en el promedio nacional (considerando las mismas ramas).

El segundo período (2002-2005) es muy diferente del anterior, ya que tomando como base la crisis de la salida de la convertibilidad, corresponde a un período de cre-

¹³ Para mayores referencias, consultar el anexo 2.

cimiento económico a nivel nacional, con un tipo de cambio alto en el cual se produjo un proceso de sustitución de importaciones. El empleo asalariado registrado en la industria creció un 29% en el total nacional y el crecimiento fue aún mayor en los partidos (32,8%), acumulando una brecha positiva de 3,8 puntos. La descomposición de la brecha muestra que el perfil de especialización sectorial de la industria explica dos terceras partes de la mejora en el desempeño del empleo en los Partidos, ya que las actividades de especialización participaron del proceso de sustitución de importaciones que se produjo luego de la devaluación del peso y con la nueva fase de crecimiento económico¹⁴.

CUADRO 3

Brecha de crecimiento del empleo industrial entre los partidos de GBA y el total nacional, análisis estructural diferencial

Períodos	Variación del empleo			Descomposición de la brecha		
	Partidos	Total Nacional	Brecha total	Estructura sectorial	Dinamismo diferencial	Efecto covarianza
1996-2002	-23.2%	-19.0%	-4.2%	-1.5%	-1.3%	-1.3%
2002-2005	32.8%	29.0%	3.8%	2.6%	1.1%	0.0%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

3. ESPECIALIZACIÓN DEL EMPLEO PYMI DESAGREGADO EN EL NIVEL DE MUNICIPIO

En esta sección se presenta un análisis de la especialización del empleo industrial desagregado en cada uno de los 24 partidos del GBA con el objeto de determinar cuál es el núcleo de especialización de cada uno (es decir, cuáles son sus tres ramas más importantes), qué grado de heterogeneidad presentan los mismos y si se han mantenido estables entre 1996 y 2005. Asimismo, se analiza la evolución del empleo en dichas actividades.

A efectos de dicho análisis, se optó por trabajar con una parcialidad del empleo: los ocupados en PyMEs y microempresas industriales, lo cual es debidamente fundamentado en la primera subsección.

Como síntesis de este análisis, se construye una taxonomía de partidos en base a la incidencia del empleo PyMI en cada partido, cuyos resultados ponen de manifiesto la importancia que adquiere el perfil de especialización industrial en el desarrollo de los partidos del GBA.

¹⁴ La tercera parte de la brecha de crecimiento se debe a un mayor dinamismo local en todas las ramas.

3.1 Importancia del empleo PyMI como objeto de análisis

La elección del sector industrial como conjunto de análisis, tal como fue planteado oportunamente, tiene que ver, en primer lugar, con el carácter constitutivo de la industria en la región y la elevada relevancia que adquiere la producción industrial en el conurbano bonaerense, tanto en conjunto de firmas como en términos de la concentración del empleo respecto de la media nacional.

En segundo lugar, el empleo industrial adquirió un dinamismo importante en la coyuntura actual debido al cambio en el patrón de crecimiento de la economía a partir de la devaluación de la moneda nacional a principios de 2002. En este sentido, el fuerte dinamismo del empleo industrial produce, al mismo tiempo, efectos multiplicadores en las actividades comerciales y de servicios, lo que se traduce en un proceso de generación de empleo indirecto. Finalmente, la importancia de la elección de las PyMEs industriales como objeto de análisis, coincide con que este grupo de empresas es frecuentemente sujeto de aplicación de políticas públicas.

Por otra parte, la exclusión de las grandes empresas de este análisis se debe principalmente a dos razones. En primer lugar, se considera que las PyMEs constituyen el segmento más dinámico en el crecimiento del empleo en el contexto reciente (MTESS 2005). En segundo lugar, la existencia de empresas grandes multiplanta en los municipios analizados, dificulta la asignación del empleo a los distintos partidos, ya que las empresas declaran todo su empleo en un solo CUIT (en el domicilio fiscal). Por esta razón, hay que tener en cuenta que la separación de las grandes firmas podría excluir del conjunto de análisis una parte importante del empleo local en aquellos partidos donde estas empresas se encuentran radicadas.

CUADRO 4

Composición del empleo asalariado registrado según sector, tamaño y localización del domicilio fiscal de las empresas, empleo declarado en los partidos del GBA (1° semestre de 2005)

Sector	Tamaño	Domicilio fiscal		Total
		<i>En GBA</i>	<i>Otros partidos</i>	
Industria	Grandes	74,011	31,985	105,996
	Medianas	57,318	15,568	72,886
	Pequeñas	60,482	11,392	71,874
	Micro	19,585	2,474	22,059
Total industria		211,396	61,420	272,816
Comercio	Grandes	21,366	31,563	52,929
	Medianas	12,218	4,181	16,399
	Pequeñas	34,016	6,608	40,624
	Micro	27,557	2,906	30,463
Total comercio		95,158	45,258	140,416
Servicios	Grandes	93,076	90,956	184,032
	Medianas	73,788	16,711	90,499
	Pequeñas	46,047	9,408	55,455
	Micro	26,140	3,199	29,339
Total servicios		239,051	120,273	359,325
Total	Grandes	188,453	154,504	342,957
	Medianas	143,324	36,460	179,784
	Pequeñas	140,545	27,408	167,953
	Micro	73,282	8,579	81,861
Total partidos		545,605	226,951	772,556

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En este marco, el empleo registrado industrial localizado en los partidos del GBA concentró en el primer semestre de 2005 aproximadamente 273 mil trabajadores, de los cuales el 50% (137 mil) se desempeñaban en el conjunto de las 14 mil microempresas y PyMEs industriales radicadas en los municipios del conurbano (domicilio fiscal local). De aquí en más, y en base a lo argumentado previamente, el conjunto de trabajadores PyMI se constituye en el eje de análisis más detallado para los diferentes municipios del GBA.

3.2 Principales especializaciones productivas de los municipios del GBA

Como se explicó anteriormente, se consideran especializaciones productivas a aquellas actividades que concentran una mayor proporción de empleados en el municipio con respecto a la media nacional. Como consecuencia, las actividades de especialización pueden o no ser las ramas con mayor concentración absoluta de ocupados en el distrito.

Es importante destacar que los municipios del conurbano, respondiendo a la complejidad de su entramado productivo, presentan una gran diversidad de especializaciones productivas, existiendo representación para todas las ramas industriales correspondientes a la clasificación CIIU a dos dígitos. El cuadro 5 muestra cuáles son las ramas de especialización en términos del empleo de las PyMEs industriales para cada uno de los partidos del conurbano bonaerense.

En cuanto a la cantidad de especializaciones, se destaca que Avellaneda es el municipio con mayor cantidad de especializaciones productivas (12), seguido por Hurlingham, Quilmes, Tigre y Tres de Febrero (11). Por el contrario, el partido con menor cantidad de especializaciones es Merlo (4). En este sentido, los partidos más “jóvenes” como San Miguel, José C. Paz, Malvinas Argentinas, Ituzaingó y Ezeiza, forman parte del grupo de municipios menos especializados, con 6 o menos.

CUADRO 5

Ramas en las que se especializa el empleo registrado PyMI de cada municipio (2° trimestre de 2005)

	Alimentos	Tabaco	Productos textiles	Confecciones	Cuero	Madera	Papel	Edición	Productos de petróleo	Productos químicos	Productos de caucho y plástico	Otros minerales no metálicos	Metales comunes	Otros productos de metal	Maquinaria y equipo	Aparatos eléctricos	Radio y televisión	Instrumentos médicos	Automotores	Otros equipo de transporte	Muebles	Recicl. de desperdicios y desechos	Total
Avellaneda		x			x		x	x			x		x	x	x	x				x	x	x	12
Hurlingham			x		x				x	x	x		x	x	x				x	x	x		11
Quilmes						x	x		x	x	x		x	x	x	x	x					x	11
Tigre						x	x		x		x	x	x				x		x	x	x	x	11
Tres de Febrero			x				x		x	x	x		x	x	x	x			x		x		11
Berazategui			x				x				x	x	x	x	x	x	x	x					10
Esteban Echeverría				x		x	x			x		x	x		x		x		x			x	10
La Matanza					x		x		x		x		x	x		x		x	x		x		10
Lanús					x		x		x		x		x	x		x			x			x	9
Vicente López			x							x	x		x	x	x	x			x		x		9
General San Martín			x							x	x			x		x		x	x		x		8
San Isidro								x		x	x			x		x			x	x	x		8
Lomas de Zamora		x							x			x		x	x		x	x					7
Almirante Brown										x		x	x	x	x				x				6
Florencio Varela									x	x	x	x		x						x			6
Ituzaingó			x		x							x			x	x					x		6
José C. Paz						x					x			x	x			x	x				6
Malvinas Argentinas					x				x	x				x		x			x				6
Morón			x				x				x				x					x	x		6
San Fernando						x	x			x				x						x	x		6
San Miguel					x	x					x	x		x	x								6
Ezeiza			x		x					x		x	x										5
Moreno	x				x	x													x			x	5
Merlo	x						x							x		x							4
Total	2	2	8	1	9	7	11	2	9	12	15	9	12	18	13	12	5	5	13	7	11	6	

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

La rama de especialización con mayor concentración de empleo PyMI en el conjunto de partidos del conurbano bonaerense es la *fabricación de productos de metal*, con un 20% del total de trabajadores. Le siguen en importancia *fabricación de productos de caucho y plástico* con un 15% de los empleados y la *fabricación de sustancias y productos químicos* con el 9% de los trabajadores. De esta manera, estas tres ramas estarían explicando prácticamente el 45% del empleo en especializaciones productivas de los partidos del GBA. La *fabricación de maquinaria y equipos*, *productos textiles*, *automotores*, la *fabricación de muebles* y el *sector de cuero y calzado* son otras de las ramas de especialización relevantes en términos de empleo PyMI en los partidos del GBA (ver cuadro 6).

CUADRO 6

Empleo en las ramas de especialización PyMI en partidos del GBA, empleo asalariado registrado en empresas con domicilio fiscal local (2° trimestre de 2005)

		Ocupados	%
28	Otros productos de metal	19,194	22.0%
25	Productos de caucho y plástico	13,604	15.6%
24	Productos químicos	6,694	7.7%
29	Maquinaria y equipo	6,483	7.4%
17	Productos textiles	6,098	7.0%
34	Automotores	5,857	6.7%
36	Muebles	5,575	6.4%
19	Cuero	5,420	6.2%
27	Metales comunes	4,269	4.9%
21	Papel	3,146	3.6%
31	Aparatos eléctricos	2,886	3.3%
20	Madera	1,677	1.9%
26	Otros minerales no metálicos	1,253	1.4%
22	Edición	951	1.1%
35	Otros equipo de transporte	944	1.1%
15	Alimentos	937	1.1%
33	Instrumentos médicos	820	0.9%
23	Productos de petróleo	437	0.5%
18	Confecciones	260	0.3%
37	Reciclado	234	0.3%
16	Tabaco	208	0.2%
32	Radio y televisión	175	0.2%
Total del empleo en ramas de especialización		87,122	100.0%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

En muchos casos, dichas especializaciones están relacionadas con ciertas especificidades territoriales o geográficas. Tal es el caso de algunos partidos costeros que se caracterizan por la fabricación de embarcaciones como Tigre, San Fernando y San Isidro en la zona norte, y Avellaneda y Berazategui en la zona sur. Otro ejemplo puede ser la industria del mueble en la zona noroeste.

En el cuadro 7 se puede observar la evolución de la estructura de especialización de los municipios del conurbano bonaerense, teniendo en cuenta las tres principales ramas de especialización productiva. También se analiza la concentración del empleo en todas las especializaciones y en las tres más importantes de cada municipio.

CUADRO 7

Evolución de la estructura de especialización del empleo PyMI entre 1996 y 2005 en los partidos del GBA¹²

Partido	3° trimestre de 1996				3° trimestre de 2001				2° trimestre de 2005*			
	Las tres especializaciones más importantes			Concentración del empleo en las ramas de especialización	Las tres especializaciones más importantes			Concentración del empleo en las ramas de especialización	Las tres especializaciones más importantes			Concentración del empleo en las ramas de especialización
	1° Rama	2° Rama	3° Rama	%	1° Rama	2° Rama	3° Rama	%	1° Rama	2° Rama	3° Rama	%
Almirante Brown	28	34	24	55.2	28	24	34	54.2	28	24	27	60.0
Avellaneda	28	19	29	66.4	28	29	25	78.1	28	25	29	72.5
Berazategui	28	29	21	63.5	17	28	21	76.0	28	21	25	77.7
Esteban Echeverría	26	24	29	64.9	24	18	29	59.0	24	18	29	63.2
Ezeiza	27	28	26	67.5	27	17	26	58.6	27	17	24	73.4
Florencio Varela	36	28	26	65.7	28	24	25	61.4	28	25	26	61.1
General San Martín	28	17	25	71.0	28	25	17	71.8	17	25	28	68.8
Hurlingham	28	24	18	76.2	36	28	29	77.6	25	28	24	80.9
Ituzaingo	28	29	25	70.1	28	36	17	70.6	28	17	36	51.9
Jose C. Paz	15	28	26	84.8	15	25	28	91.7	25	29	28	71.6
La Matanza	28	25	29	58.7	28	25	19	55.3	28	25	19	54.8
Lanus	19	28	25	55.6	19	28	25	61.6	19	28	25	56.9
Lomas de Zamora	15	28	18	56.4	28	29	24	52.5	28	29	26	35.0
Malvinas Argentinas	15	24	28	90.9	24	28	36	70.6	28	24	34	67.7
Merlo	15	28	36	84.3	15	28	36	80.7	28	15	21	69.4
Moreno	15	20	18	73.9	15	28	20	90.2	15	20	19	64.9
Moron	25	36	17	49.9	25	17	36	45.6	25	29	17	45.5
Quilmes	28	25	29	52.8	28	25	29	58.4	28	29	25	59.8
San Fernando	20	28	36	64.9	28	20	36	64.7	28	36	20	71.3
San Isidro	28	24	29	57.5	28	24	25	63.7	28	24	25	54.8
San Miguel	28	25	19	64.1	28	25	19	61.9	28	25	29	64.2
Tigre	20	25	24	81.5	25	20	34	68.5	20	34	25	64.0
Tres de Febrero	28	25	36	63.3	28	25	24	76.1	28	25	17	75.3
Vicente López	28	25	24	84.7	28	24	29	79.0	28	24	29	76.9
			Prom	67.7			Prom	67.8			Prom	64.2

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

* Último dato disponible.

En líneas generales, 15 de los 24 partidos que conforman el conurbano se dedican principalmente a la rama metalmecánica (r28). Si se tienen en cuenta las tres ramas principales de especialización, son 19 los que se concentran en esta actividad. La segunda rama en importancia es la *fabricación de productos de plástico y caucho* (14 Partidos). Otra actividad importante, es la fabricación de *maquinaria y equipo*, en la cual se especializan 8 municipios.

¹⁵ Ver anexo 4.

A pesar de la naturaleza cambiante que experimentó el ciclo económico en el período de análisis, se destaca que el patrón de especialización del empleo industrial de los partidos del conurbano bonaerense (representado en este análisis por el conjunto PyMEs industriales), tiende a mantenerse estable. En este sentido, más de la mitad de los municipios analizados no experimentó cambios en su principal rama de especialización productiva entre 1996 y 2004. Así, 13 partidos mantuvieron su principal rama de especialización en los tres momentos analizados.

Si se tiene en cuenta que en 19 de los 24 municipios (75%) se repiten (en los tres momentos analizados) por lo menos dos de las principales ramas de especialización, se concluye que, independientemente de la volatilidad del ciclo económico y la profundidad de las crisis, el entramado productivo local tiende a mantenerse en el tiempo. Esto ocurre incluso para el perfil de especialización de las PyMIs, que son el estrato más inestable en la estructura industrial. Esto es así porque un cambio en el perfil productivo requiere del largo plazo para desarrollarse, sobre todo teniendo en cuenta que las firmas industriales son dependientes de sus propias trayectorias tecnológicas, es decir, transitan senderos tecnológicos difíciles de revertir.

3.3. Una taxonomía de partidos basada en la especialización del empleo PyMI

A continuación, y como síntesis del análisis de evolución del empleo PyMI y especialización productiva, se presenta una taxonomía de los municipios que consideró como punto de partida el indicador “Empleo PyMI cada mil habitantes” para cada partido.

A partir de este análisis, se pueden identificar tres grupos de municipios bien diferenciados: un primer conjunto de partidos con mayor grado de industrialización (más de 20 empleados PyMI cada mil habitantes), un estrato intermedio (entre 20 y 11) y un último grupo con un perfil más orientado hacia las actividades comerciales y los servicios (10 o menos). Finalmente se analizan diferencias entre los grupos para las siguientes variables:

- empleo PyMI: evolución entre 1996 y 2005.
- empresas: cantidad y tamaño medio de las firmas.
- ramas de especialización: cantidad y concentración del empleo.
- pobreza: el porcentaje de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI).

El objetivo principal de este análisis es determinar si el grado de industrialización de los partidos –teniendo en cuenta sus perfiles de especialización y la evolución del empleo industrial– incide en el desarrollo de la región. En este sentido, se introduce el indicador de pobreza estructural (% de población NBI) como variable *proxy* del nivel de empobrecimiento de los municipios.

