

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

NEOLIBERALISMO, REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E EMPREGO NA
ARGENTINA DOS ANOS 90

Noemí Beatriz Giosa Zuazua

Dissertação de mestrado apresentada ao
Instituto de Economia da Universidade
Estadual de Campinas sob orientação do Prof.
Dr. Claudio Salvadori Dedecca.

Campinas, dezembro de 2000

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

Z81n Zuazua, Noemi Beatriz Giosa
 Neoliberalismo, reestruturação produtiva e emprego na Argentina dos anos 90/ Noemi Beatriz Giosa Zuazua. – Campinas, SP : [s.n.], 2000.

 Orientador: Claudio Salvadori Dedecca
 Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

 1. Mercado de trabalho – Argentina. 2. Setor informal (Economia) – Argentina. I. Dedecca, Claudio Salvadori. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

AGRADECIMENTOS

Quero iniciar este trabalho, agradecendo à Universidade de Campinas, a seu Instituto de Economia e a seus professores e alunos por sua existência. Não somente porque me ofereceram a possibilidade de desenvolver este mestrado, mas porque fundamentalmente pela primeira vez na minha vida profissional, encontrei uma instituição com a qual me senti identificada, tanto em meus pensamentos quanto em meus sentimentos.

Foi nesta universidade onde consegui compartilhar, não só a perspectiva teórica para analisar a realidade latino-americana, mas a sensibilidade a partir de onde pensá-la. Uma sensibilidade que se expressa no ponto desde o qual nos preocupamos pelo o que nos acontece como sociedade, como latino-americanos, considerando nossa história e nossas raízes.

Isto me permitiu a reconciliação com minha profissão de economista e com a história do meu país e incorporar um espírito que no meio dos destroços do neoliberalismo, e apesar do neoliberalismo, dar-me a força para pensar e lutar por uma mudança.

Por tudo que isso significa, muito obrigada.

Quero agradecer a todos os meus colegas e companheiros do Curso de Mestrado e, particularmente a meus amigos Márcia, André, Carla, Cid, Lussieu, Camilo, Cristina, Eneuton, Marcilene, Graça, com quem aprendi a conhecer e a querer ao Brasil.

Um enorme agradecimento a meu professor-orientador Cláudio Salvadori Dedecca, por honrar-me com seus conhecimentos, seu apoio, seu estímulo para desenvolver este trabalho que me permitiu afirmar-me em meus pensamentos e avançar na compreensão da realidade do meu país.

Um agradecimento coletivo a todos os professores do Instituto de Economia, como também a todas as pessoas vinculadas ao corpo administrativo.

Também quero agradecer a meus amigos e colegas argentinos que me ajudaram de forma direta ou indireta neste percurso, especialmente a minha amiga Alícia com quem compartilho valores que são para mim centrais para os caminhos da vida, e a minhas amigas Karina e Corina, com quem, além de sensibilidade, compartilho certas perspectivas para entender a Argentina.

Um profundo e especial agradecimento a Isabel e Leandro por tudo o que fizeram para que este trabalho pudesse ser realizado.

Um agradecimento a meus companheiros do Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), de Argentina, especialmente a Rosa, Silvina e Graciela, que em todo momento me ajudaram na busca bibliográfica.

Finalmente quero agradecer a CNPq por haver financiado a bolsa de estudos do programa PEC-PG, e ao INDEC da Argentina por ter oferecido o banco de micro-dados da Encuesta Permanente de Hogares

INDICE

Introdução	1
Quadro analítico.....	5
Capítulo I: As políticas econômicas neoliberais dos anos 90 e seus impactos macroeconômicos...11	
I.1: A Argentina e o neoliberalismo. Os antecedentes da década de 90.....	11
I.2: As políticas neoliberais do governo de Menem.....	21
I.2.1: As reformas e suas características.....	
I.3: Os impactos macroeconômicos:desindustrialização, desemprego e maior vulnerabilidade externa.....	39
I.3.1: A estrutura produtiva, a incapacidade de absorver emprego e o setor industrial.....	40
I.3.2: Os preços relativos, o investimento restrito e os aumentos espúrios de produtividade.....	46
I.3.3: A valorização da taxa de câmbio, a competitividade industrial e o reduzido dinamismo das exportações.....	55
I.3.4: As transformações estruturais e a dinâmica macroeconômica. Para uma maior vulnerabilidade externa.....	61
I.3.5: Considerações finais.....	64
Capítulo II: Neoliberalismo e reestruturação industrial.....	67
2.1 : Grandes empresas e oligopolistas industriais. A heterogeneidade produtiva na indústria argentina.....	69
2.2 : O processo de reestruturação industrial.....	79
2.2.1: Primeira metade dos anos 90. Ajuste racionalizador nas grandes empresas.....	80
2.2.2: Segunda metade dos anos 90. Da racionalização à estrangeirização da indústria. As fusões e aquisições como estratégia do capital local para permanecer no mercado.....	92
2.3 : A reestruturação do setor automotor.....	104
2.3.1: O setor automotor: uma visão retrospectiva.....	104
2.3.2: A reestruturação na primeira metade dos anos 90.....	109
2.3.3: O segundo período de reestruturação.....	116
2.4 : Considerações finais.....	120

Capítulo III: Dinâmica industrial e mercado de trabalho.....123

Primeira seção

3.1. Da integração do mercado de trabalho à sua primeira desestruturação.....	125
3.1.1. Os anos 50 e 60. Desenvolvimento industrial e estruturação do mercado de trabalho.....	125
3.1.2. Os anos 70 e 80. Desindustrialização e primeira desestruturação do mercado de trabalho.....	133
3.1.2.1. Desenvolvimento econômico e setor informal urbano em outras economias latino-americanas.	
3.1.2.2. A "latino-americanização" do mercado de trabalho argentino. Surgimento do setor informal urbano.	

Segunda seção

3.2. Os anos 90. Liberalismo, globalização e nova desestruturação do mercado de trabalho.....	143
3.2.1. Desemprego aberto e emprego informal como resultado da desverticalização produtiva dos oligopólios industriais.....	145
3.2.1.1. Comprovação empírica para a Grande Buenos Aires.....	152
3.2.1.1.1. Objetivos e metodologia	
3.2.1.1.2. Principais resultados e interpretações	
? Transformações nas estruturas ocupacionais	
? Dinâmica do mercado de trabalho	
3.2.1.2. Desemprego e emprego informal como parte da dinâmica econômica.....	166
3.2.2. Liberalismo, flexibilização e precarização do emprego e da renda do setor formal.....	172
3.2.2.1. Flexibilização contratual e das relações de trabalho, e precarização do emprego formal.....	174
3.2.2.2. Flexibilização salarial e precarização da renda formal.....	186
3.3. Considerações finais.....	190

Bibliografia.....193

INTRODUÇÃO

Muito longe ficaram aqueles anos em que a Argentina se destacava entre as economias latino-americanas por contar com uma estrutura econômica mais homogênea, com padrões de distribuição de rendas e estruturas de consumo mais igualitárias, e com um processo de desenvolvimento econômico que permitia integrar a maior parte da população trabalhadora. Desde meados dos anos 70, a sociedade argentina vem percorrendo caminhos que a afastam cada vez mais daqueles momentos, caminhos que significaram a deterioração constante e sistemática do aparelho industrial e que se expressaram e se expressam em um conjunto de heterogeneidades que não fazem outra coisa que aprofundar-se dia a dia. Os indicadores desta realidade são aqueles que apresentam a evolução do mercado de trabalho e que mostram que nos últimos anos o país alcançou as menores taxas de emprego e as maiores taxas de desemprego e subemprego das últimas décadas e os piores indicadores de distribuição de renda.

Até o final dos anos 80, a desestruturação do mercado de trabalho foi o resultado da ruptura do Modelo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI) que havia marcado o crescimento do país em períodos anteriores, ruptura que iniciou com as políticas liberais estabelecidas pela última ditadura militar. Paralisação econômica e desinvestimento, num quadro de permanente inflação; concentração e centralização de capitais com predominância da valorização financeira, e perda de importância do setor industrial dentro da estrutura produtiva foram gerando um processo de heterogeneidade da estrutura econômica e social. Neste contexto, o mercado de trabalho começou a se ajustar a partir de um grau crescente de subutilização da força de trabalho, que se expressou no desemprego oculto pela inatividade e na conformação de um Setor Informal Urbano (SIU) que, na medida em que cumpria a função de alternativa ao desemprego aberto, assemelhava-se cada vez mais ao existente em outros países latino-americanos.

Desde o início dos anos 90, a partir da aplicação das políticas liberais recomendadas pelo chamado *Consenso de Washington*, e que se consolidaram no denominado *Plano de Convertibilidade*, esta desestruturação vem se manifestando com os fortes aumentos do desemprego aberto e com um processo generalizado da precarização dos postos de trabalho. Nestes anos, apesar da estabilidade de preços, da expansão do produto e do investimento, e do crescimento da produtividade, obteve-se os piores indicadores em matéria de emprego.

Indicadores macroeconômicos selecionados

Período	PIB t.a.a %	FBCF t.a.a %	Taxa de Investimento média %	TAXAS DE (*)				População urbana desempregada (em milhares) (5)
				Atividade % (1)	Emprego % (2)	Desemprego % (3)	Subemprego % (4)	
1974/1980	2.30	4.50	22.00	39.73	38.57	2.91	4.16	s/d
1981/1990	-1.11	-7.62	17.97	39.60	37.46	5.30	6.08	599
1991/1997	6.20	16.21	21.02	43.39	37.86	12.50	10.19	1421
1990	-1.34	-15.18	13.37	40.60	37.50	7.30	8.30	784
1991	10.50	31.54	15.92	40.85	38.35	5.80	7.35	744
1992	10.30	33.52	19.27	41.55	38.75	6.65	7.45	806
1993	6.25	16.01	21.04	43.75	39.30	10.10	8.65	1092
1994	8.52	21.76	23.61	43.25	38.00	12.10	10.15	1327
1995	-4.60	-16.26	20.72	45.05	36.55	18.80	11.65	2065
1996	4.80	8.80	21.51	44.20	36.05	18.40	13.20	2046
1997	8.60	26.60	25.07	45.05	38.05	15.65	12.85	1866
Variação acumulada no período (%)								
1990 a 1997	PIB	FBCF					Desemprego	
	52.6	186.2					137.7	

(*) são taxas para a Grande Buenos Aires, calculadas como média das duas ondas anuais para os períodos consignados

(1) calculado como % entre a população economicamente ativa (PEA) e a população total

(2) calculada como % entre a população empregada e a população total

(3) corresponde às pessoas que não têm emprego e o buscam ativamente; calculado como proporção da PEA

(4) corresponde aos empregados que trabalham menos de 35 hs. semanais por causas involuntárias e desejam trabalhar mais

Calculado como proporção da PEA.

(5) corresponde ao total nacional urbano.

Fonte: Banco Central; Ministério da Economia; INDEC.

Deste modo, a expansão de 53% do produto e de 186% do investimento que se atinge entre 1990 e 1997, é obtida conjuntamente com um aumento de 138% de desempregados, os quais passam de 784.000 a 1.866.000 pessoas. O crescimento de desempregados é o resultado de diferentes fatores. Um desses fatores é a destruição massiva de postos de trabalho, que se reflete na diminuição da taxa de emprego; paralelamente começa a ingressar ao mercado de trabalho um fluxo crescente de mão-de-obra que se encontrava disponível de forma inativa, o que vem a se manifestar no aumento da taxa de atividade. Por outro lado, a disponibilidade de mão-de-obra e a pressão sobre o mercado de trabalho, ampliam-se a partir do aumento da disponibilidade para trabalhar dos mesmos ocupados, já que uma proporção crescente da população ativa que se encontra ocupada manifesta problemas de emprego. Desta forma, desemprego e subemprego crescentes com destruição total de postos de trabalho,

precarização de emprego e elevação dos níveis de pobreza, são manifestações que caracterizam este período. Este processo foi acompanhado por uma distribuição de renda mais regressiva, que afetou tanto a população mais carente quanto a de classe média.

Partindo do discurso oficial, do discurso de numerosos organismos internacionais e do discurso de numerosos economistas que compartilham, em maior ou menor nível, uma visão ortodoxa dos processos econômicos, sustentava-se que o crescente desemprego e a precarização do trabalho que ficou explícito particularmente em meados dos anos 90, eram o produto das regulações institucionais no mercado de trabalho que impediam que os salários (ou custos de trabalho) reduzissem suficientemente até atingir o "equilíbrio". Argumentava-se que a modernização alcançada na economia argentina com o processo de abertura e desregulamentação dos mercados não se havia estendido às instituições que regulam o mercado de trabalho e, partindo da hipótese de que as regulamentações são um fator central para definir a dinâmica do mercado de trabalho, concluía-se que existia uma contradição que se expressava em desemprego aberto. Alegava-se que o elevado grau de regulamentação do mercado do trabalho inibia a livre flutuação do salário e restringia as decisões empresariais em matéria de contratação, levando a uma substituição de trabalho por capital, e daí ao elevado desemprego.

Com base neste diagnóstico, e sob a suposição de que existe uma vinculação direta entre a diminuição dos custos do trabalho e o aumento no nível de emprego, o governo argentino vem incorporando desde 1991, e com maior ênfase desde meados dos anos 90, diferentes modificações na legislação do trabalho e no quadro da ação dos sindicatos com o objetivo de reduzir os custos, diminuir os riscos dos empresários em matéria de contratação e reduzir o poder de negociação dos sindicatos. Entretanto, os níveis de emprego não conseguem se recompor. Muito pelo contrário, dia a dia o mercado de trabalho indica sinais de maior desestruturação.

A hipótese desta investigação se enquadra no **debate** sobre as causas do aumento do desemprego aberto e da precarização das condições e relações de trabalho dos anos 90. O objetivo é mostrar que estes fenômenos são consequência de uma nova dinâmica econômica que supõe uma menor capacidade para gerar emprego. Para isso se analisa o processo de heterogeneidade do mercado

de trabalho à luz das transformações sucedidas no processo de valorização produtiva do capital das grandes empresas.

Sustenta-se que as políticas neo-liberais delinearam um modelo econômico que, por diferentes vias, atenta contra o desenvolvimento industrial. A abrupta abertura da economia, aprofundada por uma taxa de câmbio valorizada, reduziu bruscamente a rentabilidade industrial. Contando com um parque tecnológico obsoleto, as empresas não optaram pela inovação tecnológica para aumentar a competitividade. Este trabalho demonstra que é o contrário: colocaram na redução de custos, a fonte principal dos aumentos de produtividade. Deste modo, a reorganização dos processos produtivos e do uso da força de trabalho a partir da substituição de insumos, partes e bens finais da produção nacional por importações, da terceirização dos serviços que eram produzidos no interior de suas plantas industriais e da aplicação de técnicas de racionalização da mão-de-obra, deram lugar a aumentos de produtividade espúrias, e levaram a um processo acelerado de estrangeirismo da indústria argentina.

Sustenta-se que estas estratégias significaram a desverticalização dos oligopolistas industriais e, em consequência, reduziram sua dimensão ocupacional. Desta forma e como a outra face da redução de emprego, surge um crescente desemprego aberto e uma expansão dos empregos informais ligados às atividades de subcontratação. Finalmente se argumenta que neste quadro de menor capacidade para gerar emprego formal, as políticas de flexibilização da legislação que regula as relações e condições de trabalho implementadas pelo governo só conseguiram, e conseguem, aprofundar os impactos, na medida em que tendem a precarizar o reduzido emprego formal que ainda existe na economia.

No item seguinte se apresenta o quadro analítico que orienta a análise. No **Capítulo I** se expõe em primeiro lugar o contexto de crise que atravessou a economia argentina desde meados da década de 70 e durante os anos 80, contexto no qual emerge o modelo neoliberal nos anos 90. Em segundo lugar se descrevem as características das reformas econômicas liberais e se analisam seus principais impactos macroeconômicos na estrutura produtiva e ocupacional, e no nível de emprego, mostrando a importância do comportamento do setor industrial. Por outra parte, analisamos a evolução do processo de investimento e discutimos o diagnóstico oficial que coloca a modernização tecnológica como causa do desemprego. No **Capítulo II** percebe-se até que ponto a evolução das grandes empresas industriais explicam o comportamento do setor, e se descrevem as características do processo de reestruturação desenvolvido por estes agentes. O **Capítulo III** mostra o eixo central desta investigação, onde é

apresentado de que o modo as características que adotou o processo de reestruturação das grandes empresas deram lugar a uma nova dinâmica industrial que causa impacto no mercado de trabalho gerando desemprego aberto e precarização. Em primeiro lugar, é exposta uma visão retrospectiva do processo de desenvolvimento da economia argentina entre meados dos anos 50 e meados dos anos 70, e entre os anos 70 e o fim dos anos 80. O objetivo é mostrar, no quadro das diferentes políticas econômicas, como foi se estruturando o mercado de trabalho, assinalando as causas de sua primeira desestruturação, e o papel que assumiram as grandes empresas em ambos processos. Em seguida, são discutidas as características do processo de desverticalização dos oligopolistas industriais nos anos 90, a partir da ótica de seus impactos no mercado de trabalho. Analisa-se sobre a Grande Buenos Aires, o comportamento do emprego no setor formal e no setor informal urbano, tanto no que diz respeito à estrutura como à dinâmica ocupacional. Por outro lado, destacam-se as características de dinâmica econômica que fazem do desemprego e da precarização manifestações estruturais do novo modelo. Finalmente se analisa o processo de flexibilização trabalhista desenvolvido no interior das grandes empresas, com o efeito de destacar suas características empobrecedoras do emprego formal.

QUADRO ANALÍTICO

Nesta investigação se considera que as características sob as quais se desenvolvem o capitalismo nos países subdesenvolvidos, causam uma dinâmica de funcionamento na qual se geram e se reproduzem dois setores: o **Setor Formal** - SF - caracterizado por sua estrutura capitalista, onde predomina o trabalho assalariado, e cujo eixo fundamental é a **grande empresa oligopolista**; e o **Setor Informal Urbano** (SIU), que cresce e se reproduz em condições subordinadas aos movimentos do capital oligopolista.

As grandes empresas que lideram o núcleo capitalista do **Setor Formal** se correspondem com os estabelecimentos de maior tamanho e, por conseguinte, possuem as maiores escalas de produção e alcançam as maiores produtividades físicas em relação à média geral. As maiores produtividades se vinculam com a possibilidade de realizar maiores taxas de rentabilidade e de pagar salários mais elevados. Entretanto, e além da escala, esta possibilidade depende da capacidade da empresa para traduzir as maiores produtividades físicas em elevadas produtividades monetárias e, em conseqüência,

em taxas de rentabilidade e de salários maiores que a média. Esta é a importância do poder de mercado que a empresa pode chegar a exercer, segundo sua estrutura oligopolista. O poder de mercado significa o poder com que conta a empresa para dirigir suas margens de rentabilidade, em outros termos, o poder para fixar seu *mark-up* sobre os custos. Em um mercado oligopolista isso depende da implementação de tais mecanismos, de forma que permitam à empresa estabelecer barreiras à entrada e com isso dirigir um determinado poder na fixação de preços. Por exemplo, a propriedade de empresas com diversas plantas industriais, a diferenciação de produtos, etc., (SOUZA, 1980).

Com base nestas características - escalas e elevadas produtividades - e poder de mercado e elevadas rentabilidades - as grandes empresas oligopolistas se constituem em agentes dominantes do processo de acumulação de capital no SF. A escala lhe permite conseguir maiores produtividades e a estrutura oligopolista lhe permite realizá-las em rentabilidades monetárias.

As **maiores taxas de rentabilidade** supõem uma capacidade diferencial a favor destas empresas na acumulação de capital. Suas decisões de investimento são centrais para delinear o perfil produtivo e a estrutura ocupacional da economia. Mais do que nunca em uma economia onde, marcada pelas reformas dos anos 90, o Estado se retirou de suas funções de orientador do processo de investimento e de gestor da demanda. Neste contexto as grandes empresas são praticamente as únicas que contam com a possibilidade de acumular, seja via reinvestimento de lucros ou via capital de crédito. Em tal sentido, de suas estratégias deriva-se o nível e a composição do investimento reprodutivo e o nível e a composição de emprego: de suas decisões de investir no setor produtivo ou de optar pela valorização financeira do capital; de orientar os investimentos para o setor serviços ou para a indústria; de investir em setores intensivos em capital *versus* intensivos em trabalho; de investir em bens de capital importados ou de produção nacional; de buscar aumentos de produtividade via modernização tecnológica ou via racionalização produtiva e mão-de-obra.

Por outro lado, e dado que o processo de expansão liderado pela empresa oligopolista nas economias subdesenvolvidas não consegue absorver a totalidade do emprego disponível, as características que adotam o processo de acumulação destas empresas também ajudam a definir o nível do excedente de mão-de-obra. Este excedente se expressou historicamente no desenvolvimento de atividades de subsistência, que possuem baixa produtividade, e que foram descartadas pela empresa oligopolista como espaços de acumulação por sua baixa rentabilidade ou no desemprego aberto. As atividades de subsistência conformaram o denominado Setor Informal Urbano.

Neste quadro, a análise das estratégias de acumulação adotadas pelos oligopolistas aparece como central no momento de entender a dinâmica do mercado de trabalho, não só pela **significância quantitativa** destes agentes na explicação das principais variáveis, senão pelo **poder que adquirem suas estruturas oligopolistas** para definir a dinâmica de acumulação e, em consequência, o tamanho e características do excedente de força de trabalho.

Em relação ao **Setor Informal Urbano**, o mesmo é entendido como um espaço que reúne atividades heterogêneas, predominantemente não assalariadas, que se caracterizam por sua baixa produtividade, e que crescem e se reproduzem de forma subordinada aos movimentos do capital oligopolista. Esta subordinação se apresenta na medida em que é o grande capital quem define tanto o tipo de atividade de inserção, como seu tamanho em termos ocupacionais. Em outros termos, as atividades do SIU tem cabimento só naqueles espaços que não são ocupados pela empresa oligopolista e seu campo de ação, quer dizer, pelo núcleo capitalista, e a quantia de mão-de-obra ocupada depende dos volumes que a dinâmica de acumulação da empresa oligopolista não absorve. Dadas essas características, as atividades do SIU não têm capacidade autônoma de crescimento, pois no caso de expandirem-se suficientemente, seriam absorvidas pelo núcleo capitalista. Em virtude disso, os baixos níveis de renda que acusam estas atividades são derivados desta posição subordinada, pois eles dependem do tamanho do mercado (que é definido pelo núcleo capitalista) e do número de pessoas ocupadas nestas atividades (número que depende do excedente de mão-de-obra não ocupada pelas atividades capitalistas). Quanto maior a proporção de trabalhadores que se ocuparem de atividades informais, menor será a renda média das mesmas e vice-versa. (SOUZA, 1980)

Por outro lado, a capacidade com que as empresas oligopolistas contam para pagar **maiores salários** também constitui um fator de subordinação na vinculação entre o SIU e o SF. Os maiores salários se traduzem na capacidade de parte da população assalariada em destinar uma porção de seus gastos de consumo à aquisição de bens ou serviços produzidos por agentes econômicos com menores produtividades e rendas, grande parte dos quais conformam o Setor Informal Urbano.

Por esta via, a **dinâmica do mercado de trabalho** fica definida pela dinâmica de acumulação que adotam as grandes empresas. O crescimento da capacidade de absorção de mão-de-obra por parte destes agentes, na medida em que significa um aumento da proporção de assalariados mais bem

remunerados, tende a reduzir o tamanho e o grau de precarização do SIU. Pelo contrário, na medida em que diminui a proporção de trabalhadores contratados pelas grandes empresas, uma maior proporção é conduzida ao desemprego aberto e/ou a atividades informais e de baixa produtividade, ampliando-se o tamanho do SIU e seu grau de precarização, na medida em que se reduz a demanda de mercadorias geradas por este setor.

Disso pode deduzir-se que nos momentos de expansão do ciclo econômico, o SIU se reduz em tamanho ou grau de precariedade, enquanto que nos momentos de crise se amplia. Entretanto, esta forma de inter-relação entre o SF e o SIU, e que faz a reprodução subordinada do SIU, supõe um vínculo estabelecido só a partir do mecanismo renda-consumo. Neste caso, supõe-se que os trabalhadores informais não são necessários para a valorização produtiva do capital e só desenvolvem atividades destinadas ao consumo final.

Agora, na medida em que as grandes empresas estabelecerem vínculos produtivos com os trabalhadores informais, e estas atividades forem necessárias para a reprodução, a dinâmica do SIU como movimento subordinado à reprodução do capital oligopolista torna-se complexa. Pois, a aquelas atividades que tradicionalmente conformaram o SIU, produtoras de bens ou serviços destinados ao consumo final, e que não são necessárias em forma direta para a reprodução do grande capital (SIU-T), agrega-se um grupo de atividades informais, de caráter produtivo (SIU-P) que diferencia dos anteriores porque passam a formar parte da lógica de acumulação das grandes empresas. (DEDECCA-ROSANDISKI, 1998). Neste sentido, a informalidade adquire um caráter estrutural de maior profundidade, pois sua existência é necessária para a valorização do capital.

Neste trabalho, sustenta-se a hipótese de que as atividades subcontratadas, que surgem como desprendimento da desverticalização produtiva das grandes empresas, configuram um novo espaço de informalidade, que se caracteriza por estar vinculado produtivamente à lógica da reprodução do capital mais concentrado. Em outros termos, trata-se de atividades cuja existência é necessária para que os oligopolistas aumentem sua produtividade. Apesar de que algumas delas possam contar com maiores produtividades, além daquelas que as caracterizaram tradicionalmente às atividades do SIU, compartilham com estas o caráter de atividades subordinadas ao capital oligopolista. Neste sentido contam com um horizonte restrito em termos de reprodução econômica. São atividades desenvolvidas por trabalhadores informais que, sempre e quando dependem da subcontratação das grandes empresas,

seu nível de ocupação e seus níveis de renda oscilam com o nível de atividade destas empresas, e neste sentido supõe um tipo de ocupação instável e precária.

Por outro lado, estas atividades constituem a outra face do processo de destruição/precarização dos postos de trabalho das grandes empresas. Na medida em que vêm a substituir a produção de serviços que anteriormente eram gerados no interior destas empresas, estão substituindo postos de trabalho que se caracterizavam por sua estabilidade, por seus maiores níveis salariais e por serem perceptivos de todos os benefícios que supunha o trabalho protegido das grandes empresas.

CAPÍTULO I

As políticas econômicas neoliberais dos anos 90 e seus impactos macroeconômicos

I.1. A Argentina e o neoliberalismo. Os antecedentes da década de 90.

Durante toda a década de 80 a trajetória da economia argentina foi marcada pelos diferentes impactos de uma quantiosa dívida externa cuja origem remete à segunda metade dos anos 70, momentos em que a última ditadura militar aplica um conjunto de políticas econômicas inspiradas na ortodoxa concepção do liberalismo econômico e das idéias monetaristas pregadas pela escola de Chicago. Estas políticas, que constituem a “ante-sala” do modelo neoliberal dos anos 90, tinham como objetivo mudar a raiz do modelo industrialista/estatista que havia regido os destinos do país nas últimas décadas.

O diagnóstico político das Forças Armadas - cujos representantes assumiram o governo de fato em 1976 - e o diagnóstico econômico de uma das frações do poder econômico local - a oligarquia agropecuária que havia sido diversificada à indústria, de extração liberal e antiperonista, e cujo fiel representante foi o ministro da economia Alfredo Martinez de Hoz - sobre as causas da desordem social e política dos anos 70, estruturaram os objetivos e as políticas econômicas a serem implementadas pela ditadura. Para as Forças Armadas a raiz da crise estava vinculada à proposta populista do peronismo, que, sempre e quando sustentava um elevado peso das organizações sindicais, distorcia o lugar subordinado que logicamente devia ocupar a classe trabalhadora no sistema. Por outro lado, os setores do poder econômico de extração liberal argumentavam perante os militares que a causa fundadora da proposta populista do peronismo, e em consequência do caos social e econômico dos anos 70, encontrava-se nas mesmas características do modelo de desenvolvimento industrialista. Este modelo, ao focalizar no mercado interno e no setor industrial as bases do crescimento econômico, exigia proteção tarifária e aumentos salariais como instrumentos que fizessem possível esta expansão. Isso alentava alianças de classe empresário/trabalhista, outorgando poder à classe trabalhadora. Em outras palavras, a brecha para fixar preços domésticos e salários estava determinada pelas elevadas tarifas que protegiam a indústria. Neste sentido, os interesses de uma proporção significativa do pequeno e médio

empresariado industrial convergiam com os dos trabalhadores, estimulando as reclamações trabalhistas e suas organizações sindicais. Dado que o projeto político da ditadura militar era transformar a estrutura das relações sociais e institucionais do país (sindicatos e Estado), para que não tivesse mais sentido o peronismo como proposta política, era condição necessária transformar a raiz do modelo econômico que lhe dava sustentação. Para alcançar estes objetivos, tanto o diagnóstico elaborado sob a concepção do liberalismo econômico quanto suas propostas de política foram funcionais: a economia devia abrir-se e com isso se eliminaria a proteção industrial que só havia servido para gerar uma indústria ineficiente ao funcionar isolada da concorrência internacional; o Estado devia ser reduzido, em tamanho e funções, já que seu superdimensionamento havia criado uma estrutura burocrática que não fazia mais que reproduzir a ineficiência, incrementar o gasto público e gerar inflação; o mercado de capitais também devia abrir-se, pois seu livre funcionamento era indispensável para que os recursos se destinassem segundo as preferências dos agentes e não a partir da regulação estatal das taxas de juros, como acontecia no modelo industrialista com o objetivo de facilitar o crédito à indústria. Entretanto, para transformar o modelo econômico, era necessário alcançar a estabilidade de preços. Assim, o objetivo de frear a inflação apareceu como prioritário dentro das metas de curto prazo estabelecidas pela ditadura.¹

Desta forma, a abertura da economia com o objetivo de que os preços relativos domésticos convergissem aos internacionais, e de que a alocação de recursos fosse orientada pelas vantagens comparativas assinaladas pelo mercado internacional; redução da intervenção do Estado na economia, relegando suas funções às enquadradas no critério de subsidiariedade; e aplicação do denominado "enfoque monetário do balanço de pagamentos" para estabilizar os preços, foram os pilares básicos que estruturaram o discurso e grande parte das medidas de política aplicadas.

Esta orientação da política econômica significou para o país uma transformação radical em relação ao passado: congelamento de salários, intervenção de sindicatos e liberalização de preços, com a conseqüente queda do salário real; eliminação das retenções às exportações; aplicação de um programa de redução progressiva das tarifas às importações; liberalização do mercado cambial e financeiro; e financiamento do déficit público via colocação dos títulos da dívida no mercado de

¹ A interpretação exposta sobre os objetivos políticos e econômicos da ditadura militar se baseia em CANITROT (1980) e (1981).

capitais, foram os instrumentos que utilizou o governo militar para, segundo o declarado por seus construtores, derrotar um processo inflacionário difícil de vencer.

Estas políticas, que se caracterizaram por sua desarticulação e por sua redefinição permanente, não só não conseguiram vencer o processo inflacionário como estabeleceram os mecanismos para que se desenvolvesse um **processo de valorização financeira do capital**, com fortes impactos negativos na estrutura produtiva e ocupacional e na distribuição da receita, e que deram origem à crescente dívida externa.

Apesar de a concepção teórica do "enfoque monetário do Balanço de Pagamentos" supor que com a abertura da economia tanto a taxa de inflação como a taxa de juros doméstica convergiriam em algum momento às internacionais, freando-se o processo de inflação, os resultados foram diferentes. Em um contexto internacional atravessado pela crise do padrão de acumulação que havia marcado o crescimento das principais economias capitalistas nas últimas décadas, crise que se expressava na recessão destas economias; de elevada liquidez no mercado financeiro com intermediários ávidos por novas colocações; e em um contexto nacional onde, como analisa BASUALDO (1987, 1999), o Estado agia como principal demandante de fundos² pressionando o aumento da taxa de juros doméstica, a proposta teórica de convergência nunca conseguiu se modelar na realidade. Pelo contrário, o que se originou foi uma ampla brecha entre tais taxas que promovia a entrada de excedentes financeiros que não eram demandados pelos processos de acumulação dos países centrais. Estes fundos entravam como dívida privada para ser valorizada no mercado financeiro local e depois serem enviados ao exterior.

Desta forma, deve-se considerar que um entorno de crise econômica e permanente inflação, os preços relativos, a taxa de juros e o nível de atividade oscilavam permanentemente, subordinados ao vaivém da política antiinflacionária, o que gerava por si só um ambiente de incertezas para planificar investimentos.³ Paralelamente se produziu a retirada de empresas estrangeiras do mercado argentino,

² O Estado ao financiar seu déficit com títulos de dívida, exercia pressão para provocar aumento na taxa de juros doméstica.

³ De acordo com as declarações de Juan Alemann, Secretário da Fazenda do Ministro da Economia, Martinez de Hoz, durante 5 dos 8 anos do governo militar, o motivo pelo qual a equipe econômica não conseguiu a estabilização de preços foi a necessidade de responder, antes de mais nada, ao objetivo militar de não gerar desemprego. Segundo suas palavras, *“Quando Martinez de Hoz assumiu o país estava virtualmente em um estado de guerra interno contra o terrorismo organizado. O “aniquilamento” do terrorismo havia sido fixado como objetivo pelo governo anterior ao Processo e foi continuado metodicamente por este. Os chefes militares diziam na época que não podia haver desemprego, já que cada desempregado era um guerrilheiro em potencial. Esta foi uma limitação para a política econômica, que não permitiu concretizar a estabilização....A “tablita”, implementada no final de 1978, funcionou muito bem no princípio e depois levou efetivamente a uma forte queda da inflação. Porém não havia coerência entre este mecanismo estabilizador e outros*

tanto por causa de reestruturações nas casas matrizes derivadas da própria crise nos países centrais, como por causa da crise local cujos efeitos eram aumentados pelas políticas aplicadas. Deste modo, o investimento foi sendo relegado no setor industrial e a valorização financeira, acima da produtiva, foi se transformando no objetivo principal das grandes empresas e no eixo ordenador da economia e do processo de acumulação de capital.

A participação do Estado foi funcional a este esquema, pois seu papel de demandante de fundos no mercado local mantinha as taxas de juros em níveis elevados, e como demandante de fundos externos abastecia as divisas que os grupos econômicos e os capitais estrangeiros exigiam para enviar os fundos valorizados ao exterior. (BASUALDO, 1987, 1999). Deste modo se gerou uma quantiosa dívida externa que, a diferença dos outros países latino-americanos, não teve como contraparte a valorização produtiva do capital.⁴ Na medida em que o endividamento não se traduziu em um processo de investimento industrial que melhorasse a estrutura produtiva, os impactos negativos da dívida foram duas vezes sentidos na economia, pois a deterioração do setor industrial funcionava como incentivador da valorização financeira.

Entre 1979 e 1981 a dívida externa privada pelos empréstimos aumentou 124% e a estatal 160% (Tabela I. 1). Suas causas se devem a fatores diversos: a acumulação crescente de juros pelo aumento das taxas de juro internacional, derivado da política de revalorização do dólar americano aplicada no governo de Reagan; as maiores taxas de juros domésticas que incentivava a entrada de capitais para serem valorizados, traduzindo-se em maior endividamento e, finalmente, a forte incerteza dos agentes econômicos gerada por uma crescente expectativa de desvalorização por causa do atraso da taxa de câmbio (Tabela I. 2). Esta última causa foi central pois alimentava de forma permanente a maior dívida do setor público, que devia tomar empréstimos para abastecer a crescente demanda de dólares do setor

objetivos, como era a plena ocupação e o alto investimento” (La Nación, 24/3/1996). Estas declarações só confirmam que nesses momentos já havia plena consciência de que a política de controlar os preços por meio da concorrência da oferta importada, que foi a política que se implementou com a “tablita”, geraria importantes taxas de desemprego, que neste caso, o governo militar não estava em condições políticas de sustentar.

⁴ Diferentes autores concordam em destacar que a formação da dívida externa na Argentina, não pode ser analisada com os mesmos critérios que se utilizaram para explicar o endividamento de outros países. Neste caso, e diferente de outras economias latino-americanas, não teve o objetivo de financiar o processo de crescimento econômico. De fato, o crescimento do endividamento coincidiu com quedas do PIB e reduzido investimento privado; por outro lado não se encontrava vinculado ao estrangulamento externo, como ocorreu em outros países importadores de petróleo que sofreram o impacto do aumento destes preços, já que o país se auto-abastece desta matéria prima; também não pode se vincular a déficits na balança comercial ou à diminuição de reservas, já que em 1978, ano anterior ao começo do crescente endividamento, existia superávit na balança comercial e importantes reservas (BASUALDO, 1987) (SCHVARZER, 1998).

privado. Deste modo, na medida em que o Estado aumentava seu endividamento, financiava uma notável fuga de divisas ao exterior (Tabela I. 3).