CUADRO 8

Clasificación de municipios según incidencia del empleo PyMI (2° trimestre de 2005)

Partidos	Población total	Empleo PyMI	Empleo PyMI c/mil Hab	Empresas PyMI	Tamaño medio	% de personas NBI	Evolución del empleo PyMI 1996-2004
Incidencia alta - Perfil industrial							
General San Martín	400,718	20,156	50	1,838	11	13	29.8
Tres de Febrero	334,889	14,019	42	1,437	10	8.7	26.4
Vicente López	272,072	10,942	40	1,060	10	4.8	24.8
Avellaneda	327,618	10,285	31	952	11	10.7	13.0
Lanús	451,067	13,236	29	1,355	10	11.7	30.8
San Isidro	289,889	6,206	21	585	11	8.3	26.3
Incidencia media - Perfil intermedio							
Morón	305,687	5,049	17	555	9	7.7	4.3
San Fernando	150,008	2,453	16	290	8	16.1	39.5
Tigre	300,411	4,623	15	418	11	17.6	36.9
La Matanza	1,251,595	19,200	15	1,997	10	20	22.4
Quilmes	516,404	7,741	15	790	10	20.3	22.2
Hurlingham	171,399	1,949	11	243	8	12.6	22.1
Lomas de Zamora	587,795	6,279	11	680	9	17.2	10.8
Esteban Echeverría	243,485	2,365	10	262	9	20.4	29.7
Incidencia baja - Perfil comercio y servicios							
Berazategui	287,207	1,898	7	216	9	19.4	28.2
Ituzaingó	156,301	959	6	149	6	10.8	23.2
San Miguel	251,299	1,488	6	155	10	18.2	21.5
Almirante Brown	512,517	3,016	6	301	10	19.3	42.3
Moreno	379,370	1,360	4	157	9	26	17.6
Florencio Varela	346,223	1,109	3	115	10	22.9	14.9
Merlo	468,452	1,413	3	165	9	30.4	8.3
Malvinas Argentinas	289,798	860	3	108	8	23.4	-14.7
Ezeiza	116,006	293	3	29	10	26.1	3.7
José C. Paz	229,241	550	2	71	8	26.7	31.2
Total partidos	8,639,451	137,449	16	13,928	10	17.2	21.5

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

* Datos del Censo Nacional de Población y Vivienda de 2001.

GRUPO 1. Partidos con perfil industrial

El conjunto de partidos más industrializados se corresponde con aquellos que presentan una mayor incidencia del empleo en pequeñas y medianas empresas industriales (más de 20 ocupados PyMI registrados cada mil habitantes).

Este grupo explica el 24% de la población de los partidos del conurbano, pero concentra más de la mitad (55%) del empleo PyMI y el 52% de las empresas del área. Por su parte, los municipios que conforman este estrato presentan un alto grado de diversificación de sus actividades industriales, ya que en promedio tienen actividad en 21 de las 23 ramas industriales, de las cuales se especializan en por lo menos 11. También se observa un mayor tamaño de planta para este estrato (10 ocupados en promedio).

El empleo total en estos partidos aumentó el 36% durante el período de análisis (2 puntos debajo del promedio), sin embargo la evolución del empleo PyMI en este grupo ha sido favorable, creciendo un 25% a lo largo de todo el período (4 puntos sobre el promedio).

Otra característica importante de este subgrupo de municipios, es que en su mayoría presentan un porcentaje de personas con necesidades básicas insatisfechas (9,5%) muy por debajo del promedio de los 24 partidos analizados (15%), lo cual evidencia una mejor situación frente al problema de la pobreza.

GRUPO 2. Partidos con perfil intermedio

El segundo grupo, conformado por aquellos municipios cuyo empleo PyMI cada mil habitantes se encuentra entre 11 y 20 empleados, concentra el 41% de la población de los partidos del GBA y el 36% del empleo en PyMEs industriales. El 38% de las PyMIs del conurbano están radicadas en estos municipios y tienen un tamaño medio de 9 empleados.

No obstante la dinámica del empleo total, en este conjunto, es levemente superior al grupo de perfil industrial (2 puntos por encima) el empleo PyMI creció en menor medida que en el grupo 1 (23,5%). Además, existe una diferencia fundamental entre ambos grupos: el primer conjunto tiene una mayor presencia en las ramas de producción y una mayor concentración del empleo PyMI en sus ramas de especialización productiva. En cambio, este segundo grupo tiene una menor concentración del empleo en sus ramas de especialización.

Tal vez el factor más relevante que diferencie este grupo del primero es la brecha existente en el indicador de pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI). En este grupo el porcentaje de personas con NBI prácticamente duplica al del grupo anterior (18%).

GRUPO 3. Partidos con perfil comercial y de servicios

El grupo de partidos con baja presencia industrial (10 ó menos empleados PyMI cada mil habitantes) agrupa al 47% de la población total de los partidos del conurbano bonaerense, pero sólo al 17% de los empleados en PyMIs. En ellos se encuentran radicadas menos del 20% de las PyMIs del GBA, las cuales tienen un tamaño medio de 8 ocupados. Coinciden en este conjunto, una serie de municipios de creación reciente –entre 1994 y 1995–, tal es el caso de San Miguel, José C. Paz, Malvinas Argentinas (ex Gral. Sarmiento), Hurlingham e Ituzaingó (que formaban parte de Morón) y Ezeiza (desprendimiento de Esteban Echeverría).

Tienden a presentar una diversificación industrial baja: tienen menos presencia en las ramas industriales y menor cantidad de especializaciones productivas que los dos grupos anteriores (17 y 7 de promedio respectivamente). Este bajo grado de diversificación lleva a que estos partidos concentren más empleo en las ramas: prácticamente la mitad de sus ocupados PyMI trabajan en actividades de especialización productiva. Esta baja diversificación en las actividades manufactureras expone a los municipios de este grupo a un mayor riesgo ante la eventualidad de que un shock externo impacte negativamente sobre sus actividades de especialización.

Respecto de la dinámica del empleo total, experimentaron un aumento de la ocupación superior a la media de los municipios (33% frente al 24% del promedio total), lo cual está estrechamente ligado a la expansión de las actividades comerciales y de servicios, justamente los sectores que más crecieron durante el período analizado (1996-2004). Tal es así, que la actividad industrial contrajo su participación sectorial un 10% entre 1996 y 2004 respecto del comercio y los servicios. Por otra parte, aunque el empleo PyMI se expandió un 24% a partir del cambio del patrón de crecimiento, a pesar de esto fue el grupo con menor dinámica (los grupos 1 y 2 crecieron al 28%).

En términos de pobreza, cabe destacar que este conjunto de partidos se caracteriza por un nivel de NBI superior al promedio del conurbano bonaerense (21% de personas NBI frente a una media general del 17%). Este dato es un indicador concluyente acerca de la situación de vulnerabilidad social que enfrentan estos municipios.

CUADRO 9

Principales indicadores de los municipios según incidencia del empleo PyMI (1° semestre de 2005)

	Perfil industrial	Perfil intermedio	Perfil comercio y servicios	Promedio de los partidos de GBA
% de la población total	24%	41%	35%	--
% de empresas PyMI	52%	38%	11%	--
Concentración del empleo PyMI	55%	36%	9%	--
Tamaño medio	10	9	9	10
Dinámica del empleo total 1996-2004	36%	38%	39%	38%
Dinámica del empleo PyMI	25%	23.5%	18%	21.5%
% personas NBI*	9.5%	18%	23.5%	17%

Fuente: Elaborado por la DGEyEL de la SSPTyEL en base al SIJyP según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

** Datos del Censo Nacional de Población y Vivienda de 2001

Si bien el análisis realizado no permite por sí mismo establecer relaciones de causalidad entre el nivel de industrialización de los partidos del GBA y el grado de desarrollo de los mismos¹⁶, la taxonomía aplicada en este estudio arroja algunos indicios respec-

¹⁶ La complejidad de los partidos del GBA como unidad de análisis exige tener en cuenta una serie de fac-

to de la marcada heterogeneidad existente en el interior del área analizada. En este sentido, los perfiles de especialización constituyen un factor decisivo para la evolución total del empleo y, además, presentan una cierta incidencia en los niveles de pobreza estructural.

Si bien no existen diferencias significativas en la evolución del empleo total entre los tres grupos de municipios, aparecen comportamientos divergentes cuando se analiza la evolución del empleo PyMI: existe una brecha de 7 puntos porcentuales entre el crecimiento de la ocupación PyMI entre 1996 y 2005 en los municipios de alta industrialización y en los de perfil orientado al comercio y a los servicios.

4. CONCLUSIONES

La industria en los partidos del GBA ha sido un elemento constitutivo de la región y a pesar del fuerte impulso desindustrializador, dado a partir de mediados de la década de 1970, la actividad productiva en los municipios del GBA sigue ejerciendo una fuerte influencia sobre el desarrollo del área, de hecho, en el primer semestre de 2005 la industria concentra el 40% de los puestos de trabajo, mientras que en la media nacional representa el 28%. La incidencia de la industria en la región, lleva a que las trayectorias del empleo industrial ejerzan una fuerte influencia sobre la evolución del empleo total.

A su vez, al interior de la industria, el perfil de especialización consolidado a partir de un proceso histórico de sustitución de importaciones, fue particularmente desfavorecido por el régimen vigente durante el período de convertibilidad, caracterizado por tipo de cambio bajo y apertura comercial. En este sentido, la reestructuración de los '90, no logró reorientar la actividad industrial de los partidos del GBA hacia un nuevo patrón de especialización, sino que debilitó seriamente la estructura existente provocando un fuerte retroceso que se prolongó hasta la crisis del modelo de convertibilidad. El núcleo de especialización de la industria, conformado por siete ramas que concentran el 55% del empleo (químicos, productos de metal, plástico, automotores, textil, maquinaria y cuero) fue responsable de esta dinámica.

Con posterioridad a 2002, el nuevo patrón de crecimiento de la economía alentó un nuevo proceso de sustitución de importaciones que revitalizó las industrias localizadas en los partidos. Éstas experimentaron un crecimiento de la ocupación superior al del promedio nacional, lo que permitió recuperar el empleo industrial perdido durante la crisis e incluso superar los niveles de 1996 –inicio del período de análisis de este estudio. Nuevamente, el núcleo de especialización fue la clave de esta dinámica, explicando el 60% de la creación bruta de empleo de la industria y creciendo a una tasa del 40% para el período 2003-2005. Esto reafirma el rol de la actividad industrial como modeladora de la trayectoria del empleo en los partidos del conurbano durante el último decenio.

El patrón de especialización se mantuvo constante en el período analizado. Éste es un dato relevante en un marco de profunda inestabilidad y crisis como el que caracte-

tores como los procesos diferenciales de urbanización de cada uno, los marcos fundacionales de los municipios, los impactos de los procesos migratorios externos e internos, los procesos de relocalización industrial de las últimas décadas, etc.

rizó la década de 1990 en la Argentina. Por otra parte, es indudable que una vez conformado el núcleo de especialización industrial de los partidos, éste se estableció en una estructura rígida, difícil de modificar. En general, reconvertir un sistema industrial a otro patrón de especialización requiere de un proceso de largo plazo, de fuertes inversiones y de políticas públicas.

La aplicación del método de análisis estructural-diferencial (shift-share) permitió dar cuenta de la incidencia de la estructura de especialización de la industria en los partidos, tanto para la fase de crisis (1996-2002), como para la fase expansiva post devaluación (2002-2005). Durante la crisis, el retroceso en términos de empleo se explica tanto por el perfil de especialización concentrada en ramas de mala *performance*, como por el dinamismo regional negativo. A partir del cambio en el patrón de crecimiento de la economía, crece la incidencia del efecto estructural (que explica dos tercios del diferencial de crecimiento respecto de la media nacional) ya que el proceso de sustitución de importaciones alentado por la devaluación del peso, dio un fuerte impulso justamente a las ramas que constituyen el núcleo de especialización de los partidos del GBA.

El análisis desagregado al interior de los municipios que integran el conurbano de la ciudad de Buenos Aires, muestra una fuerte heterogeneidad que coincide con los resultados obtenidos por estudios anteriores realizados a partir de otras fuentes (Borrello, 2000 y Observatorio PyMI, 2002). La incidencia del empleo PyMI en cada municipio plantea la existencia de tres grupos bien diferenciados: un grupo de perfil industrial, un grupo intermedio y un tercero con perfil orientado al comercio y a los servicios. En dichos grupos, la incidencia de los perfiles de especialización aparece como un factor decisivo para la evolución total del empleo y, en consecuencia, sobre los niveles de pobreza.

Una consideración adicional, es que a partir de verificar la consistencia de los resultados obtenidos por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del MTEySS, con los datos de fuentes tradicionales como Censos Económicos y relevamientos específicos, se puede indicar que el registro administrativo se constituye en una fuente adecuada para producir información estadística de empleo desagregada a nivel de los partidos del GBA. Esto resulta sumamente relevante en un contexto en el que, tanto a nivel provincial como municipal, se requiere contar con sistemas de información que faciliten la toma de decisiones políticas.

BIBLIOGRAFÍA

- BARTELSMAN E., SCARPETTA S. Y SCHIVARDI F. (2003) "Comparative Analysis of Firm Demography and Survival" Economics Department Working Papers no. 348, OECD.
- BORELLO, J. A. (Coord.) (2000) "Bulones y canguros: Los ejes productivos del desarrollo local". Colección Extensión, Programa de Desarrollo Local, Cartillas 4, Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel.
- BORELLO, J. A. VIO M. FRITZCHE F. (2000) "La geografía de la industria en la Region Metropolitana de Buenos Aires" Colección Investigación N° 10 – Instituto del Conurbano – Universidad Nacional de General Sarmiento, San Miguel.
- CFI-CEPAL (1988) Francisco Gatto, G. Gutman y G. Yoguel "Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, 1973-1984" Buenos Aires: CFI/CEPAL (Programa PRIDE, Documento N° 14 CFI)
- KRALICH, SUSANA (1995) "una Opción de delimitación metropolitana: Los bordes de la red de transporte urbano. El caso de Buenos Aires". Trabajo presentado en el Seminario la Gestión del territorio: problemas ambientales y urbanos, Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.
- MTEySS "Diagnóstico socio laboral del conurbano bonaerense", Dirección General de Estudios y Estadísticas, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2004.
- MTEySS "Marco metodológico de los informes de diagnóstico laboral – Proyecto AREA" Dirección General de Estudios y Estadísticas, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Mayo de 2005.
- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (2005), "Dinámica del Empleo y Rotación de empresas", 1er trimestre de 2005, MTEySS.
- Observatorio permanente de las PyMIs Argentinas "La nueva geografía industrial Argentina: la distribución territorial y la especialización sectorial de las pequeñas y medianas industrias en el año 2000", Universidad de Bologna, 2002.
- PIREZ P. (2004) "La configuración metropolitana de Buenos Aires: expansión, privatización y fragmentación" en Realidad Económica N° 208, Noviembre - Diciembre 2004, IADE.

ANEXO 1.

Definiciones de los límites de la región metropolitana de Buenos Aires

El objetivo de este trabajo es analizar la dinámica del empleo que generan las actividades productivas localizadas en los partidos del conurbano a la ciudad de Buenos Aires.

No existe consenso respecto de cuáles son los límites del Gran Buenos Aires y según cada criterio es diferente el conjunto de partidos que se considera como integrantes de esa aglomeración. Los estudios empíricos toman diferentes definiciones; hacen lo mismo las fuentes estadísticas disponibles, como las Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) que tienen incorporadas definiciones de cuáles son los partidos del conurbano.

La definición tradicional es la de INDEC, que se refiere a la aglomeración del Gran Buenos Aires como el área integrada por el territorio de la ciudad de Buenos Aires y un conjunto de municipios, conurbanos a ella, que corresponden a la provincia de Buenos Aires, denominado “conurbano bonaerense”. El criterio utilizado en este caso es la contigüidad de los soportes físicos de la ciudad, es decir, la existencia de un área metropolitana. Hasta mediados de 1990 los municipios integrantes de ese “conurbano” fueron 19¹⁷. Desde esos años se produjeron algunas divisiones en ellos y el total llegó a 24¹⁸. El aglomerado en su totalidad suele denominarse Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). El AMBA se diferencia claramente, como veremos más adelante, por la configuración de tres territorios: la ciudad de Buenos Aires y dos coronas metropolitanas.

Desde una perspectiva que considera la existencia de un territorio integrado donde existe un único mercado de trabajo y de consumo (aunque con grandes disparidades e irregularidades en su interior), Susana Kralich (1995) considera que el límite externo de la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) está definido por los movimientos diarios (pendulares) que realiza la gente para ir al trabajo, a estudiar o a otras actividades. Ante la ausencia de encuestas de origen-destino, se identifican los límites aproximados de la RMBA a partir de las cabeceras de ferrocarril y de colectivos que unen estos partidos con el centro de la ciudad. A partir de este método, los partidos que conforman el conurbano son los incluidos en una región que se extiende desde Zárate hasta La Plata y desde la Reserva Ecológica de la Costanera Sur hasta Lobos¹⁹ (Borello 2000).

La definición adoptada en este estudio es la que surge de las zonas de declaración del SIJyP²⁰, que es la que está incorporada a la fuente de información utilizada. Esta definición se aproxima mucho a los 24 partidos de la definición tradicional del conurbano.

¹⁷ Almirante Brown, Avellaneda, Berazategui, Esteban Echeverría, Florencia Varela, Gral. San Martín, Gral. Sarmiento, Lanús, Lomas de Zamora, La Matanza, Merlo, Morón, Moreno, Quilmes, San Fernando, San Isidro, Tigre, Tres de Febrero, y Vicente López.

¹⁸ Morón fue separado en tres municipios: Hurlingham, Ituzaingó y Morón; General Sarmiento en otros tres: José C. Paz, Malvinas Argentinas y San Miguel.

¹⁹ Esa región incluye en su cuadrante norte a San Fernando, Zárate, Campana, Exaltación de la Cruz, Pilar, Escobar, Tigre, Vicente López, San Martín, Tres de Febrero, Morón, Hurlingham, Ituzaingó, José C. Paz, Malvinas Argentina, San Miguel, Merlo, Moreno, General Rodríguez, Luján, Mercedes, La Matanza, Navarro, Lobos, General Las Heras, Marcos Paz, Cañuelas, Avellaneda, Lanús, Lomas de Zamora, Esteban Echeverría, Quilmes, Ezeiza, Presidente Perón, San Vicente, Florencia Varela, Berazategui, Ensenada y Berisso.

²⁰ Merlo, Moreno, Morón, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Tigre, San Isidro, Quilmes, Tres de Febrero, San Fernando, Berazategui, Avellaneda, Ezeiza, Vicente López, San Miguel, Punta Indio, Presidente Perón,, José C. Paz, Hurlingham, Almirante Brown, Ituzaingó, General San Martín, General Sarmiento, Esteban Echeverría, Florencia Varela.

ANEXO 2.

Análisis estructural diferencial - Modelo de Bartelsman, Scarpetta y Schivardi ²¹

$$\begin{aligned}\bar{s}_p - \bar{s}_o &= \sum_i \omega_{pi} s_{pi} - \sum_i \omega_{oi} s_{oi} \\ &= \sum_i (\omega_{pi} - \omega_{oi}) s_{oi} + \sum_i (s_{pi} - s_{oi}) \omega_{oi} + \sum_i (s_{pi} - s_{oi}) (\omega_{pi} - \omega_{oi}) \\ &= \Delta_\omega + \Delta_s + \Delta_{\omega s}\end{aligned}$$

donde :

\bar{s}_p = Tasa de crecimiento del empleo en los partidos

\bar{s}_o = Tasa de crecimiento del empleo en el total nacional

s_{pi} = Tasa de crecimiento de los partidos en la rama i

s_{oi} = Tasa de crecimiento del total nacional en la rama i

ω_{oi} = Peso de la rama i en la estructura del empleo del total nacional

ω_{pi} = Peso en la rama i en la estructura del empleo de los partidos

Δ_ω = Efecto especialización sectorial

Δ_s = Efecto del dinamismo regional

$\Delta_{\omega s}$ = Efecto covarianza

ANEXO 3.

Estratificación de las empresas por tamaño

En este estudio, la estratificación **por tamaño** se realiza a partir del empleo promedio histórico de las empresas, medido en el período de análisis.

Los rangos de empleo utilizados en cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas establecidas por el país para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa. Estos tramos se determinaron a partir del nivel de ventas de las empresas definido por la Subsecretaría de la PyME (SEPyME) en la Resolución 24/2001 que establece el nivel máximo de ventas para cada categoría de empresa (micro, pequeña, mediana y gran empresa) según el sector en el que desarrollan su actividad.

Los rangos de empleo utilizados en cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas establecidas por el país para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa.

²¹ Método de descomposición utilizado por Bartelsman, Scarpetta y Schivardi (OCDE 2003).

CORTES POR TAMAÑO (\$)

	Agropecuario	Industria y minería	Comercio	Servicios
Micro	150.000	500.000	1.000.000	250.000
Pequeña	1.000.000	3.000.000	6.000.000	1.800.000
Mediana	6.000.000	24.000.000	48.000.000	12.000.000

Fuente: Resolución 24/2001 (SEPyME)

El tamaño es una característica de la empresa en su conjunto y no de cada local de cada empresa. Es decir, que cada empresa y por ende la cantidad de ocupados que emplea, son clasificados en los estratos de tamaño, según el empleo total de la firma²². Las estadísticas tradicionales de la Argentina no siempre pueden agrupar el empleo de todos los “locales” de las empresas, por ello solamente suelen clasificar por estratos a los locales. Esta forma de clasificación de las estadísticas tradicionales lleva a subestimar la importancia del empleo en las grandes empresas (generalmente multiplanta), lo que queda contemplado clasificando a las empresas a partir de su empleo total y no a cada local por separado.

A partir de las estimaciones realizadas se definieron tramos ocupacionales, que manifiestan las fuertes diferencias entre los distintos sectores (industria, comercio y servicios) y entre las distintas ramas de actividad al interior de cada sector. Se presentan a continuación los resultados que surgieron de las estimaciones realizadas para definir los tramos de empleo que permiten clasificar a las firmas según su tamaño económico. Se enuncian los topes máximos para cada categoría, con una desagregación de dos dígitos de la CUII Revisión 3.

²² Las estadísticas tradicionales de la Argentina no siempre pueden agrupar el empleo de todos los “locales” de las empresas, por ello solamente suelen clasificar por estratos a los locales. Esta forma de clasificación de las estadísticas tradicionales lleva a subestimar la importancia del empleo en las grandes empresas (generalmente multiplanta), lo que queda contemplado clasificando a las empresas a partir de su empleo total y no a cada local por separado.

SECTOR: INDUSTRIA MANUFACTURERA

Rama de actividad	Micro	Pequeña	Mediana
15 Elaboración de productos alimenticios y bebidas	6	34	128
16 Elaboración de productos de tabaco	5	30	118
17 Fabricación de productos textiles	5	25	122
18 Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	5	21	202
19 Curtido y terminación de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano. Artículos de talabartería y guarnicionería, y calzado	4	31	125
20 Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	5	19	108
21 Fabricación de papel y de productos de papel	5	26	74
22 Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	4	20	69
23 Fabricación de productos del petróleo	3	28	68
24 Fabricación de sustancias y productos químicos	5	23	100
25 Fabricación de productos de caucho y plástico	5	22	82
26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	7	28	96
27 Fabricación de metales comunes	5	25	111
28 Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	5	23	84
29 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	5	21	96
30 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	3	16	50
31 Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	4	23	63
32 Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	4	18	87
33 Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	6	23	84
34 Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	7	29	82
35 Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	4	19	56
36 Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	5	26	96
37 Reciclamiento de desperdicios y desechos	5	27	108
Total industria - Promedio simple	5	24	96

SECTOR: COMERCIO

Rama de actividad	Micro	Pequeña	Mediana
50 Venta mantenimiento y reparación de vehículos, motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios. Venta al por menor de combustible	4	26	60
51 Comercio al por mayor	4	17	40
52 Comercio al por menor y reparación de efectos personales y enseres domésticos	5	26	100
Total comercio - Promedio simple	5	23	67

SECTOR: SERVICIOS

Rama de actividad	Micro	Pequeña	Mediana
55 Servicios de hotelería y restaurantes	5	25	70
60 Servicio de transporte ferroviario y automotor y por tuberías	3	17	83
61 Servicio de transporte marítimo y fluvial	3	15	40
62 Servicio de transporte aéreo de cargas y de pasajeros	3	10	30
63 Servicios de manipulación de carga, almacenamiento y depósito. Serv. complementarios para el transporte. Agencias de viaje y otras act. de apoyo turístico. Servicios de gestión y logística para el transporte	4	14	45
64 Servicios de correos y telecomunicaciones	4	25	100
65 Intermediación financiera y otros servicios financieros	4	12	69
66 Servicios de seguros y de ad. de fondos de jubilaciones y pensiones	3	15	46
67 Servicios auxiliares a la actividad financiera, excepto a los servicios de seguros y de administración de fondos de jubilaciones y pensiones	3	11	46
70 Servicios inmobiliarios	2	10	40
71 Alquiler de equipo de transporte y de maquinaria y equipo n.c.p. alquiler de efectos personales y enseres domésticos n.c.p.	3	14	30
72 Actividades de informática. Serv. de consultores. Procesamiento de datos. Mantenimiento y reparación de maq. de oficina, contabilidad e informática	3	11	51
73 Investigación y desarrollo experimental en el campo de la ingeniería y de las ciencias exactas y naturales y de las ciencias sociales y las humanidades	2	17	50
74 Servicios jurídicos y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos; est. de mercados y encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	3	14	106
80 Enseñanza. Inicial, primaria, secundaria, superior y formación de posgrado. Enseñanza para adultos y servicios de enseñanza n.c.p.	7	30	100
85 Servicios sociales y de salud	4	25	88
90 Eliminación de desperdicios y aguas residuales y saneamiento	5	26	100
91 Servicios de organizaciones empresariales, profesionales y de empleadores. Servicios de sindicatos. Servicios de asociaciones n.c.p.	3	13	45
92 Servicios de cinematografía, radio y televisión y servicios de espectáculos artísticos y de diversión n.c.p. Servicios de agencias de noticias. Servicios de bibliotecas, archivos y museos y servicios culturales n.c.p.	4	18	100
93 Servicios n.c.p.	4	21	90
Total servicios - Promedio simple	4	17	66

ANEXO 4.

Descripción de los códigos de rama de actividad

Clasificación de actividades industriales

Rama CIIU a 2 dígitos

Rama	Descripción
15	Alimentos
16	Tabaco
17	Productos textiles
18	Confecciones
19	Cuero y calzado
20	Madera
21	Papel
22	Edición
23	Productos de petróleo
24	Productos químicos
25	Productos de caucho y plástico
26	Otros minerales no metálicos
27	Metales comunes
28	Otros productos de metal
29	Maquinaria y equipo
30	Maquinaria de oficina
31	Aparatos eléctricos
32	Radio y televisión
33	Instrumentos médicos
34	Automotores
35	Otros equipo de transporte
36	Muebles
37	Reciclamiento de desperdicios y desechos

ANEXO ESTADÍSTICO

Evolución del empleo PyMI en los partidos de GBA

1996-2005* (promedios anuales)

Partido	1996-1998	1999-2001	2002	2003-2005	1996-2005
Almirante Brown	0.9%	3.5%	-6.9%	46.2%	42.3%
Avellaneda	2.3%	-10.6%	-9.1%	36.1%	13.0%
Berazategui	9.7%	-11.5%	-9.0%	45.1%	28.2%
Esteban Echeverría	-5.5%	13.8%	-12.8%	38.2%	29.7%
Ezeiza	-2.8%	11.0%	-16.9%	15.7%	3.7%
Florencio Varela	1.7%	4.3%	-18.0%	32.1%	14.9%
General San Martín	8.3%	-10.1%	-12.4%	52.0%	29.8%
Hurlingham	3.2%	-8.9%	-10.0%	44.3%	22.1%
Ituzaingó	6.1%	-6.7%	-20.2%	56.0%	23.2%
Jose C. Paz	12.6%	-10.7%	-16.5%	24.1%	4.3%
La Matanza	7.4%	-3.9%	-11.5%	43.6%	31.2%
Lanus	2.2%	-2.1%	-12.0%	39.0%	22.4%
Lomas de Zamora	5.9%	-5.5%	-9.6%	44.4%	30.8%
Malvinas Argentinas	16.7%	-20.7%	-14.9%	40.7%	10.8%
Merlo	2.1%	-3.5%	-23.3%	12.9%	-14.7%
Moreno	0.3%	-7.0%	-14.5%	35.6%	8.3%
Morón	1.5%	-9.7%	-14.1%	49.4%	17.6%
Quilmes	3.0%	-9.3%	-10.1%	45.5%	22.2%
San Fernando	11.8%	-8.4%	-19.0%	68.2%	39.5%
San Isidro	8.3%	-7.6%	-14.8%	48.1%	26.3%
San Miguel	13.1%	-11.8%	-13.9%	41.4%	21.5%
Tigre	15.3%	-8.6%	-12.0%	47.7%	36.9%
Tres de Febrero	7.0%	-3.0%	-12.7%	39.4%	26.4%
Vicente López	10.0%	-8.3%	-14.0%	43.8%	24.8%
Promedio	5.9%	-5.6%	-13.7%	41.2%	21.5%

Fuente: Observatorio de empleo y dinámica empresarial DGEyEL - SSPTyEL - MTEySS en base a SIJP

* En el caso de 2005, la información corresponde al primer semestre

Variación del coeficiente de especialización entre GBA y partidos del conurbano

Primer semestre de 2005

Rama CIU	Coef partidos 2005	Coef GBA 2005	Var %
25 Productos de caucho y plástico	181	142	28%
19 Cuero	145	126	15%
28 Otros productos de metal	144	112	29%
34 Automotores	138	102	36%
36 Muebles	134	130	3%
31 Aparatos eléctricos	131	131	0%
21 Papel	128	117	9%
24 Productos químicos	119	142	-16%
16 Tabaco	114	81	41%
29 Maquinaria y equipo	112	96	16%
17 Productos textiles	108	118	-8%
35 Otros equipo de transporte	108	93	16%
33 Instrumentos médicos	107	151	-29%
26 Otros minerales do metálicos	104	84	25%
27 Metales comunes	96	71	35%
37 Reciclamiento de desperdicios y desechos	89	64	39%
23 Productos de petróleo	79	109	-28%
20 Madera	71	53	33%
18 Confecciones	62	143	-57%
15 Alimentos	61	60	1%
32 Radio y televisión	55	118	-53%
22 Edición	53	143	-63%
30 Maquinaria de oficina	19	165	-88%

Fuente: Observatorio de empleo y dinámica empresarial DGEyEL - SSPTyEL - MTEySS en base a SIJP

1. INTRODUCCIÓN

El trabajo por cuenta propia constituye una actividad laboral con rasgos económicos y sociales distintivos. Actualmente, uno de cada cinco trabajadores se desempeña como trabajador por cuenta propia, lo que implica una cantidad de 2,7 millones de personas en las áreas urbanas del país. Si bien se trata de una magnitud importante, dicha cifra es muy inferior a la de trabajadores asalariados, e incluso a la de asalariados no registrados. Sin embargo, cabe destacar que, en términos comparativos, la participación del cuentapropismo en la estructura ocupacional argentina es relativamente importante, sobre todo con relación a los países más desarrollados, en donde, por lo general, comprende a no más de una décima parte de la población ocupada.

Pero más allá de esta dimensión cuantitativa, el trabajo por cuenta propia se caracteriza por conformar un universo sumamente heterogéneo, en cuyo ámbito se cuentan inserciones socio-ocupacionales tan dispares como las de médicos, abogados y contadores, entre otros profesionales, junto con pequeños comerciantes, albañiles y vendedores ambulantes. Es precisamente este elemento de variedad lo que lleva a plantear la necesidad de una perspectiva de análisis que simultáneamente dé cuenta del cuentapropismo como totalidad ocupacional y avance en la determinación de su morfología, identificando a sus principales modalidades socio-laborales.

Ubicado en el marco de estas preocupaciones, el presente trabajo contiene una propuesta de análisis y clasificación operativa del trabajo por cuenta propia en tres grupos principales: cuenta propia profesionales, cuenta propia de oficio y cuenta propia de subsistencia. Aunque con carácter provisorio, se pretende con esta tipología efectuar un aporte a los modos de organizar conceptual y empíricamente el heterogéneo mundo del cuentapropismo, lo que implica, de suyo, la adopción de criterios aún no suficientemente consensuados en el campo de las estadísticas del trabajo.

El documento se organiza en cuatro secciones. En la primera de ellas se introducen conceptos y definiciones empleados. En la segunda, se analiza la evolución general del trabajo por cuenta propia, su incidencia en el empleo total y su comparación internacional. En la tercera, se aborda en particular el problema de la heterogeneidad ocupacional del cuentapropismo a la luz de distintos marcos de interpretación y se expone la tipología propuesta. Por último, en la cuarta sección, se describen las características

¹ Estudio realizado por Eduardo Lepore y Diego Schleser de la Dirección de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.

socio-demográficas y económicas de los grupos conformados en relación con lo observado en el empleo asalariado. La información presentada corresponde en todos los casos a estimaciones ajustadas al total urbano nacional de los datos provistos por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) durante el año 2004.

2. DEFINICIONES

Conforme la Clasificación Internacional de la Situación de Empleo (CISE-93)² se define como trabajadores independientes a aquellos trabajadores en los que la remuneración depende directamente de los beneficios, o del potencial para realizar beneficios derivados de los bienes o servicios producidos por la empresa.³ Entre ellos, se considera “trabajadores por cuenta propia” a aquellos que trabajando por su cuenta o con uno o más socios tienen un trabajo independiente y no han contratado de manera continua a ningún trabajador para que trabaje con ellos durante el período de referencia.⁴ Adicionalmente, se define como “trabajadores cuenta propia típicos” a quienes trabajan predominantemente para el mercado, de manera independiente de las condiciones impuestas por un cliente principal o por los proveedores de crédito o de materias primas, y que al mismo tiempo alquilan o son propietarios de los medios de producción empleados.

Específicamente, el diseño temático de la EPH contempla la categoría de trabajador por cuenta propia como una de las cuatro modalidades de ocupación: patrón o empleador, trabajador por cuenta propia, obrero o empleado y trabajador sin salario. En términos generales, se diferencia del empleador en el hecho de que no ocupa personal en relación de dependencia, del empleado en que no depende de un patrón y del trabajador sin salario en que percibe ingresos por su trabajo. Asimismo, el carácter de trabajador por cuenta propia no es incompatible con la utilización de equipos, maquinarias e instalaciones para el desarrollo de sus labores.

Por último, cabe señalar que más allá de estas definiciones la noción de trabajo por cuenta propia no se encuentra libre de problemas de delimitación conceptual y empírica. En ciertos usos la categoría cuenta propia se corresponde a un universo ocupacional más amplio, tal como en las investigaciones llevadas a cabo en los últimos años en Canadá y Estados Unidos, donde la denominación “self-employment” incluye la posibilidad que el trabajador por cuenta propia contrate algún ayudante remunerado. Sin duda, este tratamiento es más cercano a la figura del pequeño emprendedor que resulta bastante más difícil de precisar.

² Cf. OIT (1993).

³ Dicha definición incluye la empresa unipersonal.

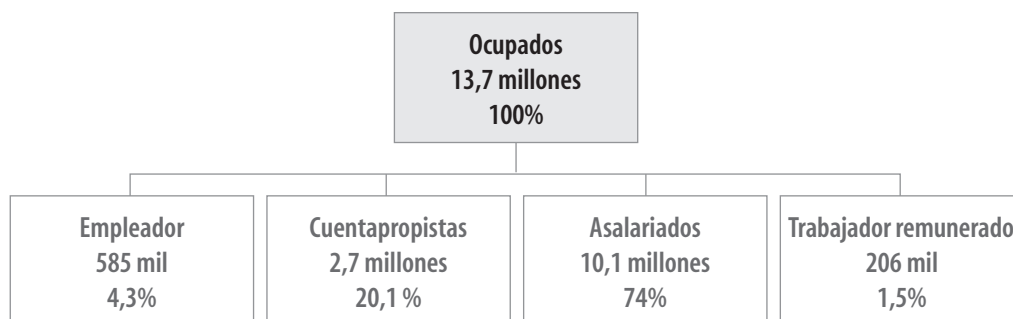
⁴ Cabe aclarar que según la CISE-93 los trabajadores independientes se clasifican en: empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de cooperativas de productores y trabajadores familiares auxiliares.