TABELA I.1
Evolução da dívida externa argentina (em milhões de dólares)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Dívida externa pública	4021	5189	6044	8357	9960	14459	20024	26341
Por importações	1078	1224	s/d	3126	3137	3335	2636	2377
Por empréstimos	2863	3896	s/d	5191	6700	11044	17328	23923
Outros	80	49	s/d	40	87	80	60	41
Dívida externa privada	3854	3090	3635	4139	9074	12703	15647	14362
Por importações	1441	1182	1393	1796	3279	3791	2759	1919
Por empréstimos	1955	1454	1719	2207	5621	8710	12641	12303
Outros	458	545	523	136	174	202	247	140
Dívida externa total	7875	8279	9679	12496	19034	27162	35671	40703

s/d: sem dados

Fuente: BASUALDO (1987) segundo Feldman e Sommer "Crisis financiera y endeudamiento externo en la Argentina", Centro Editor de América Latina.

TABELA I.2
Taxas de juros trimestrais, 1977-1981

	Taxa de juros nominal	Taxa de inflação	Taxa de juros real	Prima de incerteza
1977 III	26.0	31.1	-3.9	
IV	43.4	31.0	9.5	
1978 I	36.8	28.1	6.8	
II	26.4	26.3	0.1	
III	24.6	19.3	4.4	
IV	24.2	27.7	-2.7	
1979 I	23.2	31.4	-6.2	0.99
II	22.4	26.9	-3.5	2.43
III	25.6	27.3	-1.3	5.95
IV	23.6	11.0	11.4	4.86
1980 I	19.4	14.2	4.6	2.75
II	18.1	15.5	2.3	3.88
III	20.2	9.8	9.5	8.05
IV	18.0	14.3	3.2	6.51
1981 I	28.3	14.1	12.4	7.9

As taxas são ativas e a inflação corresponde ao Índice de preços atacadistas não agropecuário.

A prima de incerteza se refere às expectativas dos agentes econômicos com respeito à continuidade da política adotada.

Fonte: CANITROT (1981)

TABELA I.3
Fuga de capitais na Argentina
(em milhões de dólares)

Ano	Milhões de dólares
1979	2995
1980	6400
1981	6494
1982	2563
1983	1415
1984	-626
1985	-1334
1986	1099
1987	-393

Fonte: FRENKEL et al. (1992)

Apesar de este endividamento ser em uma proporção importante de origem privada, o posterior processo de estatização da dívida privada que se levou a cabo por diferentes mecanismos (seguros de câmbio, emissão de bônus da dívida em U\$S, capitalização da dívida e cancelamento antecipado da dívida), em paralelo ao aumento das taxas de juros internacionais, e à restrição do crédito internacional derivada da moratória mexicana, ficou explícita a situação de desfinanciamento na que vinha sendo colocado o Estado argentino há vários anos. **Sua estrutura fiscal não pôde suportar o enorme peso de uma dívida externa que, em sua grande parte, havia sido gerada pelo setor privado em movimentos especulativos e transferida ao setor público.**

Em 1982, quando se restringe o crédito internacional para os países latino-americanos, torna-se evidente a impossibilidade do Estado de encarar os serviços da dívida, o que levou ao fechamento da economia e à aplicação de políticas baseadas em desvalorizações e maxidesvalorizações que tentavam gerar superávit externo para amortecer o peso dos serviços da dívida.

Em dezembro de 1983 quando o governo democrático de Raúl Alfonsín assume o poder, o contexto já era caótico: tanto o PIB como a renda per capita vinham decrescendo, a taxa de investimento fixo havia caído de 22% (em 1981) a 19%. A inflação se acelerava, o déficit fiscal rondava os 15% do produto, o grau de monetização da economia (M2) estava diminuindo, o estoque da dívida externa representava 70% do PIB e o fluxo de seus interesses 70% das exportações anuais (BOUZAS, 1993). Estas tendências foram se amplificando durante todo o governo de Alfonsín (Tabelas I.4, I.5, I.6).

TABELA I.4
Indicadores macroeconômicos selecionados

	Taxa de crescimento do PIB	Taxa de crescimento do PIB per capita	Taxa de inflação (a)	Taxa de câmbio real Índice 1986=100	Salário real Ind. Manufat. Índice 1986=100	Taxa de Investimento (% PIB)	
						Privada	Pública
1976/80	1,7	0,4	192,1	40,2	80,1	14,4	10,3
1981	-6,6	-7,8	104,5	47,9	84,9	16,9	5,8
1982	-4,9	-6,1	164,8	82,4	76,7	16,5	5,2
1983	3,0	1,8	343,8	97,4	90,0	14,8	6,0
1984	2,6	1,4	626,7	90,8	114,6	14,9	5,0
1985	-4,3	-5,5	672,2	105,7	104,0	12,5	5,1
1986	5,6	4,4	90,1	100,0	100,0	13,2	4,3
1987	2,2	1,0	131,3	103,0	91,7	13,1	6,5
1988	-2,7	-3,9	342,9	98,3	90,9	13,1	5,6
1989	-4,4	-5,6	3079,5	133,1	82,9	11,2	4,3
1990	0,4	-0,8	2313,9	90,1	78,7	10,7	3,3
1991	8,5	7,2	171,7	67,1	74,7	12,5	2,2

(a) variação média anual do IPC -

Fonte: BOUZAS (1993) e CEP (1998)

TABELA I.5
Setor público e financeiro, 1976-1992 - (% del PIB)

	Déficit fiscal (a)	Déficit fiscal primário (b)	Recursos correntes		Recursos de capital	M1	M2
			Tributários	outros			
1976/80	7,5	s/d	s/d	s/d	s/d	6,8	17,4
1981	13,3	9,4	s/d	s/d	s/d	6,3	28,2
1982	15,1	8,8	s/d	s/d	s/d	4,9	20
1983	15,2	11,6	s/d	s/d	s/d	3,8	13,6
1984	11,9	9	18,7	3,3	0,2	3,8	12,8
1985	6	1,3	18,5	2,5	0,1	3,6	12,4
1986	4,7	1,5	17,9	2,2	0,2	5,7	17,2
1987	4,7	0,5	16,8	1,9	0,4	5,2	18,2
1988	4,9	1	16,3	1,2	0,6	3,3	15,4
1989	6,1	-0,1	16,6	1,1	0,3	2,8	13,2
1990	2	-2,2	19,1	1,4	1,7	2,5	5,5
1991	-0,2	-2,6	24,1	1,8	2,1	4,4	8,5

(a),(b) até 1986 Setor Público Nacional não Financeiro. Desde 1987 resultado do Setor Público Nacional não Financeiro "base caixa"

s/d: sem dados disponíveis

Fonte: BOUZAS (1993)

TABELA I.6
Indicadores selecionados do setor externo (en %)

	Balança Comercial como % PIB	Dívida externa/ exportações	Dívida externa/ PIB	Juros/ exportações
1981	-4.8	390	31	42
1982	3.3	534	59	65
1983	4.8	575	69	69
1984	4	570	63	68
1985	7.6	587	81	61
1986	4.5	750	71	63
1987	3.5	917	79	65
1988	7.5	719	82	51
1989	10.9	672	100	63
1990	14.4	484	62	47

Fonte: BOUZAS (1993)

Apesar do fechamento da economia e dos impactos das desvalorizações - queda da demanda interna e posterior recessão - conseguir gerar parte dos superávits externos necessários, o problema residia na posição de desfinanciamento do Estado. Desde o momento em que o Estado se transformou no principal devedor, os aumentos na taxa de juros repercutiam fortemente nas contas fiscais. Entre 1980 e 1989 a participação da dívida pública na dívida externa aumentou de 14,5% a 58,4%, e os juros pagos se triplicaram (Tabela I.7). Maiores juros significavam maiores gastos e maior déficit; no entorno da crise o governo não conseguia aumentar a receita tributária e tentava amortecer o déficit via redução do investimento público, o que se expressava em uma diminuição do crescimento do produto, amplificando os efeitos recessivos e a escassa captação de recursos tributários. Então, apesar do ajuste externo via desvalorizações gerar o excedente de divisas necessário para pagar os juros da dívida, dado que este superávit era de origem privada, o Estado exigia a produção de um nível de superávit primário de magnitude suficiente para financiar a compra de divisas ao setor privado. Incapacitado de gerar este superávit devia emitir instrumentos de dívida interna para adquirir as divisas, o que pressionava a elevação da taxa de juros real, aumentando o volume do déficit fiscal. Em síntese, o setor privado gerava as divisas e o setor público carecia dos recursos para adquiri-las. Isso é o que na literatura se denominou o "problema das transferências internas".

TABELA I.7
Evolução da dívida externa argentina e dos juros pagos (1975-1989)

Ano	Total	Pública		Privada		Juros pagos
		Monto	%	Monto	%	
1975	7.9	4.0	51	3.9	49	0.7
1978	12.5	8.4	67	4.1	33	1.2
1979	19.0	10.0	53	9.0	47	2.2
1980	27.2	14.5	53	12.7	47	3.9
1981	35.7	20.0	56	15.7	44	4.9
1982	43.6	28.6	66	15.0	34	5.4
1983	45.1	31.7	70	13.4	30	5.5
1984	46.2	35.5	77	10.7	23	5.1
1985	49.3	40.9	83	8.4	17	4.3
1986	51.4	44.7	87	6.7	13	4.1
1987	58.3	51.8	89	6.5	11	4.7
1988	58.5	53.5	91	5.0	9	6.0
1989	63.3	58.4	92	4.9	8	5.8

Fonte: BASUALDO (1994)

Neste contexto, os maiores saldos externos eram captados pelas grandes empresas que, beneficiadas pelo fechamento da economia, passaram a perceber rendimentos oligopolistas nos mercados de bens nos quais estavam inseridas e as transformavam em demanda de dólares. Deste modo, e apesar de o Estado não poder enfrentar o pagamento dos juros, as reservas da economia diminuía e entravam em um processo crescente de desmonetização pelos transados massivos das poupanças para o dólar (CANITROT, 1992).

Por outro lado, as sucessivas desvalorizações e seus impactos nos preços relativos e na taxa de câmbio, e os aumentos nas taxas de juros domésticas pela pressão do Estado como demandante de fundos, em uma economia caracterizada por um "sistema de alta inflação"⁵, gerava acelerações na taxa de inflação. (FRENKEL, *et al*, 1992). Durante o governo de Alfonsín (1983-1989) sucederam quatro planos de estabilização e um estouro inflacionário, entre março e julho de 1989, que acabou com as reservas de moeda estrangeira do Banco Central, provocando uma situação de caos social e sendo a causa da entrega antecipada do governo ao novo presidente eleito Carlos Menem⁶. Durante os primeiros 18 meses do governo de Menem sucederam mais dois planos de estabilização (o plano BB e o plano Bonex) e um estouro inflacionário, entre dezembro de 89 e março de 90.

Os planos de estabilização tinham, em geral, o objetivo de frear o processo de aceleração inflacionária por meio de políticas de controle de preços, de controle de câmbio e de restrição fiscal. Entretanto, apesar de que no início da aplicação de cada um deles se conseguia reduzir a inflação,

⁵ Segundo sustentam (FRENKEL et al, 1992): “na Argentina e no Brasil, particularmente, a prolongada experiência de altas taxas de inflação contribuiu para o desenvolvimento de instituições e condutas de adaptação. Estas formaram, por sua vez, o que em trabalhos anteriores denominamos um sistema de alta inflação. Em um sistema de alta inflação esta variante é muito sensível à mudança dos preços relativos, ou às perturbações financeiras ou da taxa de câmbio que surgem dos dois desequilíbrios básicos [a brecha externa e a brecha fiscal], mas também é a qualquer outro tipo de impulso. Como consequência, uma economia adaptada a altas taxas de inflação apresenta um traço “aceleracionista” que não ocorre em outros contextos....O ajuste inicial perante o choque externo implicou, em todos os casos [Chile, México, Brasil e Argentina] significativos aumentos no tipo de câmbio real. Entretanto, a mudança dos preços relativos necessária para corrigir os desequilíbrios externos e fiscais teve consequências inflacionárias muito diferentes segundo o sistema de alta inflação vigente em cada país. A desvalorização real, por exemplo, foi muito parecida no Chile e na Argentina, mas seus custos inflacionários foram totalmente diferentes”.

⁶ A hiperinflação foi liderada pelo tipo de câmbio que aumentou 40 vezes, depois vieram os preços domésticos que em média aumentaram 87 %, com picos de 197 % no IPC do mês de julho e 209 % no IPM. Quando terminou a hiperinflação, os salários reais haviam sido reduzidos em 28 %, com respeito a janeiro, e as reservas no Banco Central praticamente haviam sido esgotadas. (CANITROT,1992).

melhorando o balanço fiscal e diminuindo as taxas de juros reais, poucos meses depois estes indicadores voltavam a adotar uma tendência desfavorável, derivado do "sistema de alta inflação" vigente, culminando uma crise cambiária ou um ressurgimento inflacionário. O problema era circular, como o Estado era o único tomador de fundos, toda tentativa de conter a saída de capitais subindo a taxa de juros, para evitar deste modo uma crise cambiária, ao aumentar o déficit fiscal e a dívida pública, terminava alentando a saída de capitais (CANITROT, 1992).

I .2. As políticas neoliberais do governo Menem

I .2.1. As reformas e suas características

Desde 1982, e durante a maior parte da gestão do governo do Partido Radical (1983 a 1989), apesar da economia se fechar como produto da restrição externa derivada da crise da dívida, já era presente no debate político desses anos a intencionalidade do desenvolvimento de certas políticas que, posteriormente, iriam passar a constituir eixos articuladores do programa de reformas estruturais do governo Menem: a privatização de empresas públicas e a reabertura da economia. De fato durante o governo de Alfonsín se elaboraram projetos para privatizar algumas empresas como ENTEL ou Aerolíneas Argentinas que não seguiram adiante.

Apartir de meados de 89, mais precisamente no início de 1991, com o governo “peronista” de Carlos Menem, inicia uma trajetória econômica marcada por um modelo de claro corte neoliberal - contrário ao esperado - dada a origem política do novo presidente. Menem assume em meio de uma crise econômica, política e social de envergadura, com a economia imersa em um processo hiperinflacionário; seis meses depois de haver assumido se produziu uma segunda crise inflacionária.. Sua "conversão" ao liberalismo é exposta por Canitrot da seguinte maneira:

"Do processo hiperinflacionário que destruiu o governo de Alfonsín, Menem fez uma primeira leitura política: a hiperinflação não paralisaria no momento de assumir a Presidência, salvo obtendo previamente o apoio do empresariado e o aval do governo dos EUA. Possuía um ativo político: a recuperada popularidade do peronismo tal qual demonstravam os resultados eleitorais. Mas este ativo era ambivalente, porque se por um lado garantia uma capacidade de governo incomparavelmente maior que a dos últimos e penosos anos da administração Alfonsín, vinha de uma tradição de nacionalismo populista arraigada em suas filas e fortemente conflitiva em gestões prévias. Consciente destes méritos e desméritos, e da debilidade estrutural do aparelho do Estado, decidiu dramatizar sua conversão às receitas políticas do liberalismo. Uma vez eleito deu a conhecer sua intenção de lançar um programa de privatizações massivas das empresas do Estado e de respeitar os princípios da economia de

mercado. Agregou a isso dois gestos políticos: a designação de Alzogaray (o líder dos princípios do liberalismo na Argentina) como assessor e a nomeação como Ministro da Economia dos altos funcionários da empresa Bunge e Born. Como prova de sua vontade reformadora, fez aprovar, apenas chegado à Presidência, uma Lei de Emergência Econômica que lhe deu plenos poderes para modificar a legislação sem necessidade do Congresso. Mas além desta primeira conversão, suspeitada de oportunismo, Menem avançou até fazer da reforma do Estado e da transformação da economia o eixo de sua gestão de governo, e a identificá-lo com elas". (CANITROT, 1992).

Durante os primeiros anos, a ação do governo assentou as bases para a transformação da relação entre o Estado e o Setor Privado, a partir da promulgação, em 1989, da *Lei 23.696 de Reforma do Estado* e da *Lei 23.697 de Emergência Econômica*. Estas leis constituíram o marco legal geral a partir do qual se operaria, posteriormente, a abertura generalizada e a "desestatização" e desregulação da economia. A *Lei de Reforma do Estado* autorizava a privatização de empresas públicas e a *Lei de Emergência Econômica* estabelecia uma série de disposições vinculadas à desregulação dos mercados: suspendia parte dos regimes de promoção industrial e mineira e de promoção de exportações; suspendia a vigência do regime de "Compre Nacional" que beneficiava as manufaturas nacionais nas compras do Estado; estabelecia a igualdade de tratamento para o capital nacional e estrangeiro, eliminando as restrições ao investimento estrangeiro; desregulava o mercado petrolífero e congelava as vagas da Administração Pública.

Logo depois das tentativas de controlar ou evitar novos estouros inflacionários, que significaram o Plano BB e o Plano Bónex, é a partir de março de 1991, com o novo ministro da economia Domingo Cavallo, que se inicia um programa integral de reformas estruturais, denominado *Plano de Convertibilidade* e baseado no diagnóstico e nas recomendações do denominado *Consenso de Washington* (CW).

Segundo este "consenso", as causas da instabilidade, da pobreza, e da falta de crescimento dos países da América Latina encontravam-se nas estratégias aplicadas para industrializar estas economias, o tão conhecido modelo de industrialização por substituição de importações (ISI). Enquanto este modelo presumia economias semicerradas e reguladas por um Estado ao qual havia sido destinado o papel central de motor do desenvolvimento, o resultado não poderia haver sido outro que a alocação

ineficiente dos recursos e o conseqüente subdesenvolvimento. Nesta concepção o Estado é "naturalmente" ineficiente para desenvolver esta função, que deve ser exercida pela empresa privada segundo os sinais que emergem do livre funcionamento dos mercados.

Sob esta concepção é elaborado o conjunto de políticas econômicas que significaram a consolidação do modelo neoliberal. É realmente neste momento que as leis de reforma do estado e de emergência econômica se constituem no marco de referência para executar reformas caracterizadas por sua radicalidade e por sua celeridade. Cabe destacar que o ministro Cavallo assume num contexto internacional e nacional muito diferente dos anos anteriores, fundamental para o desenvolvimento destas políticas. No que diz respeito ao âmbito internacional, já desde 1990 foi produzida uma reversão na tendência dos fluxos de capitais internacionais para os países subdesenvolvidos, e os aplicadores estavam ávidos para encontrar novos mercados (emergentes). Como se analisa na segunda parte deste capítulo, estes maiores fundos cumpriram uma função central para o funcionamento do modelo, pois financiam os desequilíbrios que o mesmo modelo gera no setor externo, e também permitem financiar o déficit fiscal. Por outro lado, no âmbito nacional, os destroços da hiperinflação haviam deixado como resultado uma sociedade abatida e atemorizada, capaz de aceitar qualquer política que promettesse frear a inflação. Consciente disso, o governo utilizou o fantasma da hiperinflação para justificar sistematicamente cada uma das reformas.

O diagnóstico do governo, os objetivos e as características das políticas planejadas concretizaram o *"Programa para a consolidação da estabilidade, do crescimento econômico, da promoção do emprego, do desenvolvimento regional e de uma distribuição mais eqüitativa da renda"*. Aí, o governo expressa literalmente que:

"Os problemas de organização da economia argentina com os crescentes desequilíbrios fiscais e a expansão da dívida interna remunerada, estouraram sob a forma de hiperinflação em 1989. Nesse ano, os preços ao consumidor subiram 4.923,6%, um recorde na estatística e uma marca indestrutível na consciência da população.

Deste modo, a dramática década de 80 assentou as bases para os promissores anos 90. Em 1983 a Argentina recuperou as instituições políticas democráticas, e em 1989, sob a presidência de Carlos Menem, iniciou a construção de novas instituições econômicas, de acordo com um país integrado ao mundo, com um Estado concentrado em suas funções

específicas, com empresas públicas dando lugar a companhias privadas sujeitas à concorrência ou a entes reguladores sumamente profissionais, com plena desregulação dos mercados de capitais, de trabalho, de bens e serviços. Cada vez mais contribuintes pagam seus impostos, os consumidores desempenham um papel ativo, os empresários mudaram suas prioridades, dirigindo-se com excelentes resultados à busca de uma maior produtividade e de um melhor posicionamento dos mercados.

A chave destas mudanças reside em haver advertido o esgotamento do modelo econômico que havia regido a Argentina por décadas. O que a crise hiperinflacionária pôs em evidência foi a impossibilidade de alcançar crescimento e estabilidade sobre a base de uma economia regulada e fechada ao mundo, e de um Estado deficitário e desdobrando milhares de funções impróprias. A partir deste diagnóstico em relação às causas estruturais da paralisação da economia argentina e da responsabilidade específica que coube às autoridades políticas e econômicas, se instrumentam um conjunto homogêneo de medidas de política econômica que apontam a restituir ao setor público e aos mercados de bens e fatores as funções que lhe são específicas para uma eficiente destinação dos recursos e uma melhor distribuição de renda"⁷.

Na visão do governo, o destino dos recursos devia ficar nas mãos do mercado e da empresa privada. O Estado devia retirar-se de toda gestão que apontasse a esse objetivo, centrando sua ação numa lista taxativa de funções entendidas como indelegáveis. Nos próprios termos da equipe econômica:

"O objetivo central das reformas econômicas é o de desarmar o emaranhado de múltiplas regulações, subsídios e privilégios que prevaleciam nas relações econômicas e que colocavam o Estado ao serviço de uns poucos. Os instrumentos utilizados são: a transferência ao setor privado das atividades de produção de bens e serviços cuja distribuição se realiza através de mecanismos de mercado; a transferência às províncias da prestação da maioria dos serviços públicos sociais e os de natureza local; e a especialização do Estado Nacional no cumprimento de suas funções indelegáveis: justiça, segurança, defesa, relações exteriores, saúde, previdência social, preservação do meio-ambiente, promoção da ciência e tecnologia, defesa

da concorrência, regulação dos monopólios e o investimento em infra-estrutura social e setores não privatizados."

Desta forma, os eixos do plano de reestruturação, que fizeram as modificações da estrutura econômica, e que vão significar uma transformação das características do processo de acumulação de capital das grandes empresas são: a abertura comercial e financeira, a privatização de empresas públicas, o desregulamento dos mercados, e a fixação da taxa de câmbio nominal mediante a lei de convertibilidade.

É deste modo que da mão de um presidente “peronista” se consegue impor um modelo neoliberal que, em relação ao diagnóstico que o justifica como às características das políticas aplicadas, não difere em grande medida do modelo aplicado pela ditadura militar que derrocou o governo “peronista” em 1976. A seguir, são descritas as principais características destas políticas e o modo em que foram executadas.

? Abertura comercial da economia:

O processo de abertura econômica inicia em 1989 e se estrutura sobre a base de uma acelerada redução de tarifas e da eliminação de restrições não tarifárias. Em geral, as políticas se caracterizaram por tentar a estabilização de preços e por ter se distanciado fortemente de qualquer política industrial que se preze (ASPIAZU, 1995). Isso se expressa numa abertura extremamente abrangente, assimétrica e descontínua: entre outubro de 1989 e novembro de 1991 sucederam-se 14 reformas tarifárias. As primeiras dez levaram a tarifa média de 26,5%, em outubro de 1989, a 18,15% em janeiro de 1991; reduzindo-se o nível de dispersão tarifária de 12,8% a 8,8% e a tarifa máxima de 37% a 22%. Entretanto, aumentou o número de posições com tarifa máxima e mínima (Tabela I.8).

Em abril de 1991, com o Plano de Convertibilidade, houve uma nova modificação que estabeleceu três níveis tarifários: matérias primas e insumos não produzidos no país: 0%, outros insumos intermédios: 11%, e bens manufaturados: 22%. Deste modo a tarifa média desce a 9,3%, diminuindo fortemente a quantidade de posições com tarifa máxima que passa de 9.177 a 3.808, e

⁷ Ministério da Economia e Obras e Serviços Públicos, (1994) “*Argentina en Crecimiento 1994-1996*”.

aumentando o número de posições com tarifa mínima, que passa de 1.946 a 5.165. Mesmo assim se elimina a maior parte de restrições quantitativas, impostos específicos e regimes especiais.

TABELA I.8
Evolução da estrutura de tarifas às importações (valores absolutos e %)

	Meios 1989	Out. 1989	Dez. 1989	Janeiro 1990	Março 1990	Abril 1990	Maio 1990	Julho 1990	Agosto 1990	Outubro 1990	Janeiro 1991	Abril 1991	Maio 1991	Out. 1991	Nov. 1991	Nov. 1992
Tarifa																
Média (%)	28.86	26.46	20.72	16.36	15.47	16.15	18.32	18.45	17.93	17.29	18.15	9.73	9.75	9.33	11.74	10.24
Dispersão (%)	13.90	12.88	10.62	8.32	8.92	8.37	5.21	5.21	5.21	5.36	8.36	9.53	9.56	9.48	7.31	5.17
Variabilidade	0.48	0.49	0.51	0.51	0.58	0.52	0.28	0.28	0.29	0.31	0.46	0.98	0.98	1.02	0.62	0.50
Tarifa máxima (%)	40.0	37.0	30.0	24.0	24.0	24.0	24.0	24.0	24.0	24.0	22.0	22.0	35.0	35.0	35.0	20.0
Tarifa mínima (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0	5.0	5.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Quantidade de posições com:																
Tarifa máxima (%)	2335	11	2311	3139	3020	3110	3110	3113	3114	3821	9177	3808	15	15	15	425
Tarifa mínima (%)	849	777	783	783	1419	783	795	795	799	926	1946	5165	5165	5377	769	450
ad-valorem	10305	10331	10247	10247	10247	10247	10255	10257	10267	11123	11123	11745	11745	11745	11745	8540
direitos especiais	119	129	327	327	327	325	325	325	326	-	-	-	-	-	-	-
consulta prévia	1056	122	118	118	118	27	27	27	27	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: ASPIAZU (1994)

Em 1992, acontecem algumas modificações em matéria de tarifas e aumenta a taxa de estatística de 3% a 10% com o fim de aliviar o déficit na balança comercial. Esta estrutura permanece vigente até dezembro de 1994. O processo de abertura se aprofunda em 1995 quando entra em vigor a Tarifa Externa Comum do Mercosul. Nesse momento, como mostra o Tabela I.9, a tarifa nominal média diminui 30% (passa de 14,3% em 1994 a 10,2% em 1995).

TABELA I.9
Avaliação da proteção tarifária nominal e efetiva

Descrição	1990		1991		1994		1995		Junio de 1995	
	PN	PE	PN	PE	PN	PE	PN	PE	PN	PE
Matéria-prima industrial	18.1	18.1	3.2	2.0	8.4	7.7	2.9	1.9	5.4	4.6
Coefficiente de variação (%)	26	29	13	65	47	57	56	127	46	64
Matéria-prima agropecuária	11.4	10.4	4.4	3.9	10.1	10.4	5.4	5.4	8.4	8.6
Coefficiente de variação (%)	39	50	83	98	20	20	40	42	26	27
Insumos intermediários industriais	23.9	27.4	15.9	20.6	17.9	20.1	11.7	13.3	14.6	16.2
Coefficiente de variação (%)	16	24	40	51	32	47	45	59	36	47
Insumos intermediários agropecuários	21.2	24.0	12.0	14.7	16.3	18.8	10.8	12.9	13.5	15.7
Coefficiente de variação (%)	21	45	58	78	39	51	50	64	44	58
Bens de capital	26.3	31.6	23.5	34.0	11.8	7.4	8.4	5.4	13.3	11.0
Coefficiente de variação (%)	3	13	12	25	59	164	58	143	38	73
Bens de consumo semiduráveis	26.4	29.1	21.9	29.5	26.7	32.9	19.3	24.3	22.6	27.6
Coefficiente de variação (%)	5	9	21	28	14	18	17	23	16	23
Bens de consumo não duráveis	16.4	15.1	10.3	12.1	16.5	18.5	13.6	17.0	16.6	19.8
Coefficiente de variação (%)	29	59	66	92	19	34	34	48	28	41
Bens de consumo duráveis	25.5	28.6	21.8	30.0	22.7	25.8	16.1	19.0	19.8	23.0
Coefficiente de variação (%)	7	13	18	23	19	31	20	28	16	24
TOTAL	18.4	20.3	11.6	12.2	14.3	15.0	10.2	11.0	12.9	13.9

PN: proteção nominal - PE: proteção efetiva

Os coeficientes de variação medem os desvios a respecto da média aritmética.

Fonte: LIFSCHITZ-CRESPO (1995)

A tabela anterior mostra as mudanças na estrutura tarifária, tanto no referente a tarifa nominal quanto ao efetivo⁸, e segundo a função econômica dos bens.

Uma característica a destacar é o baixo grau de proteção que registraram as matérias-primas, tanto de origem agropecuária quanto de industrial. Suas tarifas sofreram um brusco descenso entre 1990 e 1991, ao mesmo tempo que as de origem industrial se colocaram em desvantagem em relação às agropecuárias. Embora durante todo o período ambas continuem em uma posição de menor proteção relativa, entre 1990 e 1994 invertem sua relação. As de origem industrial passam a ter menor proteção que as de origem agropecuária, e muito abaixo da proteção média.

Outra característica a destacar é a abrupta desproteção que sofrem os Bens de Capital, grupo que contava com a máxima proteção em 1990, e cujos níveis tarifários descem ao ponto tal de alcançar os menores níveis de proteção em 1994. (Tabela I.9). Cabe chamar a atenção sobre as modificações tarifárias nos setores "Maquinária e Equipamentos específicos para a indústria", "M e E para trabalhar

⁸ O nível de proteção que oferece a tarifa externa a uma atividade não depende somente da tarifa nominal; também está em relação com a tarifa de seus insumos. Quanto maiores forem os últimos, em relação ao primeiro, menor será o nível de proteção (efetiva) da atividade. (LIFSCHITZ-CRESPO, 1995).

metais e madeira", "M e E para a agricultura" e "Fabricação de tratores", que diretamente contam com proteção efetiva negativa em 1994 (Tabela I.10).

A única indústria, clara e sistematicamente protegida, e que é um fiel exemplo das assimetrias do processo de abertura, é a automotora, a partir do momento em que goza de um regime especial de tarifas e cotas de importações articulado ao acordo com o Mercosul. Perante uma proteção efetiva média de 15% em 1994, esta indústria contava com uma proteção de 30%. Em 1995 tais valores passam a 11% e 20% respectivamente (Tabelas I.9 e I.11).

TABELA I.10

Evolução da proteção nominal e efetiva da indústria metalmecânica de Maquinário e Equipamento

Descrição	1990		1991		1994		1995	
	PN	PE	PN	PE	PN	PE	PN	PE
Motocicletas, bicicletas e afins	27.0	33.4	25.0	39.0	25.3	31.2	17.8	20.8
Máquinas de costurar e tecer	27.0	31.0	25.0	33.4	22.1	23.3	12.3	11.4
Geradores de vapor	25.0	27.8	25.0	33.7	15.1	12.2	13.9	13.3
Equipamento profissional e científico	26.2	31.0	23.5	34.0	16.7	15.2	9.7	6.7
Resto de material de transporte	27.0	31.5	25.0	35.7	12.5	6.3	9.6	5.6
Outras máquinas e equipamento não elec.	26.9	30.4	23.8	30.6	13.3	11.0	6.5	3.2
Aeronaves	26.2	30.0	22.8	30.9	10.9	10.3	1.8	-0.1
Fabricação de tratores	27.0	42.3	25.0	43.6	1.3	-13.7	5.0	-2.7
Equipamento ferroviário	26.2	31.3	25.0	36.9	10.1	5.9	10.5	9.4
Const. máq. e aparalhos. ind. elét.	26.7	29.8	22.6	28.4	10.4	4.7	10.4	8.1
Básculas e balanças	26.2	30.3	25.0	35.3	8.6	0.1	8.3	4.3
Equipamentos e aparelhos de comunic.	26.3	29.5	22.6	28.8	11.3	6.8	6.9	3.3
Máq. e equipamentos espec. para a ind.	26.9	32.7	24.8	37.1	6.5	-1.0	5.6	0.6
Máq. para trabalhar metais e madeira	26.7	31.1	24.9	33.7	0.5	-8.4	0.8	-5.5
Const. máq. e equi. para agricultura	26.9	33.0	24.9	37.4	3.0	-12.8	4.3	-5.8
TOTAL	26.7	32.0	24.4	35.1	8.7	2.0	7.8	3.6

PN: proteção nominal - PE: proteção efetiva

Fonte: LIFSCHITZ-CRESPO (1995)

TABELA I.11
Evolução da proteção tarifária nominal e efetiva na indústria automotora

Descrição	1990		1991		1994		1995	
	PN	PE	PN	PE	PN	PE	PN	PE
Construção e reparação de motores e turbinas	26.4	31.3	24.5	34.9	15.4	14.7	12.9	13.0
Vidro temperado	25.0	27.0	25.0	22.4	20.2	23.4	13.3	17.3
Pregos e bulones	25.2	29.1	15.8	19.1	24.0	28.3	16.8	18.6
Acumuladores elétricos	26.7	37.9	25.0	53.8	24.5	30.9	14.2	17.8
Autopeças	27.0	30.9	23.9	31.5	24.4	28.3	19.2	22.7
Câmaras e calotas	24.6	25.9	20.3	23.2	24.8	28.3	18.7	21.7
Automotores	27.0	34.0	25.0	37.9	29.0	45.1	19.7	24.5
Armação de carrocerias	27.0	32.2	25.0	36.4	9.6	0.5	15.8	16.4
TOTAL	26.8	31.9	24.0	33.6	24.9	30.0	17.9	20.3

PN: proteção nominal - PE: proteção efetiva

Fonte: LIFSCHITZ-CRESPO (1995)

Cabe assinalar que existe consenso entre a maior parte dos autores em avaliar o processo de abertura da economia argentina como particular, enquanto a generalidade e rapidez com que se executou. Segundo sustenta KOSACOFF (1993), *"a inexistência de barreiras não tarifárias e o baixo nível e dispersão das tarifas definem uma abertura geral inédita historicamente"*. Como se analisa na segunda parte deste capítulo, os impactos desta abrupta abertura foram altamente prejudiciais para o setor industrial.

? Privatização das empresas públicas:

Novamente, são numerosos os autores que concordam em avaliar como particular o caso argentino, quanto à **rapidez** com que foram privatizadas as empresas públicas, e derivado disso a existência de marcos reguladores débeis; **a extensão ou amplidão** do processo privatizador, a elevada proporção de capitalização de dívida externa, e a **promoção implícita nos mecanismos de privatização para uma maior concentração e centralização do capital** por parte dos principais Grupos Econômicos e Empresas Transnacionais. Esta promoção se verifica no estabelecimento de barreiras à entrada do processo de privatização, representadas pelo capital mínimo requerido e pela exigência de serem empresas associadas com o capital estrangeiro.

No transcurso de dois anos (1990/92) o governo argentino privatizou as principais empresas públicas, restando dentre as mais relevantes só a petrolífera YPF, que foi privatizada no ano seguinte.

As razões para tal velocidade podem encontrar-se na necessidade do Estado de cobrir o déficit de caixa e reduzir a quantiosa dívida externa⁹, derivado da qual os critérios de transferência ao setor privado das principais empresas não seguiram uma lógica de eficiência produtiva. Segundo afirma KATZ (1995), as formas em que se produziram os processos de privatizações não estiveram contidas em quadros reguladores específicos, englobados em políticas industriais, mas em documentos de licitação claramente influenciados pela lógica financeira de curto prazo orientada a alcançar o equilíbrio fiscal. Por outro lado, BASUALDO (1994) sustenta que...*"o breve tempo gasto pelo processo privatizador determinou a vigência de quadros reguladores sumamente precários, ou diretamente inexistentes"*. Conseqüência disso é a garantia, estabelecida por contrato, de uma rentabilidade determinada, onde é incluída a possibilidade de modificar as tarifas¹⁰.