3. SITUACIÓN GENERAL

Durante el cuarto trimestre de 2004 el 20,1% de los ocupados residentes en los aglomerados urbanos relevados se desempeña en un trabajo por cuenta propia. Con ello se contabiliza en el total urbano nacional una cantidad de 2,7 millones de trabajadores por cuenta propia. Si bien se trata de una magnitud importante, debe indicarse que dicha cifra es muy inferior a la de trabajadores asalariados, que en el mismo período asciende a 10,1 millones (gráfico1).

GRÁFICO 1

Población ocupada según categoría ocupacional. En miles de personas y en porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



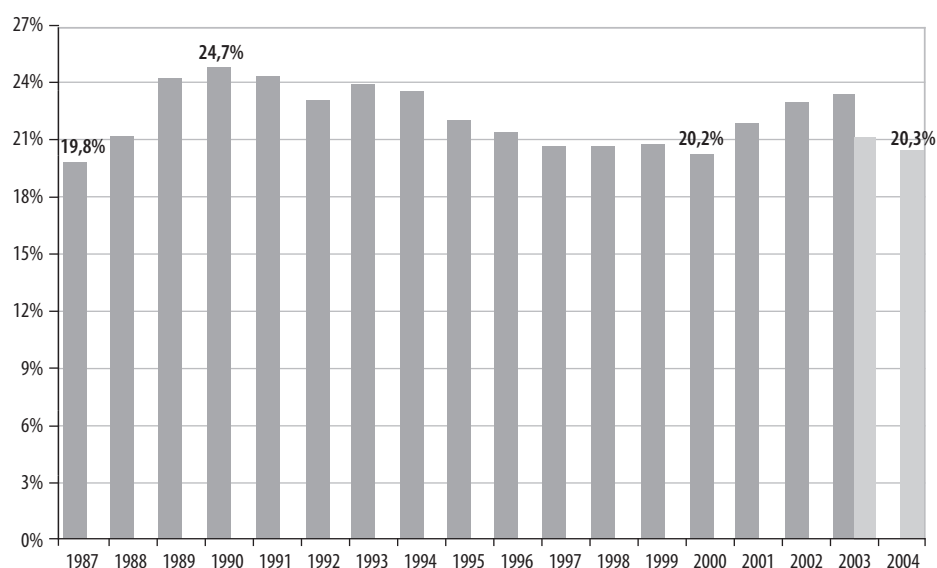
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Al considerar la evolución del trabajo por cuenta propia en el aglomerado Gran Buenos Aires se advierte que la participación de esta modalidad de inserción laboral se ha mantenido relativamente constante durante los últimos veinte años, más allá de ciertas oscilaciones particulares. En los últimos tres años de la década del ochenta, se observa un crecimiento de la participación del cuentapropismo en la estructura ocupacional argentina, que tiende a revertirse posteriormente, a lo largo la década del noventa. Como resultado de estos movimientos, en el año 2000 el cuentapropismo alcanza una proporción similar de ocupados que en el año 1987. Sin embargo, a partir del año 2001, la participación de los trabajadores por cuenta propia vuelve a crecer hasta el año 2003, momento en que se produce un cambio metodológico en la fuente que interrumpe la comparabilidad de la serie (en el gráfico se presenta esta discontinuidad con la doble columna del año 2003, la más clara corresponde a la nueva encuesta). Finalmente, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia en el año 2004 es similar al observado al inicio de la serie, en el año 1987 (gráfico 2).

⁵ Se presenta sólo información del aglomerado Gran Buenos Aires debido a la limitación de la fuente de datos utilizada para brindar estimaciones sobre el total de aglomerados relevados para el período de estudio analizado.

GRÁFICO 2

Evolución del porcentaje de trabajadores por cuenta propia en la población ocupada. Gran Buenos Aires. 1987/2004.



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

A pesar de las dificultades metodológicas, es posible comparar la dimensión relativa del cuentapropismo en la Argentina con respecto a la importancia que adquiere dicha categoría ocupacional en otros países. En términos generales, se advierte cierta relación inversa entre el nivel de desarrollo económico y la participación del cuentapropismo en la estructura ocupacional. Así, los países más avanzados evidencian porcentajes de trabajadores por cuenta propia marcadamente inferiores a los de los países menos desarrollados. En este marco, la participación del cuentapropismo en la Argentina presenta valores similares a los verificados en países con equivalente grado de desarrollo como Brasil y Chile (cuadro 1).

CUADRO 1

Comparación internacional de la participación del cuentapropismo en la población ocupada ⁶

País	Porcentaje
Perú	33.9%
Paraguay	29.5%
Chile	26.8%
Grecia	24.4%
Brasil	20.2%
Argentina	20.1%
Taiwan	15.8%
Malasia	15.6%
Nueva Zelanda	11.5%
España	10.8%
Italia	10.0%
Australia	9.8%
Suiza	8.5%
Japón	7.8%
Alemania	5.4%

Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de INDEC y OIT.

4. LA HETEROGENEIDAD DEL CUENTAPROPISMO

El trabajo por cuenta propia compone un universo ocupacional sumamente heterogéneo, en cuyo ámbito se incluyen ocupaciones tan dispares como médicos, abogados y contadores, entre otros profesionales universitarios, junto con técnicos, profesores, comerciantes, albañiles y vendedores ambulantes. Con el fin de ilustrar este espectro ocupacional se muestran en el cuadro 2 las ocupaciones más características del trabajo por cuenta propia en la Argentina⁷, que en conjunto comprenden al 80% de los trabajadores clasificados en esta categoría de inserción laboral.

⁶ La información de la Argentina corresponde al año 2004. Los datos de los restantes países corresponden al año 2003.

⁷ La denominación de las ocupaciones identificadas en la tabla son aproximaciones elaboradas a partir de las actividades laborales codificadas por el INDEC (Clasificador Nacional de Ocupaciones) y por la descripción que realizan los propios entrevistados de sus ocupaciones.

CUADRO 2

Principales ocupaciones de los cuenta propia

Participación	Ocupación
<i>Participación alta</i> (entre 15% y 20%)	Comerciante Albañil, Pintor, Electricista
<i>Participación media</i> (entre 5% y 7%)	Artesano, Carpintero, Herrero, Zapatero Vendedor ambulante, Cartonero Mecánico Taxista, Remisero, Chofer Modista, Costurera
<i>Participación Baja</i> (entre 1% y 3%)	Jardinero Profesional médico Maestra, Profesora Peluquero Abogado Enfermera, Kinesiólogo, Mecánico Dental Cocinero Contador

Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Según puede observarse, el comercio y los oficios ligados a la construcción (albañil, pintor, electricista) constituyen las ocupaciones más frecuentes entre los trabajadores por cuenta propia: más de una tercera parte de los mismos se desempeña en estas posiciones ocupacionales. Quienes llevan adelante actividades comerciales las desarrollan en comercios minoristas de pequeña escala: almacenes, verdulerías, carnicerías, panaderías, kioscos. Entre las ocupaciones con participación media se destacan las ligadas a la producción industrial y artesanal (carpinteros, herreros, artesanos, modistas y costureras), a la reparación de vehículos (mecánicos, chapistas, gomeros) y al transporte de personas y mercaderías (taxistas, remiseros, choferes). Se agregan en esta categoría los cartoneros y los vendedores ambulantes.⁸ Por último, entre las ocupaciones con menor participación, se encuentran los profesionales independientes (médicos, abogados, contadores) y los ocupados de calificación técnica, especialmente vinculados a los servicios sociales de salud y educación (enfermeros, terapeutas, profesores, maestros).

Marcos de interpretación

El heterogéneo mundo del trabajo por cuenta propia ha sido abordado en la literatura especializada desde diversos marcos interpretativos, los cuales destacan aspectos no necesariamente coincidentes de esta modalidad de actividad laboral. Entre ellos, uno que ha tenido especial influencia, tanto en ámbitos académicos como gubernamenta-

⁸ Conviene indicar que, a pesar de la visibilidad del fenómeno, la presencia de cartoneros y vendedores ambulantes en el trabajo por cuenta propia es minoritaria: 6%.

les, es el denominado enfoque de la “heterogeneidad estructural de los mercados de trabajo”, desarrollado por CEPAL y continuado por OIT-PREALC.⁹ Este enfoque parte de la hipótesis según la cual, las economías subdesarrolladas se caracterizan por una conformación dual de sus estructuras productivas, en la que coexiste un sector atrasado o informal junto con un sector moderno o formal, de avanzada tecnología y elevada productividad. La segmentación del mercado laboral constituye así la expresión en dichos mercados de las condiciones de segmentación estructural imperantes en las sociedades que transitan procesos de modernización parcial de sus estructuras productivas.

El “sector informal” conforma según esta interpretación un “submodo de producción específico” que reúne a las unidades con escasa capacidad de acumulación. Una característica principal de la empresa informal es la facilidad de acceso o entrada determinada por los bajos niveles de calificación e inversión requeridos para su desempeño. Si bien se trata de un sector internamente heterogéneo, se reconoce al cuentapropismo como el componente central del mismo, razón por la cual es identificado como indicador clave de la informalidad laboral.¹⁰

Un abordaje alternativo al fenómeno del trabajo por cuenta propia, surge de los desarrollos elaborados a partir del enfoque de los “modos de producción y su articulación en sociedades dependientes”, de filiación histórico-estructural. La principal hipótesis de este enfoque postula que en el marco de formaciones sociales dependientes, el modo de producción capitalista se combina con otros modos de producción preexistentes, los que al ser subordinados por el modo de producción capitalista son reorganizados y unificados en relación funcional con el mismo. Desde esta perspectiva teórica se sostiene la tesis del desarrollo desigual y combinado.

Como en el caso del enfoque anterior, el trabajo por cuenta propia constituye aquí también el componente principal de una modalidad específica: la producción mercantil simple. Esta modalidad agrupa a los pequeños productores independientes, que situados en un amplio espectro de actividades, desarrollan relaciones de intercambio entre sí y con los agentes insertos en la esfera capitalista. En esta óptica, la producción mercantil simple carece de capacidad de acumulación y está por completo subordinada a la producción capitalista.¹¹

Vinculada a estas consideraciones acerca del carácter diferenciado del trabajo por cuenta propia, cabe plantear otra cuestión habitualmente presente en las discusiones sobre su naturaleza, y que remite al carácter voluntario o no que éste asume para determinados grupos de trabajadores. Como ha sido suficientemente demostrado, el trabajo por cuenta propia representó para muchos trabajadores la posibilidad de desempeñar una actividad independiente que al mismo tiempo que les exigía un mínimo capital de entrada les proporcionaba ingresos similares a los de sus pares asalariados en los mismos sectores de actividad. Es por ello, que el desarrollo de actividades por cuenta propia suele estar asociado a individuos de personalidad independiente, poco afectos

⁹ Ver al respecto: OIT (1972); OIT (1991); PREALC (1981).

¹⁰ Una discusión más detallada sobre la conceptualización del sector informal y sus alternativas de medición empírica puede hallarse en Beccaria, *et al* (2000); Monza (1986, 2000); Portes (1995, 2000) y Tokman (2000).

¹¹ Una aplicación de este enfoque al caso argentino se encuentra en Torrado (1985) y Villarreal (1978).

a la subordinación jerárquica, con cierta disposición a asumir riesgos, con algún grado de iniciativa y capacidades de gestión de negocios a micro-escala.¹²

Sin embargo, cabe indicar que, desde el punto de vista del comportamiento económico, un argumento corriente sostiene que los cuentapropistas tienden a desenvolverse como “agentes adversos al riesgo”, en el sentido de que su principal interés no radica en el incremento de la rentabilidad, sino en la obtención de un monto de ingresos adecuados para vivir sin dificultades económicas, pero sin las tensiones propias del empresario capitalista. Debido a ello se propone el término “satisfacer”, que en teoría económica designa a las unidades económicas que, en vez de maximizar beneficios, se satisfacen con la obtención de beneficios adecuados.¹³

Aunque asociado al sector formal, el denominado “cuentapropismo profesional” constituye una modalidad específica de trabajo independiente en la cual el carácter voluntario de la ocupación aparece bien diferenciado. Diversos estudios muestran al respecto que entre los cuenta propia profesionales tienden a prevalecer una serie de valoraciones ligadas a las posibilidades de desarrollo profesional, a la autonomía e independencia que brinda esta forma de inserción calificada, junto con los incentivos derivados de una actividad económica mejor remunerada que en el empleo asalariado.

Pero no todas las actividades llevadas a cabo en forma independiente pueden ser definidas en términos de opción. Especialmente en los países en desarrollo, se constata un amplio espectro de actividades que operan con niveles de rentabilidad tan bajos que sólo permiten obtener ingresos mínimos de subsistencia, sin posibilidad alguna de acumulación. Se trata así de un sector típicamente de refugio en el que predomina la lógica de la supervivencia como estrategia de inserción socio-laboral.¹⁴

Tipología propuesta

Como se desprende de lo anteriormente expuesto, el fenómeno del trabajo por cuenta propia puede ser analizado desde distintos marcos interpretativos, los cuales remiten a sus distintas facetas. Sobre la base de las consideraciones precedentes, y con el propósito de organizar conceptual y empíricamente el heterogéneo universo del cuentapropismo, se presenta una propuesta de clasificación en tres categorías laborales: (a) cuenta propias profesionales, (b) cuenta propias de oficio, y (c) cuenta propias de sub-

¹² Esta fue la interpretación predominante dada a la evolución del cuentapropismo argentino hasta la década del setenta, razón por la cual algunos estudios avanzaron en la hipótesis del “sector cuasi-formal”. Véase, por ejemplo, Cimilo (1986); Llach (1976); Diéguez y Gerchunoff (1984); MTSS (1981); Sánchez, *et al* (1976) y Torrado (1986).

¹³ La tesis de *cuentapropismo satisfacer* se propone en una de las primeras investigaciones sobre la informalidad laboral llevadas a cabo en nuestro país (MTSS, 1981). Sin embargo, dicha tesis habría perdido vigencia debido a los cambios ocurridos en el entorno macroeconómico. Factores como el cambio en los precios relativos, la desregulación de los mercados internos y el aumento en la disponibilidad de crédito para el consumo, habrían afectado negativamente el desempeño de estas actividades tradicionales, y con ello las condiciones de bienestar a las cuales se hallaban históricamente asociadas.

¹⁴ De acuerdo con la interpretación de Torrado (1986) y Nun (1989), ésta fue la modalidad de trabajo por cuenta propia que mostró mayor dinamismo en la década del ochenta, revirtiendo el patrón histórico asociado a la expansión de las actividades por cuenta propia de oficio. Por su parte, Beccaria, *et al* (2000) afirma la agudización de esta tendencia en los años noventa. Sin embargo, cabe advertir aquí la tesis planteada por Monza (2000) sobre la saturación del sector informal argentino para absorber durante esa década el excedente de fuerza de trabajo.

sistencia. Operativamente dicha clasificación se basa en la calificación del puesto de trabajo, estrechamente asociada a la productividad de la actividad laboral desarrollada, medida en términos de ingresos.

- **Cuenta propias profesionales:** incluye a los trabajadores que se desempeñan por cuenta propia en posiciones ocupacionales altamente calificadas. Se trata de profesionales en función específica, predominantemente insertos en actividades económicas formales. Comprende, entre otros, a médicos, abogados, ingenieros, contadores, arquitectos, psicólogos, odontólogos, músicos y artistas, todos ellos en la categoría ocupacional cuenta propia.
- **Cuenta propias de oficio:** incluye a los ocupados que se desempeñan por cuenta propia en posiciones ocupacionales calificadas. Agrupa a un amplio espectro de pequeños productores independientes y de trabajadores especializados autónomos insertos predominantemente en actividades económicas informales. Comprende, entre otros, a profesores, técnicos, enfermeros, verduleros, comerciantes panaderos, carniceros, albañiles, pintores, electricistas, plomeros, zapateros, modistas, tejedores, artesanos, cocineros, carpinteros, mecánicos, gomeros, taxistas, camioneros y remiseros, todos ellos en la categoría ocupacional cuenta propia¹⁵.
- **Cuenta propias de subsistencia:** incluye a los ocupados que se desempeñan por cuenta propia en posiciones ocupacionales no calificadas. Se compone de trabajadores que operan independientemente pero con recursos y productividad tan bajos que no pueden obtener ganancias, sino ingresos de subsistencia. Reúne, entre otros, a vendedores ambulantes, promotores, volanteros, peones, ayudantes, aprendices, cuidadores, changarines y jornaleros, todos ellos en la categoría ocupacional cuenta propia.

Comparación con las modalidades asalariadas

El análisis de los ingresos laborales de los trabajadores por cuenta propia en comparación con los ingresos de los asalariados registrados y no registrados –en iguales ocupaciones– permite determinar las condiciones laborales diferenciadas que presenta cada una de las modalidades identificadas de trabajo por cuenta propia.¹⁶ Los cuenta propia profesionales obtienen ingresos similares a los de los asalariados registrados en las mismas ocupaciones, y que a su vez son mayores a los obtenidos por sus pares insertos en empleos no registrados en las mismas ocupaciones. El trabajo por cuenta propia profesional constituye una opción válida para aquellos trabajadores que –evitando el empleo precario con su consecuente menor remuneración– parecen privilegiar los desafi-

¹⁵ Para un mayor detalle consultar el Anexo I. Heterogeneidad del cuentapropismo de oficio.