Desta maneira, os requisitos exigidos aos oferecedores, potenciais adjudicatários das empresas, tenderam a excluir a maior parte das empresas nacionais e a promover uma maior concentração do capital dos grandes grupos econômicos, e sua associação com o capital estrangeiro. Isto se reflete na decisão de licitar grandes firmas e não abrir o capital das empresas a privatizar o mercado de capitais, como também os altos patrimônios mínimos exigidos para apresentar-se às licitações. (BASUALDO, 1994). Mesmo assim, em muitos casos,...*"existiu a obrigação de apresentar a "operadores" estrangeiros, com experiência na atividade, como integrantes do consórcio adjudicatário induzindo, desta forma, a esquemas de articulação produtiva com firmas estrangeiras"*. (KATZ, 1995)¹¹. Estas características podem ser explicadas pela função que, em termos políticos e econômicos, estava cumprindo a venda das empresas estatais: dava aos credores externos a possibilidade de capitalizar títulos da dívida em operações de compra, e com isso acalmava sua impaciência por serem credores de uma dívida praticamente incobrável; no que diz respeito aos grandes grupos locais, a possibilidade de participar em privatizações tão vantajosas haveria permitido conter as reclamações pela apreciação

⁹ Como podemos ver nas tabelas I.5 e I.6, em 1989 o déficit fiscal equivalia a 6 % do PIB, a dívida externa a 100 % do PIB e seus juros a 63 % das exportações.

¹⁰ A respeito, ASPIAZU (1995) expõe que existiram diversas formas de regular os quadros tarifários, quanto às características, intensidade e temporalidade dos ajustes tarifários. Por exemplo, no casos ENTEL e Aerolíneas Argentinas, o ajuste de tarifas foi anterior à transferência, porém nos contratos se garantiu preços reais. Enquanto que em outros setores os aumentos se concretizaram depois da privatização das empresas. Depois de ajustadas as tarifas, rege para a generalidade dos casos, sua indexação por índices combinados ou parâmetros representativos da taxa de inflação internacional ou da dos E.U.A. **Cabe esclarecer que a possibilidade que o governo oferece às empresas privatizadas de indexar suas tarifas é contrária à Lei de Convertibilidade, aprovada em 1991 pelo mesmo governo, que proíbe toda indexação de preços.**

¹¹ Segundo sustenta PORTA (1996) tal objetivo estaria determinado pela idéia de que o investidor estrangeiro colaboraria para reduzir o risco país.

cambiária e a disciplina de preços derivada da abertura econômica (CANITROT, 1992). Deste modo, a transferência dos ativos públicos nestas condições significou para os credores externos uma opção certa de fazer efetivo parte de seu capital endividado e para os Conglomerados locais e estrangeiros significou chegar ao controle de mercados oligopolistas protegidos da concorrência externa. (BASUALDO, 1994)

É assim que a privatização das empresas públicas assinala um novo papel, tanto do setor público como do setor privado, na economia. Como sublinha ASPIAZU (1995), neste novo papel o Estado abandona a possibilidade de destinar recursos via regulação de preços básicos, ao mesmo tempo que coloca este poder em mãos de Conglomerados Econômicos, oferecendo-lhes um espaço monopolista ou oligopolista de valorização do capital, protegido dos impactos da concorrência externa. Como se analisa na segunda parte deste capítulo, este fenômeno vai agir em contra do desenvolvimento de investimentos necessários no setor industrial para aumentar a competitividade.

? **Desregulação de diferentes mercados:**

O processo de desregulação de mercados, em geral, consistiu na supressão de diversos subsídios, controles de preços, benefícios ou prioridades, e sistemas reguladores que afetavam diversos setores, mercados e agentes econômicos.

Não é o objetivo desta seção analisar com profundidade as medidas de política desreguladora. Só serão enunciadas as que tiveram impacto nas transformações produtivas e de estrutura do capital.

Em relação ao **sistema financeiro**, desde 1987 foi suspenso o controle às taxas de juros. Nos anos 90, a desregulação do sistema financeiro passa pela eliminação das restrições ao movimento de capitais (liberalização do mercado de câmbios e dos fluxos internacionais das divisas), a habilitação de novos depósitos em dólares e a decisão de autorizar a instalação de filiais de entidades financeiras estrangeiras.

Com respeito ao **investimento estrangeiro direto**, a desregulação significa igual tratamento para o capital estrangeiro que o concedido ao capital nacional, sem existir limites à remissão de utilidades e repatriação de capitais, nem restrições em relação a setores. Desde 1976 já existia a igualdade de direitos e obrigações com o capital nacional, havendo-se liberalizado totalmente as condições de remissão de utilidades e repatriação de capitais, e eliminado as restrições a sua radicação

em alguns setores. Entretanto permaneciam restrições ao investimento estrangeiro em certos setores, para os quais se exigia aprovação prévia do governo para tornar efetivo o investimento. Entre 1989 e 1993 foram eliminadas quase inteiramente estas restrições que afetam a informática, telecomunicações e correio, eletrônica, entidades financeiras, serviços sanitários, explosão e exploração de minas, petróleo e gás, comercialização de petróleo cru e combustíveis, entre outros.

Com respeito aos sistemas de **promoção de atividades**, deixaram-se sem efeitos os regimes de promoção industrial setorial correspondente a atividades capital intensivas como siderúrgica, maquinaria vial, naval, aeronáutica, elaboração de alumínio primário, etc., que consistiam basicamente em exceções tarifárias à importação de bens de capital e insumos, que não eram necessárias a partir da abertura da economia.

Em relação às **atividades regionais**, deixaram-se sem efeito as regulações dos setores vitivinícola, da erva-mate, de produtos lácteos e do açúcar, e a redução dos impostos das terras de baixa produtividade. Mesmo assim, dissolveram-se organismos nacionais que tinham por objetivo a defesa de pequenos e médios produtores a partir da fixação de preços base, a outorga de créditos ou o arbítrio nos processos de comercialização, em mercados onde prevalecem empresas monopolistas ou oligopolistas. Deste modo, a desregulação destes mercados afetou, fundamentalmente, os pequenos produtores, na medida em que perderam o apoio para continuar operando em mercados fortemente controlados pelo capital concentrado.

? **Desregulação do mercado de trabalho:**

A desregulação do mercado de trabalho foi se desenvolvendo em diferentes etapas, que deram início a um processo de vaivém, e que ainda não finalizou. A seguir se descrevem as características das principais leis e decretos que, até 1997, marcaram as reformas nas normas e instituições trabalhistas. As normas foram classificadas segundo os vínculos com a flexibilização externa, com a flexibilização funcional, com a redução de custos ou com a transformação das relações coletivas de trabalho, podendo neste último caso relacionar-se com qualquer dos três aspectos anteriores¹². No item III 2 - 2.1 do Capítulo III, descreve-se e analisa o impacto que as mesmas tiveram no mercado de trabalho.

1. Reformas que introduzem elementos de flexibilização externa

Lei ou decreto, ano em que foi sancionado e características principais	Característica da promoção fiscal e outras observações
1991: Lei Nacional de Emprego Nº 24.013 ✍ Habilita contratos por tempo determinado para grupos populacionais específicos. A estas formas de contratação se denominou "modalidades promovidas". ? Para jovens desempregados menores de 24 anos em busca do primeiro emprego existem duas formas de contratação: 1. Contrato de trabalho em prática para jovens com título profissional 1. Contrato de trabalho formação para jovens sem formação prévia ? Para trabalhadores sem trabalho de difícil reinserção ocupacional por su qualificação, por serem maiores de 50 anos ou por superar os 8 meses como desempregados ? Para lançamento de nova atividade ✍ Estabelece um limite às indenizações por demissão reduzindo sua cifra. ✍ Põe em funcionamento o seguro desemprego financiado com o remanejamento de parte das contribuições patronais	Os contratos por tempo determinado sob modalidades promovidas: ? não geram direitos indenizadores no momento de sua extinção, ou dão direito a indenizações menores que os contratos por tempo indeterminado ? Exime o pagamento de contribuições à previdência social em forma total ou parcial segundo o caso. ? Restringe seu uso às empresas que não hajam produzido demissões coletivas com anterioridade e não os produzam durante os seis meses posteriores a sua utilização ? Sua aplicação deve ser habilitada por negociação coletiva, exceto nos lugares que forem declarados de emergência ocupacional As características de aplicabilidade do seguro desemprego são: ? É aplicável a todo trabalhador que haja estado contratado sob relação de dependência, segundo a Lei de Contrato de Trabalho. Excluem-se os trabalhadores rurais, o serviço doméstico e quem abandonou a administração pública por causa de alguma medida de racionalização administrativa. ? Os requisitos para receber o seguro desemprego supõem como população objetivo só os trabalhadores formais pois, para receber a prestação é necessário

¹² Esta classificação segue os termos de GOLDIN (1997)

	encontrar-se em situação "legal" de desemprego, estar disponível para ocupar um posto de trabalho, inscrito no Sistema Único de Registro Trabalhista, haver efetuado pagamentos das cotas do Fundo Nacional de Emprego por um período mínimo de 12 meses durante os três anos anteriores à suspensão do contrato de trabalho e não receber benefícios da previdência ou prestações não contributivas.
1995: Lei de Fomento do emprego Nº 24.465 ✍ Introdúz o período de teste em contratos por tempo indeterminado ✍ Introdúz o contrato de trabalho a tempo parcial que habilita a prestar serviços por um lapso inferior a 2/3 da jornada habitual ✍ Facilita a contratação de mulheres deficientes, trabalhadores maiores de 40 anos e ex-combatentes das Malvinas	Os contratos sob período de teste têm as seguintes características: ? É aplicável a qualquer trabalhador e a qualquer tipo de empresa, e não requer ser aprovado por convenções coletivas de trabalho se seu prazo é de até 3 meses. ? A duração do período de teste é de 3 meses, extensível a 6 meses sempre que seja conciliado pelas convenções coletivas de trabalho. ? Durante o período de prova não rege a necessidade de que o empregador dê um aviso prévio de um mês ao trabalhador que será demitido. ? Exime do pagamento de todo aporte patronal e pessoal, exceto o de obra social e subsídio familiares ? A remuneração dos trabalhadores a tempo parcial não poderá ser inferior à proporcional que lhe corresponderia a tempo completo. As contribuições à previdência social e demais contribuições também deverão ser proporcionais. ? Estes contratos prevêm isenções contributivas

1995: Regime trabalhista especial para pequenas empresas, Lei N° 24.467 ✍ Suprime para as pequenas e médias empresas vários requisitos que a lei Nacional de Emprego fixava para as modalidades promovidas ✍ Diminui-se o prazo do aviso prévio ✍ Habilita a possibilidade de modificar, mediante convênios coletivos específicos para Pequenas e Médias Empresas o regime legal de demissão	
--	--

2. Reformas que introduzem elementos de flexibilidade funcional

✍ Habilita-se à negociação coletiva para introduzir métodos de cálculo da jornada máxima sobre a base de médias, que permite pactuar que os tradicionais limites diários e semanais se verifiquem em períodos mais extensos (trimestralização, semestralização, anualização da jornada de trabalho).
--

3. Reformas orientadas a reduzir os custos diretamente

1991: Decreto 1334 ✍ Estabelece que não se aprovará nenhum acordo de salários que não encontrar contrapartida em cláusulas de aumentos de produtividade	Foi derogado por Decreto 470 do ano de 1993
1993: Decreto 470 ✍ Habilita a abertura de unidades de contratação a níveis inferiores e a articulação negocial na fixação dos salários com introdução de componentes variáveis. Isso significa que os convênios coletivos de trabalho de empresas são eximidos de cumprir com o requisito de homologação.	
1993: Decreto 333 ✍ Diferentes conceitos remunerativos como serviços de refeitório na empresa, vale refeição ou reintegração de comida, gastos de medicamentos, creche e similares, são tratados como não remunerativos com o objetivo de não aplicar sobre eles cargas sociais e que não sejam computados para o cálculo de indenizações por demissão.	
1993: Decreto 2609 ✍ Estabelece a redução das contribuições empresariais com destino ao regime de previdência social (entre 30 % e 80 %, dependendo da zona geográfica da empresa)	? Foi modificado pelo decreto 292/95 que incrementa as contribuições patronais

1995: Lei de riscos do trabalho ✍ Limita o direito ao ressarcimento por acidentes de trabalho a uma lista taxativa de doenças ✍ Substitui prestações de pagamento único por rendimentos de pagamento periódico ✍ Coloca a outorga das diversas prestações do regime a cargo de entidades prestadoras com fins de lucro denominadas Asseguradoras de Riscos do Trabalho (ART).	? O regime se financia mediante pagamentos de cotas que efetuam as empresas às ART com as que contrata seu seguro e cujas cotas são fixadas pelas seguradoras
--	--

4. Reformas orientadas a transformar as convenções coletivas de trabalho

1995: Lei 24.467 ✍ Prevê o ajuste de acordos de empresas que veiculem distanciamentos do convênio coletivo em matéria de: ? cargos de trabalho e categorias, como no caso de reestruturação de seus quadros de pessoal ? regime legal de demissão, normas sobre férias, possibilidade de fracionar o pagamento de décimo-terceiro, cálculos da jornada máxima de trabalho, elevar ao dobro o prazo do período de prova. ? prevê a possibilidade de realizar convênios coletivos de empresas que perdem vigência três meses depois de seu vencimento, e que podem ser afetados por convênios coletivos de um âmbito maior. Quer dizer que não rege a ultra-atividade pela qual, vencido um convênio, no caso de não existir acordo entre as partes para a assinatura de um novo, continua em vigência o convênio vencido. ? Isso permitia proteger a deterioração das condições trabalhistas dos trabalhadores.

Cabe esclarecer que no mês de julho de 1994 o governo, a “Confederação Geral dos Trabalhadores” (CGT) e as principais câmaras empresariais, assinaram um acordo marco com o objetivo de que se constituísse em uma instância prévia de forma que operasse legitimando as reformas e facilitasse seu tratamento no Congresso. Assim o "**Acordo marco para o emprego, a produtividade e a equidade social**" trabalhou como referência da sanção ulterior da Lei de Fomento de Emprego Nº 24.465, a Lei de Regime trabalhista especial para Pequenas e Médias empresas Nº 24.467 e a Lei de Riscos de Trabalho, entre outras. Em outros termos, a cúpula sindical, de orientação “*menemista*”, participou na legitimação de leis trabalhistas que significaram o empobrecimento das relações trabalhistas.

? Lei de Convertibilidade:

A Lei de Convertibilidade Nº 23.928, sancionada em março de 1991, estabelece a vigência de uma taxa de câmbio nominal fixa ($\$1 = \text{US\$ } 1$)¹³, que só pode ser alterado por uma modificação desta mesma lei. A convertibilidade significa que o Banco Central se obriga a vender as divisas que o mercado demandar à relação fixada por lei, adquirindo a política monetária um papel passivo, na medida em que só se autoriza a emissão monetária com garantia de 100% de reservas. Em outros termos, a expansão monetária depende do ganho de superávit externo, ficando anulada a possibilidade de emissão discricional para financiar o déficit fiscal, e a possibilidade de realizar política cambiária para modificar os preços relativos. Mesmo assim, a lei estabelece a proibição de atualização monetária ou indexação por preços.

Cabe esclarecer que neste esquema, ainda que o setor público não possa ser financiado com crédito doméstico, existe a possibilidade de financiar o déficit gerado pela acumulação da dívida com títulos da dívida pública em pesos ou em dólares. Esta possibilidade é factível sempre que os títulos tiverem um prazo de maturação estendido, prazo que é definido pelos compradores na medida em que tiver de ser aceito por eles, e esta aceitação depende de que o governo conte com um déficit fiscal reduzido como para afastar expectativas de possíveis medidas confiscáveis (CANITROT, 1992).

A lei de Convertibilidade adquire relevância no conjunto de políticas que fazem o Plano de Convertibilidade por sua radicalidade, derivada da fixação pela lei da taxa de câmbio nominal, e da suposta associação entre tal fixação, a convertibilidade da moeda e as expectativas dos agentes em relação à evolução dos preços. Partindo do governo se promoveu de forma sistemática esta vinculação, a tal ponto de associar uma possível desvalorização da taxa de câmbio com a volta inevitável da hiperinflação.¹⁴

¹³ A Lei de Convertibilidade Nº 23.928 declara a convertibilidade do Austral, que era a moeda vigente nesse momento, com o dólar norte-americano, a câmbio de A10.000 x US\$ 1. Depois, pelo Decreto 2128/91 de criação do peso, se estabelece a partir de 1º de janeiro de 1992 o curso legal desta nova moeda e sua paridade com o Austral equivalente a $\$1 = \text{A } 10.000$, e a convertibilidade com o dólar dos Estados Unidos a uma relação de $\$1 = \text{US\$ } 1$.

¹⁴ A respeito, PORTA (1996) sustenta que “o governo entendeu que a fixação pela lei da paridade nominal, a convertibilidade plena da moeda local, e a subordinação da emissão monetária ao resultado do balanço de pagamentos, era a maneira mais eficaz de gerar confiança nos agentes econômicos sobre a evolução das políticas econômicas, e de reduzir a incerteza cambiária. O êxito do plano na estabilização do nível geral de preços consagrou a validade da hipótese oficial e fez estéril e inútil qualquer debate sobre as alternativas de convertibilidade. Mais ainda, identificou

O certo é que a trajetória por onde os preços relativos percorrem com uma taxa de câmbio nominal fixa, definiram uma considerável valorização da taxa de câmbio real. Como será analisado na próxima seção, esta valorização significou um aprofundamento dos impactos negativos da abertura econômica no setor industrial ao reduzir forçosamente a competitividade da produção doméstica com as importações.

convertibilidade 1 a 1 (paridade fixa) com estabilidade permanente. “Prisioneiro de seu próprio êxito, o governo não pôde regenerar as condições que teriam permitido retomar o controle sobre o tipo de câmbio real e a oferta monetária. Subsistiu sempre, e com renovada força depois dos acontecimentos do México, a percepção de que uma desvalorização nominal pode desembocar em um espiral inflacionário onde o nível final da taxa de câmbio real é um dado indeterminado a priori”.

I.3. Os impactos macroeconômicos: desindustrialização, desemprego e maior vulnerabilidade externa

A economia argentina inicia os anos 90 com uma importante brecha tecnológica. O trânsito da valorização produtiva do capital até a valorização financeira do período anterior, significou uma forte retração do investimento no setor industrial, deixando como resultado um atraso tecnológico de envergadura com relação aos países centrais. Alguns indicadores deste atraso são a forte contração na produção de maquinário e equipamento durante a década, a diminuição da taxa de formação bruta de capital de 26,4% a 13,4%, e a redução de 30% do valor do estoque de capital instalado nesses dez anos, elevando-se o grau de obsolescência tecnológica; em 1980 a antigüidade do estoque de capital era de 17,6 anos subindo em 1990 a 21,8 anos.¹⁵

Neste marco, a economia se abriu de forma abrupta impondo-se a competição da produção doméstica com as importações, sob a hipótese de que "as forças do mercado" levariam à "modernização produtiva", colocando o país num caminho de crescimento. Segundo o pensamento ortodoxo as novas políticas liberais haveriam de levar a uma alocação eficiente dos recursos e, com isso, ao crescimento do produto e do emprego. O sistema de preços, modificado pela abertura comercial e a taxa de câmbio fixa, funcionaria como orientador de investimentos para as atividades mais competitivas e, também, como estimulador para a incorporação da tão mencionada inovação tecnológica. O resultado haveria de ser a eliminação daquelas atividades ineficientes, que haviam podido permanecer somente graças à proteção que lhes outorgava a economia fechada, e à expansão daquelas atividades intensivas em recursos naturais ou em mão-de-obra que, por serem mais competitivas, haveriam de aumentar sua produtividade como resultado dos maiores níveis de investimento e reconversão tecnológica. Derivados da expansão da demanda, interna e externa, cresceriam os níveis de emprego. (CHUDNOVSKY, 1996)

O objetivo desta seção é apresentar e analisar os principais impactos macroeconômicos das políticas neoliberais mostrando que, diferentemente do pressagiado pelo discurso ortodoxo, tais políticas promoveram uma estrutura produtiva e uma dinâmica econômica que acusam menor capacidade e maior vulnerabilidade para gerar produto e emprego produtivo.

I.3.1 A estrutura produtiva, a incapacidade de absorver emprego e o setor industrial.

Um dos impactos do novo modelo na **estrutura produtiva** foi o grande aumento das importações, o que se verificou não só em relação aos bens de capital, partes e peças, mas principalmente com respeito aos bens de consumo. Deste modo, como pode se observar no Tabela I.12, os aumentos do PIB foram acompanhados de um notável crescimento do coeficiente de importações, muito acima do de exportações.

TABELA I,12
Indicadores macroeconômicos selecionados

Períodos	PIB t.a.a.	AGROPECUÁRIO		INDÚSTRIA MANUFATUREIRA			SERVIÇOS			IMPO / EXPO / (s/PIB)	
		Valor agregado t.a.a.	Participación no PIB %	Valor agregado t.a.a.	Coeficiente Industrializac. %	Participação no emprego urbano %	Valor agregado t.a.a.	Participação no PIB %	Participação no emprego urbano %	Coeficiente Importação %	Coeficiente Exportação %
1990	-1.3	8.4	8.8	-2.3	25.9	19.3	-1.9	57.5	73.5	5.9	12.8
1991	10.5	4.3	8.3	9.9	25.7	18.4	10.1	57.3	73.5	9.4	11.0
1992	10.3	-1.0	7.5	10.3	25.7	18.1	10.1	57.2	74.8	14.2	10.2
1993	6.3	3.0	7.3	5.1	25.5	17.6	6.5	57.3	74.5	15.2	9.8
1994	8.5	3.7	7.0	6.2	24.9	16.7	9.4	57.8	75.0	17.2	10.5
1995	-4.6	2.3	7.5	-7.0	24.3	16.1	-2.7	58.9	76.2	15.9	13.5
1996	4.8	3.0	7.3	5.3	24.4	17.2	4.7	58.9	75.3	17.9	13.7

Fonte: elaboração própria com base a estimativas de contas nacionais a preços de 1986 do Ministério da Economia e Quadro I.13

Como parte do mesmo processo, o setor industrial perde dinamismo, já que se expande a menor ritmo que o PIB, reduzindo-se o coeficiente de industrialização. Em contrapartida, os serviços vão explicando maior proporção do produto, aprofundando-se a terceirização da estrutura produtiva que havia se iniciado a meados dos anos 70. Entretanto na década de 90 este processo vai adquirir conotações particulares, expressando **uma das características** do novo modelo. Se nos anos 80 a perda de importância da indústria a favor dos serviços foi produto de um processo de acumulação desarticulado, nos anos 90 vai ser o resultado de um padrão de acumulação que atenta expressamente contra a expansão da indústria e a geração de emprego.

A menor presença do setor industrial e o aumento dos serviços na estrutura produtiva foram sentidos na **estrutura ocupacional**, diminuindo o emprego industrial e aumentando-se o emprego em

¹⁵ A respeito ver (ASPIAZU, 1993) e CEP (1997)

serviços. Entretanto, os serviços não conseguem compensar totalmente a perda de emprego industrial e a destruição de postos de trabalho na indústria terminou se expressando no conjunto da economia. Isto se observa particularmente entre 1993 e 1995, momento em que a economia argentina aponta destruição líquida de postos de trabalho e aumenta notavelmente o desemprego aberto (Tabela I.13).

TABELA I.13
População Economicamente Ativa: Total ocupados urbanos segundo principais ramos de atividade e desempregados. Série 90-96 e variação absoluta 93/95

Ramos de atividade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	93/95
PEA urbana	10618000	10994690	11412000	11722000	11928000	12307000	12589000	585000
Empregados	9937000	10299690	10586000	10659000	10529000	10348000	10542000	-311000
Indústria	1917841	1897040	1916066	1875984	1758343	1666028	1813224	-209956
Construção	715464	824800	751606	842061	873907	807144	790650	-34917
Com, Rest e Hotéis	1997337	2165100	2286576	2398275	2190032	2142036	2118942	-256239
Serv Com Soc e Pessoais	3895304	3886870	4033266	3847899	3937846	3932240	3700242	84341
Outros ramos (1)	1411054	1525880	1598486	1694781	1768872	1800552	2118942	105771
Desempregados	681000	695000	826000	1063000	1399000	1959000	2047000	896000

(1) Inclui fundamentalmente: Eletricidade, Gás e Água; Transporte, armazenamento e comunicações; serviços financeiros, seguros e serviços prestados às empresas.

Fonte: elaboração própria com base ao Ministério do trabalho, "Boletín de Estadísticas Laborales" e Ministério da Economia, "Informe Economico".

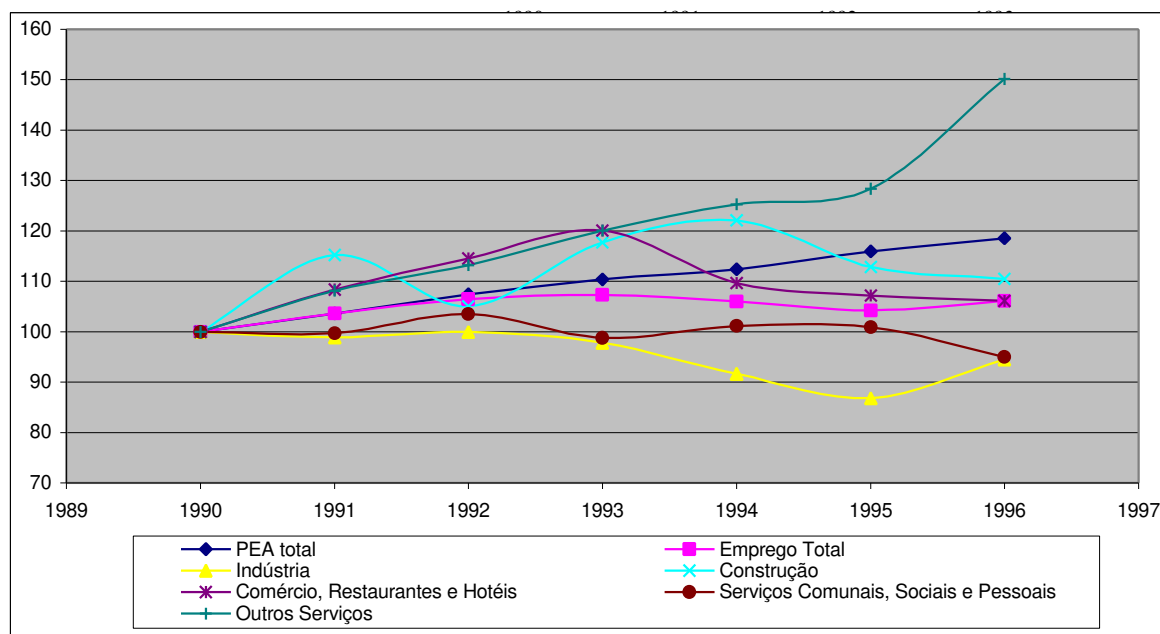
A vinculação direta entre a evolução do total de ocupados, a evolução dos ocupados no setor industrial e a de desemprego aberto podem ser observados no Gráfico I.1. Ali se vê que **o maior ritmo de destruição de postos de trabalho na indústria determina a tendência decrescente do nível de emprego total**¹⁶, tendência que explica grande parte do aumento da brecha entre a evolução do emprego global e da PEA, quer dizer o incremento do desemprego aberto.

No mesmo gráfico também se observa como, neste contexto de estancamento na geração de emprego e aumento do desemprego aberto, expandem-se os postos de trabalho vinculados aos serviços prestados às empresas. Assim, a curva que mostra a evolução do emprego em Outros Ramos, e que inclui uma variedade de serviços que em sua grande parte são dirigidos a empresas, é a única que sobe de forma sistemática.

¹⁶ Com relação à importância do setor industrial como determinante da evolução do emprego urbano ver (FRENKEL E GONZALES ROZADA, 1999)

GRÁFICO I.1

Evolução da PEA e os ocupados urbanos segundo ramos de atividade. Índice 1990 = 100.



Outros serviços inclui fundamentalmente: Eletricidade, Gás e Água; Transporte, armazenamento e comunicações; serviços financeiros, seguros e serviços prestados às empresas.

Fonte: Elaboração própria com base na Tabela I.13

Portanto, o pronunciado incremento do desemprego aberto, que é um dos **impactos** das políticas neoliberais no mercado de trabalho foi, em grande medida, causado pela redução relativa e absoluta da capacidade da economia de gerar emprego. Esta redução foi determinada, fundamentalmente, pelo comportamento do setor industrial, que se transformou nesta década em expulsor líquido da força de trabalho. É por isso que a análise das transformações suscitadas na indústria é fundamental para entender o comportamento do mercado de trabalho.

Uma **segunda característica** deste período que se vincula com a expulsão do emprego, é o crescimento divergente entre o produto e o emprego, derivado do aumento da produtividade. Este fenômeno se apresenta com maior incidência no setor industrial que no conjunto da economia, e explica a forte redução de postos de trabalho neste setor. No Gráfico I.3 se observa que durante o período a produtividade cresce a taxas superiores às do produto, com a óbvia expulsão de emprego.

GRÁFICO I.2
Produto Interno Bruto e ocupdos
Total nacional urbano

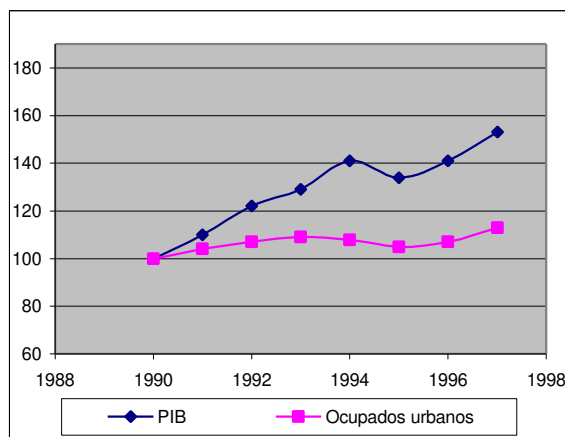
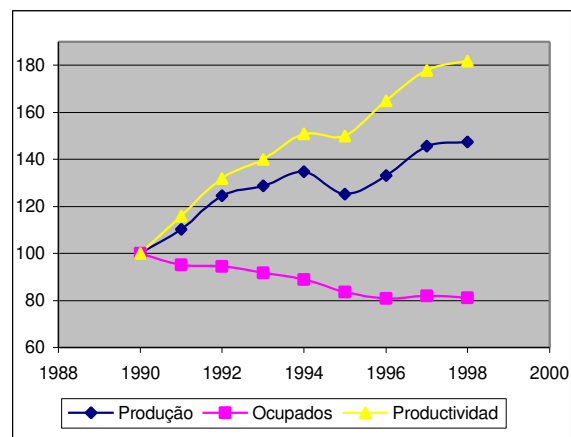


GRÁFICO I.3
Produção, ocupados e produtividade na
Indústria Manufatureira formal

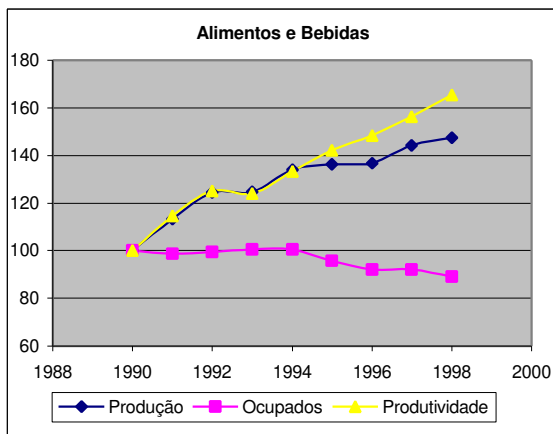


Fonte: elaboração própria com base a estimativas de contas nacionais, "Informe Economico", Cuadro I.13 e INDEC (1999) (a)

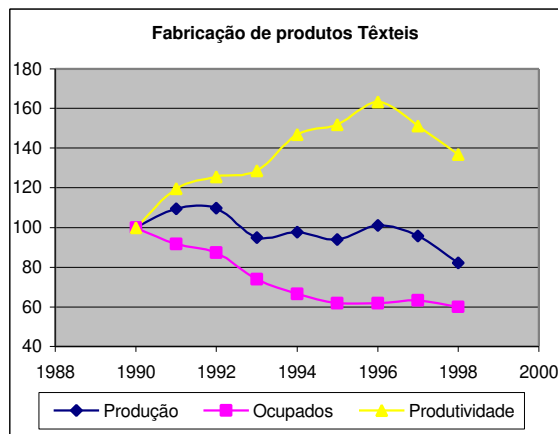
Esta dispersão entre a evolução do produto e do emprego está presente nos principais ramos industriais e vai passar a constituir um traço permanente da dinâmica industrial dos anos 90. No Gráfico I.4, observa-se que a expansão do nível de produção com estancamento ou expulsão absoluta de emprego é característica até 1995 nos setores mais intensivos em mão-de-obra: alimentos e bebidas, maquinário e equipamento, têxteis e roupas e substâncias químicas, que em conjunto absorvem mais de 50% dos ocupados industriais. O setor automotor aumenta seu nível de emprego só até 1994. A partir de 1996, e depois do forte choque derivado da crise 'tequila', ainda que o nível de produção tenha se recuperado para a generalidade dos setores (exceto o setor têxtil) isso não consegue se traduzir em maiores níveis de emprego. O que é gerado a partir deste momento é uma expulsão relativa de mão-de-obra, já que a brecha entre a evolução da produtividade e do nível de produção vai adquirindo uma tendência constante. Em outros termos, o novo ciclo de expansão do produto que inicia em 1996 é desenvolvido sobre a base de uma dimensão ocupacional de menor envergadura que a vigente nos inícios da expansão do ciclo anterior, e este é um dos indícios da redução da capacidade do modelo para gerar emprego.

GRÁFICO 1.4

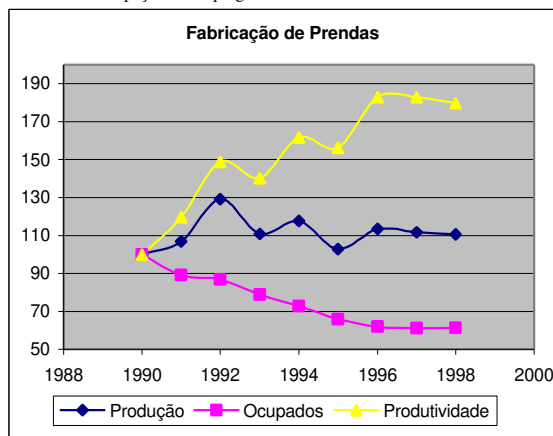
Período 1990-1998. Índice 1990 = 100



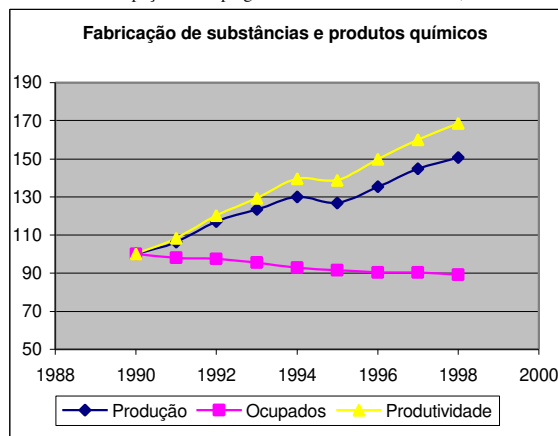
Participação no emprego industrial formal 93/95: 27 %



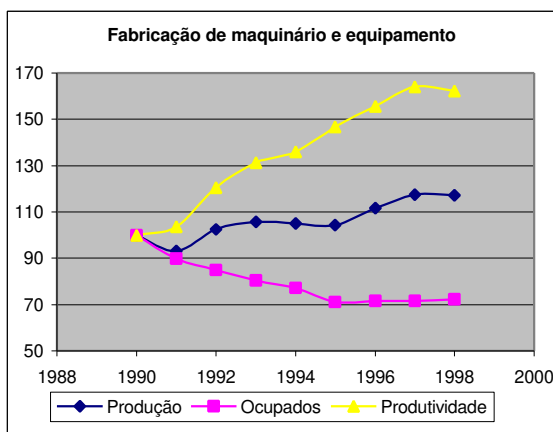
Participação no emprego industrial formal 93/95: 6,3 %



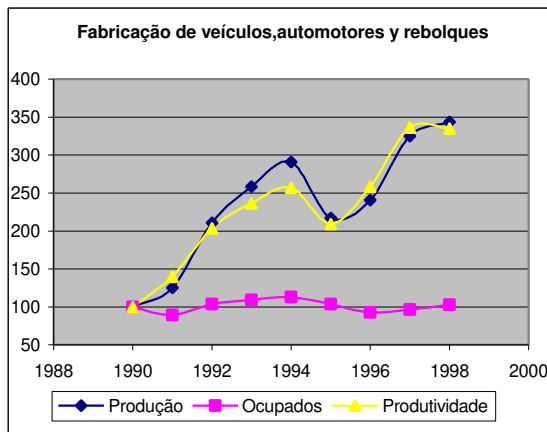
Participação no emprego industrial formal 93/95: 3,6 %



Participação no emprego industrial formal 93/95: 8,0 %



Participação no emprego industrial formal 93/95: 6,0 %



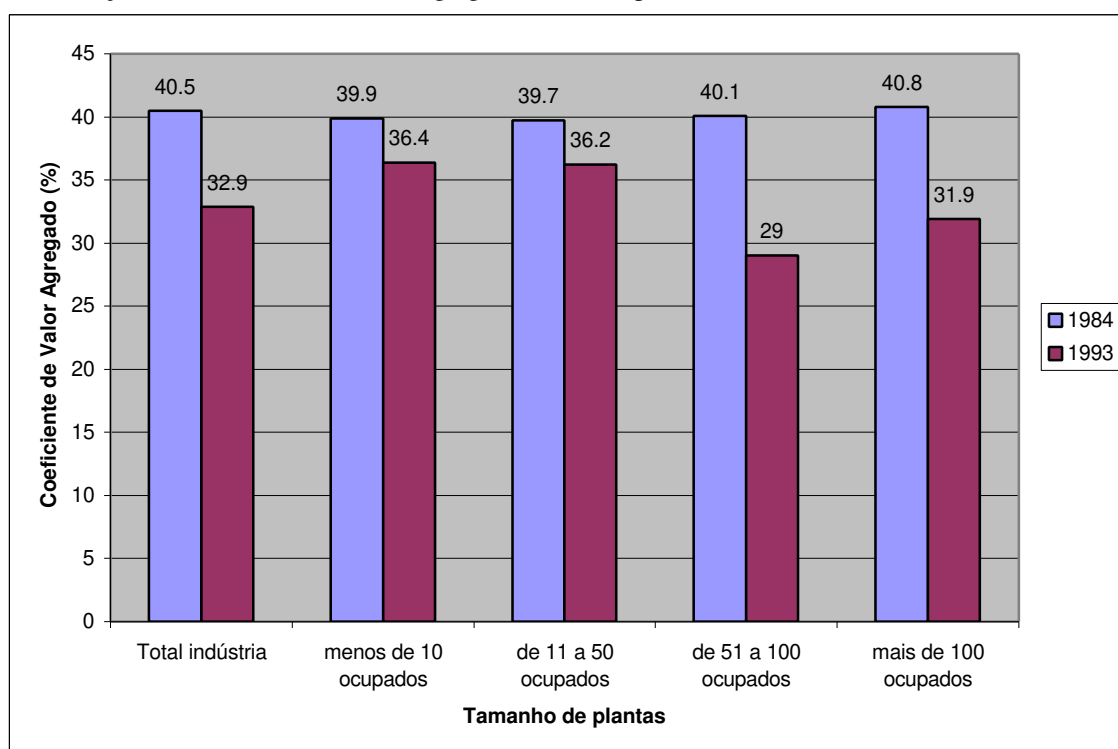
Participação no emprego industrial formal 93/95: 7,7 %

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999) (a)

Uma **terceira característica** do período, vinculada com a forte expansão das importações como fonte de aumento da produtividade e com a incapacidade de absorver emprego, é a redução da capacidade relativa do setor industrial para gerar renda, e em consequência para gerar emprego. Como pode-se observar no Gráfico I.5, a indústria em seu conjunto reduz em mais de 7 pontos percentuais o coeficiente de valor agregado entre 1984 e 1993, com um descenso mais acentuado nos grandes estabelecimentos.