¹⁶ La comparación salarial se realizó considerando a los trabajadores por cuenta propia y a asalariados en similares ocupaciones. Para promediar los salarios se ponderó teniendo en cuenta la distribución de las ocupaciones de los trabajadores por cuenta propia. Este es un análisis aproximado teniendo en cuenta que similares ocupaciones en los trabajadores por cuenta propia y en los asalariados no necesariamente implican similares tareas en ambas categorías ocupacionales.

os del desarrollo profesional independiente sobre las protecciones que brinda el empleo asalariado de calidad (estabilidad laboral, seguridad de ingresos, seguridad social, representación sindical).

Los ingresos de los trabajadores por cuenta propia de oficio son similares a los de los asalariados no registrados en las mismas ocupaciones y menores a los de los asalariados registrados. Por tanto, el trabajo por cuenta propia de oficio no representa hoy una opción económica favorable en comparación con el empleo registrado, que al mismo tiempo que brinda una mayor remuneración, asegura al trabajador beneficios sociales y protecciones legales. Por otro lado, la información presentada en el cuadro 3 refleja que las condiciones laborales de los cuenta propia de oficio no serían muy distintas de las que deben soportar los asalariados no registrados, considerando que estos últimos no cuentan, en general, con beneficios derivados del trabajo en relación de dependencia y tanto unos como otros perciben ingresos similares.

CUADRO 3

Condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia, de los trabajadores asalariados registrados y de los trabajadores asalariados no registrados. Total urbano. Año 2004

Ocupaciones analizadas	Indicadores	Cuenta propia	Asalariados no registrados	Asalariados registrados
<i>Cuenta propia profesionales</i>				
Medico - Contador - Abogado	Ingreso medio	1,492	1,067	1,468
Artista - Ingeniero,	Ingreso horario	8.6	7.9	8.3
Arquitecto - Informático	Horas trabajadas semanales	43	34	44
<i>Cuenta propia de oficio</i>				
Comerciante - Albañil, Pintor,	Ingreso medio	450	412	746
Electricista - Artesano, Carpintero,	Ingreso horario	2.3	2.4	3.8
Herrero - Mecánico - Chofer,				
Taxista, Remisero - Modista,				
Costurera - Cocinero	Horas trabajadas semanales	48	42	49
<i>Cuenta propia de subsistencia</i>				
Vendedor ambulante - Peón,	Ingreso medio	235	255	...
Ayudante - Changanin -	Ingreso horario	1.3	1.2	...
Trabajadores de limpieza	Horas trabajadas semanales	47	52	...

Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Los ingresos de los trabajadores por cuenta propia de subsistencia son similares a los de los asalariados no registrados en similares ocupaciones. Los ingresos de ambas categorías de trabajadores no calificados son menores a los de los asalariados registrados, cuyos ingresos son regulados por el valor del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM)

y de los salarios básicos de convenio. La extrema precariedad laboral de los asalariados no registrados y de los cuenta propia en estas ocupaciones, demuestra que la realización de una actividad laboral precaria como única alternativa posible para la subsistencia no es un fenómeno que se circunscriba sólo a los trabajadores independientes; en efecto, los empleados en relación de dependencia que deben aceptar las peores condiciones laborales para permanecer en sus puestos, también deben ser encuadrados bajo esa categoría. Esto sugiere cierta equivalencia en la situación ocupacional de los trabajadores no calificados ya sea que se encuentren trabajando por cuenta propia o en relación de dependencia.

De este modo se explicita, en forma aproximada, el impacto económico diferencial que implica el desarrollo de una actividad laboral independiente para los trabajadores que se enmarcan en las distintas modalidades de trabajo por cuenta propia. Para los cuenta propia profesionales, la realización de una actividad independiente no implica necesariamente la percepción de ingresos inferiores a los que podrían obtener esos trabajadores en similares oficios bajo una relación de dependencia registrada. En cambio, tanto para los trabajadores por cuenta propia de oficio como para los de subsistencia, la realización de una actividad laboral independiente supone tener que aceptar una significativa reducción en los ingresos con relación a lo que podría obtenerse si esas personas accedieran a puestos en relación de dependencia registrados. Es a partir de esta perspectiva estrictamente económica que se podría afirmar que los trabajadores por cuenta propia profesionales desarrollan actividades laborales independientes por “opción”; mientras que los trabajadores cuenta propia de oficio y de subsistencia accederían a esos puestos por “necesidad” dado que se supone que no realizarían esas actividades productivas mediante el trabajo independiente si obtuvieran puestos asalariados registrados.

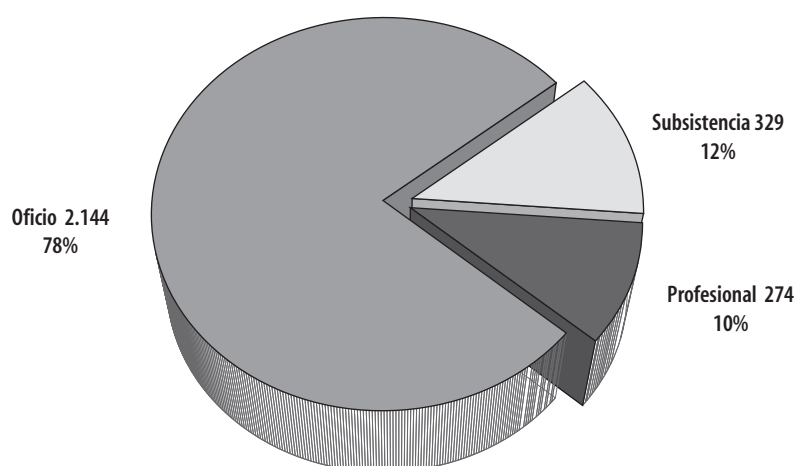
5. CARACTERIZACIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Composición y evolución

En el año de 2004, el 76% de los trabajadores por cuenta propia se encuentra clasificado en el grupo cuentapropistas de oficio, que comprende a 2,1 millones de personas. Asimismo, un 11% corresponde a la modalidad cuenta propia profesionales y un 13% a la de subsistencia. Es importante destacar que la fuerte concentración en la modalidad de oficio se debe a que dos de los grupos ocupacionales que integran esta categoría, comerciantes y oficios ligados a la construcción, agrupan a más de un tercio del total de los trabajadores por cuenta propia.

GRAFICO 3

Composición del trabajo por cuenta propia según grupo laboral. En miles de personas y en porcentajes. Total urbano. Año 2004.



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Al atender la evolución reciente, se advierte que entre los años 2003 y 2004 la participación de las distintas modalidades de trabajo por cuenta propia no varió de forma significativa. En el marco de una distribución porcentual que se mantuvo relativamente constante, tendió a aumentar el peso del cuentapropismo profesional en detrimento del cuentapropismo de oficio (mientras que el primero creció 0,7 puntos porcentuales, el segundo disminuyó 0,5 puntos porcentuales).

Caracterización socio-demográfica

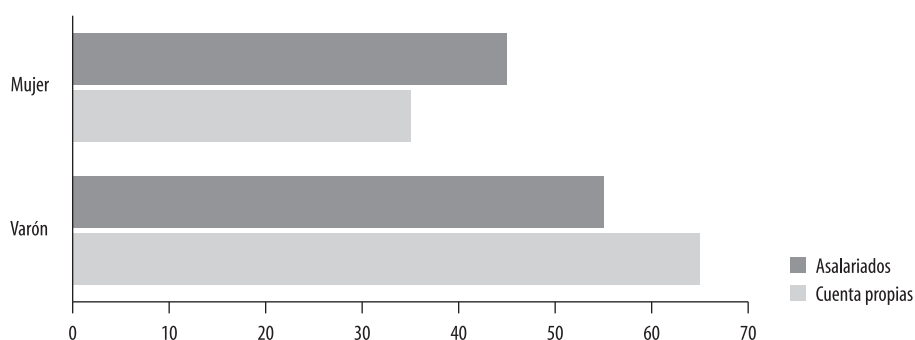
Con el propósito de brindar un perfil demográfico del trabajo por cuenta propia, se presenta a continuación una caracterización del mismo según el sexo, la edad, la educación formal y la posición en hogar de los trabajadores. Se compara en cada caso el perfil de los trabajadores por cuenta propia con el perfil de los asalariados.

Trabajo por cuenta propia según sexo

Las mujeres presentan menor participación en el empleo urbano nacional, que tiende a reducirse cuando se considera exclusivamente el empleo por cuenta propia. Como puede verse en el gráfico 4, la participación femenina en el empleo por cuenta propia (35,6%) es menor a la registrada en el empleo asalariado (44,4%). El trabajo por cuenta propia constituye así una modalidad de inserción laboral mayoritariamente masculina (64,4%).

GRAFICO 4

Ocupados por categoría ocupacional según sexo. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004

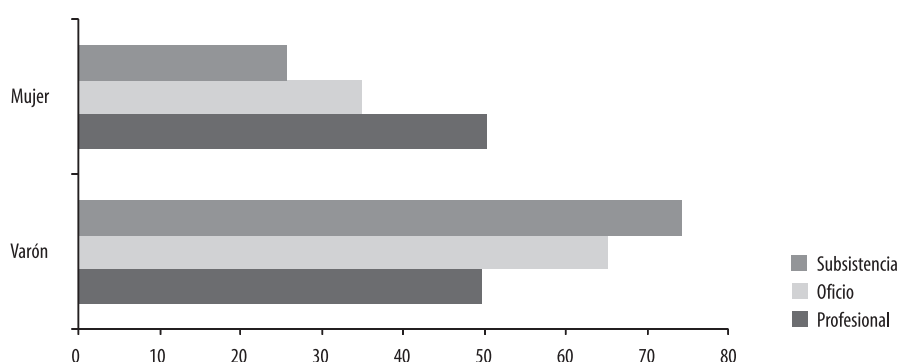


Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Sin embargo, el empleo por cuenta propia no muestra una pauta homogénea cuando se examina la composición por sexo dentro de cada uno de los grupos estudiados. Mientras que entre los trabajadores de oficio y de subsistencia la presencia masculina es mayoritaria (65,1% y 74,3% respectivamente), entre los cuenta propia profesionales la representación masculina es similar a la femenina (49,6% y 50,4% respectivamente), marcando respecto de los otros dos grupos un perfil claramente diferencial (gráfico 5).

GRAFICO 5

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según sexo. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



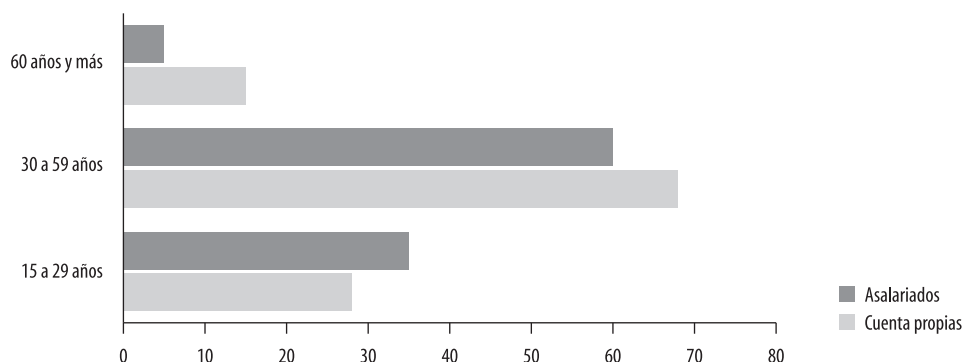
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Trabajo por cuenta propia según edad

El 67,2% de los trabajadores por cuenta propia está integrada por adultos de entre 30 y 59 años de edad. Sólo el 17,9% de los trabajadores por cuenta propia tiene entre 15 y 29 años de edad, mientras que este porcentaje aumenta a 33,7% entre los asalariados. La presencia relativa de adultos de 60 y más años de edad (14,9%) es mayor a la registrada entre los trabajadores asalariados (5,6%).

GRAFICO 6

Ocupados por categoría ocupacional según edad. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004

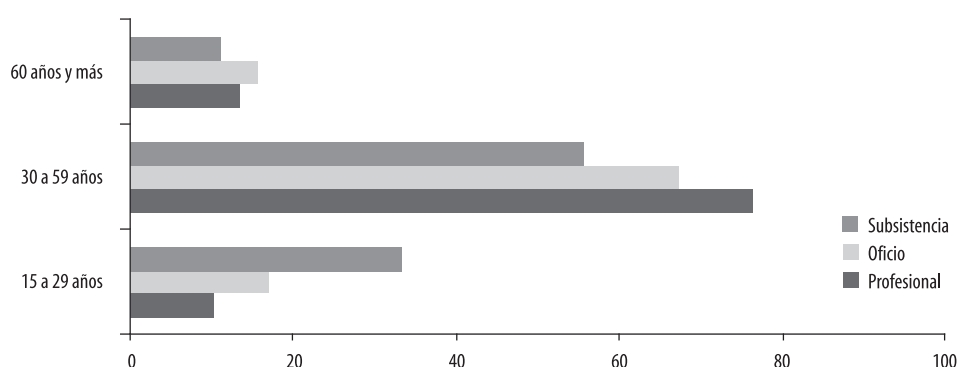


Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Cuando se analiza la composición por edades en los grupos de trabajadores por cuenta propia, se observa que en todos los casos los adultos concentran la mayor parte del empleo, aunque su presencia tiende a ser mayor en los profesionales, donde representan un 76,5%. Por el contrario, en el grupo de los trabajadores por cuenta propia de subsistencia se aprecia una mayor presencia relativa de jóvenes. En efecto, mientras sólo una décima parte (10,3%) de los cuenta propia profesionales tiene entre 15 y 29 años de edad, una tercera parte (33,1%) de los cuenta propia de subsistencia tiene esa edad. Por su parte, la presencia de adultos mayores es ligeramente mayor en el grupo de cuenta propia de oficio.

GRAFICO 7

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según edad. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



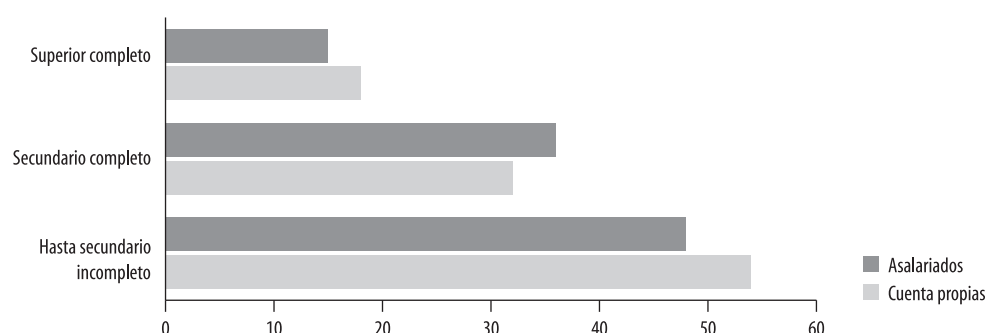
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Trabajo por cuenta propia según educación

Cuando se observa el nivel de educación alcanzado, se comprueba que algo más de la mitad (54,1%) de los trabajadores por cuenta propia no ha terminado sus estudios secundarios, lo que resulta particularmente relevante si se tiene en cuenta la composición por edades de estos trabajadores. Con relación a los trabajadores asalariados, los cuenta propia exhiben un menor capital educativo, puesto de manifiesto en la menor proporción de trabajadores con nivel de educación medio (30,9% contra 35,4%) y superior (15,0% contra 17,3%).

GRAFICO 8

Ocupados por categoría ocupacional según nivel educativo. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004

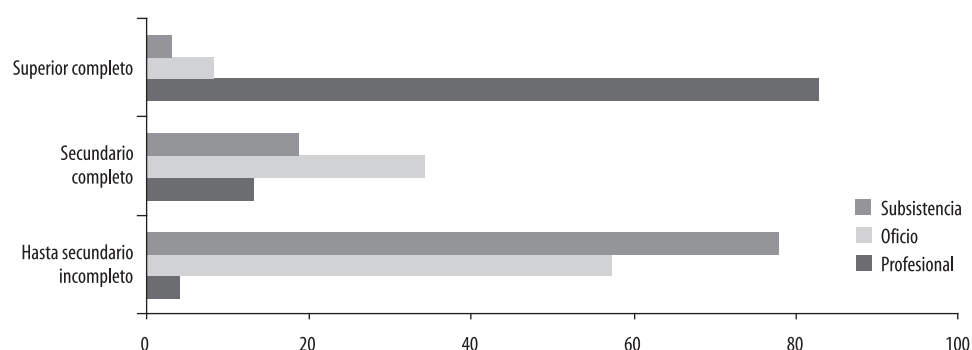


Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

El 82,8% de los trabajadores por cuenta propia profesionales cuenta con estudios superiores completos, verificando así la correlación existente entre la calificación del puesto de trabajo y la calificación formal requerida. Por el contrario, la mayor parte de los trabajadores por cuenta propia de oficio y de subsistencia no cuenta con estudios secundarios completos, llegando en el caso de los trabajadores de subsistencia a agrupar al 78,0% de los mismos. Por último, vale indicar que una tercera parte (34,2%) de los trabajadores por cuenta propia de oficio culminó los estudios secundarios aunque no inició o no completó los estudios superiores (terciarios o universitarios).