GRÁFICO I.5

Evolução do Coeficiente de Valor Agregado industrial por tamanho de estabelecimento e total (%)



Fonte: com base a ASPIAZU (1998) e segundo INDEC.

A expulsão de emprego no conjunto da economia e particularmente no setor industrial foi interpretada a partir do discurso ortodoxo como produto de um choque de inovação tecnológica que substituiu trabalho por capital. Argumenta-se que a abertura econômica reduziu o preço dos bens de capital importados e, devido às excessivas regulações no mercado de trabalho para que diminuísse o salário, aumentou-se o preço relativo do trabalho em relação ao capital, dando lugar a sua substituição. A partir deste argumento, **sustenta-se que os aumentos da produtividade e a redução de emprego são derivados da incorporação de importantes inovações tecnológicas**, e estaria perante uma

estrutura produtiva que reduziria de forma importante a brecha tecnológica em relação ao resto do mundo.

A seguir se discute esta interpretação como causa da expulsão de emprego, mostrando que as transformações ocorridas nos preços relativos, mais do que promover a inovação tecnológica, desalentaram tanto a produção de bens comercializáveis como o investimento no setor industrial.

I.3.2 Os preços relativos, o investimento restrito e os aumentos espúrios de produtividade

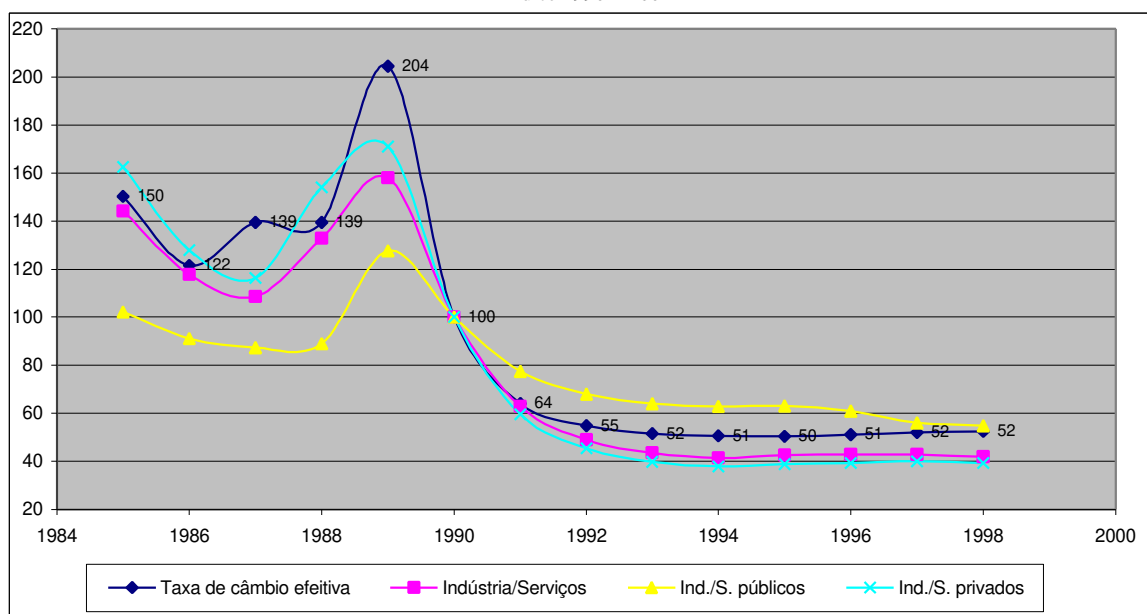
O novo modelo estruturou o processo de estabilização de preços sobre a base de dois instrumentos, a abertura da economia e a taxa de câmbio nominal fixa funcionando como "âncora" dos preços. Sustentava-se que a conjunção de ambos mecanismos, ao promover a concorrência da produção doméstica com importações de menor preço, delinearía uma nova estrutura de preços relativos em paralelo à redução da taxa de inflação, e incentivaria as empresas a desenvolver um processo de reconversão tecnológica para aumentar seu grau de competitividade e não serem retiradas do mercado. Deste modo, ao mesmo tempo em que se conseguia estabilizar os preços, a modernização tecnológica e a estrutura produtiva mais competitiva, eram incentivadas. As evidências existentes mostram que, apesar de a estrutura de preços relativos e o processo inflacionário terem sido modificados, as empresas não responderam da maneira imaginada pelo pensamento ortodoxo.

Mesmo sendo inquestionável o êxito das políticas neoliberais na estabilização dos preços da economia, a mesma se conseguiu a custo de uma distorção de preços relativos e uma valorização da taxa de câmbio que atentaram contra a produção doméstica de bens industriais, promovendo sua substituição por importações, e desalentaram as exportações, gerando em consequência uma diminuição sistemática do emprego industrial.

Em consonância com a abrupta abertura, desde 1989 começaram bruscas quedas da taxa de crescimento dos preços de bens comercializáveis (industriais) em relação aos serviços, à medida em que sua produção ia perdendo competitividade (e rentabilidade) relativa com a oferta importada. Na medida em que a taxa de inflação dos bens não comercializáveis (serviços) demorou em se reduzir, gerou-se uma distorção relativa destes preços em prejuízo do setor industrial. Mesmo assim, a demora no ajuste dos preços domésticos na inflação internacional e a entrada massiva de capitais que foram

produzidos nos primeiros anos da década de 90, foram **valorizando a taxa de câmbio real**. O que amplificou a redução da competitividade (e rentabilidade) da indústria argentina, pois barateou ainda mais as importações. Deste modo, a taxa de inflação doméstica se estabiliza, em 1994, em relação à americana, e a uma taxa de câmbio consideravelmente valorizada¹⁷ (Gráfico I.6). Mesmo a valorização sendo provável em um esquema de taxa de câmbio fixa, o problema residiu em seu nível. Como sustenta CANITROT (1992) *"a taxa de câmbio fixa é a âncora dos preços nos programas de estabilização aplicados a economias abertas ao movimento de capitais. E enquanto cumpre o papel de "âncora", é impossível evitar que se atrase com respeito ao resto. Porém o problema não é que este atraso se produza, porque isso se desconta, mas se ele haverá de se deter e que magnitude alcançará quando assim ocorra"*. No caso argentino, esta magnitude foi tanta que supôs fixar uma estrutura de preços relativos que, por diferentes vias, atentou e atenta contra a competitividade do setor industrial.

GRÁFICO I.6
Evolução da Taxa de Câmbio efetiva e dos preços relativos da Indústria com respeito aos serviços
Índice 1990 = 100



Para a taxa de câmbio efetiva se aplicou o IPC dos EUA e o IPC doméstico.
Fonte: elaboração própria com base a CEPAL (1999).

¹⁷ Segundo sustenta PORTA (1996) *"a taxa de câmbio real de partida da convertibilidade resultou valorizado no que se refere às expectativas oficiais. Os agentes econômicos se anteciparam às medidas do governo se sobreindexando. A posterior tendência ascendente nos preços do setor de não comercializáveis e a afluência massiva de fundos externos aprofundaram a valorização. Por sua vez, neste contexto, a abertura favoreceu um rápido crescimento do déficit comercial com tendência a interromper a estrutura de preços relativos contra os setores produtores de bens comercializáveis, cuja rentabilidade – mas com fortes matizes setoriais – resultou afetada"*.

Uma destas vias foi a orientação que seguiu o processo de **investimento setorial**. Por um lado deve-se considerar que, com um parque tecnológico com considerável grau de obsolescência, os impactos provocados pela abertura e a valorização da taxa de câmbio nos preços relativos do setor, e em consequência em sua rentabilidade, supunham a necessidade de fortes aumentos no investimento destinado à indústria para conseguir aumentar a competitividade a modo de enfrentar a concorrência estrangeira e conseguir frear a queda de rentabilidade.

Neste contexto, o crescimento que apresentou a taxa de investimento e o coeficiente de importações desde o início do novo modelo, unido ao fato de que os bens de capital importados foram o componente mais dinâmico na expansão do investimento, constituíram os argumentos do discurso oficial para sustentar que se estava construindo uma estrutura produtiva com um maior grau de tecnificação e inovação tecnológica, para justificar a enorme penetração de importações, e para explicar os aumentos de produtividade e a expulsão de emprego em uma economia onde, segundo este discurso, a rigidez que os salários manifestam para diminuir incentivam a substituição de trabalho por capital. Entretanto, a análise de alguns indicadores macroeconômicos não levam a tal dedução.

Por um lado deve se relativizar o crescimento da taxa de investimento como sua estreita vinculação com o crescimento das importações. Em primeiro lugar, é necessário considerar que a economia entra nos anos 90 com um coeficiente de investimento muito baixo (14%), produto do “*desinvestimento*” do período anterior. Agora, a taxa vigente em 1997 de 25% ainda não chegava a alcançar a de 1980 de 26,4% pelo qual, tratando-se de medições brutas, cabe sustentar que durante estes anos só haveria se produzido uma recuperação de parte da capacidade perdida. Entretanto, o coeficiente de importações duplica o daqueles anos, o que indicaria que o maior dinamismo das importações não foi acompanhado do mesmo modo pelo investimento. (Gráficos I.7 e I.8). Em outras palavras, o ritmo do crescimento do coeficiente de importações nos anos 90 supera amplamente o ritmo de crescimento do coeficiente de investimento, motivo pelo qual as maiores importações não podem ser explicadas principalmente por maiores investimentos. (Gráfico I.8).

GRÁFICO I.7
Evolução da taxa da Formação bruta de capital Fixo (FBCF), do Coeficiente de Importações e do Coeficiente de Exportações como % del PIB
Série 1980-1997, em %

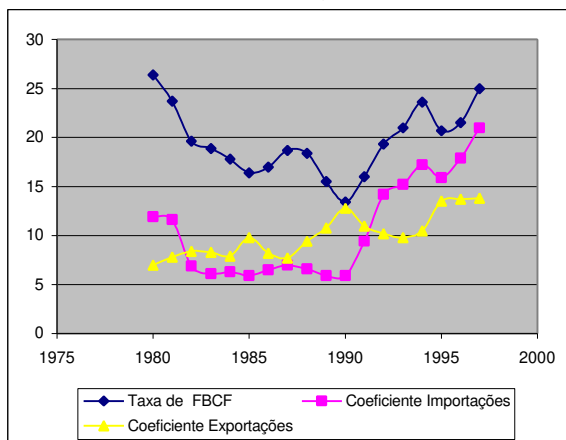
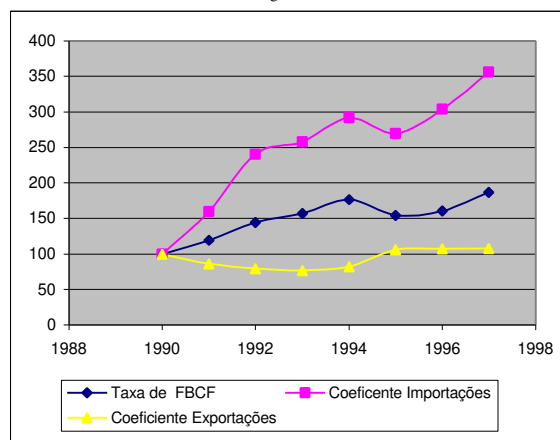


GRÁFICO I.8

Série 1990-1997 segundo Índice 1990=100



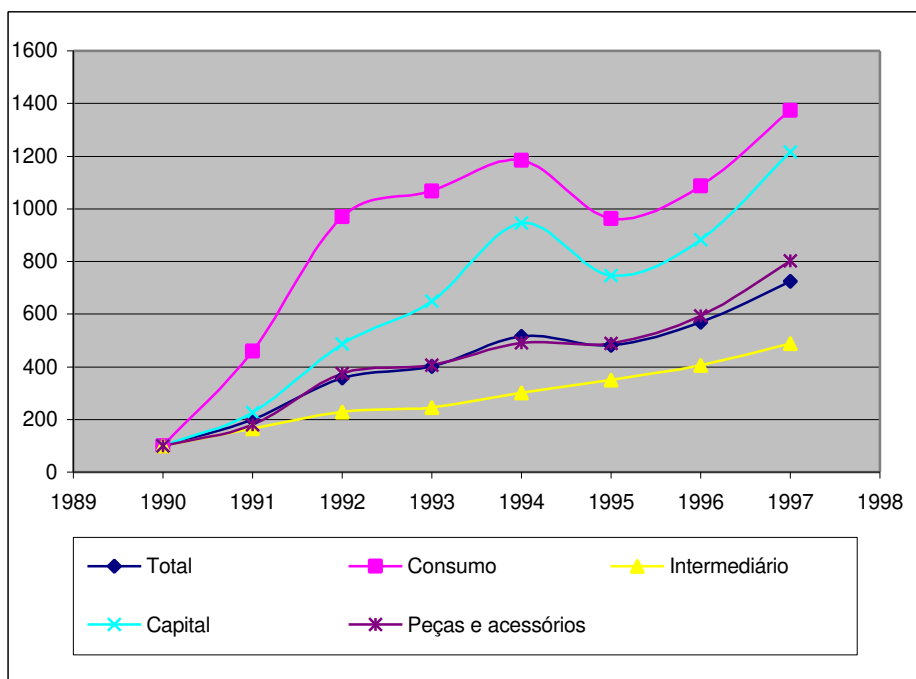
Fonte: elaboração própria com base a estimativas de contas nacionais do Ministério da Economia, "Informe Econômico".

No Gráfico I.9, aprecia-se que, mesmo os bens de capital tendo um desempenho importante, o ritmo de evolução das importações foi determinado pelos bens de consumo, de tal forma que já em 1994 é fixada uma estrutura na qual os bens de consumo mais do que duplicam sua participação nas importações totais, e as últimas explicam proporções crescentes da demanda global, (Tabela I.17). Em outras palavras, **os aumentos no nível de atividade se cobrem com proporções crescentes de oferta importada.**

GRAFICO I.9

Evolução das Importações segundo tipo de bem, em milhões de dólares.

Índice 1990 = 100



Fonte: elaboração própria com base a estimativas do Ministério da Economia, "Informe Econômico".

TABELA I.17

Evolução das importações segundo tipo de bem. Estrutura percentual

Estrutura % segundo tipo de bens	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Consumo	8	18	21	21	18	16	15	15
Intermediário	49	41	32	30	29	36	35	33
Capital	15	17	21	24	28	23	24	25
Peças e acessórios	16	15	17	17	16	17	17	18
Veículos de passageiros	0	2	5	5	6	4	5	5
Outras	11	7	4	3	3	5	4	3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

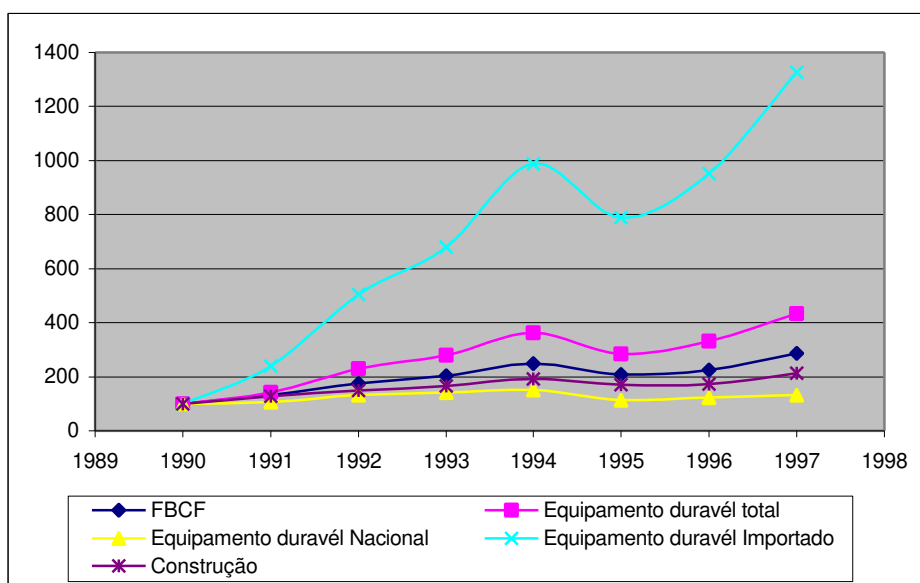
Participação das Importações na Demanda Global (%)	6	9	12	13	15	14	15	18
--	---	---	----	----	----	----	----	----

Fonte: elaboração própria com base a INDEC e estimativas de contas nacionais do Ministério da Economia.

Por outro lado, se bem é certo que dentro dos componentes da Formação Bruta de Capital Fixo, (FBCF) o que apresentou um comportamento mais dinâmico foi o setor de equipe durável de origem importada (Gráfica I.10), disso não se deduz que o setor industrial haja sido receptor de grandes inovações tecnológicas, já que tais bens foram demandados principalmente pelos serviços privatizados, apresentando à indústria uma participação decrescente (Tabela I.18).

GRAFICO I.10

Evolução da taxa da Formação bruta de capital Fixo (FBCF) e dos componentes, segundo valores constantes de 1986. Índice 1990 = 100



Fonte: elaboração própria com base a estimativas de contas nacionais do Ministério da Economia "Informe Económico".

TABELA I.18
Distribuição dos bens de capital importados por setor de destino (%)

Setor	1990	1991	1992	1993	1994	1996	1997
Agro	4	3	3	2	3	5	4
Mineração	1	0	0	0	0	0	0
Indústria Manufatureira	48	45	40	38	33	38	32
Eletricidade, Gás e Água	10	8	7	6	6	7	7
Construção	9	7	7	8	8	7	8
Transporte e Comunicações	14	18	28	31	35	30	36
Comércio, banco e seguros	9	11	9	9	9	8	8
Saúde	4	5	5	3	4	3	3
Investigação	2	2	1	1	1	1	1
Resto sem classificação	2	2	1	1	1	1	1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Ministério da Economia, Informe Económico n. 30, 1999.

Deve-se considerar que a **redução da participação da indústria como demandante de bens de capital versus os serviços privatizados** foi promovida pelas políticas aplicadas, tanto no que diz respeito à evolução dos preços relativos analisada previamente (na medida em que jogou a favor dos serviços, tanto privados como públicos) como no que diz respeito à normativa aplicada no processo de privatizações. Perante a abertura das fronteiras e de um setor industrial que levava anos de “*desinvestimento*”, a possibilidade de valorizar o capital em mercados protegidos como os serviços privatizados, com uma taxa de rentabilidade em dólares garantida pela normativa contratual que prevê a possibilidade de modificar as tarifas a tal efeito, funcionou como depressor da rentabilidade potencial da indústria, relegando-se o investimento neste setor. Na Tabela I.19 pode se observar que tanto a volume de lucros como a maior rentabilidade sobre vendas da elite empresarial (conformada pelas 200 maiores empresas segundo o montante de faturamento) concentrou-se nos setores petrolíferos e serviços. Neste último setor as empresas prestadoras de serviços públicos privatizados têm uma presença significativa, tanto em quantidade de empresas (já que representam 28 das 38 firmas que integram a cúpula) como a respeito de suas margens de rentabilidade sobre vendas (alcançaram uma taxa média de 13,3% frente a 0,8% das restantes empresas de serviços integrantes da cúpula) (ASPIAZU, 1997).

TABELA I.19

A elite empresarial em 1995 (1). Distribuição das vendas e os benefícios anuais segundo setores de actividade
(quantidades absolutas, milhões de dólares e porcentagens)

Setor de atividade	Quantidade de empresas	Vendas 1995		Lucros		Rentabilidade s/ventas (%)	
		milh. de U\$S	%	milh. de U\$S	%	1994	1995
Indústria	110	33513	45.5	767	16.8	1.51	2.29
Petróleo	15	9521	12.9	1391	30.5	12.5	14.61
Serviços	38	16707	22.7	1736	38.1	8.57	10.39
Holding	6	2214	3.0	441	9.7	20.27	19.93
Comércio	31	11699	15.9	221	4.9	2.74	1.89
Total	200	73654	100.0	4556	100.0	5.3	6.19

(1) trata-se das 200 maiores empresas segundo montante de faturamento em 1995.

Fonte: ASPIAZU (1997)

Por outra parte, o investimento dirigido à indústria, além de haver se concentrado em uns poucos setores, não se caracterizou pela instalação de um número importante de novas fábricas produtivas, portadoras de novas tecnologias e geradoras de emprego. Segundo descrevem BISANG e GOMEZ (CEPAL, 1999) em um estudo sobre o investimento na indústria argentina durante o período 1992-1996, do grosso dos bens de capital importado pelas empresas industriais só 5% correspondeu a fábricas novas e se concentrou no setor de substâncias químicas (medicamentos); 17% correspondeu a linhas completas de produção, concentrando-se em alimentos, automotores, plásticos e minerais não metálicos; e 15% a ambas modalidades. O resto dos bens de capital importados (66%) correspondeu a maquinário específico, partes e peças, e se tratou de incorporações pontuais a instalações existentes, concentrando-se nos setores metal-mecânico, têxtil, confecções e indústria gráfica.

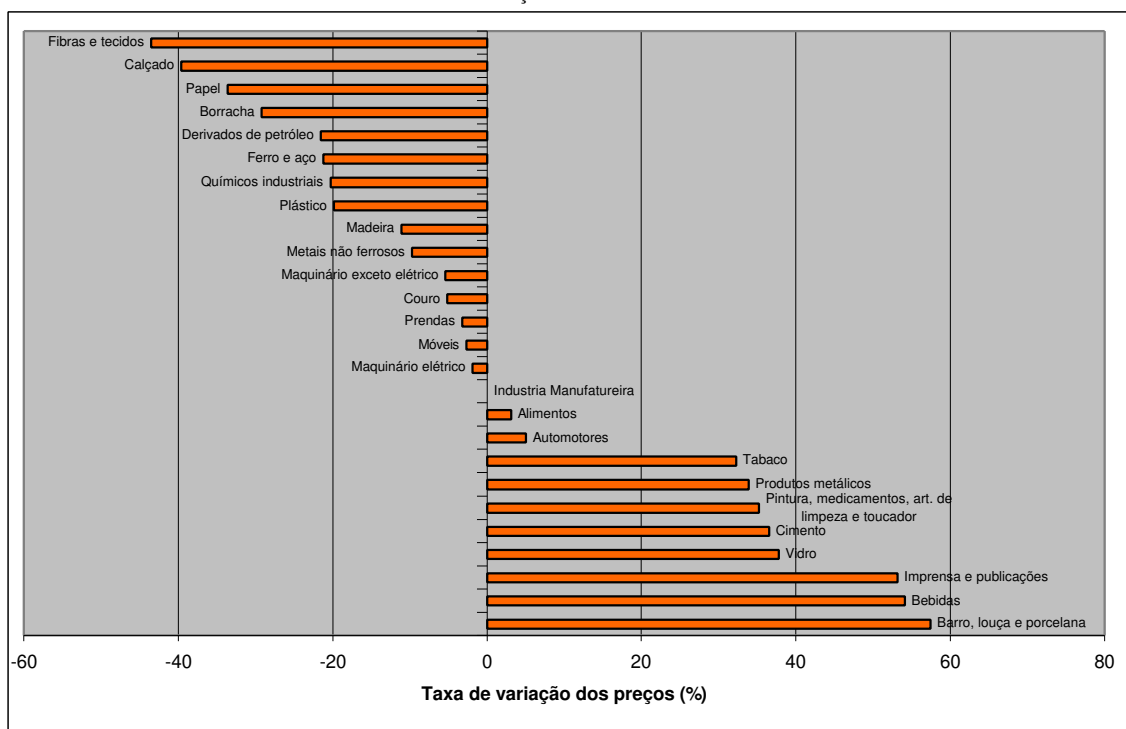
Mesmo assim, do total de 132 projetos de investimento em novas fábricas desenvolvidos durante o período 1993-1998, só uma parte deles podia ser avaliada como tendente a reconfigurar o mercado em virtude da magnitude do investimento, o posicionamento de mercado e o estado prévio do parque industrial. São as realizadas em alguns setores de alimentos (lácteos, guloseimas, massas), óleos, indústria gráfica, algumas áreas do setor papelero como cartões ou *tissuê*, sanitários e cerâmicas, medicamentos e alguns produtos siderúrgicos. O resto dos investimentos se desenvolveram nos setores de automotores e autopeças, têxteis, curtumes, frigoríficos, cimento e sanitários, onde as novas fábricas

convivem com velhos empreendimentos, acentuando a heterogeneidade do setor. Além disso se destaca a ausência de setores chave a nível mundial como eletrônica ou novos materiais.¹⁸

Este processo heterogêneo em matéria de investimentos dentro do setor industrial também foi promovido pelas políticas aplicadas, e se expressa na evolução divergente que apresentaram os preços relativos (e as rentabilidades) dos diferentes ramos industriais segundo o grau de proteção natural ou artificial do mercado. No Gráfico I.11 pode se observar que entre 1986 e 1994 grande parte dos preços que evoluíram positivamente em relação à média industrial correspondem a setores relativamente menos expostos à concorrência externa por contar com proteção especial, ou proteção natural ou porque o grau de negociabilidade é menor (ex.: automotor, alimentos, insumos ligados à construção). Alguns destes setores são os orientaram com maior preeminência o processo de investimento industrial.

GRÁFICO I.11

Taxa de variação dos preços por ramo industrial em U\$S constantes entre 1986 e 1994
e em relação a média industrial



Fonte: com base a FANELLI et al (1994)

¹⁸ Uma análise mais detalhada é apresentada no Capítulo II.

Como **conclusão** do foi analisado até este momento, não se pode sustentar que o aumento da produtividade industrial, e a conseqüente expulsão do emprego, tenham se derivado da incorporação de grandes inovações tecnológicas como interpreta o diagnóstico oficial. O que se observa é um processo de investimento heterogêneo que tende a capitalizar os menores riscos ou maiores rendas que supõe os mercados protegidos. Na realidade, mais que a uma modernização se assistiu a um deslocamento da produção industrial para as importações, principalmente de bens de consumo, e para os serviços.

Com mercados de capitais abertos a um processo de valorização financeira do capital ou com a possibilidade de valorizar produtivamente o capital em mercados protegidos como os serviços privatizados, as grandes empresas não optaram pela inovação tecnológica na indústria. Pelo contrário, e como se apresenta no Capítulo II, buscaram aumentar a competitividade pela via do menor risco e isso supunha alcançar benefícios de produtividade reduzindo custos por meio da racionalização produtiva. E é neste tipo de estratégias onde se devem buscar as causas da menor capacidade de absorver emprego do setor. A reorganização do processo produtivo com base a um maior conteúdo de importações, como insumos na produção e como produtos finais na comercialização, e a racionalização máxima no uso da mão-de-obra, vão ser as principais estratégias seguidas pelas grandes empresas. Como sustenta SALAMA (1997) ao analisar as transformações operadas nos países da América Latina nos anos 90: *"A valorização da moeda nacional assim como a redução dos direitos de importação melhoram a eficácia do capital investido, na medida em que se necessita menos que nos anos 70 para obter mais. Porém este efeito de capital-saving (no sentido de Joan Robinson) não basta para compensar a débil taxa de investimento. Produzir bens em uma situação de custos comparáveis com a de países desenvolvidos - com uma variedade e uma qualidade que satisfaçam uma clientela pronta a preferir os produtos importados - necessitaria um aumento significativo da taxa de investimento que permitisse obter condições satisfatórias de valorização do capital. Com a falta deste aumento, as margens de lucro cairão. Tal foi o que aconteceu em setores completos da indústria da América Latina prejudicados pela impossibilidade de competir. Isto explica a substituição massiva de bens produzidos no país por importados. Onde uma adaptação é possível, o investimento insuficiente conduz a maximizar a redução dos tempos mortos no tempo do trabalho, a intensificar o ritmo de trabalho por meio das fabricas flexíveis, a calcular o tempo de trabalho por ano melhor que por tarefas, diminuindo assim, de fato, o salário, e a buscar uma flexibilidade externa precarizando os empregos".*

Na medida em que a redução da rentabilidade foi enfrentada com racionalização para reduzir custos, a reestruturação industrial significou o fechamento de linhas de produção e o fechamento de fábricas como a outra face da penetração de importações, em segundo lugar significou a terceirização dos serviços que antes eram produzidos no interior das empresas e, conjuntamente, mudanças organizacionais nos processos produtivo e de trabalho tendentes a fazer uso mais intensivo da força de trabalho. **Métodos que baseiam o incremento da produtividade na expulsão de emprego.** Deste modo foi se delineando **uma dinâmica de acumulação caracterizada pelo crescimento divergente entre o produto e o emprego** derivado das próprias características que foi assumindo o processo de aumentos de produtividade, que exigia maiores importações e racionalização para se efetivar. Paralelamente, na medida em que as exportações crescem a menor ritmo que as importações, a redução na capacidade de absorver emprego que impõe a dinâmica produtiva não pode ser compensada.

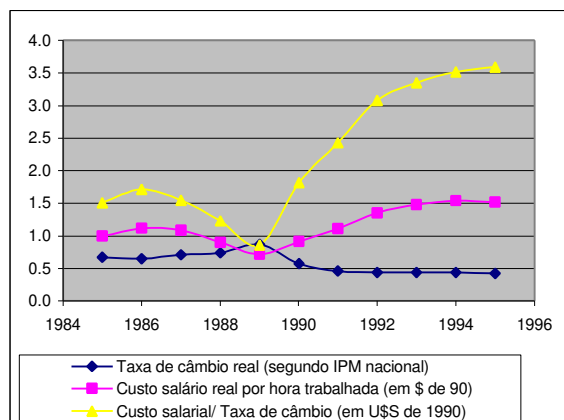
I. 3.3 A valorização da taxa de câmbio, a competitividade industrial e o reduzido dinamismo das exportações

Desde o momento em que as empresas não reagiram à abertura com desenvolvimento tecnológico, a diminuição de custos para aumentar a produtividade foi central em suas estratégias de competitividade. Neste sentido, a distorção dos preços relativos contra os bens comercializáveis e a valorização da taxa de câmbio definem a segunda via pela qual se desalentou a produção industrial ao reduzir sua competitividade, ela é **o aumento do custo salarial em dólares.**

No Gráfico I.12 pode se observar a brecha crescente entre a evolução do custo salarial em pesos e o custo salarial em dólares (relação salário/taxa de câmbio) durante os primeiros anos da década de 90. Nesta década se invertem as tendências de fim dos anos 80, quando o aumento da taxa de câmbio real acentuava em dólares as baixas do custo salarial em moeda nacional, melhorando a competitividade externa da indústria. Nos anos 90, com preços industriais em descenso, produto da abertura, o custo salarial em moeda doméstica para a indústria aumentou, tendência que foi amplificada pela queda da taxa de câmbio real. **Este fenômeno intensificou a tendência das empresas a racionalizar expulsando emprego como mecanismo para aumentar a produtividade.**

GRÁFICO I.12

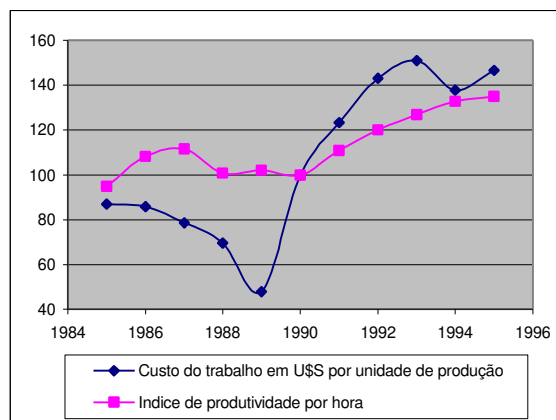
Evolução da Taxa de câmbio real, do Custo salarial da indústria e da relação custo salário/tipo de câmbio. Série 1985-1995 em valores



Fuente: elaborado en base a SZRETTTER (1997)

GRÁFICO I.13

Evolução do Custo do trabalho total por unidade de produção em relação à evolução da produtividade Série 1985-1995 (Índice 1990 = 100)



Entretanto, e apesar da redução de emprego, as conquistas em matéria de produtividade não chegaram a se traduzir em aumentos de competitividade, já que não conseguiram compensar os impactos da valorização da taxa de câmbio no custo de trabalho, e o último cresceu a maiores taxas durante a primeira metade dos anos 90 (Gráfico I.13). Como sustenta BARROS de C. (1997), para que os aumentos de produtividade sejam transformados em aumentos de competitividade, são necessários constantes salários em dólares. Se a taxa de câmbio encontra-se valorizada, salários constantes em dólares significam salário nominal em descenso e maior concentração de renda. Foi o que aconteceu na economia argentina durante a segunda metade dos anos 90, depois do denominado "efeito tequila", quando a diminuição dos salários nominais produzida por causa do maior desemprego funcionou para amortecer a menor competitividade causada pela valorização da taxa de câmbio (Gráficos I.14 e I.15).

GRÁFICO I.14
Salário nominal por operário na indústria

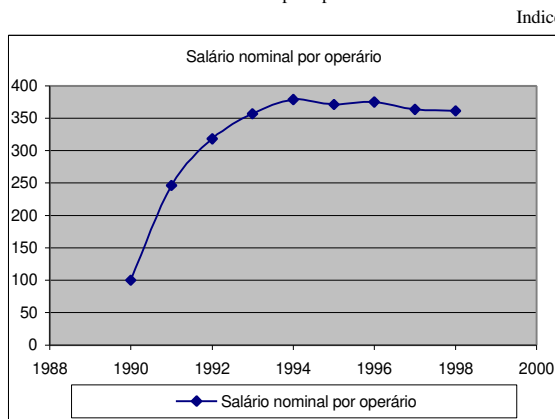
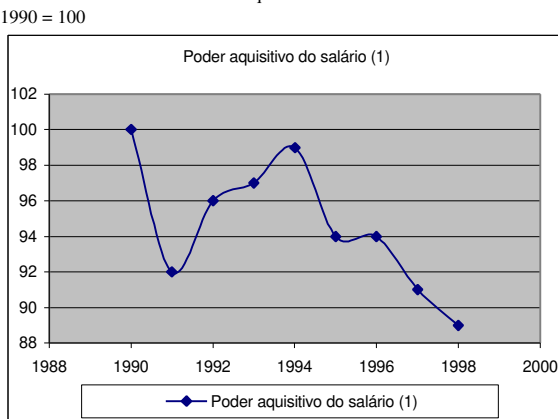


GRÁFICO I.15
Poder aquisitivo do salário industrial



(1) deflactado pelo Índice de Preços ao Consumidor
Fonte: elaboração própria com base a dados do INDEC

Deste modo, durante o primeiro quinquênio desta década a taxa de câmbio real mostrou uma trajetória desfavorável para a competitividade externa da indústria, barateando suas importações substitutivas de sua produção e encarecendo as exportações próprias (SZERETTER, 1997). Durante o segundo quinquênio os efeitos desta trajetória desfavorável pretenderão ser amortecidos por meio da redução direta dos salários nominais; em outras palavras, serão os assalariados e suas condições de vida os que funcionarão como ajuste de uma taxa de câmbio valorizada.

A respeito dos preços relativos, outro fator coadjuvante que auxiliou a redução da competitividade da indústria e da rentabilidade do “setor comercializáveis” foi o aumento, medido em dólares, do preço dos insumos não comercializáveis como eletricidade, gás, comunicações, transporte de carga, etc. Muitos destes insumos correspondem com a prestação de serviços públicos que foram privatizados e cujos aumentos de tarifas foram possibilitados pelos mesmos contratos, causa que, como se analisou anteriormente, explica o desvio dos investimentos para estes setores em detrimento da indústria. Assim, entre 1986 e 1993/94, o setor industrial em seu conjunto absorveu um aumento do preço das tarifas que, em termo dos preços industriais, resultou em torno de 40% de média. Este aumento, que foi muito mais alto que o de 16% do custo salarial, foi mais acentuado nos ramos que produzem bens industriais com maior grau de negociabilidade (Tabela I.20).

TABELA I.20
Evolução dos custos industriais em termos reais

	Média Indústria	Setores Industriais	
		Comercializáveis	Não Comercializáveis
1. Custo salarial (1986 = 100) (a)	115.9	138.3	89.5
2. Tarifas elétricas (1986 = 100) (a)			
a. Baixa tensão	139.0	165.0	115.2
b. Média tensão	141.4	167.8	117.1
c. Alta tensão	132.3	157.0	109.6
3. Preço do Gás (Dez. 1988 = 100) (b)			
a. Baixo consumo	144.7	164.5	126.3
b. Grandes consumos	122.3	125.9	106.8
c. Petroquímica		204.9	
4. Autotransporte de carga (1986 = 100) (c)	134.7	159.8	111.9
5. Serviços telefônicos (1986 = 100) (c)	144.8	171.7	120.3
6. Serviços postais (1986 = 100) (c)	251.1	297.7	208.6

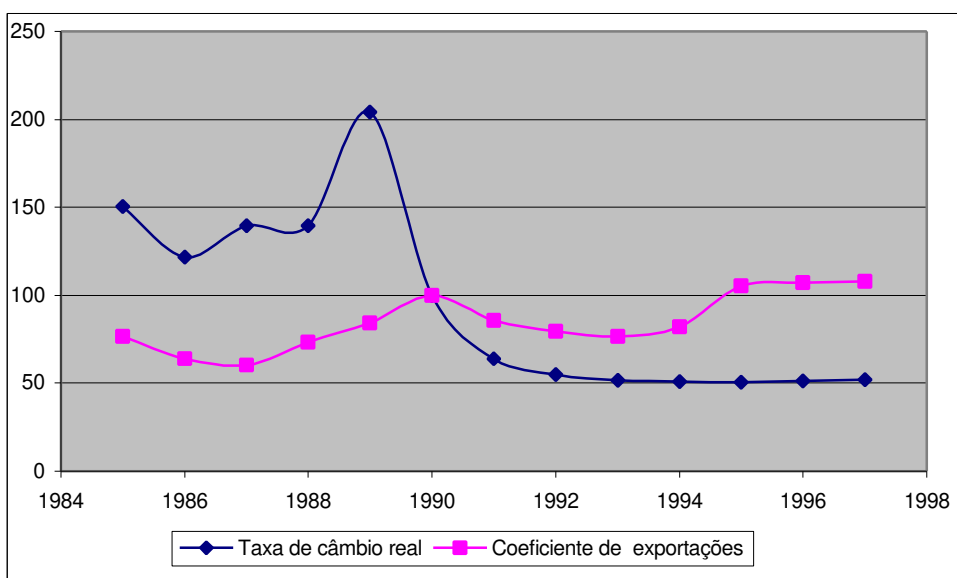
(a) junho 1994; (b) março 1994; (c) 1993.

Fonte: FANELLI et al. (1994)

Como podia se esperar, os impactos do medíocre processo de investimento industrial e da valorização da taxa de câmbio na competitividade dos bens comercializáveis se expressaram diretamente na evolução do nível e da estrutura do comércio exterior. A falta de dinamismo das exportações em relação à forte penetração de importações, gerou déficit estrutural na balança comercial que exige o ingresso permanente de capitais externos para serem financiados.

Como se pode ver no Gráfico I.16, durante os primeiros anos da década de 90 (1990/1993), e em consonância com a valorização cambial, o nível de exportações se reduziu como proporção do PIB, aumentando entre 1994 e 1995 apenas por causa da reativação do mercado brasileiro depois da aplicação do Plano Real. Terminada esta fase, o coeficiente se mantém constante.

GRÁFICO L16
Evolução comparativa do Coeficiente de Exportações e da taxa de câmbio real
Índice 1990 = 100



Por outro lado, dentro do perfil de exportações as únicas mudanças significativas são o aumento das exportações de combustíveis e energia e o de material de transporte dentro das manufaturas de origem industrial que, como grupo, não conseguem aumentar sua importância no comércio exterior (Tabela I.21). O maior nível de vendas externas de combustíveis deve ser entendido como um aprofundamento do perfil primário das exportações argentinas, e o caso do material de transporte se explica pelo acordo específico com o Mercosul, pelo qual as maiores vendas também significaram maiores importações e crescimento do déficit setorial.

TABELA I.21 (a)
 Perfil setorial das exportações argentinas por tipo de bem; estrutura percentual
 Valor das exportações totais em milhões de dólares e taxa de variação. 1989-1997

CONCEITO	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Produtos Primários	21.2	26.7	27.2	28.2	24.7	23.3	22.8	24.2	21.6
Cereais	10.5	11.0	8.8	12.5	11.0	8.3	8.8	10.6	11.4
Sementes e Frutos Oleaginosos	2.2	6.6	8.9	6.4	5.2	5.9	4.2	4.0	1.3
Peixes e Futos do Mar sem Elaborar	2.7	2.4	1.6	2.6	3.2	2.7	2.4	2.5	2.3
Frutas Frescas	1.6	1.6	2.2	2.3	1.6	1.5	2.0	2.0	1.9
Resto Primários	4.2	5.1	5.7	4.5	3.6	4.8	5.5	5.0	4.7
Manufaturas Origem Agropecuário	41.6	37.5	40.8	39.2	37.5	36.6	35.6	35.3	34.4
Carnes	7.4	7.0	7.3	6.2	5.6	5.7	5.8	4.5	3.9
Gorduras e Óleos	9.1	9.2	10.1	8.9	8.1	9.6	9.9	7.9	8.4
Resíduos e desp.da Ind.Alimentícia	13.8	9.6	10.5	11.8	10.9	8.4	5.9	9.8	9.1
Peles Couros	3.9	3.9	4.2	3.8	4.7	4.8	4.4	3.7	3.7
Peixes e Frutos do Mar Elaborados	0.2	0.1	2.0	1.9	2.1	1.8	2.0	1.6	1.6
Laticínios	1.4	1.0	0.6	0.3	0.6	0.8	1.2	1.2	1.1
Resto M.O.A.	5.7	6.6	6.1	6.3	5.4	5.5	6.3	6.6	6.7
Manufaturas de Origem Industrial	33.0	26.9	24.6	22.8	27.7	29.0	30.7	26.9	31.5
Metais Comuns e suas Manufaturas	12.8	9.3	7.5	5.2	5.3	4.7	5.7	5.0	5.0
Máq.e Aparelhos, Material. Elétrico	4.5	3.9	4.6	4.2	5.7	5.4	4.6	4.0	4.7
Material de Transporte	2.0	1.8	2.2	3.3	5.4	5.7	6.2	6.8	10.5
Produtos Químicos e Conexos	5.0	4.2	4.1	4.3	4.2	4.5	4.6	4.1	4.4
Matérias Plásticas Artificiais	1.8	1.4	1.2	1.2	1.0	1.1	1.6	1.4	1.3
Têxteis e Confecções	2.1	1.7	1.2	1.0	1.2	1.3	1.8	1.3	1.3
Resto MOI	4.8	4.7	3.7	3.7	4.9	6.1	6.2	4.4	4.3
Combustíveis e Energia	4.3	8.8	7.5	9.8	10.2	11.1	10.9	13.6	12.4
TOTAL %	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL em milhões de dólares	9,656	12,488	12,146	12,399	13,269	16,023	21,162	24,043	26,430
Taxa de variação em relação ao ano anterior (%)		29.3	-2.7	2.1	7.0	20.8	32.1	13.6	9.9

Fonte: elaborado com base no Ministério de Economia, "Informe Económico" N° 30.

TABELA I.21 (b)
 Evolução das exportações argentinas com os principais sócios comerciais
 (%)

	BRASIL		EUA		UNIÃO EUROPÉIA		TOTAL DE EXPO
	Participação no total	Taxa de variac. anual	Participação no total	Taxa de variac. anual	Participação no total	Taxa de variac. anual	Taxa de variac. anual
1991	12.4	4.6	10.4	-26.8	33.0	5.7	-3.0
1992	13.7	12.2	11.0	8.4	30.5	-5.7	2.1
1993	21.5	68.4	9.7	-5.3	27.8	-2.3	7.2
1994	23.1	29.9	11.0	35.9	24.6	6.7	20.7
1995	26.2	50.0	8.6	3.8	21.3	14.8	32.4
1996	27.6	19.7	8.2	8.6	19.1	2.0	13.6
1997	30.7	23.7	8.3	12.6	15.1	-12.3	11.0

Fonte: CEP, "Síntesis de la Economía Real" N° 25 com base a dados do INDEC

I.3.4 As transformações estruturais e a dinâmica macroeconômica. Rumo a uma maior vulnerabilidade externa

Ao mesmo tempo que as novas políticas foram gerando estas transformações estruturais, também foram delineando uma dinâmica macroeconômica que supõe o aprofundamento da vulnerabilidade externa.

O processo de expansão do nível de atividade com base em aumentos de produtividade cujo custo é a desindustrialização e terceirização da estrutura produtiva, com uma taxa de câmbio nominal fixa sob o esquema de convertibilidade, e uma taxa de câmbio real valorizada, significa a permanência de um déficit crônico e crescente da balança comercial, junto a uma escalada do endividamento externo difícil de sustentar.

A abertura comercial com apreciação da taxa de câmbio, na medida que reduziu a competitividade da produção argentina de bens comercializáveis, sem estimular o desenvolvimento tecnológico e encarecendo os custos do trabalho, concorreu tanto por via de maiores importações como por via de menores exportações relativas, a aumentar a vulnerabilidade externa e aprofundar o desemprego. Segundo aponta CANITROT, (1992) *"a liberalização das importações conserva seu valor como instrumento colateral da taxa de câmbio na política de estabilização e como método preferível à discricionariedade (e discriminação) própria das economias fechadas. Porém é necessário considerar que em uma economia, na que por razão da apreciação cambiária, os salários medidos em dólares excedem a produtividade da mão-de-obra relativa a de sua concorrência, o balanço de pagamentos só pode se equilibrar pelo ingresso de capitais externos, o desemprego ou maiores tarifas"*. Em outras palavras, a apreciação cambiária reduz a competitividade da economia, o que promove o aumento das importações e a diminuição das exportações, e gera déficit externo que só se sustenta com a entrada de capitais (e o conseqüente endividamento). Quando o ingresso de fluxos financeiros é reduzido, acontece a recessão, contraem-se as importações e o nível de atividade, e explode o desemprego aberto. Isso foi o que ocorreu na Argentina nos momentos da crise mexicana, quando a taxa de desemprego saltou em um ano de 10,7% a 18,4% (entre maio de 1994 e maio de 1995). E esse mesmo desemprego terminou sendo funcional ao modelo, já que operou como depressor dos salários nominais durante a segunda metade dos anos 90. A isso se somarão as pressões das

empresas para conseguir modificações na legislação que regula o trabalho e nos convênios coletivos de trabalho que apontarem à flexibilização dos custos salariais.¹⁹

Como pode se observar na Tabela I.22, o crescimento das importações em paralelo à falta de dinamismo das exportações gera uma brecha comercial que apenas consegue ser amortecida nos anos recessivos (1995) em que diminuem as importações, já que as exportações apresentaram um salto importante somente durante 1995. O déficit externo aumenta com o retorno de lucros e dividendos das firmas multinacionais, cuja progressão está em função da crescente internacionalização do capital, a expansão dos gastos vinculados à compra de patentes estrangeiras, maiores gastos de turismo promovidos pela valorização da taxa de câmbio, e principalmente pelo serviço de uma dívida externa fortemente crescente e sua amortização. (SALAMA 1998).

TABELA I.22
Evolução dos componentes do Balanço de Pagamentos (em milhões de dólares)

Componentes e ano	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Conta Corrente	1781	6256	809	5521	-8030	-10992	-4985	-6521	-11954
Mercadorias	5373	8274	3703	-1396	-2364	-4139	2357	1760	-2123
Exportações	9573	12352	11978	12399	13269	16023	21161	24043	26431
Importações	4200	4077	8275	13795	15633	20162	18804	22283	28554
Serviços reais	-252	-267	-791	-2463	-3221	-3692	-3326	-3366	-4178
Serviços financeiros/Rendas	-3341	-2749	-2897	-2393	-2931	-3567	-4529	-5331	-6089
Juros e outras rendas	s/d	s/d	s/d	-1465	-1493	-1759	-2457	-3303	-4100
Lucros e dividendos	s/d	s/d	s/d	-928	-1438	-1808	-2072	-2028	-1989
Transferências correntes	(1)	(1)	(1)	731	486	406	513	416	436
Conta Capital e Financeira	-81	-2539	1071	8935	13485	12553	6748	11711	16750
Variação de Reservas	1700	3717	1880	3274	4250	682	-102	3882	3273

(1) incluem-se no saldo da conta corrente

Fonte: 1989 a 1991: CEPAL (1999) com base no Ministério da Economia e Obras e Serviços Públicos -
1992 a 1997: Ministério da Economia e Obras e Serviços Públicos

Em consequência, dado que as exportações não crescem todo o necessário que o modelo exige, o déficit requer ser financiado com ingresso de capitais externos de forma permanente, a partir do qual o nível de atividade, que depende do nível de importações, fica vinculado à entrada de capitais. Por outro lado, o esquema de convertibilidade aprofunda esta dependência na medida em que impõe como única opção para aumentar a oferta monetária, e em consequência para financiar o crescimento interno, a necessidade de que aumentem as reservas, e para isso se requer entrada de capitais. Esta dependência fica evidente nos anos de 1994 e de 1995 quando, derivado dos efeitos da crise mexicana, a diminuição

¹⁹ A flexibilização do mercado de trabalho é analisada no Capítulo III, no item III 2-2.1.

de entrada líquida de capitais de 12.553 a 6.748 milhões de dólares (Tabela I.22) obrigou a reduzir as importações e conjuntamente se reduziu o estoque de reservas internacionais. O menor financiamento externo se expressou em uma queda do PIB de 4,6% durante 1995. Se o impacto não foi maior, foi devido ao crescimento das exportações que se produziu nesses anos.

TABELA I.23
Fluxos de Investimento estrangeiro Direto e em Carteira realizada na Argentina (em milhões de dólares e estrutura percentual)

	1992		1993		1994		1995		1996		1997	
Investimento Direto	4384	60.2	2763	7.3	3490	26.1	5315	52.7	6522	34.8	8755	41.4
Reinvestimento de utilidades	813		870		840		609		355		716	
Aportes	474		628		1287		1685		2011		2541	
Dívida com matrizes e filiais	371		248		315		496		1245		1014	
Aquisição ativos existentes	2726		1017		1048		2525		2911		4484	
Investimento em carteira (passivos)	2901	39.8	35286	92.7	9874	73.9	4775	47.3	12210	65.2	12407	58.6
Títulos de dívida	1780		30307		6757		3684		11219		11016	
Ações	1121		4979		3117		1091		991		1391	
Total de Investimento estrangeiro	7285	100	38049	100	13364	100	10090	100	18732	100	21162	100

Fonte: Ministério da Economia e Obras e Serviços Públicos

Esta necessidade de financiamento externo explica também o enorme crescimento da dívida externa, tanto pública como privada (Tabela I.24). Nesta dinâmica o Estado toma dívida com fins de emissão de moeda doméstica, gerando um desequilíbrio fiscal que é estrutural, já que é originado pelo mesmo funcionamento do modelo. Até 1994 o crescimento da dívida externa pública foi contido pela entrada de fundos por privatizações, porém acabada esta fonte de ingressos o crescimento é sistemático.

Dívida externa e receitas por privatizações

Estoque de dívida externa bruta por setor residente (saldos a fim do período em milhões de dólares e estrutura percentual)

	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
Total dívida externa	61335	100	62769	100.0	72212	100.0	85678	100	98890	100	109774	100	124696	100
Setor Público não Financeiro e BC	52739	86	50678	80.7	53620	74.3	61274	72	67200	68	73511	67	74803	60
Bônus e títulos públicos	5771		6879		31594		36881		38176		46079		49273	
Outras formas	46968		43799		22026		24393		29024		27432		25530	
Setor Privado não financeiro	3522	6	5571	8.9	9710	13.4	13605	16	17938	18	20604	19	29304	24
Setor Financeiro sem Banco Central	5074	8	6520	10.4	8882	12.3	10799	13	13752	14	15659	14	20589	17

Receitas por privatizações à vista ou em bônus de dívida externa e interna a seu valor no mercado secundário (em milhões de dólares)

Valor das privatizações	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	2139	1896	5312	4589	1441	1340	1033	969

Taxa de variação da dívida externa do setor público (%)	1991/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97
	-3.9	5.8	14.3	9.7	9.4	1.75

BC: Banco Central

Fonte: com base no Ministério da Economia e Obras e Serviços Públicos, e CEPAL (1999).

Deste modo, a partir das políticas liberais implementadas, o ingresso de capitais externos (seja via investimento direto ou endividamento) adquiriu um caráter central tanto para financiar o déficit de conta corrente que o mesmo modelo gera, como também para aumentar as reservas e por esta via financiar o crescimento interno. Neste sentido, e como sustenta FIDE (2000) *"a economia cresce somente ao amparo do endividamento externo; a estrutura implícita de preços relativos discrimina em contra dos comercializáveis, consolidando uma tendência permanente à geração de déficit no comércio exterior, o estímulo ao investimento em setores de serviços combinado com a crescente desnacionalização do aparelho produtivo empurra a uma crescente demanda de dólares, seja para atender às importações ou as remessa de lucros que não têm contrapartida alguma em termos de ampliação na capacidade de gerar divisas. Instala-se assim uma seqüência perversa pela qual, quanto maior é o crescimento econômico maior é também o desequilíbrio de pagamentos externos"*.

I .3.5 Considerações finais

Conclui-se que o novo modelo econômico mais do que orientar um processo de modernização, como sustentava a hipótese oficial, orientou um processo de **desindustrialização, terceirização e desnacionalização da estrutura produtiva** e, em consequência, da **estrutura ocupacional**, na medida em que desalentou a geração de valor agregado industrial de origem doméstico promovendo sua substituição por importações de menor custo, desalentou a produção de bens comercializáveis de origem industrial e promoveu atividades protegidas da concorrência externa, como os serviços, que não são geradores de divisas.

Deste modo, os câmbios estruturais dos anos 90 mostram uma redução global da capacidade da economia de gerar renda e emprego produtivo, e onde o setor industrial aparece como principal cenário destes impactos. Como será descrito e analisado nos próximos capítulos, tanto a desindustrialização como a terceirização e desnacionalização do produto e do emprego, é o reflexo das características que adotou o processo de reestruturação das grandes empresas industriais, na medida em que foi articulado sobre a base da racionalização produtiva e da mão-de-obra. A obtenção de aumentos de produtividade espúrios por parte destes agentes é o que explica a diminuição do coeficiente de industrialização, conforme se aumenta o de importações e conforme os serviços vão adquirindo maior presença na

estrutura produtiva e, em paralelo, a expulsão do emprego industrial *versus* o aumento do emprego em serviços e o desemprego aberto.

Trata-se de um padrão de acumulação no qual o crescimento da demanda agregada se consegue às custas de uma porção crescente de importações, não só de bens de capital, mas também de insumos e principalmente de bens de consumo final. Apesar de a Formação Bruta de Capital Fixo ter se expandido de forma considerável, e seu componente mais dinâmico ter sido o setor de bens de capital, na medida em que se estruturou com base em importações, não causou impacto positivo na indústria doméstica de maquinário e equipamento. Por outro lado, a predominância de sua orientação para serviços *versus* os bens comercializáveis, como sua concentração dentro dos bens comercializáveis em uns poucos setores, mostram a inexistência de algumas das bases necessárias para conseguir aumentos genuínos de competitividade que permitam enfrentar a concorrência internacional e dinamizar as exportações.

Esta estrutura não só supõe um elevado desemprego, se não que deriva um déficit permanente na balança comercial e na conta corrente que só pode sustentar-se na medida em que ingressem capitais externos. Deste modo, aumenta o endividamento externo em função de financiar o consumo importado ou o investimento em setores que não tem capacidade de gerar divisas e amortecer a restrição externa. Neste sentido, trata-se de um modelo que, tanto por estrutura como por dinâmica, não só reduziu a capacidade de gerar produto e emprego, senão que sua mesma geração supõe a dependência crescente de um setor externo altamente vulnerável.

CAPÍTULO II

Neoliberalismo e reestruturação industrial

Como se analisou no capítulo anterior, um dos principais impactos macroeconômicos do novo modelo é a redução da capacidade relativa da economia de gerar renda e de sua capacidade absoluta de gerar emprego produtivo. Isso deu origem a um excedente de força de trabalho que cresce de forma sistemática e que se expressa no aumento do desemprego aberto.

Estes efeitos foram vinculados à evolução que vem apresentando o setor industrial, que se reflete na estrutura produtiva e ocupacional da economia. A diminuição do coeficiente de industrialização e do coeficiente de valor agregado industrial, inclusive nos primeiros anos de forte expansão da economia, deu como resultado a diminuição sistemática da participação do emprego industrial *versus* o emprego em serviços. Nesta década o setor manufatureiro se transformou num diminuidor permanente de emprego, diminuição que não consegue ser compensada pela geração de postos de trabalho em outros setores.

O **objetivo deste capítulo** é descrever as características que assumiu o processo de reestruturação industrial das grandes empresas, com o fim de mostrar que tal reestruturação foi orientada pelo objetivo preciso de aumentar rapidamente a produtividade pela via de redução dos custos, contraindo sua dimensão ocupacional e daí a forte diminuição de emprego. A abertura comercial significava que para permanecer no mercado as empresas deveriam ajustar sua produtividade de tal forma que seu grau de competitividade se igualasse ao internacional e, deste modo, se encontrassem em condições de competir com bens importados. Em virtude disso tentaram ajustar seus padrões de competitividade pela via do menor risco que supõe a especialização produtiva e a desverticalização /terceirização de sua estrutura empresarial, racionalizando o uso da força de trabalho, e relegando qualquer processo de investimento substantivo que permitisse o ganho de aumentos genuínos de competitividade.

O capítulo se estruturou em 3 seções. A primeira (2.1) tem o objetivo de assinalar a incidência que as grandes empresas têm nestes processos. Descreve-se a estrutura oligopólica do setor industrial e suas heterogeneidades produtivas, o peso quantitativo das grandes empresas industriais, e o perfil diminuidor de emprego que as mesmas adotaram nos últimos anos. A segunda seção (2.2) descreve as estratégias industriais destas empresas frente às políticas neoliberais. A última seção (2.3) analisa a reestruturação do setor automotor mostrando que, apesar de haver sido beneficiado por um regime protetor, não conseguiu reverter substancialmente seu atraso tecnológico. Finalmente se apresentam as conclusões.

2.1 - Grandes empresas e oligopolistas industriais. A heterogeneidade produtiva da indústria argentina.

A economia argentina se caracteriza pela existência de um núcleo de grandes empresas que, ainda que reduzido em seu número, representa grande parte da atividade econômica dos principais setores produtivos.

Segundo a informação do último censo econômico (e a definição de grandes empresas aplicada pelo INDEC em tal levantamento¹) no ano de 1993 estes agentes eram responsáveis por mais da metade da produção da indústria manufatureira, mineração, eletricidade, gás e água e correio e telecomunicações (Tabela 2.1).

TABELA 2.1
Participação das Grandes Empresas de cada setor no
Valor Bruto de Produção. Ano 1993.

Sector de actividad	Participación en el VBP sectorial (%)
Minas e cantarias	86
Indústria Manufatureira	63
Eletricidade, gás e água	50
Construção	10
Comércio, hotéis e restaurantes	16
Transporte e armazenamento	20
Correios e telecomunicações	74

Fonte: INDEC (1997)

No **setor industrial** apenas 1,9% dos locais fabris instalados em 1993 pertenciam a grandes empresas, que concentravam 63% da produção, ocupavam 42% da mão-de-obra assalariada do setor, e eram responsáveis por 73% do Investimento Bruto Fixo realizado. (Tabela 2.2).

¹ No último censo econômico, o INDEC definiu a pessoa física ou jurídica como Grande Empresa, que podendo desenvolver suas atividades em um ou mais lugares, contava com um VBP maior a 18 milhões de \$, ou empresas com 150

TABELA 2.2

Participação das 952 Grandes Empresas industriais (1) no setor

Ano 1993

		Total da indústria	Grandes Empresas
Locais	(2)	90.088	1,9
Assalariados	(2)	857.878	42,2
Remuneração ao trabalho	(3)	12.410	58,1
Valor Agregado (VA)	(3)	29.787	55,5
VBP	(3)	90.462	62,6
Investimento Bruto Fixo (IBI)	(3)	3.738	73
Tamanho médio	(4)	9,5	216,4
Produtividade	(5)	100	131,5
Salário médio	(5)	100	137,6
IBF em relação ao VA	%	12,6	16,5
IBF em relação ao VBP	%	4,1	4,8

(1) Corresponde às grandes empresas do painel selecionado pelo INDEC que contam com algum local manufatureiro. São 952 empresas das quais 94 % têm como atividade principal a indústria.

(2) em valores absolutos para o total e % das grandes empresas

(3) em milhões de \$ 1993 e % das grandes empresas

(4) empregados/local

(5) índice "total indústria"=100

Fonte: ASPIAZU (1998), com base a INDEC.

Similares níveis de concentração se apresentam ao considerar o tamanho do local fabril, e já não o da empresa em seu conjunto (que pode ter mais de um local). Considerando os estabelecimentos que ocupam mais de 100 pessoas, 1,6% dos locais industriais instalados em 1993 podiam identificar-se como grandes unidades de produção que concentravam 59% da produção e ocupavam 41% da mão-de-obra. (Tabela 2.3).

TABELA 2.3

Indústria Manufatureira: participação dos diferentes tamanhos de estabelecimento no total de estabelecimentos, valor bruto de produção, valor agregado e ocupados

1993 (%)

Tamanho dos estabelecimentos segundo os ocupados	1993			
	Estabelec.	VBP	VA	Empregados
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Mais de 100	1,6	59,0	57,2	41,2
Entre 51 e 100	1,9	12,9	11,3	11,9
Entre 11 e 50	12,9	18,2	20,0	24,6
Menos de 10	83,3	9,7	10,8	22,4

Fonte: ASPIAZU (1998)

ou mais postos de trabalho assalariado e VBP superior a 8 milhões de \$. Sob este conceito foram selecionadas um total de 1560 empresas no conjunto da economia.

Por outro lado, grande parte da produção destes estabelecimentos é gerada em mercados altamente concentrados. Segundo analisa ASPIAZU (1998), a maior parte dos ramos que conformam a indústria argentina responde a formas de mercado com importantes graus de concentração. Como pode se observar no TABELA 2.4, ao redor de 85% da produção manufatureira é gerada em mercados não competitivos (RAC e RMC), e cerca de 50% em mercados oligopólicos (RAC). Se, por outro lado, considera-se o tamanho da fábrica, independentemente do grau de concentração do mercado, resulta que 59% da produção é gerada em grandes locais fabris (mais de 100 ocupados) (Tabela 2.5). Finalmente, e dado que existe uma associação direta entre o grau de concentração do mercado e o tamanho da fábrica, observa-se que os locais maiores predominam nos mercados concentrados (explicam 80% da produção das RAC e 47% das RMC) e, paralelamente, a maior parte da produção das grandes fábricas se efetiviza em ramos oligopólicos (66% em RAC e 27% em RMC). (Tabelas 2.5 e 2.4, respectivamente).

TABELA 2.4

Distribuição da produção dos diferentes tamanhos de planta industrial segundo os estratos de concentração (1). (%). Ano 1993.

Tamanho dos locais	RAC	RMC	REC	Total
menos de 10	14,2	36,6	49,2	100,0
entre 11 e 50	20,6	47,1	32,3	100,0
entre 51 e 100	35,7	46,9	17,4	100,0
entre 101 e 300	45,9	42,1	12,0	100,0
mais de 300	77,3	18,8	3,9	100,0
Total	48,8	34,2	16,9	100,0
mais de 100	66,1	27,1	6,8	100,0

TABELA 2.5

Distribuição da produção dos diferentes estratos de concentração (1) segundo os tamanhos de planta industrial (%). Ano 1993.

Tamanho dos locais	RAC	RMC	REC	Total
menos de 10	2,8	10,4	28,3	9,7
entre 11 e 50	7,7	25,0	34,7	18,2
entre 51 e 100	9,4	17,6	13,2	12,9
entre 101 e 300	19,8	25,9	15,0	21,1
mais de 300	60,1	20,9	8,8	38,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Mais de 100	79,9	46,7	23,8	59,0

(1): definidos a partir da participação na produção das 8 plantas industriais de maior valor de produção

RAC: ramos altamente concentrados. RMC: ramos medianamente concentrados.

REC: ramos escassamente concentrados

Fonte: com base a ASPIAZU (1998)

O mesmo autor mostra que *"o grau de oligopolização dos mercados e as economias de escala que se derivam do tamanho de fábrica exercem uma influência conjunta e decisiva na determinação da produtividade, dos salários e dos consequentes níveis unitários de rentabilidade"*. Assim, os grandes estabelecimentos conseguiram em 1993 produtividades e salários médios 2 ou 3 vezes maiores que os alcançados pelas pequenas fábricas, brecha que se aprofunda quando **os efeitos das economias de escala confluem com a estrutura oligopólica**, de tal forma que as maiores diferenças se apresentam

entre os estabelecimentos muito grandes e os muito pequenos inseridos nos mercados oligopólicos.² (Tabela 2.6).

TABELA 2.6

Brecha de produtividade e de salário médio entre os estabelecimentos grandes e pequenos segundo estratos de concentração . Ano 1993. (brecha expressada em número de vezes)

Tamanho das plantas industriais relacionadas	RAC		RMC		REC		Total	
	Prod.	SM	Prod.	SM	Prod.	SM	Prod.	SM
Grandes/pequenos	2,1	2,3	1,7	2,1	2,0	2,2	2,1	2,3
Muito grandes/pequenos	3,7	2,9	1,4	2,4	2,1	2,9	3,5	3,0

Prod.: produtividade - SM: salário médio

Pequenos: até 10 empregados. Grandes: entre 101 e 300 empregados.

Muito Grandes: mais de 300 empregados.

Fonte: com base a ASPIAZU (1998)

Estas características, que se derivam da morfologia dos mercados e do tamanho da fábrica, apresentam-se na maior parte dos **ramos industriais** e na produção dos diferentes **tipos de bens**, tanto sejam de consumo durável, de consumo não durável, bens intermediários ou de capital. Em outras palavras, a estrutura não é própria de algum ramo ou de algum tipo de bem em particular, senão que atravessa o conjunto da indústria, além de que em alguns casos as brechas se aprofundam.

Assim, **segundo o tipo de bem**, as maiores produtividades e salários médios se encontram nos ramos oligopólicos que se dedicam à produção de bens intermédios, de consumo não durável e de consumo durável, respectivamente. Por outro lado, segundo **o ramo de atividade**, as maiores produtividades e salários corresponde aos ramos oligopólicos dedicados à "Refinaria de petróleo, produtos químicos e plásticos" e a "Equipamentos de Transporte", seguindo-lhe o setor de "Alimentos, bebidas e tabaco" em produtividade e "Papel e impressões" em materia salarial. (Tabelas 2.7 e 2.8).

² Segundo cita ASPIAZU (1998), "a introdução da estrutura dos mercados como fator explicativo das diferenças de produtividades remete à consideração das técnicas produtivas, as consequentes escalas de produção e os possíveis efeitos do exercício de práticas oligopólicas. Tal como sugere o fato de que o tamanho médio da fábrica guarda relação direta com o grau de concentração dos mercados, essa produtividade superior relativa nos setores mais concentrados da indústria está intimamente associada ao papel que desempenham as economias de escala (tecno-produtivas e de comercialização). Mesmo assim, a diferente capacidade de fixação de preços a favor das fábricas líderes que atuam em mercados oligopólicos tende, naturalmente, a possibilitar o acesso a níveis superiores de produtividade-e rentabilidade-".

TABELA 2.7

Produtividade, Salário médio por ocupado e coeficiente de dispersão segundo estrato de concentração e tipo de bem
Ano 1993

Tipo de bem	RAC			RMC			REC			Total		
	Prod	SM	P/SM	Prod	SM	P/SM	Prod	SM	P/SM	Prod	SM	P/SM
	\$ de 1993		Coefic.	\$ de 1993		Coefic.	\$ de 1993		Coefic.	\$ de 1993		Coefic.
Consumo não durável	48,1	18,1	2,7	25,1	13,7	1,8	15,9	9,2	1,7	28,5	13,9	2,1
Intermediários	53,3	19,0	2,8	23,6	12,6	1,9	21,5	12,1	1,8	31,3	14,4	2,2
Consumo durável	41,9	25,3	1,7	31,7	13,9	2,3	13,6	7,1	1,9	32,3	18,9	1,7
Bens de capital	23,1	14,4	1,6	22,3	12,3	1,8	18,0	9,9	1,8	21,1	12,1	1,8
Total	48,3	19,4	2,5	24,7	13,2	1,9	18,4	10,5	1,8	29,6	14,5	2,0

Prod.: produtividade. SM: salário médio.

Coefic.: diferença entre a produtividade e o salário médio expressada em número de vezes.

Fonte: ASPIAZU (1998)

TABELA 2.8

Produtividade, Salário médio por empregado e coeficiente de dispersão, segundo ramo de atividade. Ano 1993,

Ramo de atividade	RAC			RMC			REC			Total		
	Prod	SM	P/SM	Prod	SM	P/SM	Prod	SM	P/SM	Prod	SM	P/SM
	\$ de 1993		Coefic.	\$ de 1993		Coefic.	\$ de 1993		Coefic.	\$ de 1993		Coefic.
Alim, Beb, Tabaco	51,1	16,5	3,1	22,7	12,6	1,8	10,4	6,9	1,5	28,9	13,2	2,2
Têxteis, confec., couro	17,4	10,6	1,7	20,1	10,3	2,0	17,0	7,8	2,2	19,0	9,7	2,0
Papel e impressões	41,1	25,3	1,6	26,5	13,9	1,9	23,0	14,4	1,6	30,1	18,3	1,6
Petróleo, química, plásticos	98,8	21,9	4,5	46,9	24,8	1,9	26,7	12,9	2,1	61,9	20,5	3,0
Minerais não metal.	25,8	16,5	1,6	18,2	10,0	1,8	20,8	8,6	2,4	23,0	13,9	1,7
Metais e produtos metálicos	27,3	20,4	1,3	21,9	11,9	1,8	18,2	9,9	1,9	21,7	13,8	1,6
Maquinário e equipamento	31,1	17,8	1,8	27,1	13,5	2,0	22,8	11,6	2,0	27,0	14,3	1,9
Equipamento de transporte	45,0	28,6	1,6	23,5	11,6	2,0	23,9	15,7	1,5	31,4	20,1	1,6
Total	48,3	19,4	2,5	24,7	13,2	1,9	18,4	10,5	1,8	29,6	14,5	2,0

Prod.: produtividade. SM: salário médio.