GRAFICO 9

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según nivel educativo. En porcentajes. Total urbano.
Cuarto trimestre de 2004



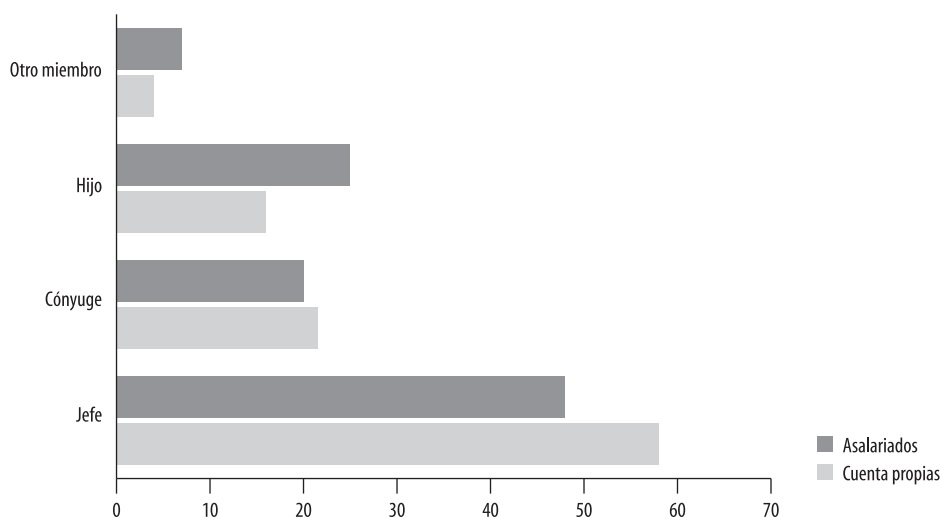
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Trabajo por cuenta propia según posición en el hogar

Cuando se atiende la posición en el hogar de los trabajadores por cuenta propia se observa que en su mayoría se trata de personas con responsabilidades familiares relevantes en sus hogares de pertenencia. En efecto, un 58% de los cuentrapropistas son jefes de hogar, en tanto que un 21,6% son cónyuges. Los hijos componen, por su parte, un 15,8% de los trabajadores por cuenta propia. Comparado con el empleo asalariado, se evidencia entre los cuenta propia una mayor presencia relativa de jefes de hogar (58,0% contra 48,6%) y una menor presencia de hijos (15,8% contra 24,6%).

GRAFICO 10

Ocupados por categoría ocupacional según posición en el hogar. En porcentajes. Total urbano.
Cuarto trimestre de 2004

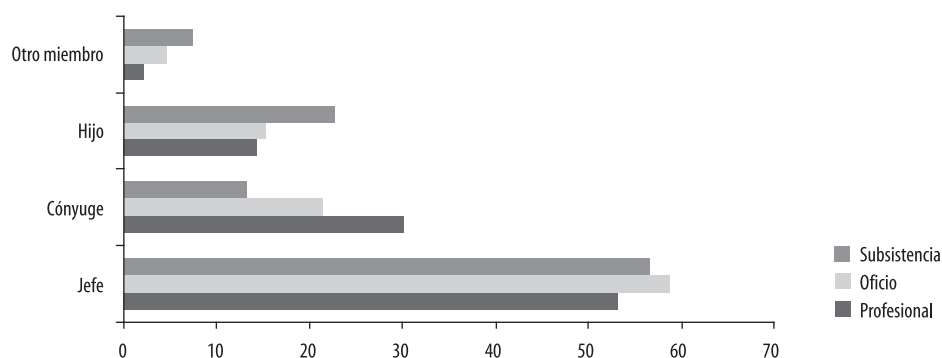


Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

En los tres grupos estudiados, la presencia de jefes de hogar es mayoritaria, no observándose en este sentido diferencias significativas al interior del cuentapropismo. En todos los casos, los jefes representan algo más de la mitad del empleo (53,2% entre los profesionales, 58,8% entre los cuenta propia de oficio y 56,7% entre los cuenta propia de subsistencia). De este modo, si se excluye a los jefes de hogar se comprueba que las dos terceras partes de los profesionales (64,6%) y la mitad de los cuenta propia de oficio (52,0%) son cónyuges. Por el contrario, la mitad de los cuenta propia de subsistencia (52,2%) son hijos.

GRAFICO 11

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según posición en el hogar. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

En síntesis, conforme a lo hasta aquí expuesto, puede afirmarse que entre los trabajadores por cuenta propia tienden a prevalecer las personas adultas, de sexo masculino, con nivel bajo o medio de educación formal y con responsabilidades familiares vinculadas a la condición de jefatura. De esta manera, el perfil socio-demográfico descripto asume los rasgos característicos de la “fuerza de trabajo primaria”, marcando una importante diferencia con el empleo asalariado, en donde se evidencia una mayor participación de jóvenes, mujeres, cónyuges e hijos y, por tanto, de “fuerza de trabajo secundaria”.

Caracterización socio-económica

En esta sección se presentan las principales características socio-económicas del empleo por cuenta propia. Se compara, en primer lugar, el perfil de los trabajadores por cuenta propia con el perfil de los trabajadores asalariados. En segundo lugar, se analizan las diferencias observadas entre los tres grupos de trabajadores por cuenta propia estudiados.

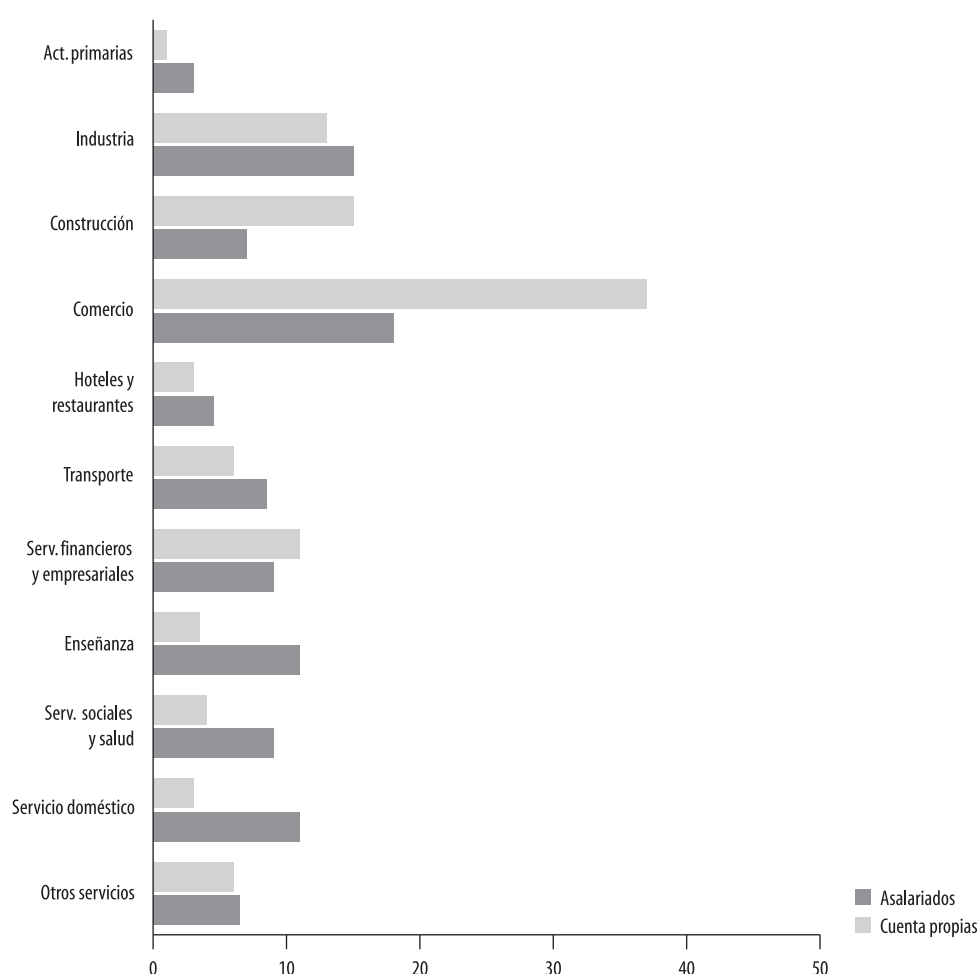
Trabajo por cuenta propia según inserción sectorial

Como puede observarse en el gráfico 12, la mayor parte de los trabajadores por cuenta propia se desempeña en las ramas de *industria* (14%), *construcción* (16%) y *comercio*

(37%). Asimismo, entre los trabajadores por cuenta propia las ramas *comercio* y *construcción* adquieren un mayor peso relativo que entre los trabajadores asalariados. Por el contrario, entre estos últimos las ramas *enseñanza*, *servicios sociales y de salud* y *servicio doméstico* adquieren un mayor peso relativo que entre los trabajadores por cuenta propia. Por su parte, la participación de la *industria* es similar en ambas categorías de trabajadores (15% y 14%).

GRAFICO 12

Ocupados por categoría ocupacional según rama de actividad. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



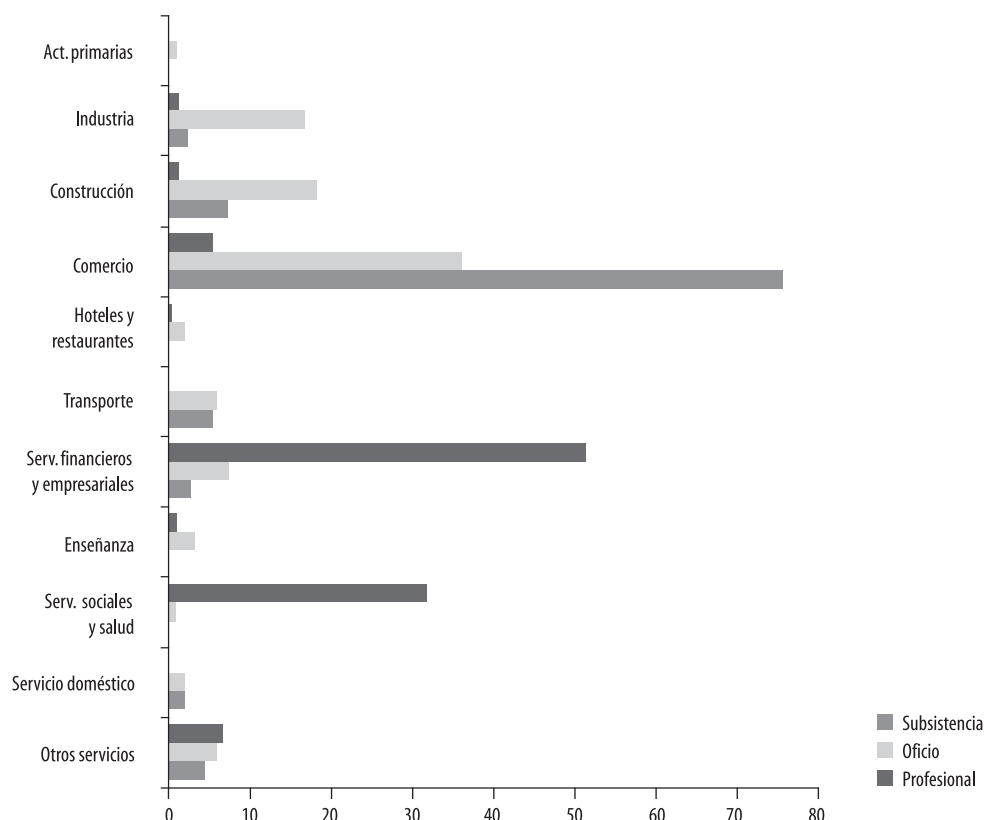
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

En el gráfico 13 se muestra la composición del trabajo por cuenta propia según tipo y rama de actividad. Allí puede verse que el perfil de inserción de los cuenta propia de oficio está definido por el peso de la *industria* (17%), la *construcción* (18%) y el *comercio* (36%). La inserción de los trabajadores por cuenta propia de subsistencia se encuentra, en cambio, focalizada en la rama *comercio* que concentra a más de las dos terceras partes

(76%) de los mismos. Por último, aproximadamente la mitad (51%) de los cuenta propia profesionales se desempeña en actividades de *servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler*, en tanto que una tercera parte (32%) lo hace en *servicios sociales y de salud* (32%).

GRAFICO 13

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según rama de actividad. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



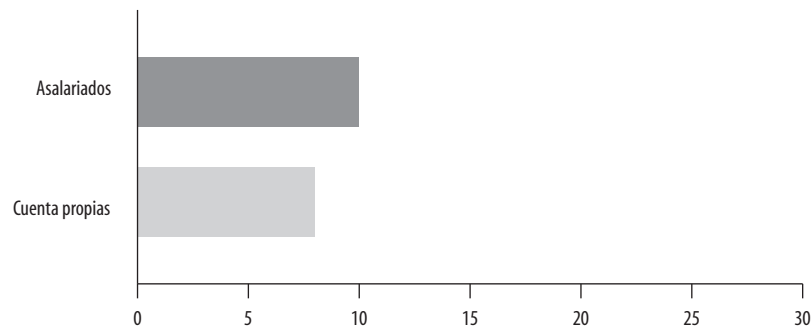
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Trabajo por cuenta propia según disponibilidad laboral

Desde el punto de vista de sus modalidades de inserción en el mercado de trabajo, los trabajadores por cuenta propia exhiben también algunos rasgos peculiares, especialmente en lo que concierne a las características de su disponibilidad laboral. Con el propósito de evaluar este aspecto, se presenta una selección de indicadores relativos a la cantidad de ocupaciones, las horas trabajadas, la demanda de empleo y la subocupación horaria. De acuerdo con la información presentada en el gráfico 14, el pluriempleo, entendido como la tenencia de más de una ocupación, es un hecho poco frecuente entre los trabajadores por cuenta propia. En efecto, menos de una décima parte (8%) de los mismos informó contar con más de una ocupación. Por su parte, entre los trabajadores asalariados se observa una situación similar (10%).

GRAFICO 14

Ocupados por categoría ocupacional según pluriempleo. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004

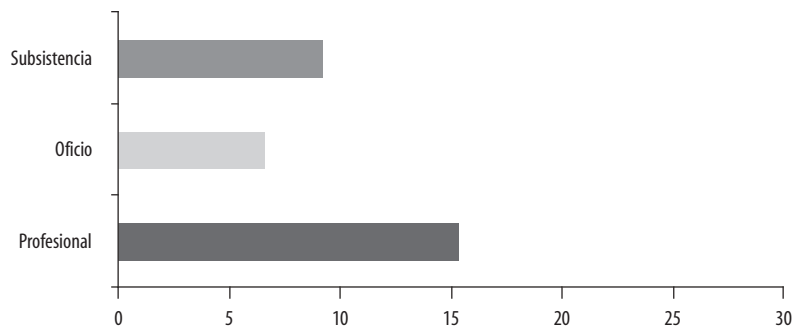


Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Cuando se analiza la difusión del pluriempleo en los grupos de trabajadores por cuenta propia se advierte que es entre los cuenta propia profesionales donde la propensión al pluriempleo es mayor¹⁷ (15%). Por el contrario, entre los cuenta propia de oficio la tenencia de más de una ocupación es un hecho menos frecuente (7%).

GRAFICO 15

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según pluriempleo. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Como puede verse en el gráfico 16, los trabajadores por cuenta propia muestran, en comparación con los asalariados, una mayor disponibilidad laboral: una tercera parte (35,2%) de los mismos declaró que desea agregar más horas a su trabajo, en tanto que una proporción equivalente (32,8%) informó estar buscando trabajo activamente. En

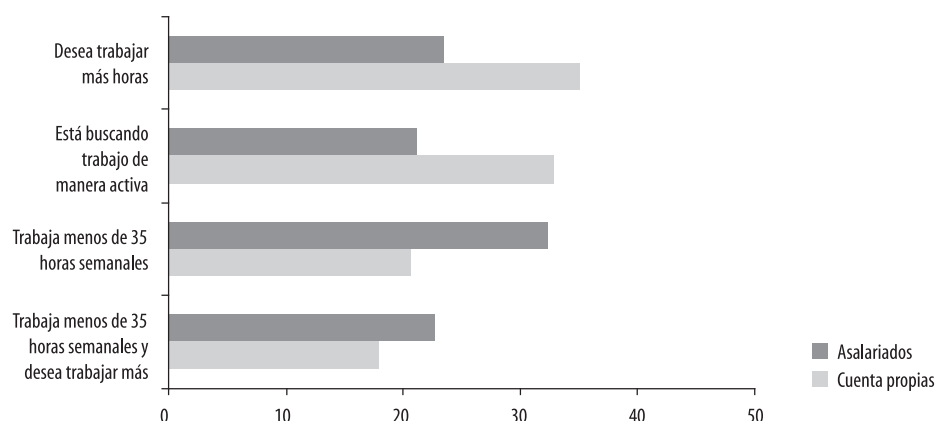
¹⁷ Esta es una característica difundida entre los profesionales médicos, contadores y abogados.

cambio, entre los asalariados, menos de una cuarta parte señaló encontrarse en una situación similar (23,5% y 21,1% respectivamente).

Es importante remarcar que esta mayor disponibilidad de los trabajadores por cuenta propia no se corresponde con una situación de mayor insuficiencia horaria. Por el contrario, los cuenta propia se caracterizan por presentar jornadas de trabajo más prolongadas: en promedio trabajan 52 horas semanales, esto representa 8 horas semanales más que sus pares en relación de dependencia. En igual sentido, la proporción de ocupados con menos de 35 horas semanales es comparativamente menor entre los cuenta propia: mientras que una quinta parte trabaja menos de 35 horas semanales, esa proporción es de una tercera parte entre los asalariados.

GRAFICO 16

Ocupados por categoría ocupacional según indicadores de disponibilidad. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

A pesar de que los trabajadores por cuenta propia desean trabajar más horas que los asalariados, la tasa de subempleo de los primeros no es mayor que la de los segundos; esto se debe a que las jornadas laborales de los cuenta propias son más extensas que las de los asalariados. Como puede verse en el gráfico, mientras que el 17,9% de los trabajadores por cuenta propia se halla subempleado, el 22,7% de los trabajadores asalariados se encuentra en esa misma situación.