Coefic.: diferença entre a produtividade e o salário médio expressada em número de vezes.

Fonte: ASPIAZU (1998),

Em síntese, a estrutura industrial argentina apresentava em 1993 um peso destacado das grandes empresas e um elevado grau de concentração dos mercados de forma conjunta com uma importante atomização. Consequência disso, são brechas de produtividades e salários médios acentuadas, dando lugar a significativos diferenciais de renda entre os assalariados segundo seja o tipo de mercado e tamanho da fábrica na qual se ocupem. Em geral são os grandes estabelecimentos, particularmente os que se inserem nos mercados oligopólicos, os que alcançam as maiores produtividades e, em consequência, realizam as taxas de rentabilidade mais elevadas e pagam os maiores salários.

Deste modo, a descrição precedente deixa claro a significância das grandes empresas na estrutura industrial, tanto no que diz respeito a seu peso quantitativo como no que respeita as produtividades (e rentabilidades) diferenciais que se derivam de seu poder de mercado. É por isso que a análise do processo de reestruturação destes agentes é central para entender a evolução que vem apresentando o emprego.

Uma característica que se vincula com o menor dinamismo que adquire a indústria nos anos 90 e com a diminuição de emprego, é justamente a perda de importância relativa que vêm tendo estes agentes na estrutura produtiva e na ocupacional, ao ponto tal de explicar grande parte da retração do setor manufatureiro no conjunto da economia. Isso fica demonstrado pela evolução que mostram os indicadores de emprego e valor agregado neste tramo de estabelecimentos. Diferentes fontes estatísticas fazem esta situação evidente.

Com base na informação do censo econômico, entre 1984 e 1993, os estabelecimentos de mais de 100 ocupados diminuem sua participação no VBP em 9 pontos percentuais, no VA em 11 pontos e na absorção de emprego em 4 pontos percentuais. (Tabela 2.9).

TABELA 2.9

Indústria Manufatureira: participação dos diferentes tamanhos de estabelecimentos no total de estabelecimentos, valor bruto de produção, valor agregado e ocupados - 1984-1993. (%)

Tamanho dos estabelecimentos segundo os ocupados	1984				1993			
	Estabelec.	VBP	VA	ocupados	Estabelec.	VBP	VA	Ocupados
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mais de 100	2,0	68,1	68,6	44,9	1,6	59,0	57,2	41,2
Entre 51 e 100	2,2	10,3	10,2	11,1	1,9	12,9	11,3	11,9
Entre 11 e 50	16,2	14,9	14,6	24,7	12,9	18,2	20,0	24,6
Menos de 10	79,6	6,7	6,6	19,4	83,3	9,7	10,8	22,4

Fonte: ASPIAZU (1998)

No mesmo período a indústria demite 365.250 ocupados e reduz o coeficiente de valor agregado em 7.6 pontos percentuais. Os estabelecimentos de maior tamanho (de 100 ou mais ocupados) explicam 55% e 69% respectivamente. (Tabela 2.10).

TABELA 2.10

Indústria Manufatureira: participação dos diferentes tamanhos de estabelecimentos na redução de emprego e redução do coeficiente de valor agregado

Tamanho das estabelecimentos segundo os empregados	OCUPADOS		COEF. DE VALOR AGREGADO (%)			
	Disminuição Absoluta 1984/1993	Participação de cada tamanho na diminuição total (%)	1984	1993	Pontos percentuais de diminuição	Participação de cada tamanho na diminuição total (*)
Total	-365254	100	40,5	32,9	-7,6	100
Mais de 100	-201565	55,2	40,8	31,9	-13,7	68,8
Entre 51 e 100	-31972	8,7	40,1	29	-11	18,5
Entre 11 e 50	-91070	24,9	39,7	36,2	-3,5	8,3
Menos de 10	-40647	11,2	39,9	36,4	-3,5	4,4

Fonte: Elaboração própria com base a ASPIAZU (1998),

Por outro lado, este processo de diminuição de emprego das grandes empresas adquiriu características permanentes. A tendência a aumentar a produtividade a taxas maiores que a do produto com perda de emprego (assinalada no Capítulo I como uma das características da dinâmica industrial dos anos 90) encontra como cenário principal as Grandes Empresas da indústria manufatureira.

A respeito, e como pode se observar no Tabela 2.11, entre 1993 e 1997 as, aproximadamente, 320 maiores empresas industriais da economia³ demitiram 9% dos empregados (proporção muito similar a do conjunto da indústria formal) aumentaram sua produção em 39% (o triplo da indústria formal) e sua produtividade em 50% (o dobro da indústria formal).

TABELA 2.11

Indústria Manufatureira: Evolução da produção, produtividade e ocupados do conjunto da indústria formal e das Grande Empresas (GE)

Índice 1993=100

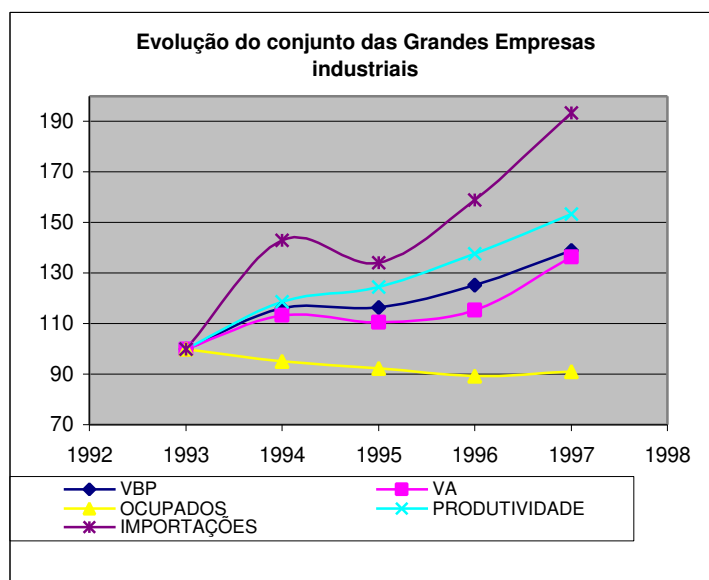
	1993	1994	1995	1996	1997
Produtividade GE industriais	100	119	125	138	153
Produção GE industriais	100	116	116	125	139
Empregados GE industriais	100	95	92	89	91
Produtividade Indústria Formal	100	108	107	118	127
Produção Indústria Formal	100	105	97	104	113
Empregados Indústria Formal	100	97	91	88	89

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999)(a)- INDEC (1999) (b)

³ Correspondem ao painel de 500 maiores empresas, com representatividade setorial, definido pelo INDEC para desenvolver o levantamento anual da Pesquisa Nacional a Grandes Empresas. Esta pesquisa se inicia em 1993 e se dirige à empresa e seus respectivos locais fabris. Cobre diferentes setores da economia; para o setor industrial o critério de inclusão é toda empresa com 40 milhões ou mais de valor bruto de produção. Deste painel de 500 empresas, aproximadamente 320 têm como atividade principal a indústria.

No Gráfico 2.1 pode apreciar-se que esta tendência a aumentar a produtividade com perda de emprego é acompanhada pelo aumento no nível de importações e pela redução do coeficiente de valor agregado, de tal modo que entre 1993 e 1996 a brecha entre a evolução do VBP e do VA aumenta de forma sistemática. Isto se explica porque os aumentos de produtividade conseguiram-se substituindo insumos, partes e produtos finais de produção doméstica por importações, e terceirizando serviços. Daí a menor capacidade de agregar valor industrial conforme se expande o nível de produção.

GRÁFICO 2.1
Índice 1993 = 100



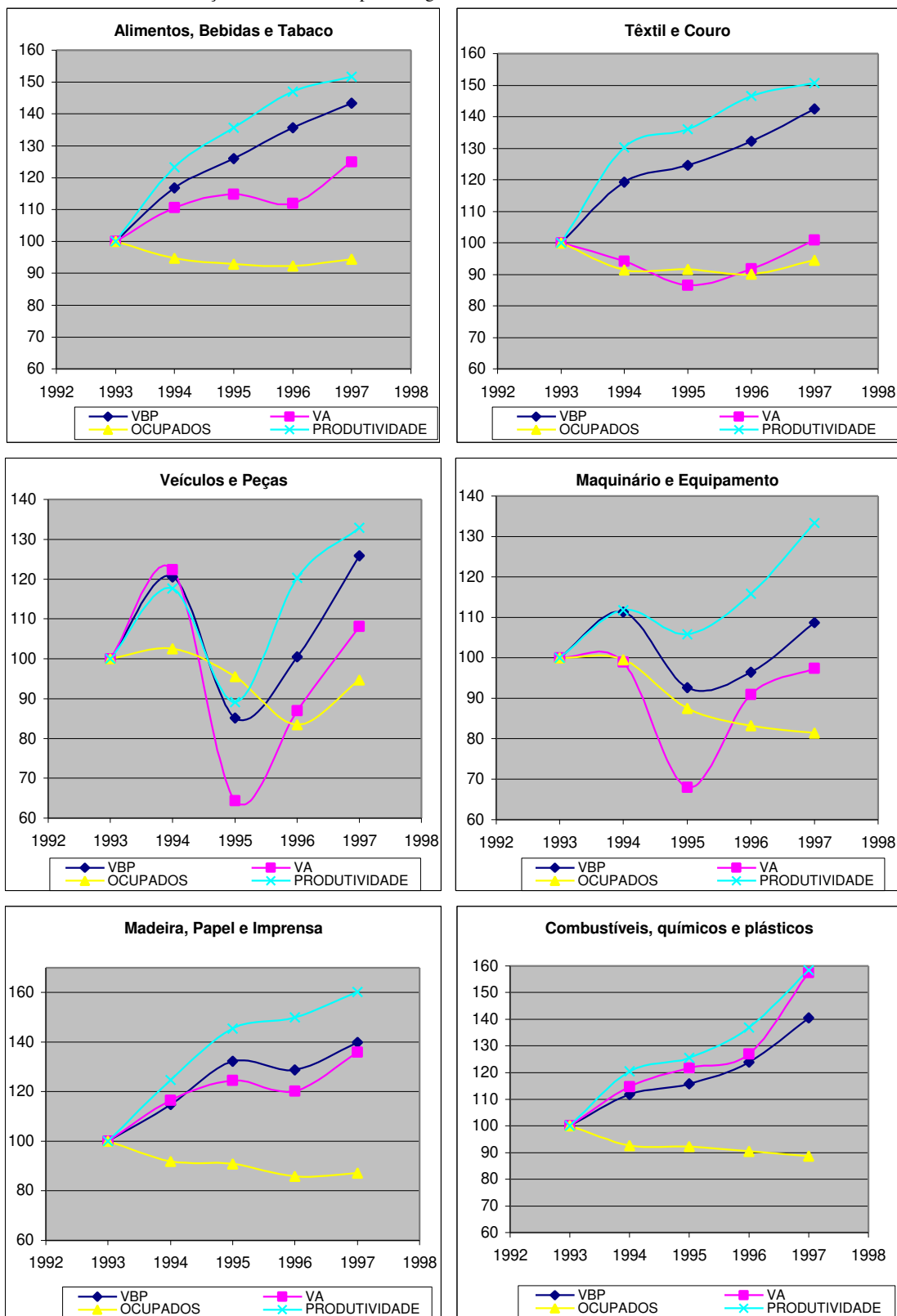
Produtividade = VBP/empregados

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999) (b).

Estas tendências adquirem diferentes formas segundo os ramos industriais. Naquelas nas quais se expande sistematicamente o nível de produção como "alimentos, bebidas e tabaco" e "têxtil e couro", a menor capacidade de agregar valor se traduz em níveis de emprego quase constantes. Nestes casos se apresenta, fundamentalmente, uma diminuição relativa da mão-de-obra. Pelo contrário, naqueles ramos que apresentam fortes flutuações em seus ciclos produtivos, como "veículos e partes" e "maquinário e equipamento", a menor geração de valor se traduz em redução dos níveis absolutos de emprego quase de forma sistemática. Em síntese, a menor capacidade de agregar valor que se esconde atrás dos aumentos de produtividade se traduz em que, nem sequer, aqueles ramos que se expandem permanentemente conseguem aumentar seus níveis de emprego.

GRÁFICO 2.2

Evolução das Grandes Empresas segundo ramos industriais. Índice 1993 =100



Produtividade= VBP/empregados

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999) (b).

A partir de uma visão microeconômica e tendo como referência os impactos macroeconômicos cabe perguntar: como foi orientado o processo de reestruturação das empresas industriais?; quais são as particularidades das estratégias empresariais que explicam que o aumento do produto se reflete em diminuição de emprego?; por que esta diminuição continua e não se deteve, como muitos funcionários e analistas previam no início do Plano de Convertibilidade, declamando que uma vez realizados os "ajustes necessários a uma economia que funcionava ineficientemente por haver se fechado à concorrência estrangeira", o emprego cresceria junto ao nível de atividade?. Ou em outras palavras, de que se trata esta reestruturação cujos impactos adquiriram características permanentes?

2.2 - O processo de reestruturação industrial.

Com o fim de analisar as estratégias que foram adotando as empresas em seu caminho de adequação ao novo modelo econômico, foram consideradas diferentes análises setoriais realizadas a partir de pesquisas a empresas e estudos de casos, que têm por objetivo descrever as características que assumiu o processo de reestruturação nas grandes empresas que conformam os oligopolistas de diferentes ramos do setor industrial, e avaliar em que medida a abertura estimulou o investimento e favoreceu a incorporação de tecnologia de ponta.

Como se apresenta nesta seção, se bem é certo que existe um grau considerável de heterogeneidade nas estratégias adotadas, dependendo da história de cada setor e das políticas específicas aplicadas, uma característica generalizada ao conjunto dos setores industriais é a reduzida preocupação das empresas pelo atraso tecnológico, predominando em seus processos de reestruturação todas aquelas transformações vinculadas à especialização produtiva e seus desdobramentos: internacionalização do perfil de produção e vendas, terceirização e/ou subcontratação de serviços e partes. Estes processos vão avançando em dois momentos diferentes, cujo ponto de quebra se assenta na crise mexicana.

Em virtude disso, esta seção se estrutura em dois itens. O primeiro (2.2-1), centraliza-se no período 1990-94 e descreve as estratégias aplicadas pelas empresas no momento da abertura. Apesar de as características se apresentarem num nível setorial, o objetivo neste caso não é descrever a evolução do setor em si mesmo, mas rescatar as estratégias que, mais ou menos, generalizam um perfil no processo de reestruturação. Com este fim se apresenta a orientação e a forma que assumiu tal processo em dois ramos intensivos no trabalho e três ramos intensivos no capital. O primeiro caso corresponde aos ramos de "alimentos" e "metalmecânica", que em 1994 absorviam em conjunto 56% do total do emprego industrial. Estes setores participaram de forma importante da expansão de demanda desenvolvida até meados dos anos 90; por outro lado a metalmecânica aborda o início dos anos 90 com uma importante brecha tecnológica. O segundo caso corresponde aos ramos básicos da "petroquímica", "siderurgia" e "papel", que em 1994 absorviam aproximadamente 15% do emprego industrial. O perfil tecnológico e escalas produtivas destes setores no momento da abertura se aproximavam às melhores práticas internacionais. No ítem seguinte (2.2-2) se descreve a trajetória que assume o processo de

reestruturação na segunda metade dos anos 90, período caracterizado pela acelerada estrangeirização da indústria.

2.2.1. Primeira metade dos anos 90. Reestruturação e racionalização nas grandes empresas.

Desde início dos anos 90 até fim de 1994, a reestruturação empresarial apontou a diminuir os custos a partir de aumentar a produtividade do trabalho via racionalização de mão-de-obra com seus consabidos impactos no mercado de trabalho, porém sem que isso supusesse um aumento importante do índice de estrangeirização da indústria. Por estes momentos, o Investimento Estrangeiro Direto se orientava predominantemente para a compra das empresas privatizadas pelo Estado.

Nestes anos, **a reestruturação das grandes empresas industriais** se articulou a partir de diferentes ajustes que tinham tendência a redesenhar a organização do processo de trabalho e a organização das estruturas e circuitos comerciais e administrativos, não prestando maior preocupação pela dimensão tecnológica.

Procurando defender as posições conseguidas no mercado interno, as empresas centralizaram seus objetivos na especialização de alguma linha de produção, que lhes permitisse derivar economias de escala, e na importação de bens finais para diversificar a oferta de produtos, alcançando economias de escopo, como também a importação de insumos que permitissem diminuir custos. Isto deu lugar a um **processo de desverticalização** dos oligopolistas industriais, entendendo como tal a compra ou contratação externa, tanto no mercado doméstico como internacional, de segmentos do processo produtivo que antes eram desenvolvidos no interior das mesmas empresas. Este processo significou a substituição de fornecedores nacionais por estrangeiros, e se expressou no fechamento de linhas de produção ou diretamente no fechamento das empresas fornecedoras locais, quebrando os encadeamentos produtivos da estrutura industrial. Isso foi unido à externalização e subcontratação dos serviços que demandam as empresas para produzir, tanto os de tipo administrativos e comerciais como aqueles ligados diretamente à produção. Desta forma, foram produzidas modificações na organização do processo de trabalho que, de forma heterogênea segundo setores e empresas, tendem a aplicar

alguns dos princípios que supõe a denominada "produção enxuta", com diminuição de estoques, e as modalidades de flexibilização funcional e polivalência. Isto ocorre, com certo grau de variabilidade, nos diferentes ramos industriais, tanto nas grandes empresas de capital local quanto nas filiais de ET.

Estratégias empresariais segundo diferentes ramos industriais

Um estudo desenvolvido por SOIFER (1997) analisa as transformações nas estratégias empresariais nos ramos "alimentício" e "metalmecânica" durante o período de 1989-1992, a partir de pesquisas realizadas nas principais firmas. O período de análise inclui os dois primeiros anos de abertura gradual e os dois primeiros anos do Plano de Convertibilidade. Em consequência, este período abarca os primeiros ajustes das empresas a uma abertura que rege plenamente desde 1991 e um contexto de forte aumento do nível de atividade.

A análise deste autor mostra que as principais estratégias aplicadas se centralizaram em organizar o processo de desverticalização produtiva e em adotar inovações organizacionais, buscando como principal objetivo a redução de custos e, marginalmente, o aumento da eficiência dos fatores e as melhoras de qualidade de processos e produtos. Em quase nenhum caso dentre os estudados se observou a aplicação de estratégias centralizadas no investimento, estratégias que priorizaram a substituição de fábricas ou a incorporação de linhas e equipamentos com novos processos e ritmos diferentes de produção.

As estratégias que fazem a desverticalização da estrutura empresarial, que significam especialização/desnacionalização/terceirização produtiva, e que o autor denomina como "reestruturação de negócios", supõem, em termos gerais, a realocação de recursos a partir de: fechamento parcial de fábricas/seções, reorientação de linhas de produtos/processos, mudanças de integração vertical/horizontal, especialização, externalização de atividades; mudanças na localização industrial, profissionalização da gestão, importações, produção por ordem de terceiros, representações. Nas empresas pesquisadas se apresentaram os seguintes casos:

- ? Fechamento seletivo de uma parte das fábricas da empresa, distribuídas no país; tomada de controle (por parte da empresa local) de outras empresas do ramo e racionalização mediante fechamentos e concentração de atividades em menos fábricas, em um caso com posterior venda a uma empresa estrangeira;
- ? Diferenciação de produtos, linhas especiais e de aplicação não standard, séries curtas, maior valor; ou aumento de variedade, concorrência por produtos; redução de variedade de produtos, simplificação gama; em produtos finais avançados, opção abandono de categoria alta; em componentes, optar por vendas somente para reposição. Recepção de materiais ou partes para "maquila".
- ? Importação de produtos de terceiros para comercialização; importação de produtos fabricados no exterior por ordem da firma com sua própria marca. Importação "heterodoxa" de matérias primas naturais disponíveis no país. Medidas técnicas para desestacionar processo produtivo de matérias-primas naturais e/ou medidas de complementação comercial com igual fim a respeito da estacionalidade do mercado.
- ? Satelização de seções, equipamentos, ou atividades (com seu pessoal especializado), gerando subcontratistas que também atendam a terceiros;
- ? Externalização e expansão de todo o processo de distribuição conformando empresas especializadas prestando o serviço a empresas do mesmo ramo.
- ? Em empresas verticalmente integradas, expansão de fábrica de processamento de matérias-primas locais para exportação como *commodities* semi-elaborado: também separação de seções de processo final como fábricas independentes em zonas de promoção industrial ou construção de segunda fábrica de processo completo nessas zonas.
- ? Integração (desde fabricação) a projeto de instalação e fabricação e instalação dos equipamentos, pré-construção ou encaixe a partir de materiais fabricados, atividades de manutenção e serviço de equipamentos e instalações. Redefinir as categorias de produtos, modificar a dimensão e conteúdo das áreas de produção e de comércio da firma e seus pesos relativos.

- ? Acordos comerciais (Mercosul) e de tecnologia (menores); atividade em filiais no exterior. Redefinição de categoria de atividades por referência a empresa afiliada da mesma origem no Brasil.

Dentro das estratégias vinculadas à incorporação de inovações organizacionais, que o autor denomina “centralizadas na produtividade”, e que apontariam a maximizar a produtividade a partir dos recursos existentes, incluem-se, teoricamente, mudanças técnicas em produtos, componentes e processos; mudanças organizacionais a nível de fábrica, dos processos de trabalho, dos sistemas de produção, das técnicas de organização e qualidade; fábrica flexível segundo demanda com qualidade e rendimento estável. Entretanto, e segundo o manifestado pelas empresas, o principal objetivo buscado foi a redução de custos e, marginalmente, o aumento da eficiência dos fatores e as melhoras de qualidade de processos e produtos. Quanto aos programas ou medidas de produtividade aplicados, Soifer cita explicitamente que *"se estabeleceu uma racionalização direta - com tentativas de ordenamento de força de trabalho e equipamentos, eliminação de movimentos e operações supérfuas, ou melhora de layouts e redução de transportes internos - e que pôde incluir a negociação para a recuperação de modelos produtivos degradados, assim como casos de mera redução de pessoal e intensificação do trabalho"*. Foi escassa a aplicação de técnicas avançadas de produtividade, centralizando as decisões no organizacional, recorrendo à simplificação de tarefas, redefinição de rotinas e normas de trabalho, rotação de postos e redução de mão-de-obra direta de produção, no caso das alimentícias, e indireta de produção nas metalmecânicas; estas últimas também incluem como medida principal a subcontratação de produção. Quanto aos resultados, sustenta-se que os aumentos de produtividade se originaram na captação de economias de escala derivados da maior demanda e da subcontratação de atividades, além da aplicação de programas específicos para melhorar a produtividade.

Por outro lado, as transformações produtivas se vincularam a mudanças na gestão de recursos humanos, a partir da reestruturação no nível e na composição da força de trabalho, entendendo a redução de pessoal, de forma seletiva, como uma forma de aumentar a produtividade. De tal forma, a mudança organizacional e as reduções programadas de pessoal foram medidas complementárias e não alternativas, *"podendo inclusive especular-se que o maior fator de produtividade nas mesmas foi a redução de pessoal. Até 40% das empresas (segundo o ramo e o tipo de pessoal) tiveram como*

estratégia explícita a redução de trabalhadores de produção ou de escritório, sendo as empresas metalmeccânicas as que mais avançaram em sua produtividade, as de maior redução de emprego"⁴.

Com respeito às estratégias “centralizadas no investimento”, o autor especifica que para o período de análise foram limitadas, orientadas a aumentar a capacidade mais que a eficiência e sem derivar na instalação de novas fábricas com tecnologia atualizada. Em geral, os reduzidos investimentos são explicados pela recuperação da demanda e não por uma preocupação pelo atraso tecnológico.⁵ Na avaliação do autor, *"o modelo geral, partilhado, de produtividade atrasava as mudanças de fundo na forma de trabalho em empresas que, pouco competitivas, porém favorecidas pelo mercado, centralizavam-se em reduzir custos mediante medidas organizacionais básicas, a externalização de atividades e as reduções de pessoal. Em uma etapa de grande preocupação pelos custos, postergavam-se as metas de qualidade, serviço ou flexibilidade"... "Em particular a abertura não gerou diretamente investimentos orientados à produtividade; as realizadas se deveram em grande parte à reativação, regimes especiais, etc."*

Em **síntese**, do analisado por este autor pode-se concluir que, no marco da abertura econômica e durante parte do período de plena expansão, as estratégias adotadas por estas empresas se centralizaram no objetivo de racionalizar a produção e a mão-de-obra para diminuir custos e conseguir aumentar a produtividade. Fica claro a partir desta análise que, para ambos setores, a diminuição (absoluta ou relativa) de emprego não se derivou de uma mudança tecnológica substantiva, pois não foi associada nem a novas fábricas nem a incorporação de linhas com novos processos, ritmos e escalas produtivas. Pelo contrário, a diminuição fica ligada a estratégias centralizadas em racionalização e mudanças organizacionais, que nem sequer tiveram o objetivo de melhorar o sistema produtivo em sua totalidade,

⁴ Entretanto, analisando o emprego em seu conjunto, um maior número de empresas informou mais aumentos de emprego que reduções; o autor esclarece que deve-se considerar estas estatísticas se referem à porcentagem de empresas que aumentam ou reduzem emprego e não a ganhos ou prejuízos de postos de trabalho. Também sustenta que “a ligeira tendência à expansão seria atribuível à reativação da demanda” e que os aumentos de produtividade “se explicariam por expansões de produção superiores à leve expansão do emprego”.

Com relação a estas expansões no emprego não se deve perder de vista o período ao que se refere o estudo, que só abarca os dois primeiros anos do Plano de Convertibilidade.

⁵ Segundo o autor, “de 30 firmas entrevistadas, não mais de 10 haviam incorporado fábricas novas nos 15 anos anteriores; as estabelecidas nos anos 90 por empresas já existentes (não por novas entradas ao mercado) foram só quatro, e delas só uma de eficiência e escala decididas em função do Mercosul e a nova concorrência externa”.

senão que perseguiram o objetivo principal de reduzir custos, e estiveram ancoradas em um processo de diminuição de emprego.

Os ramos de **"indústrias básicas"** são outro exemplo de uma reestruturação carente de um processo de investimento substancial que visava à redução do atraso tecnológico.

Estas indústrias, caracterizadas por seu capital intensivo e elevadas escalas de produção, são praticamente as únicas (exceto papel) que realizaram investimentos em nova fábricas e equipamentos durante os anos 70 e 80, à luz de uma significativa assistência estatal no marco do projeto de substituir importações. Esta assistência se expressou tanto em nível de financiamento de investimentos via os programas de promoção industrial, quanto a partir da produção estatal de insumos e matérias-primas como energia elétrica, gás, petróleo, que eram oferecidos às empresas privadas a preços subsidiados.

Segundo mostram diferentes estudos, como resultado destes processos de investimento as empresas destes ramos conseguiram aproximar seu perfil tecnológico e escalas produtivas às melhores práticas internacionais. Entretanto, havê-lo aproximado não significou em absoluto havê-lo igualado, como tampouco significou um processo homogêneo em setores nem em empresas que pertencem a um mesmo setor. É assim que no início dos anos 90, enquanto a petroquímica e a siderurgia privada desenvolviam a maior parte da produção em fábricas localizadas na categoria inferior da escala internacional e que utilizavam tecnologia moderna, somente 20% da capacidade total em papel e 50% em pasta celulósica partilhavam esta característica CHUDNOSVSKY - CHIDIAK, (1996).

Entretanto sua menor brecha tecnológica e seu perfil de capital intensivo, a reestruturação destes setores partilha o perfil de especialização produtiva e racionalização de mão-de-obra como mecanismo para reduzir custos e aumentar a produtividade, processos que derivaram em uma importantíssima diminuição de emprego. Desta maneira, a especialização foi articulada a partir de um brusco aumento de importações e da terceirização de atividades dentro do mercado interno. Também se gerou uma concentração importante da oferta com fechamento de empresas e estabelecimentos impossibilitados de competir.

Perante a diminuição da rentabilidade, derivada da abertura e intensificada pela diminuição dos preços internacionais que se produz durante os primeiros anos da década de 90, as empresas apontaram a defender e ampliar suas posições no mercado interno melhorando o uso da capacidade instalada a

partir da modernização de processos, racionalização de produção e aumentos de produtividade, com uma significativa redução de emprego, em um processo de investimento restrito que não inclui planos concretos de expansão substancial da capacidade instalada CHUDNOSVSKY - CHIDIAC, (1996).

Assim, entre 1990 e 1994 se bem aumenta o consumo aparente nos três setores e o nível de produção na indústria do papel e na petroquímica, eliminam-se em conjunto aproximadamente 23.000 postos de trabalho, dos quais apenas 14.500 correspondem às empresas siderúrgicas.⁶

TABELA 2.12

Principais indicadores de desempenho das indústrias básicas - 1990/1994.

		Papel	Polpa	Siderurgia	Petroquímica
		Taxa de variação 1990/94 (%)			
Produção física		4,7	-5,2	-9,4	7,2
Consumo aparente		97,0	-2,5	95,0	128,0
Emprego			-25	-47,0	-28,0
		Valores absolutos			
Emprego:	1990	20.000		30.730	12.500
	1994	15.000		16.220	9.000
Saldo comercial: milh US\$-	1990	95		454	56
	1994	-377		-155	-342
		(%)			
Coeficiente de importações:	1990	5	3	23	16
	1994	33	16	26	35
Coeficiente de exportações:	1990	15	16	66	23
	1994	2	22	30	14

Fonte: CHUDNOVSKY-CHIDIAC (1996)

O que foi realizado pelas empresas até meados dos anos 90 mostrava que, nos ramos siderúrgicos e petroquímicos, os investimentos haviam sido de menor magnitude que nos anos 80; na siderurgia apontavam a recuperar parte da capacidade de produção perdida pelo fechamento de algumas fábricas pertencentes a uma das principais empresas do setor, e em petroquímica só se sucederam modestos planos de investimento tendentes a cobrir alguns nichos de mercado como a área de fertilizantes. Segundo cita LOPEZ (1994) na indústria petroquímica *"a reação mais geral frente à crise consistiu na implementação de mecanismos de racionalização: fechamento de fábricas e linhas*

⁶ Durante o período, na indústria do papel, a produção aumentou 5 % e o consumo aparente 97 %; na siderurgia a produção diminuiu 9 % porém o consumo aparente aumentou 95 %, e na petroquímica a produção aumentou 7 % e o consumo aparente 128 %. Em nível setorial a redução de emprego significou em torno de 25 % menos de postos de trabalho em papel, 28 % em petroquímica e quase 50 % em siderurgia. A forte diminuição do emprego neste último setor responde, em parte, à reestruturação de duas empresas privatizadas que iniciaram um processo de racionalização de pessoal prévio à privatização. (Ver Tabela 2.12).

produtivas; demissões de pessoal e programas de demissão voluntária; corte de gastos de investimento, etc. Existem evidências de que a racionalização afetou negativamente a atividade tecnológica das empresas. Por exemplo: PASA e Indupa reduziram drasticamente o pessoal dedicado a tais atividades". Por outro lado, na indústria do papel os investimentos são de maior magnitude que nos anos 80, porém tenderam a manter-se e/ou modernizar o velho parque de maquinário instalado. Ademais, deve-se considerar que dos três setores este era o mais atrasado, dado que nas décadas passadas havia sido desenvolvida a menor quantidade de investimentos em novas fábricas. É assim que dentro dos mecanismos utilizados pelas empresas para aumentar a produtividade do trabalho sobressaem as estratégias de racionalização frente às de investimento.

Nos três setores, a tendência é orientar a produção **especializando-se** em determinadas linhas ou produtos para o mercado interno, aumentando o consumo de insumos importados e ampliando o “*mix*” de vendas com bens finais de origem importada. As empresas optam por uma lógica de organização na qual continuam produzindo alguns bens com maior componente importado enquanto se transformam em comercializadoras de outros bens que importam diretamente para completar sua linha de venda e competir em melhores condições.

Deste modo, se bem durante os primeiros 4 anos da década o consumo per capita em siderurgia aumentou 100%, esta expansão não teve o mesmo impacto na produção doméstica já que grande parte de tal aumento foi coberto por importações. Segundo citam BISANG-CHIDIAK (1996), do total de importações ao redor de 30% corresponde a matérias-primas e o resto a produtos terminados, dos quais quase 40% são efetuados pelas próprias empresas produtoras. Em petroquímica a vinculação entre rápido crescimento do consumo aparente e lento aumento da produção local se reflete em um aumento do coeficiente de importações do setor de 10% a 35%. Em relação à reestruturação do setor papelero BERCOVICH - CHIDIAK, (1996) observam características similares. Segundo estes autores *"como parte de sua nova especialização algumas empresas passaram a importar diretamente papéis para a sua comercialização ou para seu uso em processos de conversão; por outro lado isto implicou um maior abastecimento de insumos através das importações. Em alguns casos as importações buscam completar o mix oferecido e em outras substitui linhas próprias de produção de pasta e/ou papel"... "Por outro lado se observa que várias empresas passaram a importar insumos que antes compravam a fornecedores locais em todos os casos pela possibilidade de alcançar menores preços".*

Em geral, a redução de pessoal e as mudanças na organização interna das empresas impactaram na direção das **relações de trabalho**. No setor siderúrgico, em quase a totalidade das fábricas se implementaram técnicas que apontam a uma maior flexibilização de tarefas, e onde as relações de trabalho incluem cada vez mais questões vinculadas à produtividade física, à qualidade, e inclusive às oscilações do mercado externo. Segundo citam BISANG - CHIDIAK (1996) em relação a este setor *"tudo parece indicar que as melhoras de produtividade tiveram, no decorrer dos primeiros anos da presente década, uma clara associação com os processos de reorganização, tanto da mão-de-obra como dos fluxos de materiais e especialização nas fábricas"*.

Similares características fazem a reestruturação do setor papelero: racionalização e reestruturação operativa tentando diminuir os custos via aumentos de produtividade ancorados na diminuição de emprego. Dada a maior brecha tecnológica este setor é cenário do fechamento de muitos estabelecimentos de menor tamanho impossibilitados de competir, porém no interior das grandes empresas as estratégias se orientam a especializar a produção tentando ocupar nichos de mercado. A diminuição de pessoal foi unido a reestruturações na organização do processo de trabalho, com a incorporação de polivalência funcional, qualidade total, etc, e aumentos seletivos nas remunerações (BERCOVICH - CHIDIAK, 1996).

Os efeitos deste processo de desverticalização não se esgotam na destruição de postos de trabalho. No caso dos ramos básicos, as três indústrias transformam seu balanço setorial de superavitário a deficitário, pois por um lado se aumentam as importações e em paralelo diminuem as exportações derivado de uma maior alocação da produção ao mercado local.

Em siderurgia e petroquímica aparece uma estratégia diferencial para reduzir os custos que supõe um maior nível de integração vertical para a produção de insumos e que se explica pelas mesmas características e história do setor. Dado que no passado a rentabilidade destas empresas foi conseguida a partir da compra de insumos e matérias-primas que eram produzidos por empresas estatais e vendidos a preços subsidiados, a privatização destas empresas por parte do Estado significou sua aquisição por parte das grandes empresas locais do setor com o fim de anular o impacto que o aumento de tais preços poderiam ter significado em sua estrutura de custos. Entretanto, este processo de maior integração vertical para a produção de matérias-primas se dá nos conglomerados ou grupos econômicos proprietários das empresas do setor, enquanto que paralelamente se desenvolve um processo de desverticalização nos processos produtivos das diferentes fábricas.

Do que foi analisado até aqui, pode-se **concluir** que no processo de reestruturação destas empresas não aparece como principal objetivo a atualização tecnológica, já que além das diferenças setoriais sobre brechas tecnológicas, as mesmas existiam no momento da abertura e não se desenvolveram processos de investimento substanciais que apontaram a resolvê-las. Pelo contrário, o objetivo de reduzir os custos levou a que se tentasse conseguir os aumentos de produtividade, a partir da especialização produtiva, o que derivou em uma forte diminuição de emprego. Segundo avaliam BERCOVICH - CHIDIAK (1996) em relação **ao setor papelero**, *"a reconversão encarada pelas firmas parece ser claramente insuficiente para preservar no tempo as posições preponderantes que ainda ocupam no mercado interno. ... As mudanças introduzidas se concentraram até o momento nas necessidades de racionalização - redução de pessoal e modificações menores de processos e de formulação de produtos para reduzir custos de matérias-primas, energéticos, etc. - e de ampliação de capacidades para responder ao aumento da demanda doméstica. As decisões de investimento em novas capacidades estão postergadas e só secundariamente se registram iniciativas importantes em tais aspectos como reorganização do processo de trabalho, capacitação e atualização tecnológica, incorporação de programas de qualidade e produtividade, desenvolvimento e aplicação de tecnologias florestais, etc."*

Do processo de reestruturação da indústria petroquímica LOPEZ (1997) considera que *"quanto aos efeitos dinâmicos, as decisões de investimento - além dos transpassos de ativos - foram cautelosas, ao mesmo tempo que não parecem surgir estratégias "ofensivas" em matéria tecnológica... Por outro lado, o caminho tecnológico possível para as firmas instaladas tende a estreitar-se ainda mais. Nenhuma firma percebe que suas dificuldades podem ser resolvidas intensificando atividades tecnológicas que suponham prazos de retorno longos ou algum investimento próprio. Em contraste com as atividades tendentes a reduzir custos, melhorar qualidade, etc, de resultado imediato, as que podiam qualificar-se - com boa vontade - como de I&D foram afetadas pelo corte de gastos realizado na maior parte das firmas. ... Em consequência, se perfila um cenário no qual, por um lado, a maior concorrência nos mercados domésticos conduziu a uma elevação do ' piso ' de atividades tecnológicas necessárias para garantir a permanência no setor que agora incluem também as vinculadas à gestão ambiental. Por outro lado, o corte de gastos neste âmbito limita a capacitação tecnológica e as possibilidades de introduzir melhorias em processos e produtos, reduzindo o ' teto ' do caminho tecnológico"*.

Como avaliação geral do processo de reestruturação desenvolvido nos três setores CHUDNOVSKY - CHEDIAK, (1996) sustentam que a abertura foi positiva no que diz respeito à otimização de recursos, porém não em relação à incorporação de tecnologia de ponta, *"com o qual os benefícios da liberalização comercial resultaram bastante limitados"*.

Estratégias empresariais segundo diferente origem de capital

Durante a primeira metade dos anos 90, momento em que o Investimento Estrangeiro Direto se orientava para a compra de empresas privatizadas, as Empresas Transnacionais (ET) adotaram uma posição alerta no mercado argentino.

Em relação às estratégias comuns que aplicaram as filiais das ET instaladas na Argentina, um estudo desenvolvido por KOSACOFF-PORTA (1997), sobre a base de pesquisas realizadas a empresas estrangeiras de diferentes ramos da indústria, sustenta que *"a resposta inicial generalizada ao novo conjunto de regras econômicas foi a racionalização dos níveis e estrutura de pessoal e a depuração de estruturas administrativas e comerciais. De forma progressiva e crescente e, logicamente, desde o início no caso dos novos investidores e projetos, este movimento se combinou com a adoção de modernas técnicas de organização e direção do processo produtivo e de novas estratégias de comercialização e distribuição. Em um contexto de reativação da demanda interna e de elevada capacidade ociosa inicial, o forte aumento da produtividade de trabalho nas firmas verificado na fase de auge do ciclo se explica por este tipo de ações de racionalização das fábricas e dos departamentos comerciais e administrativos"*.

Em relação às estratégias aplicadas pelas **grandes empresas de capital local**, GARRIDO – PERES (1998) desenvolvem um diagnóstico semelhante. Ao analisar a evolução das Grandes Empresas e Grupos Econômicos da Argentina, do Brasil e do México durante os primeiros anos da década de 90, os autores sustentam que o processo de reestruturação destas empresas, as funções produtivas e de desenvolvimento tecnológico não mostram, em geral, um desenvolvimento semelhante ao que têm as de comercialização e finanças. Em termos relativos é na Argentina e no México onde se observa um peso menor dos avanços produtivos e tecnológicos. Sustentam que este comportamento foi

impulsionado pelas características que assumiu o processo de privatizações das empresas públicas, já que o avanço das atividades industriais para os serviços não comercializáveis foi uma estratégia de crescimento defensiva dos grupos econômicos. Esta tendência resulta de uma pressão sobre a rentabilidade dos setores comercializáveis que age desde a abertura, aprofundada pelas políticas de valorização da moeda, e do incentivo que significou a desregulação de alguns mercados e o acesso privilegiado que alguns grupos tiveram às privatizações para investir em serviços não comercializáveis. Os autores consideram que *“em muitos casos, como seria claro na Colômbia, essa dinâmica levou a utilizar as grandes empresas industriais dos grupos como uma fonte de recursos financeiros para acessar às privatizações ou aos mercados desregulados, relegando ou minimizando os investimentos na modernização de suas atividades produtivas”*. No mesmo sentido, KOSACOFF e PORTA (1997), ao analisar a rapidez com que se desenvolveram as privatizações das empresas públicas na Argentina, sustentam que *“as perspectivas de exploração de mercados cativos em condições de monopólio contribuíram, por outro lado, a aumentar o preço de transferência dos ativos e a maximizar a renda esperada em curto prazo. Em contrapartida, a taxa de retorno implícita nestas operações produziu um efeito de crowding-out sobre outros investimentos potenciais”*. Mesmo assim, LOPEZ (1997) ao analisar as causas da retração do investimento na indústria petroquímica aponta que entre outros fatores *“não pode se deixar de lado o fato de que alguns dos grupos que operam na IPQ participaram ativamente do atrativo programa de privatizações levado adiante pelo atual governo, onde as taxas – praticamente garantidas – de rentabilidade esperada são muito maiores que em qualquer outra atividade produtiva”*.

GARRIDO e PERES apontam que nesta circunstância de escasso investimento *“as principais conquistas em matéria de aumentos de produtividade média do trabalho a nível setorial – que foram notáveis na primeira metade dos anos 90, inclusive descontando o efeito do ciclo econômico – explicavam-se fundamentalmente por reduções do pessoal empregado como resultado dos esforços de subcontratação de atividades secundárias, flexibilização do processo de trabalho e incorporação de alguns elementos das novas técnicas de gestão... Os temas de produção e tecnologia foram relegados, a que muitas vezes foi reforçado pela importação de bens de capital com exigências mínimas de adaptação, que se expandiu notavelmente durante a recuperação econômica do começo dos anos noventa”*.

2.2-2. Segunda metade dos anos 90: da racionalização à estrangeirização da indústria. As fusões e aquisições como estratégias do capital local para permanecer nos mercados.

No contexto de ajuste racionalizador descrito anteriormente, de que derivaram aumentos de produtividade não genuínos, quer dizer, aumentos de competitividade conseguidos sobre a base de um parque antigo de maquinários e escassa inovação tecnológica, as empresas abordam na segunda metade dos anos 90, momento em que a articulação de diferentes fatores vão resultar em um estímulo para o investimento de novas ET no país. Frente ao "desembarque" destes conglomerados muitas grandes empresas de capital local não poderão competir, optando pela venda total ou parcial do pacote acionário. É assim que diferentes oligopolistas multinacionais ingressarão ao país principalmente a partir da compra de empresas já instaladas (Fusões e Aquisições, F&A).

O processo de reestruturação industrial durante este período se apresenta vinculado ao investimento estrangeiro. A partir de 1994 diferentes causas confluem para gerar um forte ingresso de capitais estrangeiros destinados ao investimento direto, onde adquire um peso importante a compra de ativos privados existentes sob a forma de fusão e/ou aquisição de empresas (F&A), e em segundo lugar a instalação de novas fábricas.

Os principais fatos estilizados que descrevem o processo de ingresso de capitais estrangeiros são os seguintes:

1. Ao final de 1997 o acervo de Investimento Estrangeiro Direto (IED) da economia ascendia a 36.303 milhões de U\$\$, dos quais a maior parte ingressou na presente década (Tabela 2.13).
2. Até 1993 grande parte dos fluxos se destinaram à compra de empresas privatizadas, pelo qual não constituíram formação de capital. A partir de 1994, privatizada a maior parte das empresas públicas, a indústria começa a exercer maior atração como destino da IED. Entretanto, a IED vai se concentrar em uns poucos setores que partilham as características de contar com proteção (natural ou artificial), e de haver experimentado uma forte expansão da demanda nos anos prévios. Deste modo, entre 1994 e 1996, 40% da IED, em média, foi destinado à indústria, e cerca da metade deste investimento se concentrou em "Alimentos", "Química" e "Equipamento de Transporte". (Tabela 2.13).

TABELA 2.13
Fluxos de Investimento Estrangeiro Direto na Argentina

	1992	1993	Prom 92/93	1994	1995	1996	Prom 94/96	1997
Fluxos, renda e estoque	(em milhões de U\$S)							
Fluxos de receitas	4014	2515	3256	3116	4783	5090	4330	6327
Renda	1133	1678	1406	1820	1893	1661	1791	2349
Estoque	14845	16707		20720	25698	30414		36303
Fluxos por tipo %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Reinvestimento de utilidades	20,3	34,6	27,4	26,9	12,7	11,1	16,9	12,5
Aportes	11,8	25,0	18,4	41,3	34,5	32,8	36,2	33,3
Aquisição ativos existentes	9,6	4,0	6,8	27,9	30,4	47,5	35,2	42,3
Privatizações	58,3	36,4	47,4	3,9	22,4	8,6	11,6	11,9
Fluxos por atividade %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Petróleo	25,2	9,5	17,4	14,0	6,6	13,8	11,4	...
Mineiração	0,0	-0,2	-0,1	0,5	2,9	6,1	3,2	...
Indústria Manufatureira	10,9	26,9	18,9	51,4	37,2	30,2	39,6	...
Alimentos	8,6	7,9	8,3	25,8	14,2	-0,3	13,2	...
Química	0,0	0,0	0,0	0,4	1,1	0,4	0,6	...
Equipamentos de transporte	2,6	3,3	3,0	6,6	7,8	3,9	6,1	...
Eleticidade, gás e água	52,4	41,7	47,1	5,3	20,0	13,5	12,9	...
Comércio	2,2	1,2	1,7	6,6	5,5	11,0	7,7	...
Comunicações	1,6	-1,8	-0,1	10,7	13,0	1,6	8,5	...
Bancos	4,8	16,6	10,7	3,3	10,0	15,4	9,5	...

Fonte: CEPAL (1999) e KULFAS-HECKER (1998)

3. Durante este segundo período a via principal de acesso é a compra de empresas instaladas. Assim, do total de fluxos de IED ingressados, os destinados à compra de ativos privados deixaram de representar 6,8% de média, entre 1992/1993, e passaram a representar 35,2% entre 1994 e 1996. Se bem estes movimentos se generalizaram nos últimos anos no mundo capitalista, a Argentina se destaca particularmente, aparecendo em duodécimo lugar nos países em que se produziram mais F&A entre 1989 e 1996. (KULFAS-HECKER, 1998).⁷

4. Considerando-se a evolução do Investimento de Firmas Estrangeiras ⁸(IFE) no lugar da IED, também se conclui que foi uma proporção reduzida a que se destinou a novas fábricas

⁷ Segundo CEPAL (1998) em 1997, 97,5 % da renda líquida de capital na Argentina foram destinados a Fusões & Aquisições. Para esse mesmo ano o conjunto dos países latino-americanos destinou só 40,4 % da renda líquida a esse destino. O México destinou 62,3 %, o Chile 41,3 %, a Venezuela 31,8 % e o Brasil 27,9 %.

⁸ A diferença entre IED e IFE reside em que o primeiro conceito se relaciona especificamente com a balança de pagamentos, e só se contabilizam sob tal denominação os aportes de capital realizados pela casa matriz destinados à filial; créditos intrafirma e o reinvestimento de utilidades obtidas pela filial. Entretanto, os recursos financeiros provenientes destas fontes não necessariamente se destinarão à formação de capital, sendo então limitada a possibilidade de analisar o aporte das filiais ao investimento bruto interno. A IFE inclui o conjunto dos desembolsos realizados pelas filiais das

(*greenfield*) como a que se destinou ao setor industrial. Do total investido na economia entre 1990 e 1997 só 55% correspondeu à formação de capital (e só 15% a *greenfield*); 30% correspondeu a F&A e o resto a privatizações. (Tabela 2.14).

- ? Do total de IFE investido na economia, o principal setor de destino foi infra-estrutura (45,2%), seguindo-lhe a indústria (30,4%). (Tabela 2.15).
- ? Do total da IFE investido na indústria nesse período, 61,5% correspondeu à formação de capital (e só 16% a *greenfield*); 36,7% correspondeu a F&A e o resto a privatizações. (Tabela 2.16).
- ? Por outro lado, os setores "Alimentos e Bebidas", "Automotores e Autopeças", "Derivados de petróleo e gás", "Química", e "Celulosa e Papel", concentram 85% do total de IFE industrial, 85% da IFE em formação de capital, e 86% da IFE em fusões e aquisições. (Tabela 2.17).

TABELA 2.14

Investimento de Firmas Estrangeiras (IFE) por tipo de operação para diferentes setores econômicos (%)
acumulado 1990 a 1997

Setores econômicos	Formação de capital		Compras		Total
	Ampliação	Greenfield	Fusão e Aquis..	Privatização	
TOTAL da economia	40	15	30	15	100
Infraestrutura	49	10	19	22	100
Água e saneamento	100	0	0	0	100
Comunicações	64	5	26	5	100
Construção	42	43	15	0	100
Energia elétrica	24	17	3	56	100
Oleodutos, gasodutos e polí	0	89	11	0	100
Provisão de gás	35	1	9	56	100
Transporte	12	8	41	39	100
Indústria manufatureira	45	16	37	2	100
Atividade extrativa	24	24	16	36	100
Comércio e serviços	5	49	46	0	100
Financeiro	5	2	90	4	100
Atividades primárias	19	39	41	0	100

Fonte: elaborado com base a CEP, Notas da Economia Real Nº 10

empresas transnacionais sem importar a fonte de financiamento. Ou seja, não se restringe às fontes específicas da balança de pagamentos senão que se incluem outras formas como, por exemplo, os créditos obtidos pela filial no mercado financeiro, local ou internacional, a emissão de obrigações negociáveis, etc. O que distingue a IFE em relação à IED é que não se propõe analisar o financiamento da balança de pagamentos senão os investimentos que realizam as empresas estrangeiras, independentemente da forma em que as mesmas as financiam. CEP, (1999).

TABELA 2.15

Investimento de Firms Estrangeiras (IFE) por setor econômico para os diferentes tipos de operação (%)

acumulado 1990 a1997

Setores econômicos	Formação de capital		Compras		Total
	Ampliação	Greenfield	Fusão e Aquis.	Privatização	
Infraestrutura	56,1	30,0	28,1	65,5	45,2
Água e saneamento	2,0	0,0	0,0	0,0	0,8
Comunicações	41,6	9,2	22,1	8,0	25,7
Construção	2,0	5,2	0,9	0,0	1,9
Energia elétrica	6,2	11,2	0,9	37,3	10,2
Oleodutos, gasodutos e polí	0,0	3,2	0,2	0,0	0,6
Provisão de gás	3,7	0,2	1,2	15,2	4,2
Transporte	0,6	1,0	2,7	4,9	1,9
Indústria manufatureira	34,8	32,5	37,3	3,3	30,4
Atividade extrativa	7,5	20,0	6,7	29,4	12,5
Comércio e serviços	0,6	15,2	7,2	0,1	4,7
Financeiro	0,8	0,8	19,8	1,7	6,6
Atividades primárias	0,3	1,6	0,8	0,0	0,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborado com base a CEP, "Notas de la Economía Real" N° 10

TABELA 2.16

Investimento de Firms Estrangeiras (IFE) nos ramos industriais para os diferentes tipos de operação (%)

acumulado 1990 a1997

Indústria manufatureira e seus ramos	Formação de capital		Compras		Total	Estrutura % por ramo
	Ampliação	Greenfield	Fusão e Aquis.	Privatização	tipo de operação	
Indústria Manufatureira (em milhões de U\$S)	8849	3142	7142	328	19461	100,0
(en %)	45,5	16,1	36,7	1,7	100	
Alimentos e bebidas	29	22	49	0	100	28,1
Automotor e autopeças	83	8	9	0	100	22,8
Derivados de petróleo e gás	80	6	14	0	100	13,8
Químicos	16	11	72	0	100	13,7
Celulose e papel	16	28	56	0	100	6,3
Petroquímica	6	13	26	56	100	2,7
Materiais para a construção	47	15	38	0	100	2,3
Eletrônicos e eletrodomésticos	27	11	61	1	100	2,1
Madeira e subprodutos	0	99	1	0	100	1,8
Indústrias de tabaco	97	0	3	0	100	1,2
Maquinário e equipamento	14	34	52	0	100	1,0
Fabricac. de produtos metálicos(sem maq e equip)	4	47	49	0	100	0,9
Têxteis e roupas de vestir	11	1	89	0	100	0,8
Fabricação de produtos plásticos	14	45	40	0	100	0,8
Industria básicas de ferro e aço	70	1	12	17	100	0,5
Editoras e imprensa	22	23	55	0	100	0,4
Fabricação de produtos de borracha	100	0	0	0	100	0,3
Indústrias básicas de metais não ferrosos	48	52	0	0	100	0,2
Outras indústrias manufatureiras	0	12	88	0	100	0,2
Processamento de minerais não metálicos	0	0	100	0	100	0,1
Couro e derivados	0	0	0	0	0	0,0
Instrumentos de medicina, ótica e fotografia	0	0	0	0	0	0,0

Fonte: elaborado com base a CEP, "Notas de la Economía Real" N° 10

TABELA 2.17

Investimento de Firmas Estrangeiras (IFE) nos diferentes ramos industriais segundo diferentes tipos de operação (%)
acumulado 1990 a1997

Indústria manufatureira e seus ramos	Formação de capital			Compras		Estrutura% por ramo
	Ampliação	Greenfield	Total	Fusão e Aquis.	Privatização	
Indústria Manufatureira (em milhões de U\$S)	8849	3142	11991	7142	328	19461
(en %)	100,0	100,0	100	100,0	100,0	100,0
Alimentos e bebidas	18	39	23	38	3	28,1
Automotor e autopeças	42	11	33	6	0	22,8
Derivados de petróleo e gás	24	5	19	5	0	13,8
Químicos	5	9	6	27	0	13,7
Celulose e papel	2	11	4	10	0	6,3
Petroquímica	0	2	1	2	91	2,7
Materiais para a construção	2	2	2	2	0	2,3
Eletrônicos e eletrodomésticos	1	1	1	4	1	2,1
Madeira e subprodutos	0	11	3	0	0	1,8
Indústrias de tabaco	2	0	2	0	0	1,2
Maquinário e equipamento	0	2	1	1	0	1,0
Fabricac. de produtos metálicos(sem maq e equip)	0	3	1	1	0	0,9
Têxteis e roupas de vestir	0	0	0	2	0	0,8
Fabricação de produtos plásticos	0	2	1	1	0	0,8
Indústrias básicas de ferro e aço	1	0	1	0	5	0,5
Editoras e imprensa	0	1	0	1	0	0,4
Fabricação de produtos de borracha	1	0	1	0	0	0,3
Indústrias básicas de metais não ferrosos	0	1	0	0	0	0,2
Outras indústrias manufatureiras	0	0	0	0	0	0,2
Processamento de minerais não metálicos	0	0	0	0	0	0,1
Couro e derivados	0	0	0	0	0	0,0
Instrumentos de medicina, ótica e fotografia	0	0	0	0	0	0,0

Fonte: elaborado com base a CEP, "Notas de la Economía Real" N° 10

5 Esta acelerada corrente de investimento estrangeiro se traduziu em uma abrupta estrangeirização do setor industrial em poucos anos:

? Segundo CEPAL (1999), o grau de estrangeirização da indústria, medido como participação das ET nas vendas das 500 empresas industriais de maior faturamento, aumentou de 33,6% em 1990 para 51% em 1995. Dentro dos setores mais relevantes em faturamento, os que mais aumentaram seu grau de transnacionalização são: "Alimentos e bebidas", "Químicas e petroquímica", "Artigos de limpeza e cosmética" e "Materiais para a construção". (tabela 2.18)

TABELA 2.18

Participação das ET nas 500 empresas industriais de maior faturamento

1990-1995

Ramos Industriais	1990		1995	
	Número de ET entre as 500	Vendas de ET como % do total	Número de ET entre as 500	Vendas de ET como % do total
Alimentos, bebidas e tabaco	25	37,3	49	50,8
Extração e refinamento de petróleo	6	31,8	12	42,7
Automotor e autopeças	10	60,0	18	44,8
Química e petroquímica	15	38,5	31	80,7
Eletrônica e telecomunicações	5	90,6	8	98,2
Artigos de limpeza e cosmética	6	68,2	13	90,8
Eletrodomésticos e prod. elet.	9	57,8	12	58,4
Laboratórios farmacêuticos	13	48,4	12	45,9
Celulose e papel	-	-	10	61,8
Têxtil e calçado	-	-	7	39,6
Materiais para construção	3	7,1	11	40,3
Pneus e artigos de borracha	3	74,2	4	77,7
Siderurgia e metalurgia	-	-	10	10,8
Maquinário agrícola	3	57,6	4	88,4
Material fotográfico	3	100,0	4	100,0
Metais não ferrosos	2	24,8	3	43,3
Equipamentos para a indústria petroleira	1	100,0	3	41,0
Vidros e cristais	2	65,5	1	37,4
Couro	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-
Total	116	33,6	214	51,0
Vendas ET (milhões de U\$S)		11670,9		31415,2

Fonte: CEPAL (1999)

? Segundo o INDEC (1999), o grau de estrangeirização das 320 maiores empresas industriais aumentou substancialmente entre 1993 e 1997. Tendo em consideração as empresas com mais de 50% de capital estrangeiro que formam parte desta cúpula, seu número deixou de representar 37% para representar 50% entre os anos citados. Desta maneira, sua participação no valor gerado pela cúpula passou de 49% a 69%, e sua participação no emprego passou de 33% a 48%. (Tabela 2.19)

TABELA 2.19
Participação do capital estrangeiro nas 320 maiores
industriais, 1993-1997.

Indicadores	Empresas com mais de 50 % de capital estrangeiro dentro das 320 maiores	
	1993	1997
Número de empresas	119	161
Participação nas 320 GE industriais em:		
Número de empresas	37,0	50,0
Valor Agregado	49,3	69,0
Emprego	33,0	48,0
Brecha do coeficiente de exportações e em relação à média das GE		
Coeficiente de	104	105
Coeficiente de	123	115

Fonte: elaboração própria com base a INDEC

A finalização do processo de privatização de empresas públicas, os impactos da crise mexicana na economia argentina e a forte expansão do mercado doméstico durante os primeiros anos da década foram as três causas que confluíram para dar lugar a esta corrente de IED orientada à indústria.

Desde o início dos anos 90, os fluxos de IED que ingressavam ao país se vincularam fundamentalmente à privatização das empresas públicas de serviços, processo que culmina no ano de 1994 (no final de 1993 já se havia arrecadado 80% das privatizações) momento em que os conglomerados estrangeiros recobram parte do interesse pela indústria argentina.

A importante expansão que apresentou o mercado interno durante os primeiros anos da década despertou **o interesse dos conglomerados internacionais pelo mercado argentino**. Atraídos pelos mercados que concentram demanda efetiva, as ET colocaram a Argentina como um mercado de concorrência potencial dirigindo a IED a alguns setores específicos da indústria como Alimentos e Bebidas, Produtos químicos e derivados, e Automotor. Esta decisão por parte dos conglomerados transnacionais, unido ao processo de investimento medíocre que se havia desenvolvido durante os primeiros anos da década, supunha para os grupos econômicos que são proprietários das grandes empresas de capital a necessidade de reconverter-se para poder competir, ou a opção de vender a empresa e abandonar o mercado. Por outro lado, a **crise mexicana** do final de 1994 impactou de maneira pronunciada a situação financeira das empresas, colocando-as em situações de elevada

vulnerabilidade. Ambas causas desembocaram em um processo de venda de pacotes acionários de empresas nacionais ao capital estrangeiro.

Segundo descreve KOSACOFF (1998), como efeito da crise as empresas sofrem modificações em diferentes planos: no financeiro, na medida em que se restringiu o crédito internacional, se encareceu o doméstico, e se quebrou o crédito comercial entre empresas ao ser aumentado o número de convocatórias e quebras anunciadas; por outro lado, rebaixa-se o "efeito riqueza" a partir do menor nível de atividade e do aumento na fragilidade financeira e comercial. Desta forma, e derivado de seu processo de reestruturação, as empresas vinham abrindo suas fronteiras e estreitando os vínculos com fornecedores do exterior, tanto no que se refere aos comerciais, como aos financeiros e tecnológicos. Neste marco, frente à decisão das ET de competir no mercado argentino, muitas empresas locais que se encontravam bem posicionadas no passado não se sentiram em condições de enfrentar a concorrência dos oligopolistas internacionais na medida em que não contavam com as tecnologias de produtos e processos e os canais de comercialização adequados. Nestes casos algumas empresas, optaram pela venda e outras pela associação e/ou fusão. Esta última modalidade foi, para muitas empresas, a única opção para permanecer no mercado, pois a associação ou a fusão lhes permitia ter acesso à tecnologia do concorrente, resolver o problema de falta de financiamento e enfrentar em melhor posição a outros concorrentes potenciais. Como sugerem GARRIDO e PEREZ (1998), *"a expansão dos GGEE mediante suas linhas tradicionais de produtos os leva regularmente a descobrir que, para manter seu crescimento, devem enfrentar grandes empresas transnacionais que competem nos mesmos mercados a nível mundial, mas que por sua vez buscam apoderar-se dos mercados locais dos GGEE. Confrontam então o seguinte dilema: fazer mudanças em suas estratégias, modos de organização da produção, de financiamento, de comercialização e de localização nos mercados mundiais, para assumir a concorrência de caráter global ou, pelo contrário, melhorar sua posição atual para aumentar o valor de mercado de suas empresas com o fim de vendê-las à concorrência estrangeira pelo melhor preço possível, aproveitando as eventuais conjunturas de valorização da moeda nacional em seus países. A primeira opção requer extraordinários recursos financeiros, tecnológicos e de comercialização, ao mesmo tempo em que a segunda se observa crescentemente na região, dando lugar a uma maior estrangeirização de segmentos dinâmicos das indústrias locais. O tamanho relativamente pequeno dos GGEE comparado com os líderes mundiais e inclusive com empresas similares de alguns países do*

leste da Ásia, os faz presa fácil de compras hostis uma vez que seus mercados nacionais ou regionais tornam-se atrativos".

É assim que um dos principais mecanismos de entrada destes conglomerados foi **a fusão ou aquisição** de empresas bem posicionadas no mercado e proprietárias de marcas líderes, e em segundo lugar **a instalação de novas fábricas**. Os principais tipos de mercado, aos quais se orientaram, foram aqueles onde a estratégia de diferenciação de produtos aparece como fundamental para competir, ou aqueles onde predomina como estratégia de concorrência a possibilidade de globalizar a produção destinando-a a um mercado regional como o MERCOSUL. A indústria alimentícia e a indústria de cosméticos exemplificam o primeiro caso e a indústria automotora o segundo caso. (Tabelas 2.13 e 2.17).

Tanto a "indústria alimentícia" como a de "produtos de limpeza e cosmética" se encontram dentro do grupo de setores que mais aumentaram seu grau de estrangeirização (TABELA 2.18). A indústria alimentícia é uma das primeiras indústrias onde, a princípio de 1992, inicia-se o processo de estrangeirização, que se aprofunda na segunda metade dos anos 90. Neste momento as transnacionais vão mudar seu setor de inserção abarcando, além da histórica produção de *commodities*, a elaboração de produtos de marca. Ambas indústrias são mercados onde é fundamental a diferenciação de produtos como estratégia de concorrência e pela qual as ET apresentam vantagens para competir acima das locais. Estas vantagens se resumem na propriedade de desenvolvimento da tecnologia do produto, na capacidade de I&D para a diferenciação de produtos e de mercados, e na disposição de marcas reconhecidas internacionalmente. A isso se soma a capacidade financeira para absorver ou deslocar os produtos e marcas locais. (KOSACOFF - PORTA, 1997).

Em termos de **fusões e aquisições** (F&A), entre 1990 e 1998 só no setor industrial se produziram 267 F&A de empresas, das quais 81% correspondeu a compra de empresas locais por parte do capital estrangeiro. Tomando como base o conjunto de operações para as quais se conhece a data de transpasso (234 F&A), 65% das mesmas se realizaram entre 1995 e 1998. Por outro lado sobre o total das 267 F&A, 22% se produziram no setor alimentos, 13,8% em bebidas, 10% em ônibus, 10% em celulose e papel, 5,6% em materiais para a construção, 4,5% em artigos de limpeza e toucador, e 4% em editora e imprensas, farmacêutica e têxtil e roupas respectivamente. (KULFAS, M-HECKER E., 1998).

Em relação às **estratégias empresariais** vinculadas aos casos de **fusões e aquisições de ativos existentes**, a entrada da ET supôs a imediata desverticalização da estrutura empresarial, buscando a especialização e os aumentos de escala. Como citam KOSACOFF e PORTA (1997), *"Nos casos de crescimento por fusão ou aquisição de empresas locais tende-se a desintegrar verticalmente a fábrica, terceirizando alguns setores e racionalizando-se atividades, concentrando as áreas administrativas e maximizando as sinergias corporativas"*. Desta forma, nestes casos os novos investidores optam por adaptar o equipamento existente, e só quando tal adaptação apresenta restrições técnicas ao processo de definição de novos projetos decidem desenvolver uma nova fábrica.

Como no caso das F&A, os investimentos em **novas fábricas** por parte das empresas já instaladas (*greenfield*) ou de novos concorrentes que ingressaram ao mercado (*newcomers*) também se concentraram em uns poucos setores industriais e foi liderado por um número esgotado de empresas transnacionais e de grupos econômicos locais. Desta forma, este processo foi de reduzida magnitude se se considera o conjunto do espectro industrial, e não significou uma profunda reconversão tecnológica.

De um estudo realizado por BISANG e GOMEZ (1999) sobre o investimento na indústria argentina durante o período 1992-1996 deriva-se a seguinte caracterização em relação aos investimentos em novas fábricas:

- ? Da maior parte dos bens de capital importado pelas empresas industriais, entre 1992 e 1996, só 5% correspondeu a fábricas novas e se concentrou no setor de química fina, 17% correspondeu a linhas completas de produção, concentrando-se em alimentos, automotores, plásticos e minerais não metálicos, e 15% a ambas modalidades. O resto dos bens de capital importados correspondeu a maquinário específico, partes e peças, e se tratou de incorporações pontuais a instalações existentes, e se concentrou nos setores metalmecânico, têxtil, confecções e indústria gráfica.
- ? Os casos de *greenfield* puros correspondem com a chegada de novos agentes ao mercado ou com projetos totalmente novos em termos de produtos e processos. As fábricas instaladas com anterioridade se ajustam, mas não se substituem.

- ? Do total de 132 projetos de investimento em novas fábricas desenvolvidas durante o período 1993-1998 se observa que:
 - ? 47% havia sido iniciado entre 1994 e 1998, (para os restantes, a data era desconhecida)
 - ? Só uma parte destes investimentos podia ser avaliada como tendentes a reconfigurar o mercado em virtude de seu montante, o posicionamento do mercado e o estado prévio do parque industrial. São realizados em alguns setores de alimentos (lácteos, guloseimas, massas), óleos, indústria gráfica, alguns nichos do setor papelero como cartões ou tissue, sanitários e cerâmicas, medicamentos e alguns produtos siderúrgicos.
 - ? O resto dos investimentos se desenvolveu nos setores de automotores e autopeças, têxteis, curtumes, frigoríficos, cimento e sanitários, onde as novas fábricas convivem com velhos empreendimentos, acentuando a heterogeneidade do setor.
 - ? Destaca-se a ausência de setores chave a nível mundial como eletrônica ou novos materiais.

Por outro lado, com respeito à **instalação de novas fábricas**, o fato de que o investimento provenha de capitais externos não significou contar sempre com as vantagens que poderia supor a incorporação de tecnologias de processos para o desenvolvimento da competitividade. Segundo sustenta KOSACOFF e PORTA (1997) no que se refere a investimentos em novas fábricas, as ET tenderam a incorporar tecnologia no estado da arte internacional nas áreas de produtos e gestão, e não em processos, onde a incorporação de tecnologia é menor. Nestes casos é onde se apresentam as maiores heterogeneidades em relação às práticas internacionais, dado que a menor escala dos empreendimentos na Argentina leva à aquisição de um menor grau de automatização. Por outro lado, dado que novos projetos são dimensionados a uma escala MERCOSUL, adotam um esquema integrado entre filiais que permite a especialização na produção de alguns produtos e a complementação com outros. Este esquema supõe uma estrutura produtiva na qual o componente importado é de grande importância.

Como **avaliação geral do processo de investimento** que realizaram as empresas entre 1992 e 1996, segundo sustenta BISANG e GOMEZ (1999), só para um conjunto esgotado de firmas o processo vai em caminho de conformar uma plataforma produtiva claramente diferenciada da anterior. *"Nessa direção só uma porção menor do aparelho produtivo instalou fábricas novas ou modificou substancialmente as anteriores no marco de estratégias de integração regional ou mundial. A princípio, os setores onde se verificariam estes casos - minoritários no contexto global - são alguns alimentos (massas, bebidas, refrigerantes), minerais não metálicos (cerâmicas e tijolos), metais e indústria farmacêutica (não fármaco-química). No outro extremo o grosso do setor industrial incorporou máquinas ou partes de maquinário, porém sem mudar dramaticamente o tamanho e a forma de organização; implementou melhorias de certa magnitude, mas não modificou seu posicionamento substancial a respeito do concorrente internacional".*

Do analisado até este momento, pode-se concluir que a reestruturação desenvolvida pelas empresas industriais durante a primeira metade dos anos 90 não permitiu situá-las em um nível de competitividade conforme os oligopolistas internacionais. Isso é o que explica, em parte, o acelerado processo de estrangeirização da indústria argentina na segunda metade da década. Este processo aguçou os impactos no mercado de trabalho sem derivar substanciais vantagens de competitividade baseadas na inovação tecnológica. Por estrutura estabelecida desde suas casas matrizes, as filiais das empresas transnacionais tendem a incorporar automaticamente as estratégias de especialização/desverticalização/internacionalização da produção, tanto nas fábricas que adquirem como em novas, não ocorrendo o mesmo com a incorporação de inovações tecnológicas em processos.

2.3 - A reestruturação do setor automotor: montadoras e autopeças.

A principal indústria que definiu não só a evolução do ramo metalmeccânico senão grande parte da evolução do setor industrial nos primeiros anos da década de 90 é a indústria automotora. Entre 1991 e 1994, frente a um aumento médio da produção do setor industrial de 17%, a produção de automotores aumenta 193%. Entretanto, o consumo aparente acusou um aumento de 219%, parte do qual foi coberto com importações, que se expandem 415% derivando em um aumento do déficit setorial de 430% (Tabela 2.20).

Dado o caráter neurálgico que representou este setor nos processos de desenvolvimento econômico, sua reestruturação merece especial atenção, já que o setor inicia os anos 90 com uma forte crise e substancial brecha tecnológica, que não foi amortecida durante os primeiros anos da década, apesar de que o setor foi e é beneficiado com um regime setorial amplamente protetor, no marco da abertura econômica. Sua reestruturação vai supor uma indústria que dia a dia diminui sua capacidade de gerar valor agregado e postos de trabalho. Prova disso é a diminuição no coeficiente de valor agregado setorial que passa de 46% em 1984 a 28% em 1993, e entre este ano e 1997 volta a diminuir aproximadamente 14%.⁹

A seguir se apresenta uma visão retrospectiva do desenvolvimento do setor na Argentina. Depois se analisa seu processo de reestruturação nos anos 90 tomando como marco temporal os dois subperíodos estabelecidos anteriormente para a análise do setor industrial.

2.3.1. O setor automotor: uma visão retrospectiva.

O setor automotor constituiu o setor mais dinâmico da economia argentina **desde os anos 50 até os anos 70**. Desde o início deste período, momento em que se instala a indústria na economia argentina, até meados dos anos 70, as empresas automotoras gozaram de regimes de promoção que ao mesmo tempo que as protegia da concorrência estrangeira proibindo a importação de peças e veículos,

⁹ Os primeros coeficientes surgem do INDEC (1994), e correspondem ao ramo Equipe de Transporte. A diminuição de 14 % entre 1993 e 1997 surge de Rotman, J – Nasatsky, L (1999) e corresponde ao Setor Automotor. Estes autores fazem a estimativa de um coeficiente de valor agregado de 21 % para 1993 e de 18 % para 1997.

as obrigava a fabricar veículos com elevada proporção de autopeças de produção nacional. Estas políticas, inseridas no modelo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI), eram funcionais ao modelo de acumulação articulado pela economia americana, que foi estendido às economias européias e latino-americanas durante os anos 50 e 60, e que manifesta suas características de esgotamento ao final dos anos 60 e início dos anos 70. Este padrão se baseava em uma estrutura industrial com **conglomerado oligopólicos internacionais**, que se **expandiam a partir do crescimento quantitativo da produção de bens duráveis**, com base técnica na eletromecânica e seu eixo na linha de montagem e a indústria automotora. As corporações tinham uma **estrutura produtiva integrada verticalmente**, tanto no que diz respeito às atividades de transformação, como também às próprias atividades de serviços. Este perfil se estruturava dentro das fronteiras nacionais, contando as empresas com um baixo grau de integração aos mercados internacionais. Desta forma, o **crescimento econômico do nível de produção ia associado com o crescimento do nível do emprego industrial** gerado pelas grandes empresas.