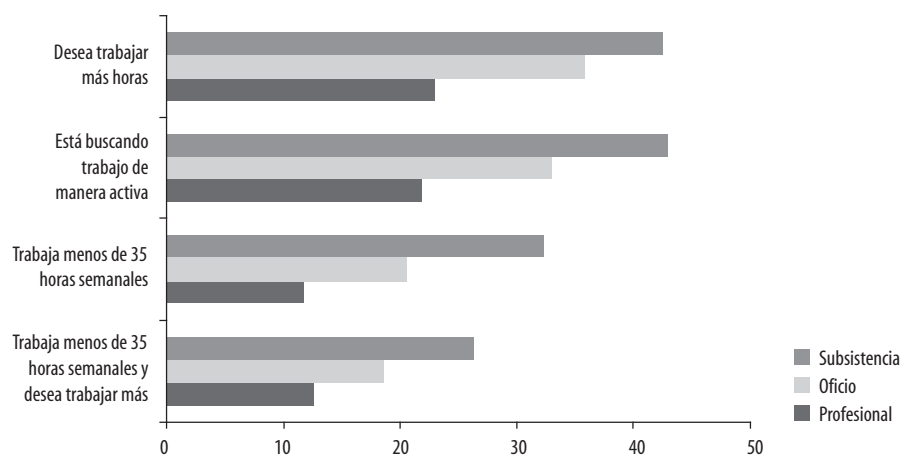
Cuando se analiza la disponibilidad laboral al interior del empleo por cuenta propia se observa que ésta tiende a aumentar entre los trabajadores de subsistencia, en tanto que tiende a disminuir entre los cuenta propia profesionales. Mientras el 42% de los cuenta propia de subsistencia desea trabajar más horas y el 43% está buscando trabajo activamente, entre los cuenta propia profesionales esos valores descienden a 23% y 22% respectivamente. En el mismo sentido, la incidencia del subempleo horario es mayor ente los trabajadores de subsistencia, donde alcanza al 26% de los mismos.

Por su parte, los cuenta propia de oficio son los que registran entre los trabajadores

por cuenta propia una mayor extensión de la jornada laboral: en promedio trabajan unas 45 horas semanales, aproximadamente unas 8 horas más que los cuenta propia profesionales y 7 horas más que los cuenta propia de subsistencia.

GRAFICO 17

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según indicadores de disponibilidad. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



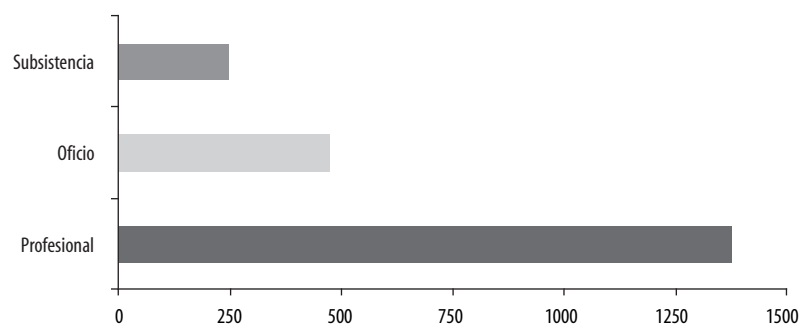
Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Trabajo por cuenta propia según características de la ocupación

El análisis de los ingresos laborales pone también de relieve la heterogeneidad del trabajo por cuenta propia. Como puede verse en el gráfico 18, los ingresos laborales de los trabajadores por cuenta propia profesionales (1.380 pesos) son comparativamente más elevados que los obtenidos por los cuenta propias de oficio (475 pesos) y de subsistencia (250 pesos).

GRAFICO 18

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según ingresos laborales. En pesos. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004

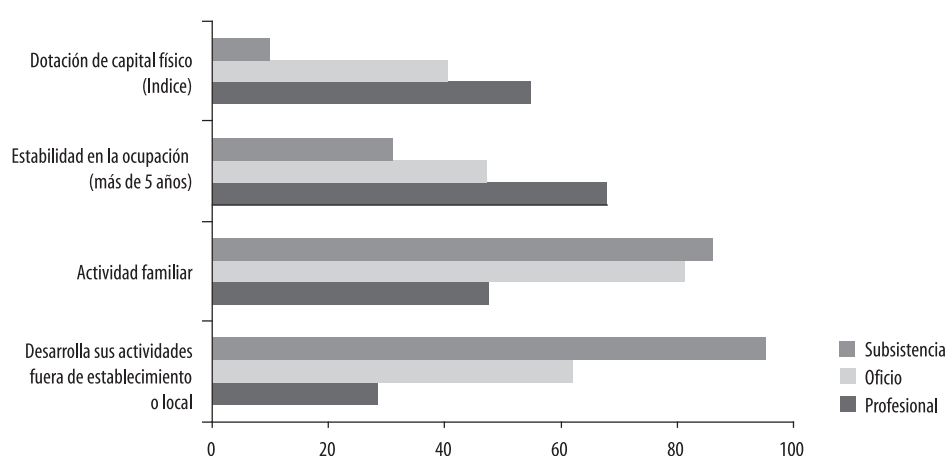


Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Más allá de las brechas verificadas en los ingresos laborales, suficientemente representativas de las desiguales condiciones de ocupación, es posible analizar otro conjunto de indicadores que, aunque complementarios, permiten lograr una imagen más ilustrativa de la conformación de cada uno de los grupos. En ese sentido, los datos presentados en el gráfico 19 muestran las diferencias respecto de cuatro indicadores: a) dotación de capital físico¹⁸, b) estabilidad laboral¹⁹, c) actividad familiar²⁰, y d) desempeño fuera de establecimiento o local²¹.

GRAFICO 19

Trabajadores por cuenta propia según indicadores seleccionados (en porcentaje). Total urbano.
Cuarto trimestre de 2004



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Los cuenta propia profesionales evidencian una mayor dotación de capital físico que los trabajadores por cuenta propia de subsistencia, al tiempo que presentan también una importante estabilidad laboral. La presencia de formas asociativas jurídicamente constituidas constituye también un rasgo propio de este grupo. En conjunto, estos rasgos denotan, con el promedio de los ingresos laborales obtenidos, condiciones de formalidad que no se observan en los otros dos grupos de trabajadores por cuenta propia estudiados.

¹⁸ El indicador "dotación de capital físico" es un indicador compuesto (índice) que cuantifica la acumulación de tres atributos de disponibilidad de capital físico recabados por la EPH: a) locales, b) vehículos, y c) equipos o maquinarias (INDEC, 2003).

¹⁹ El indicador "estabilidad laboral" cuantifica el porcentaje de ocupados por cuenta propia que cuentan con más de 5 años de antigüedad en su empleo, trabajo u ocupación principal.

²⁰ El indicador "actividad familiar" cuantifica el porcentaje de ocupados por cuenta propia cuyo negocio, empresa u actividad es una sociedad legal o convenida de palabra identificada como actividad familiar.

²¹ El indicador "desempeño fuera de establecimiento o local" cuantifica el porcentaje de ocupados por cuenta propia que realizan sus tareas en un puesto o kiosco callejero, en vehículos, en obras, en sus propias viviendas, en la vivienda del socio, en el domicilio del cliente, en la calle, en espacios públicos o en otros lugares excluidos local, oficina, establecimiento, negocio, taller, chacra o finca.

Los trabajadores de subsistencia muestran, por el contrario, una escasa dotación de capital físico y una elevada inestabilidad en su inserción ocupacional. Asimismo, casi la totalidad de los mismos se desempeña fuera de locales. Exhiben también una importante generalización de las formas de trabajo asociativas de tipo familiar, confirmando así los rasgos de informalidad puestos de relieve anteriormente al analizar los ingresos laborales.

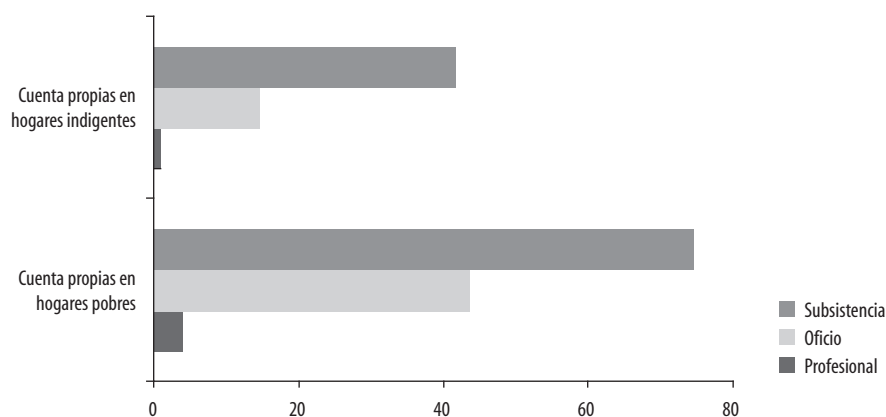
Si bien los cuenta propia de oficio muestran una menor dotación de capital físico que los trabajadores profesionales, ésta es comparativamente mayor a la verificada por los cuenta propia de subsistencia. Algo similar ocurre cuando se analiza la estabilidad laboral, poniendo de manifiesto las similitudes observadas entre estas dos modalidades de trabajo independiente. Sin embargo, entre los cuenta propia de oficio se observa una elevada generalización de las formas asociativas de tipo familiar, algo poco característico de los trabajadores profesionales. En el mismo sentido, más de la mitad de los trabajadores por cuenta propia de oficio se desempeñan fuera de un local.

Condiciones de vida de los trabajadores por cuenta propia

Las disparidades entre los tres grupos de trabajadores por cuenta propia estudiados también se evidencian cuando se atienden los diferenciales en las condiciones de vida de sus hogares. Como surge del gráfico 20, éstas muestran notorias diferencias según el grupo de trabajadores por cuenta propia analizados. Mientras que entre los cuenta propia profesionales la incidencia de la pobreza es marginal –menos de un 5% de los mismos reside en hogares pobres– entre los cuenta propia de oficio y de subsistencia ésta es generalizada. En efecto, en el grupo de los cuenta propia de oficio, la proporción de trabajadores en hogares pobres es de 44%, en tanto que la proporción de trabajadores en hogares indigentes es de 15%. Más drásticamente, entre los cuenta propia de subsistencia, la proporción de trabajadores en hogares pobres asciende a 75%, en tanto que la proporción de trabajadores en hogares indigentes es de un 42%.

GRAFICO 20

Trabajadores por cuenta propia por grupo laboral según condiciones de vida. En porcentajes. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004



Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

A modo de síntesis, puede señalarse que los trabajadores por cuenta propia muestran, en términos generales, una inserción sectorial concentrada en las ramas de la industria manufacturera, la construcción y el comercio minorista. Sólo los cuenta propia profesionales evidencian una inserción sectorial distinta, dominada por la ocupación en los servicios financieros y empresariales. Con relación a sus pares asalariados, los trabajadores por cuenta propia presentan jornadas de trabajo más prolongadas y una mayor disponibilidad laboral, puesta de manifiesto en una mayor demanda de empleo. Respecto de las características específicas de las ocupaciones desarrolladas los cuenta propia profesionales evidencian una mayor dotación de capital físico, una importante estabilidad en su inserción laboral e ingresos comparativamente elevados. Por el contrario, los trabajadores de subsistencia muestran una escasa dotación de capital físico, una elevada inestabilidad laboral e ingresos comparativamente bajos. Por su parte, los cuenta propia de oficio evidencian una situación intermedia entre ambos grupos.

Comparación entre el trabajo cuenta propia de oficio y el empleo no registrado

Hasta aquí fueron descritas las características más relevantes que presenta el trabajo por cuenta propia en su comparación con el empleo asalariado y en su desagregación por modalidades (profesionales, de oficio, subsistencia). En este último punto se analiza la relevancia del cuentapropismo de oficio como modalidad ocupacional que brinda mayor estabilidad laboral a los trabajadores de baja calificación, insertos, en general, en puestos precarios e inestables.

Se ha constatado que el acceso de trabajadores con bajo nivel educativo a puestos de trabajo de calidad es cuando menos poco frecuente. El análisis dinámico de los paneles de la EPH permite constatar que sólo una reducida porción de los desocupados con secundaria incompleta consigue un empleo registrado doce meses después (10,4%). Por el contrario, la mayor parte de desocupados con bajo nivel de educación obtiene doce meses después un empleo no registrado (57%) o bien se ocupa como cuentapropista de oficio (27,4%). Teniendo en cuenta estas transiciones, interesa comparar las condiciones de trabajo de ambas categorías ocupacionales.

CUADRO 4

Trayectoria laboral de los desocupados con educación hasta secundaria incompleta – Desocupados que obtuvieron empleo según categoría ocupacional. 2004

Categorías ocupacionales	Distribución
Desocupados que obtuvieron empleo	100,0%
Asalariado no registrado	57,0%
Cuenta propia tradicional	27,4%
Asalariado registrado	10,4%
Otras categorías	2,3%
Cuenta propia de subsistencia	2,3%
Cuenta propia profesional	0,6%

Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Considerando los ingresos laborales que se obtienen en una y otra modalidad, se demostró anteriormente que los trabajadores por cuenta propia de oficio perciben un ingreso promedio similar al que reciben los asalariados no registrados en similares ocupaciones. Esto implica que en relación con los ingresos, las condiciones laborales no son sustancialmente diferentes entre ambas modalidades.

En cuanto a la estabilidad en el empleo, se advierte, en cambio, que los trabajadores por cuenta propia de oficio permanecen en sus puestos de trabajo durante períodos de tiempo más prolongados que los asalariados no registrados. En efecto, tal como se muestra en el cuadro, el 44,8% de los trabajadores por cuenta propia de oficio permanecen en sus puestos por más de 5 años; mientras que sólo el 15,9% de los asalariados no registrados (con similar nivel de calificación) se encuentra en el mismo puesto durante ese período de tiempo.

CUADRO 5

Antigüedad en el empleo. Total urbano. Cuarto trimestre de 2004

Antigüedad en el empleo	Asalariados no registrados		Cuenta propia de oficio
	Total	Calificación operativa y técnica	
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Hasta 3 meses	28.8%	27.0%	13.7%
Más de 3 a 12 meses	24.5%	23.8%	12.3%
Más de 1 a 5 años	32.8%	33.3%	29.2%
Más de 5 años	13.9%	15.9%	44.8%

Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Por tanto, es en la estabilidad laboral donde el trabajo por cuenta propia de oficio presenta una ventaja objetiva respecto del empleo asalariado no registrado, hecho que tiene particular relevancia en un mercado de trabajo dominado por inserciones laborales inestables. El trabajo por cuenta propia de oficio constituye así una alternativa –aunque informal, y a menudo precaria– al empleo asalariado no registrado, puesto que comparativamente ofrece una mejora relativa en las condiciones laborales.

6. CONCLUSIÓN

El cuentapropismo constituye una actividad laboral con una participación relativamente importante en la estructura ocupacional argentina. Sin embargo, la creciente heterogeneidad de esta modalidad lleva a plantear la necesidad de una perspectiva de estudio que simultáneamente dé cuenta de este fenómeno como totalidad para poder avanzar en la determinación de su morfología, identificando a sus principales formas ocupacionales.

Con esa finalidad se avanzó aquí en una propuesta de clasificación del cuentapropismo en tres categorías socio-laborales: cuenta propias profesionales, cuenta propias de oficio y cuenta propias de subsistencia. Mientras que la primera comprende el conjunto de las posiciones ocupacionales altamente calificadas, ubicadas centralmente en el sector formal de la economía; la segunda abarca un amplio espectro de pequeños productores independientes y de trabajadores especializados autónomos insertos predominantemente en actividades económicas informales. Por último, el cuentapropismo de subsistencia se compone de los trabajadores independientes que operan con recursos y productividad tan bajos que sólo pueden obtener ingresos de supervivencia.

Los resultados hallados muestran perfiles claramente diferenciados, ya sea al interior de estas categorías de trabajadores por cuenta propia o entre éstas y los trabajadores asalariados, que permiten destacar la pertinencia del ejercicio de desagregación efectuado. Las diferencias encontradas no se limitan a las dispares condiciones socioeconómicas que caracterizan la inserción laboral de los trabajadores por cuenta propia, sino que involucran además importantes diferencias socio-demográficas en cuanto al sexo, la edad, la educación y las responsabilidades familiares asumidas en el grupo doméstico. En ambos aspectos, las mayores diferencias se comprueban entre los cuenta propias profesionales y sus pares de subsistencia, representativas de las brechas existentes entre los segmentos superiores e inferiores de la estructura social del trabajo.

A partir del reconocimiento empírico de estos rasgos específicos, el análisis propuesto constituye un primer aporte a una mirada más discriminada del trabajo por cuenta propia en la Argentina, útil no sólo al diagnóstico laboral, sino también al diseño de instrumentos públicos de intervención.

ANEXO I.

Heterogeneidad del cuentapropismo de oficio

Como se mencionó anteriormente, el trabajo por cuenta propia de oficio es la modalidad de trabajo por cuenta propia predominante. Aproximadamente 8 de cada 10 trabajadores por cuenta propia se desempeñan en ocupaciones clasificadas en esta modalidad en las distintas regiones de país. No obstante, conviene aclarar que el cuentapropismo de oficio no compone un colectivo homogéneo desde el punto de su caracterización económica. Atendiendo este elemento de heterogeneidad, cabe señalar, en primer lugar, que el trabajo por cuenta propia de oficio se concentra en un conjunto limitado de grupos ocupacionales. Al respecto, la tabla 7 muestra las posiciones ocupacionales más características (77% del total).

CUADRO 6

Ocupaciones más frecuentes en el trabajo por cuenta propia de oficio. Total de aglomerados relevados. Cuarto trimestre de 2004

Ocupaciones	Trabajo por cuenta propia de oficio	
	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Verdulero / Panadero / Carnicero / Kiosquero	28.0	28.0
Albañil / Pintor / Plomero / Electricista / Gasista	18.2	46.2
Carpintero / Herrero / Artesano / Tejedor	8.9	55.1
Mecánico / Chapista / Gomero	6.9	61.9
Taxista / Remisero / Camionero / Fletero	5.4	67.4
Profesor Particular / Danza / Idioma	3.1	70.5
Martillero / Gestor / Comerciante	2.5	73.0
Técnico Electromecánico / Audio / TV	2.2	75.3
Enfermero / Terapeuta / Mecánico Dental	1.7	77.0

Fuente: DGEyEL, SSPTyEL con datos de EPH, INDEC.

Según los datos presentados, las ocupaciones más frecuentes entre los trabajadores por cuenta propia de oficio son las ligadas al comercio al por menor de calificación operativa: verdulero, panadero, carnicero, kiosquero, que comprenden algo más de una cuarta parte (28%) del mismo. Le siguen, en orden de importancia, las ocupaciones ligadas a la actividad de la construcción: albañil, pintor, plomero, electricista, gasista, que abarcan una quinta parte (18%). En tercer lugar, se ubican las ocupaciones operativas ligadas a la producción artesanal: carpintero, herrero, artesano, tejedor, que representan una décima parte (9%) del trabajo por cuenta propia de oficio.

En segundo lugar, cabe destacar que las ocupaciones del cuentapropismo de oficio pueden ser clasificadas según la dotación y composición del capital económico que exhiben, en términos de capital físico y humano. Mientras que con el primer aspecto se caracterizan las actividades desde el punto de vista de la cantidad de capital económico empleado, con el segundo se las caracteriza desde el punto de vista del tipo de capital prevaleciente. En la figura A se muestra la posición relativa de los grupos ocupacionales identificados en el espacio definido por ambas variables. El eje vertical distribuye a los grupos ocupacionales según la dotación de capital económico (Factor II): hacia arriba las ocupaciones con mayor dotación de capital económico, hacia abajo las ocupaciones con menor dotación de capital económico. El eje horizontal distribuye, en cambio, a los grupos ocupacionales según la composición del capital económico (Factor I): hacia la izquierda las ocupaciones con mayor composición relativa de capital humano, hacia la derecha las ocupaciones con mayor composición relativa de capital físico.²²

El análisis efectuado permite establecer las siguientes observaciones:

- a. las ocupaciones de calificación técnica ligadas a la comercialización de bienes y servicios (martillero, gestor, comerciante) constituyen el grupo con mayor dotación de capital económico, lo que se correlaciona con ingresos comparativamente más elevados. Por el contrario, las ocupaciones de la construcción (albañil, pintor, plomero, electricista, gasista) constituyen el grupo con menor dotación de capital. El resto de los grupos ocupacionales identificados muestra posiciones intermedias.
- b. son las ocupaciones de calificación técnica vinculadas a los servicios de educación (profesor particular, de danzas, idiomas, educación física) las que muestran una mayor composición relativa de capital humano (credenciales). En menor medida ello se observa también en las ocupaciones de calificación técnica ligadas a los servicios de salud (enfermero, terapeuta, mecánico dental). Por el contrario, son las ocupaciones de calificación operativa relacionadas al comercio al por menor (verdulería, panadero, carnicero, kiosquero), a la reparación de vehículos (mecánico, chapista, gomero) y al transporte de bienes y pasajeros (taxista, remisero, camionero, fletero) las que exhiben, en términos comparativos, una mayor composición de capital físico (locales, vehículos, equipos o maquinarias).

²² Las variables "dotación de capital económico" y "composición de capital económico" fueron extraídas de un ejercicio de Análisis de Componentes Principales. Se presenta abajo la correlación estadística entre estas dos variables latentes y las variables originales más explicativas: (a) ocupados con estudios terciarios o superiores, (b) dotación de capital físico. El primer indicador cuantifica el porcentaje de ocupados que completaron el nivel terciario o universitario de educación, en tanto que el segundo es el promedio de un indicador compuesto que cuantifica la acumulación de tres atributos de disponibilidad de capital físico: locales, vehículos, maquinarias.

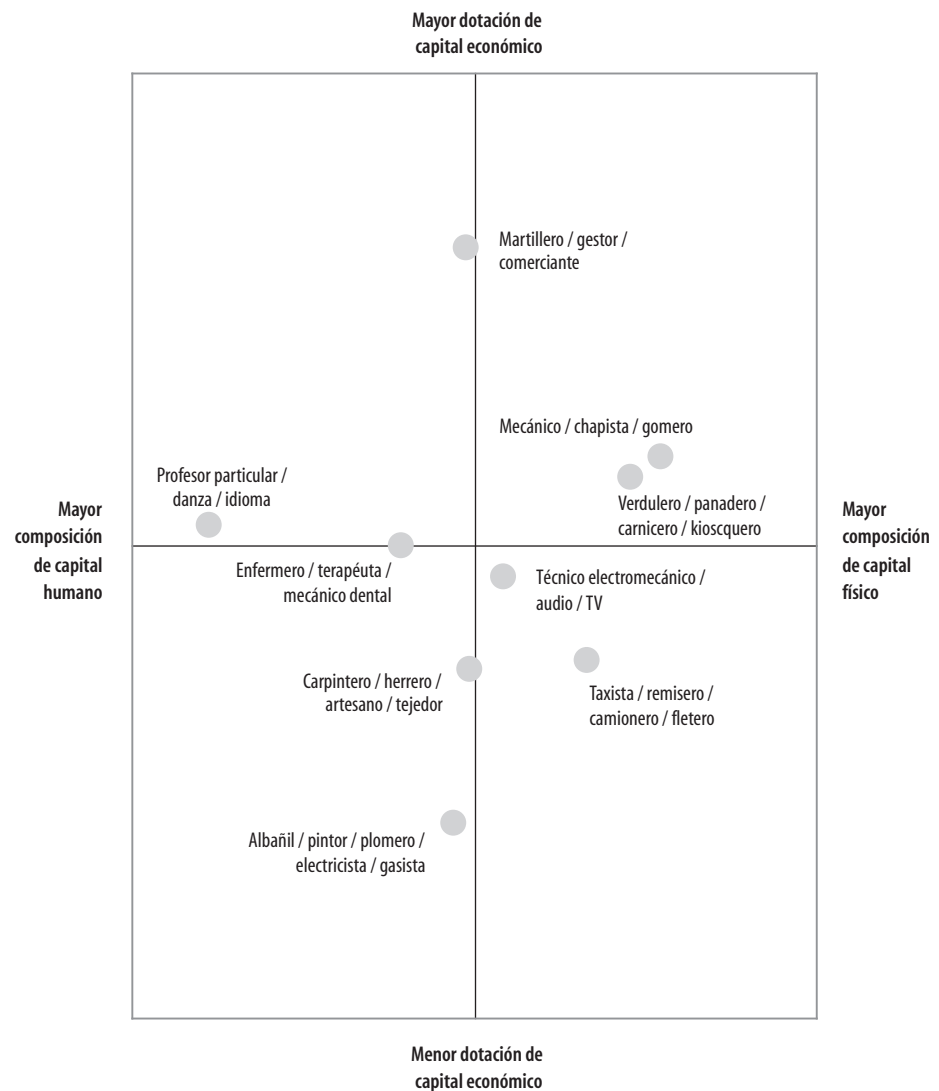
Matriz de correlación Pearson

	<i>Composición del capital económico (Factor I)</i>	<i>Dotación de capital económico (Factor II)</i>
Porcentaje de ocupados con estudios terciarios o superiores	0,780	0,626
Índice medio de capital físico	-0,780	0,626

P=0,000

FIGURA A.

Ocupaciones por cuenta propia de oficio según dotación y composición de capital económico



ANEXO II

Disparidades regionales en el trabajo por cuenta propia

En este anexo se analiza la participación del trabajo por cuenta propia y de sus componentes en los distintos centros urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares. Se utilizan aquí los datos del segundo semestre de 2004 con el objeto de brindar un cuadro de situación más detallado desde el punto de vista regional.

En la tabla 5 se muestra la incidencia del trabajo por cuenta propia en el total del empleo según la región y el aglomerado de residencia. Como puede verse, el trabajo por cuenta propia comprende aproximadamente una cuarta parte del total del empleo en la mayor parte de las regiones: NEA (22,1%), Cuyo (21,7%), NOA (21,4%), Pampeana (21,3%), AMBA (19,5%). Sólo en la región patagónica la participación del trabajo por cuenta propia es menor (15,0%). Por su parte, los aglomerados urbanos con mayor incidencia del trabajo por cuenta propia son, en orden decreciente: Santiago del Estero (26,3%), Corrientes (25,7%) y Gran Rosario (23,9%). Es Río Gallegos el centro urbano con menor presencia relativa de trabajo por cuenta propia (8,3%).

Como se observa en el cuadro 7, la distribución del trabajo por cuenta propia no es uniforme en las regiones y el aglomerado considerados, sino que muestra algunas diferencias de interés. En primer lugar, se destaca una mayor presencia relativa de cuenta propia profesionales en la región pampeana (9,3%) y en el AMBA (9,0%), especialmente en la ciudad de Buenos Aires (21,3%). La región patagónica muestra, en cambio, una menor incidencia del cuentapropismo profesional (3,3%). La Rioja (2,7%), Neuquén (2,4%) y Formosa (1,1%) son los tres aglomerados urbanos que registran una menor presencia de cuenta propia profesionales.

En segundo lugar, al examinar la presencia del cuentapropismo de subsistencia se advierte una mayor incidencia de esta modalidad ocupacional en las regiones NEA (10,1%), Cuyo (9,3%) y NOA (9,0%), en tanto que en la patagonia se observa la menor presencia relativa de cuenta propia de subsistencia (4,0%). Los centros urbanos con mayor participación de trabajadores por cuenta propia de subsistencia son: Formosa (14,5%), Gran Santa Fe (13,9%), y Gran Resistencia (11,8%). Por el contrario, la ciudad de Buenos Aires (2,9%) y Ushuaia - Río Grande (2,2%) exhiben los menores niveles de cuentapropismo de subsistencia.

Por último, y como se desprende de lo anterior, el cuentapropismo de oficio adquiere mayor incidencia relativa en la región Patagónica (92,3%), en tanto que no muestra diferencias significativas en el resto de las regiones estudiadas. Neuquén (93,4%), Ushuaia - Río Grande (93,2%) y Comodoro Rivadavia (92,2%) exhiben, en ese sentido, los mayores niveles de participación de cuenta propia de oficio. Los aglomerados de ciudad de Buenos Aires (75,8%) y Gran Santa Fe (74,7%) presentan, por el contrario, una menor presencia de trabajadores cuenta propias de oficio.

CUADRO 7

Ocupados según categoría de ocupación por región y aglomerado de residencia. Total de aglomerados.
Segundo semestre de 2004

Región estadística y aglomerado	Ocupados		
	Total	Cuenta Propia	Resto de ocupados
AMBA	100.0	19.5	80.5
Ciudad de Buenos Aires	100.0	20.2	79.8
Partidos del GBA	100.0	19.2	80.8
NOA	100.0	21.4	78.6
Santiago del Estero	100.0	26.3	73.7
Jujuy - Palpalá	100.0	22.5	77.5
Gran Catamarca	100.0	15.6	84.4
Salta	100.0	20.5	79.5
La Rioja	100.0	12.8	87.2
Gran Tucumán	100.0	22.9	77.1
NEA	100.0	22.1	77.9
Posadas	100.0	21.5	78.5
Gran Resistencia	100.0	22.8	77.2
Corrientes	100.0	25.7	74.3
Formosa	100.0	15.9	84.1
Cuyo	100.0	21.7	78.3
Gran Mendoza	100.0	22.6	77.4
San Luis - El Chorrillo	100.0	14.4	85.6
Gran San Juan	100.0	22.8	77.2
Pampeana	100.0	21.3	78.7
Gran La Plata	100.0	15.8	84.2
Bahía Blanca	100.0	23.1	76.9
Gran Rosario	100.0	23.9	76.1
Gran Santa Fe	100.0	21.5	78.5
Gran Paraná	100.0	20.9	79.1
Gran Córdoba	100.0	22.0	78.0
Concordia	100.0	20.5	79.5
Santa Rosa - Toay	100.0	19.9	80.1
Mar del Plata - Batán	100.0	21.3	78.7
Río Cuarto	100.0	21.4	78.6
Patagónica	100.0	15.0	85.0
Comodoro Rivadavia	100.0	16.4	83.6
Neuquén	100.0	16.6	83.4
Río Gallegos	100.0	8.3	91.7
Ushuaia - Río Grande	100.0	14.9	85.1

Fuente: DGEyEL,
SSPTyEL con
datos de EPH,
INDEC.

CUADRO 7

Trabajadores por cuenta propia según grupo laboral por región y aglomerado de residencia. Total de aglomerados.
Segundo semestre de 2004

Región estadística y aglomerado	Trabajadores por cuenta propia			
	<i>Total</i>	<i>Profesional</i>	<i>Oficio</i>	<i>Subsistencia</i>
AMBA	100.0	9.0	83.7	7.3
Ciudad de Buenos Aires	100.0	21.3	75.8	2.9
Partidos del GBA	100.0	4.2	86.8	9.0
NOA	100.0	6.5	84.4	9.0
Santiago del Estero	100.0	3.4	89.1	7.5
Jujuy - Palpalá	100.0	5.0	87.0	7.9
Gran Catamarca	100.0	6.8	83.7	9.5
Salta	100.0	7.8	83.2	9.1
La Rioja	100.0	2.7	90.9	6.4
Gran Tucumán	100.0	8.3	81.2	10.4
NEA	100.0	6.3	83.6	10.1
Posadas	100.0	3.9	86.8	9.3
Gran Resistencia	100.0	6.1	82.1	11.8
Corrientes	100.0	10.3	82.8	6.9
Formosa	100.0	1.1	84.3	14.5
Cuyo	100.0	6.9	83.8	9.3
Gran Mendoza	100.0	7.4	82.5	10.1
San Luis - El Chorrillo	100.0	3.9	85.2	10.9
Gran San Juan	100.0	6.7	86.2	7.1
Pampeana	100.0	9.3	82.7	8.0
Gran La Plata	100.0	9.7	84.7	5.6
Bahía Blanca	100.0	8.4	86.0	5.6
Gran Rosario	100.0	9.0	83.1	7.9
Gran Santa Fe	100.0	11.4	74.7	13.9
Gran Paraná	100.0	8.4	83.8	7.8
Gran Córdoba	100.0	9.2	80.7	10.0
Concordia	100.0	7.3	85.6	7.1
Santa Rosa - Toay	100.0	12.2	81.8	6.0
Mar del Plata - Batán	100.0	9.7	86.3	4.0
Río Cuarto	100.0	5.8	87.0	7.2
Patagónica	100.0	3.3	92.7	4.0
Comodoro Rivadavia	100.0	3.7	92.2	4.1
Neuquén	100.0	2.4	93.4	4.2
Río Gallegos	100.0	4.3	88.6	7.1
Ushuaia - Río Grande	100.0	4.6	93.2	2.2

Fuente: DGEyEL,
SSPTyEL con
datos de EPH,
INDEC.

BIBLIOGRAFÍA

- BECCARIA, L.; CARPIO, J. Y ORSATTI, A. (2000), *Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico*, en "Informalidad y exclusión social", Carpio, J. y otros (Compiladores), SIEMPRO –OIT– Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- CIMILO, E. (1986), *El sector del comercio minorista*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), Proyecto ARG/84/029, Buenos Aires.
- DIEGUEZ, H. Y GERCHUNOFF, P. (1984), *La dinámica del mercado laboral urbano en la Argentina, 1976-1981*, en "Desarrollo Económico", N° 93, Buenos Aires.
- FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO (2000), *Trabajo por cuenta propia: ¿opción o necesidad?*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- INDEC (2003), *La nueva Encuesta Permanente de Hogares*, Buenos Aires.
- QUIJANO, A. (1998), *La Economía Popular y sus caminos en América Latina*, Mosca Azul, Lima.
- MONZA, A. (1986), *El terciario argentino y el ajuste del mercado de trabajo urbano (1947-1980)*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), Proyecto ARG/87/003, Buenos Aires.
- MONZA, A. (2000), *El Sector Informal en la Argentina de los '90*, en Carpio, J. y otros (Compiladores), SIEMPRO –OIT– Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- MTSS (1981), *El sector cuenta propia. Estudio socioeconómico del trabajo independiente y de la microempresa en la Capital Federal y en el Gran Buenos Aires*, Proyecto ARG/84/029, Buenos Aires.
- NUN, J. (1989), *Crisis económica y despidos en masa*, Editorial Legasa, Buenos Aires.
- OCDE (2000), *Employment Outlook 2000*.
- OIT (1972), *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra.
- OIT (1991), *El dilema del sector no estructurado*, Ginebra.
- OIT (1993), *Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación de Empleo*, Ginebra.
- PREALC (1981), *Sector informal: funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile..
- PORTES, A. (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía regulada*, FLACSO - Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- PORTES, A. (2000), *La economía informal y sus paradojas*, en "Informalidad y exclusión social", en Carpio, J. y otros (Compiladores), SIEMPRO –OIT– Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- SANCHEZ, C.; PALMIERI, H. Y FERRERO, F. (1976), *Desarrollo urbano y sector informal en Córdoba*, Ginebra.
- TOKMAN, V. (2000), *El sector informal posreforma económica en "Informalidad y exclusión social"*, en Carpio, J. y otros (Compiladores), SIEMPRO –OIT– Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- TORRADO, S. (1985) *Terciarización y estratificación social en Argentina durante el período 1960-1980. Una primera aproximación exploratoria*, Proyecto ARG/87/003, Buenos Aires.
- TORRADO, S. (1992), *Estructura social de la Argentina: 1945-1980*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires.
- VALDÉS ALONSO, A. (1999), *El trabajo autónomo en España: evolución, concepto y regulación*, en Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 26, Madrid.
- VILLARREAL, J. (1978), *El capitalismo dependiente. Estudio sobre la estructura de clases en Argentina*, Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.