As políticas aplicadas, apesar de serem funcionais ao modelo de acumulação imperante nos países centrais, não deram como resultado que as filiais das empresas transnacionais instaladas na Argentina replicassem a mesma estrutura e dinâmica de funcionamento que em seu país de origem. Muito pelo contrário, as fábricas que se radicaram na Argentina contaram com uma série de características pelas quais, **já desde seu nascimento, acusavam uma brecha tecnológica importante** de quase mais de uma década a respeito do estado da arte internacional (KATZ, *et al*, 1995). Por um lado, contavam com escalas muito mais reduzidas, processos de trabalho menos automatizados e um “*mix*” de produção mais amplo. Paralelamente, a falta de fornecedores locais especializados, unida à concepção que em matéria de desenvolvimento econômico tinham as políticas públicas daqueles anos, no sentido de buscar a partir do crescimento industrial um processo de integração nacional, levou as empresas automotoras a um nível de integração vertical muito mais elevado que o que se podia observar nos países desenvolvidos. Em paralelo, e derivado das mesmas políticas, as empresas automotoras tiveram de encarar um esforço importante para desenvolver fornecedores locais. Em termos de VISPO (1999) *"produzir um veículo implicou, nos fatos, um plano de nacionalização cujas conseqüências obrigadas foram tanto altos graus de integração vertical da fábrica produtora, como esforços significativos de desenvolvimento de fornecedores locais"*.

De todos os modos foi assim que a indústria passou a ser de uma simples enpacotadora a representar o setor mais dinâmico, tanto em geração de produto como na geração de emprego, como em desenvolvimento de capacidades empresariais na manufatura de autopeças. Essa capacidade de dinamizar a economia se derivava de seus fortes encadeamentos produtivos que faziam que cada expansão da indústria montadora arrastasse o resto da estrutura produtiva. Como contraparte teve menor produtividade local e menor velocidade de rotação do capital em uma indústria que *"operava com uma tecnologia deficiente de produção e de organização de trabalho, e uma engenharia local dedicada em grande medida a resolver os problemas tecnológicos de uma escala inadequada de fábrica e uma organização industrial sumamente frágil e imatura"*(KATZ, et al, 1995).

Apesar de os primeiros anos, em que se instalou a indústria, terem criado algumas empresas de capital local, os anos 60 foram cenário de um processo de concentração e estrangeirização do setor, que passou a ser controlado por grandes grupos internacionais. É neste período que ingressam as transnacionais Ford e General Motors e desaparece a empresa Di Tella de capital local. **Entretanto, os novos investimentos não conseguem modificar o atraso tecnológico inicial e a indústria continua operando com reduzidas escalas, amplo “mix” de produtos e altos tempos de fabricação** (KATZ, et al, 1995).

O período que transcorre entre meados dos anos 70 até fim dos anos 80 é expressão da crise do setor e de um novo processo de concentração técnica e econômica. No marco da crise do padrão de acumulação nas economias centrais e o avanço das tecnologias de "manufatura flexível" de origem japonesa, os efeitos da reestruturação do setor automotor a nível mundial são sentidas duas vezes na economia argentina por causa das políticas de abertura comercial e financeira impostas pela ditadura militar. A eliminação da proibição de importar peças e veículos que se decreta em 1979, no marco de uma abertura com apreciação do taxa de câmbio, e a incerteza gerada pela própria crise interna, com o “vaivém” da política econômica, recorrentes processos inflacionários e queda da demanda interna, fizeram que algumas filiais de transnacionais abandonassem o mercado e outras se associassem a grupo econômicos locais¹⁰. Neste momento, nasce como parte das estratégias empresariais das montadoras a

¹⁰ Em 1978 se retira a General Motors e em 1979 se retira a Citroen. Em 1980, as fábricas produtoras da Chrysler são controladas pela Volkswagen – com forte ascendente de seu parceiro brasileiro- , e em 1981 Fiat e Peugeot, depois de se aliarem, são adquiridas por capitais nacionais formando a empresa SEVEL (MACEIRA, 1995). Segundo VISPO (1999) tanto a retirada do mercado de algumas montadoras multinacionais como a associação de outras com grupos econômicos

substituição de peças de produção nacional por importações, como também a incorporação de veículos importados no “*mix*” de vendas. Para dizer a verdade, esta estratégia torna-se central para as empresas que ficam no mercado, das quais duas pertencem agora a grupos econômicos. Como exemplo, basta citar que entre 1975 e 1980 o coeficiente de importações da indústria passou de 0, 19% a 24, 26%, enquanto que o de exportações passou de 5, 72% a 1, 28%¹¹. Durante os anos 80 se modifica novamente o regime automotor permitindo só a importação de peças. Nestes momentos a indústria começa a perfilar-se mais como montadora de peças e subconjuntos que como fabricante local.

Durante todo este período a indústria continua mantendo a brecha tecnológica de origem, já que os investimentos que se realizam só apontam a conseguir uma adequação tecnológica parcial das fábricas (TODESCA, *et al* 1991). Apesar de que a abertura das importações decretada pela ditadura militar tenha levado as montadoras a realizar alguns investimentos para enfrentar a concorrência externa, as mesmas estiveram muito longe de alcançar a fronteira internacional. Introduzem-se inovações de produtos e processos como lançamento de novos modelos e atualização dos velhos, modernização e automotização de áreas de pintura, integração vertical da fabricação de componentes plásticos, robôs de soldagem. Porém, em nenhum, caso os investimentos envolveram construção de fábricas novas, **resultando a fim dos anos 80 uma indústria com baixo nível de automatização de fábricas em relação aos padrões internacionais** (KATZ, *et al*, 1995)¹².

Durante os últimos anos da década de 80 se inicia um novo processo de investimento de maior envergadura em montadoras que já apontava a transformar seu perfil produtivo. Esta mudança de perfil, que logo vai se expressar amplamente nos anos 90, supõe passar da produção de veículos para o enpacotamento e a produção de algumas autopeças para a indústria internacional. Entretanto e apesar deste processo de investimento que se caracteriza pela mudança de orientação do perfil das montadoras, **a indústria chega aos anos 90 com unidades produtivas velhas que só desenvolveram esforços parciais de modernização** (KATZ, *et al*, 1995) e uma situação crítica em relação aos níveis de produção e capacidade ociosa.

responderiam a uma estratégia que apontava reduzir seu grau de exposição nos países com convulsões políticas e instabilidade macroeconômica.

¹¹ Segundo LLACH *et al*, 1997.

¹² Segundo sustenta KATZ, “em média, só 4,3 % das etapas do processo de produção estavam automatizadas nas fábricas locais perante 38 % nas japonesas, 33 % nas européias, 31 % nas norte-americanas e 18 % nos NICS asiáticos. Em termos da densidade de robôs, a cifra média para as montadoras argentinas era de 0,3 robôs por cada 100 operários frente a 12/100 no Japão, 4/100 na Europa, nos Estados Unidos e 2/100 nos NICS asiáticos.

O sofrido pelo setor durante este período se reflete em diferentes indicadores que mostram de forma estilizada a perda de dinamismo do setor automotor na economia argentina:

- ? Durante o período, o setor em seu conjunto diminui em 8 pontos percentuais sua participação no PIB industrial. (VISPO, 1999)
- ? Reduzem-se fortemente os níveis de produção, passando de uma média de 246.000 unidades anuais para os anos 70 e início dos anos 80, a 152.000 unidades como média dos anos 80, chegando ao ponto crítico de 81.000 unidades a fim da década de 80.
- ? Contraí-se de forma importante o nível de ocupação. Entre 1973 e 1989 o setor em seu conjunto expulsa 37% do emprego: as montadoras expulsam 48% e as autopeças 28%. Estima-se que cerca de 40% da redução das montadoras é explicado pelo aumento da produtividade e o resto é explicado pelo redimensionamento dos mercados (TODESCA, *et al*, 1991).
- ? O parque automotor envelhece, registrando em 1989 uma idade média de 14 anos com uma máxima teórica de 27 anos e 64% do parque com mais de 11 anos; em 1973 a idade média era de 6 anos. Desta forma se observa um aumento na quantidade de habitantes por automóvel (TODESCA, *et al*, 1991)
- ? O setor de autopeças sofreu uma forte concentração, passando de 1.700 estabelecimentos em 1984 a 600 em 1990. Apesar desta brusca contração, inicia os anos 90 com uma estrutura heterogênea que, em geral, conta com equipamentos e maquinário antigos e uma capacidade ociosa que ronda 40% (MACIEIRA, 1995).

Neste contexto de crise, no qual algumas empresas montadoras ameaçavam em se retirar do mercado, sugere-se no início da década de 90 a reestruturação da indústria, que vai dar lugar a um novo regime automotor que protegerá o setor no marco da abertura generalizada da economia.

2.3. 2. A reestruturação na primeira metade dos anos 90

No início dos anos 90 a indústria montadora argentina se compunha de 6 empresas que produziam automotores: Autolatina, Renault/Ciadea, Sevel, Iveco, Mercedes Benz e Scania, das quais só as 3 primeiras produziam automóveis. Delas, a Autolatina é a única filial transnacional que operava diretamente no mercado, pois tanto Renault/Ciadea como Sevel (Fiat-Peugeot) "pertenciam" a grupos econômicos locais. A oferta de veículos se compunha de uma grande variedade de modelos (22 modelos entre as 3 montadoras) cuja idade média era de 12 anos e incluía veículos de todas as gamas. (LLACH, *et al*, 1997).

O processo de reestruturação da indústria vai se desenvolver no marco de uma regime setorial especial que se estabelece em 1991 e vai supor uma abertura protegida à concorrência externa. As características gerais deste regime se assentam em um intercâmbio compensado que habilita as montadoras a importar com tarifas preferenciais partes, peças e veículos terminados por uma soma similar ao das exportações que realizem, e baseando-se no aumento do limite máximo do conteúdo importado admitido na produção de automotores até 40% ou 42%, segundo o modelo. Paralelamente, o regime exigia às montadoras a apresentação de um plano de reconversão que devia apontar a aumentar o nível de investimentos e a desenvolver um processo de especialização, diminuindo a quantidade de modelos fabricados no país e fabricando modelos com mínimo atraso tecnológico com relação a suas casas matrizes.

A reestruturação vai supor **dois períodos**. O **primeiro** se estende entre 1991 e 1994 e pode se caracterizar como de ajuste racionalizador e escassos investimentos setoriais; o setor de montadoras mantém as mesmas empresas e fábricas e o de autopeças inicia uma trajetória de forte concentração. O **segundo** se inicia em 1995 e se diferencia do anterior porque ingressam novos investidores ao mercado de montadoras, instalam-se novas fábricas, e se consolida uma estratégia de produção que toma como âmbito de referência o MERCOSUL, e que vai impactar em uma forte estrangeirização do setor de autopeças.

O **primeiro** período é cenário dos impactos da estabilidade de preços e da demanda reprimida derivada do período anterior. Durante estes anos a recuperação da renda derivada do efeito riqueza ante a queda da taxa de inflação, a presença de uma forte demanda insatisfeita, a volta do crédito de

consumo, e a redução de 33% nos preços dos veículos entre 1990 e 1993¹³, confluíram em uma forte expansão da demanda que, se bem derivou em um importante crescimento do nível de produção¹⁴, maior foi seu impacto no crescimento das importações. De fato, até 1994, o aumento do consumo aparente foi maior que o da produção porque foi abastecido em uma proporção importante com importações, que crescem tanto no que diz respeito a peças como a veículos terminados, dando como resultado uma diminuição no coeficiente de valor agregado no setor. (Tabela 2.20).

¹³ Em março de 1991 é assinada a “Acta de Concertación para el Crecimiento”, que foi um acordo entre o governo, as montadoras, as fábricas de autopeças e a rede de concessionários, com o objetivo de gerar uma redução importante dos preços dos veículos para o qual o governo se comprometia a diminuir alguns impostos, os concessionários a diminuir comissões e as fábricas de autopeças a diminuir os preços às montadoras em 16 %. Por outro lado as montadoras se comprometiam a absorver eventuais aumentos nos custos de produção e a vincular os aumentos salariais aos aumentos na produtividade. Mesmo assim, as montadoras e as concessionárias se comprometiam a não demitir pessoal, exceto por motivos disciplinares. Em outubro de 1991, este acordo é prorrogado até 1992 com o compromisso das montadoras em aumentarem seus níveis de produção até pelo menos 204.000 unidades e de aumentar o nível de emprego setorial, já que inicialmente só haviam aumentado as horas extras e as contratações temporárias. (VISPO, 1999 – NOVICK, 1996)

¹⁴ Além das importações terem se comportado de forma mais dinâmica que a produção, o aumento da última foi suficientemente importante a tal ponto que a expansão das empresas automotoras por si só (sem considerar encadeamentos) explicam cerca de 50 % da taxa de crescimento da indústria entre 1991 e 1994 (VISPO, 1999)

TABELA 2.20

Indicadores selecionados do setor automotor

	Indicadores selecionados do setor automotor						Tasas	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	91/94	91/96
Evolução da produção								
Média da indústria (1991=100)	100,0	107,0	111.3	117,0	109.1	113.9	17.0	13.9
Automotores (1991=100)	100,0	187.8	242.4	293.5	206.4	216.0	193.0	116.0
Veículos (milhares de unidades)								
Produção nacional	138.9	243.4	311.2	408.8	285.4	312.9	194.3	125.3
Exportações	5.2	16.3	30.0	38.6	52.7	106.3	642.0	1944,0
Importações	28.6	105.9	109.6	147.4	103.0	136.2	415.4	376.2
Consumo aparente (P+X-M)	162.3	333.0	390.8	517.6	335.7	342.8	219.0	111.1
Coeficiente de abertura (X+M/P)	24.3	50.2	44.9	45.5	54.6	69.3	87.2	185.2
Coeficiente de V.A do setor automotor %*	s/d	s/d	21,0	s/d	s/d	18,0		
Magnitude do comércio exterior								
Exportações do complexo (US\$ x 1000)	317.9	444.1	899.8	1384.6	1427.7	1808	335.5	468.7
Importações do complexo (US\$ x 1000)	673.8	1903.2	2269.3	3271.7	2593.4	2777	385.5	312.0
Saldo comercial do setor (US\$ x 1000)	-356	-1459	-1369	-1887	-1169	-969	430	172
Déficit setorial como % do total	n/a	55%	37%	33%	n/a	n/a		
Participação em intercâmbio								
Exportações (%)								
Automotores no total	0,6	1	2,3	2,8	3,6	4,8		
Autopeças no total	2	2,8	4,3	3,8	3,4	2,9		
Automotores em subtotal Brasil	2,5	4,7	8,1	8,9	12,1	s/d		
Autopeças em subtotal Brasil	7,6	10,3	14,6	15,8	9,8	s/d		
Importações (%)								
Automotores no total	2,9	6,8	7,3	9,7	5	7,6		
Autopeças no total	5,2	7,5	7,5	7	7,5	7,7		
Automotores em subtotal Brasil	7,7	14	10,4	10,2	6,3	s/d		
Autopeças em subtotal Brasil	11,6	14,1	13,2	12,9	17,2	s/d		
Participação percentual no comércio de manufaturas de origem industrial								
Complexo automotor em exportações	7,4	12,6	18,2	19	19,7	23,7		
Complexo automotor em importações	9	15,5	15,9	17,7	11,8	14,9		
Outros indicadores								
Concentração exportações**	s/d	85	90	90	89	93		
Concentração importações**	s/d	80	79	79	75	78		
Índice de preços de exportação***	s/d	100	108,1	104	115,4	121,9		
Índice de preços de importação***	s/d	100	99,1	107,2	108,7	108,3		

* coeficiente de valor agregado segundo Rotman-Nasatsky (1999). O18 % corresponde ao ano 1997.

** estimado como o valor que acumulam as 15 partidas tarifárias, que em 1996 somavam 93 % das exportações, sobre o total do comércio exterior do complexo (veículos de turismo, para transporte e de passageiros de diferentes cilindradas, caixas de câmbio, motores, chassis, eixos portadores e eixos com diferencial, partes de motores, freios e suas peças).

***Base 1992 = 100, para um ponderado das partidas que representam entre 75 % e 93 % das importações e exportações entre os anos 1992 e 1996.

Fonte: VISPO (1999), exceto quando se esclarece outra fonte.

O processo de especialização produtiva nas montadoras abarcará tanto a produção de determinadas partes ou subconjuntos ou conjuntos completos, para armação doméstica ou para exportação, como a especialização na armação de uns poucos modelos, abastecendo-se de importações para diversificar a oferta de bens finais. Este processo vai se estruturando com vistas ao Mercosul, com empresas que se instalarão em ambos países e que tentarão explorar ao máximo as vantagens relativas dos diferentes esquemas reguladores. O esquema supõe a produção na Argentina dos modelos de menor escala, que são os mais luxuosos, e no Brasil os dirigidos a mercados massivos.

Durante os anos 91/94 este modelo de especialização vai tomando forma. Entretanto neste período as empresas centralizaram seus objetivos no mercado interno, não se preocupando por gerar um fluxo exportador. Na medida em que cobriam os picos de demanda com importações e não produziam as exportações necessárias, geraram forte déficit externo não cumprindo com o compromisso de intercâmbio compensado conciliado com o novo regime automotor (Tabela 2.20).

É assim que durante este período as **estratégias empresariais** das montadoras tenderam a racionalizar fortemente suas operações e métodos de gestão, abastecendo o aumento da demanda local com produção local e importações subsidiadas e transpassando a necessidade de ajustes para as empresas de autopeçass. Nestes anos vão se desenvolver muito poucos investimentos (Tabela 2.21), dirigidos fundamentalmente a modernizar parcialmente alguns setores da linha de montagem que apresentavam estrangulamentos, sem introduzir mudanças na tecnologia de produtos (PORTA). Mais especificamente, os investimentos se dirigiram a resolver obstáculos acumulados derivados do aumento da escala de produção como áreas de pintura e empacotamento (LLACH, *et al* 1997).

TABELA 2.21

Investimentos na indústria montadora

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	96/2000
Investimentos de empresas							
* existentes no início dos anos 90	87,1	249,0	123,0	200,9	278,8	495,1	1740,0
* instaladas a partir de 1994	-----	-----	-----	-----	321,4	269,4	1694,0
Total	87,1	249,0	123,0	200,9	600,2	779,5	3434,0

Fonte: com base a LLACH et al (1997),

Mesmo assim, produzem-se modificações na **organização do processo de trabalho** e aumentos na jornada trabalhista. As firmas orientam a produção com a lógica da denominada "produção enxuta",

que supõe redução de estoques. Isso vai significar tanto a transformação na organização interna do processo de trabalho das montadoras como a reestruturação das autopeças.

No âmbito interno as montadoras organizam o coletivo de trabalho sobre a base de técnicas que supõem flexibilização funcional e polivalência (NOVICK, *et al*, 1997), e que não são mais que estratégias que apontam à racionalização da mão-de-obra, intensificando os ritmos de trabalho para aumentar a produtividade. Por outro lado entre 1990 e 1994, aumenta o número de horas trabalhadas por operário a 52%.

O **processo de desverticalização** vai supor a extensão da subcontratação tanto no que se refere a partes como a serviços. Com relação a serviços, terceirizam-se diferentes tipos segundo a empresa, como manutenção de maquinário e ferramentas, transporte interno, informática, etc., tomando diferentes formas, entre as quais se encontra a subcontratação de microempreendimentos a cargo de ex-operários do setor (NOVICK, 1996). Com respeito a peças, as montadoras vão se perfilando cada vez mais como montadoras de subconjuntos ou sistemas completos, os que são demandados às autopeças ou importados. Isso vai impactar em um **drástico processo de concentração do setor de autopeças** desaparecendo numerosos estabelecimentos que ao não contar com capacidade de acumulação ou com capital de crédito para realizar os investimentos necessários para reestruturar-se se encontram impossibilitados de concorrer.

Diferentes fatores influenciarão nas necessidades de reestruturação do setor de autopeças: por um lado a especialização da produção em somente alguns modelos tem como resultado o fechamento de outras linhas de produção, tanto em montadoras como em autopeças. Mesmo assim, o processo de reestruturação produtiva em montadoras que significou passar a demandar das firmas de autopeças o fornecimento de peças que antes produziam as montadoras e/ou subconjuntos terminados, para serem usados no equipado local ou para exportação, supôs exigir-lhes normas de qualidade e produtividade que muitas não estavam em condições de cumprir. Por outro lado, na medida em que as montadoras vão se orientando à armação de subconjuntos ou conjuntos, pretendem contar com uma menor quantidade de fornecedores diretos (de subconjuntos ou conjuntos e já não de peças) que disponham de escala e qualidade suficiente. Em outras palavras, a especialização das montadoras na armação de alguns modelos e na produção de são alguns subconjuntos ou conjuntos, e sua desverticalização para as de autopeças, significou para estas últimas a necessidade de ajustar níveis de produtividade, pois na

mesma medida em que as montadoras subcontratam peças e partes que antes produziam internamente, também subcontratam o ajuste necessário em produtividade e qualidade.

Deste modo a reestruturação das montadoras e a rapidez com que se impõem estes ajustes, unido ao atraso tecnológico e a reduzida capacidade de acumulação do setor de autopeças vai levar ao fechamento ou à estrangeirização de muitas empresas do setor. Derivado da necessidade e impossibilidade de responder à acelerada demanda de inovação, e do fato de que em muitos casos a reestruturação das autopeças supõe a reconversão total, pelo fato de haverem deixado de produzir os modelos para os quais forneciam partes e peças, muitas empresas só podem manter-se no mercado associando-se à empresas estrangeiras para acessar à tecnologia necessária, ou diretamente vendendo a empresa ao capital estrangeiro (GIRADO, 1998)¹⁵. É por isso que o processo de reestruturação das empresas de autopeças vai associado à estrangeirização do setor, que vai se expressar em maior magnitude a partir de 1995, depois dos novos acordos que se estabelecem no âmbito do MERCOSUL.

Dentro das empresas de autopeças, só fornecedoras de conjuntos e subconjuntos terminados haveriam optado por estratégias que, em geral, buscavam aumentos de produtividade e competitividade. Este grupo inclui as empresas que emergem como líderes e que são filiais controladas patrimonialmente pelas montadoras e outros grandes produtores internacionais independentes. As restantes, que se dividem no grupo de empresas independentes que fornecem insumos, peças e componentes críticos a diferentes montadoras e no grupo de fornecedores de peças ou insumos com alto grau de padronização teriam optado por técnicas de racionalização de mão de obra, intensificação da jornada de trabalho, demissões, contratos temporários, sem praticamente haver incorporado novo equipamento (NOVICK, 1997).

Como resultado geral do período, as montadoras conseguiram um importante **aumento na produtividade básica**, que passa de 5,7 unidades por trabalhador em 1990 a 15,8 unidades em 1994

¹⁵ Segundo sustenta o autor, “quando as empresas de autopeças necessitam incorporar tecnologia muito avançada que requeira fortes investimentos por parte das casas matrizes dos fornecedores, perante a solicitação de negociar as licenças de exploração, enfrentam uma demanda de controle da empresa internacional, dada sua necessidade de amortizar mais rapidamente o investimento em I+D, no caso de negociar apenas licenças e royalties. Por outro lado, a associação com a perda de controle da empresa permite, se se tratar de peças homologadas no país de origem, que a empresa local vendida parcialmente possa responder imediatamente à demanda de inovação da montadora local (processo que o complexo automotor vive aceleradamente). Isto desloca a concorrência. Esse dinamismo nas ações e posicionamentos leva os empresários locais que queiram permanecer no mercado (porém impedidos de realizar o desenvolvimento tecnológico por si mesmos) a tentar despertar o interesse das grandes firmas estrangeiras por suas próprias empresas”)

(177%), (Tabela 2.22). Considerando que os investimentos realizados foram focalizados para resolver problemas pontuais, é iniludível que a maior produtividade provém de ganancias de escala pela recuperação dos níveis de produção e da racionalização produtiva e da mão-de-obra que supôs a especialização e desverticalização.

Durante estes anos a indústria não gera uma diminuição absoluta de emprego; pelo contrário, o nível de pessoal ocupado aumenta. Se bem é certo que como parte do acordo automotor destes primeiros anos se incluía o compromisso de não reduzir emprego, também é certo como aponta VISPO (1999) que tal compromisso era de fácil cumprimento para as montadoras considerado que a reestruturação dos anos 90 partia de uma situação crítica para o setor, tanto em termos de níveis de produção e emprego, como de investimentos. Entretanto, o que se produz é uma importante diminuição relativa de emprego de tal modo que enquanto as unidades produzidas acumularam um aumento de 310% entre 1990 e 1994, o emprego cresceu só 47% (Tabela 2.22).

TABELA 2.22

Indicadores das montadoras automotoras argentinas

Ano	Produção unidades (1)	Pessoal ocupado (2)	Produtividade básica (1)/(2)	Horas operário/ trabalhadas	Horas operário/ pessoal ocupado
1960	89.338	17.500	5,11	20.900	1,19
1965	194.536	36.710	5,30	47.099	1,28
1970	219.599	41.561	5,28	54.679	1,32
1975	240.036	54.556	4,40	66.374	1,22
1980	281.793	38.851	7,25	55.436	1,43
1985	137.675	20.415	6,74	27.784	1,36
1990	99.639	17.430	5,72	20.812	1,19
1991	138.958	18.317	7,59	27.216	1,49
1992	262.022	22.161	11,82	40.939	1,85
1993	342.344	23.027	14,87	45.155	1,96
1994	408.777	25.734	15,88	48.135	1,87
1995	285.435	21.362	13,36	34.570	1,62
1996	313.150	19.225	16,29		
1997	445.900	25.000	17,83		

Fonte: LLACH et al (1997) - Anos 1996 e 1997 atualizado com base CEPAL (1998)

Como **avaliação geral** do processo de reestruturação das montadoras durante esses anos NOVICK (1996) sustenta que *"o grau de incorporação tecnológica foi gradual e focalizado em alguns segmentos da linha de produção. Apesar de que a maioria dos processos sejam controlados*

eletronicamente, não se está ainda em presença massiva de equipamento a nível da fronteira tecnológica internacional. Segundo reafirmam KOSACOFF - PORTA (1997) nestes anos "além do incipiente processo de especialização, a produção local continuava registrando problemas de escala, qualidade baixa e preços elevados".

2.3.3. O segundo período de reestruturação

Duas características marcam o início da segunda etapa de reestruturação do setor automotor: a assinatura do acordo de Ouro Preto e a entrada de novas ET ao mercado argentino.

A assinatura do acordo de Ouro Preto no final de 1994 entre os governos argentino e brasileiro vai outorgar tratamento nacional às partes e peças fabricadas no país sócio, sempre que sejam compensadas com exportações. Isto supõe o aumento do limite máximo de conteúdo importado admitido, pois agora dentro de 60% de componente nacional se admitem componentes importados de países do MERCOSUL.

Por outro lado, desde o final de 1994, e atraídos pela expansão da demanda interna e das possibilidades de estabelecer uma produção integrada com o Brasil, as ET vão valorizar as vantagens do mercado argentino desde o contexto de uma produção globalizada no contexto do MERCOSUL, e mais precisamente vinculada ao Brasil. É assim que, no final de 1994, regressam ao país para retomar o controle de suas marcas de origem algumas filiais de ET que haviam abandonado a produção direta nos anos 80, e se anunciam projetos de investimento de novas ET. Concretamente, no começo de 1995, Fiat e GM instalam novas fábricas fortemente integradas com o Brasil para a produção de um automóvel de última geração; Ford (já separada da VW) reestrutura sua fábrica e VW anuncia uma nova fábrica, ambas para o lançamento de um novo modelo. Deste modo, e segundo sustenta LLACH et al, (1997) "*esta segunda fase pode ser caracterizada como de consolidação de uma plataforma de produção regional afiançada pela definição e execução de planos de investimento das empresas transnacionais*".

Durante este período a lógica de especialização processada pelas montadoras se mantém, porém se aprofunda a partir de seu redesenho em conjunto com a filial brasileira, com o objetivo de estabelecer uma plataforma de produção regional. Em consequência tanto os modelos a produzir em cada país como a produção de partes e peças se decidem em forma conjunta entre filiais.

As estratégias das montadoras supõem:

- ? Produzir muito poucos modelos para ganhar escala por especialização e complementar a oferta local com importações. Na medida em que estes objetivos estão desenhados no contexto do MERCOSUL, supõe que a filial da ET em cada país se especialize em uns poucos e diferentes modelos, e complemente sua oferta importando no entorno do MERCOSUL. Os objetivos de exportação também estão pensados dentro do mesmo mercado regional.
- ? A vinculação das filiais da mesma ET radicadas em diferentes países do MERCOSUL, mais concretamente na Argentina e no Brasil, supõe também a elaboração do plano de produção em conjunto, pois isso lhes permite aproveitar ao máximo as transferências previstas nos sistemas reguladores de ambos países.
- ? Esta estrutura produtiva desenhada a partir das montadoras, também supõe uma reestruturação do setor de autopeças baseada em um processo de seleção por parte das montadoras daquelas empresas de autopeças em condições de abastecê-las, seleção que incluiu tantas empresas instaladas no Brasil quanto a "importação" de fornecedores internacionais da corporação (KOSACOFF e PORTA, 1997).

É assim que nesta segunda fase se aprofunda o processo de concentração econômica do setor de autopeças, que se realiza fundamentalmente sob a forma de compra e fusão de empresas locais por parte de firmas internacionais fornecedoras que chegam associadas com os novos projetos. LLACH, et al (1997) sustenta que *" crescentemente uma nova geração de empresas fornecedoras assumem a totalidade do processo físico de produção para que a empresa montadora possa se concentrar, principalmente na montagem e nas vendas"*. Assim, da redução a 200 firmas de autopeças produzida durante a primeira etapa, chega-se neste período a um núcleo de 130 a 150 empresas fornecedoras diretas. Este núcleo de empresas, que pode ser identificado como o grupo de agentes dinâmicos dentro do setor de autopeças, compõem-se de um segmento vinculado patrimonialmente às firmas montadoras que se instalam no início dos anos 90 (*newcomers*), um segmento de autopeças internacionais independentes que fornecem a nível internacional às montadoras e um grupo de empresas brasileiras que ingressaram ao país junto a novos projetos de alguma montadora que ao decidir sua instalação na

Argentina preferem importar seu fornecedor brasileiro a desenvolver um novo no meio local (KOSACOFF - PORTA, 1997).

Como avaliação global e segundo sustenta VISPO (1999) os investimentos realizados nas montadoras aproximaram seletiva, mas significativamente, o setor à fronteira internacional. Não obstante, e além de haver aumentado de forma importante a produtividade - entre 1994 e 1997 a produtividade básica aumenta em 20% - (Tabela 2.22), o perfil da indústria automotora argentina não se apresenta competitivo a nível internacional, o que se faz evidente a partir do comportamento de seu setor externo e seus impactos na produção doméstica.

Desde 1993 a indústria automotora passou a ser o principal ramo exportador dentro das manufaturas de origem industrial (MOI), também se transformou em uma das principais importadoras, aumentando o déficit externo setorial em 172% entre 1991 e 1996. Isto se reflete na evolução da produção doméstica que entre 1994 e 1997 (anos que refletem os máximos volumes de produção de toda a década e que representam os níveis de produção “*ex –ante*” e “*ex –pós*” à instalação das novas fábricas) só aumentou em 9%, reduzindo em 2,8% dos empregados. Mesmo assim, as exportações se destinam de forma muito concentrada ao mercado brasileiro, passando de representar 50,7% das exportações totais de veículos em 1991 a 89,7% em 1995, enquanto que as importações totais de veículos de origem brasileira passam de representar 48% a 23% das importações totais de veículos no mesmo período. Com relação a autopeças as exportações ao Brasil passam de 46% a 78% e as importações de 41% a 49%. (VISPO, 1999).¹⁶

Em síntese, mesmo as exportações tendo crescido de forma importante como resultado da reestruturação, sua forte concentração regional e o maior aumento gerado nas importações transformaram-se em uma fonte latente de vulnerabilidade. O perfil do comércio exterior mostra que o processo de investimentos realizado na Argentina, mesmo podendo ter reduzido em parte a brecha tecnológica, não conseguiu posicionar adequadamente o setor em relação a sua competitividade internacional. Como exemplo, cabe a comparação com a reestruturação realizada na indústria mexicana, onde a maior produtividade alcançada pela última, como os maiores volumes exportados,

¹⁶ O autor cita que o perfil exportador da Argentina se centraliza em motores, eixos e diferenciais, caixas de câmbio e, crescentemente, automóveis e utilitários terminados com poucos modelos atualizados e fabricados em larga escala. Este fluxo ficaria compensado mediante importações de veículos terminados com modelos de “gama alta”, “kits” para armar e abastecer o mercado regional, veículos de transporte de altas cilindradas e uma grande variedade de autopeças e insumos.

como o fato de colocar suas exportações em um mercado mais exigente como o americano dão conta de seu melhor desempenho produtivo, que se expressa em sua posição superavitária no balanço externo setorial. (CEPAL, 1998)

TABELA 2.23

Comportamento da indústria automotor da argentina, 1990-1997

(em milhares de milhões de dólares e %)

	1990	1994	1995	1996	1997
Produção (milhares de veículos) (*)	99,6	408,8	285,4	312,9	445,9
- para o mercado nacional	98,5	370,1	232,7	203,9	237,7
- para exportar	1,1	38,7	52,7	109,0	208,2
Empregados (milhares de pessoas)	17,4	25,7	21,4	22,7	25,0
Exportações	0,3	1,0	1,4	1,8	2,8
- % ao Brasil	35,0	75,4	90,0	85,5	...
- % das importações do Mercosul	8,9	12,5	12,9	...	...
- como % de las exportações da Argentina ao Mercosul	6,0	18,3	18,2	...	...
Importações	0,4	3,4	2,4	3,3	4,9
Balanço Comercial	-0,1	-2,4	-1,0	-1,5	-2,1

(*) veículos para passageiros, comerciais e outros

Fonte: CEPAL (1998)

TABELA 2.24

Comportamento da indústria automotora mexicana, 1990-1997

(en miles de millones de dólares e %)

	1990	1994	1995	1996	1997
Produção (milhares de veículos) (*)	820,5	1097,4	931,3	1211,3	1338,0
- para o mercado nacional	543,7	522,4	152,5	240,4	353,8
- para exportar	276,8	575,0	778,7	970,9	984,4
Empregados (milhares de pessoas)	57,6	49,7	41,8	44,3	44,8
Exportações	4,5	10,4	15,3	19,6	20,8
- % à América do Norte	91,2	90,3	94,0	...	...
- % das importações da A. do Norte	4,7	7,9	8,6	10,9	...
- como % das exportações do México à A. do Norte	15,6	20,8	19,9	21,6	21,8
Importações	5,8	11,5	9,5	10,4	13,0
Balanço Comercial	-1,3	-1,1	5,8	9,2	7,8

(*) veículos para passageiros, comerciais e outros

Fonte: CEPAL (1998)

Deve-se considerar que estes resultados derivam dos objetivos buscados pelas transnacionais na Argentina em seu processo de reestruturação. Segundo citam KOSACOFF e PORTA, (1997) nos planos das montadoras nunca esteve presente gerar um volume significativo de exportações para o resto do

mundo. Não obstante, tirar competitividade internacional das exportações e concentrar a maior parte em um só mercado repercute nos momentos de sua crise, já que com a crise brasileira e a impossibilidade de exportar a outros mercados se produz a diminuição do nível de atividade das fábricas argentinas e a diminuição de emprego.

Do analisado precedentemente, pode-se concluir que o processo de reconversão da indústria automotora esteve processado pela lógica das ET, lógica que para a Argentina respondeu a um modelo de globalização produtiva de destinação exclusiva dentro das fronteiras do MERCOSUL. Os níveis de produtividade e competitividade do setor se enquadram dentro deste esquema, que se encontra ancorado na produção local seletiva de poucos modelos, com subcontratação regional e importações subsidiadas, aumentando as exportações só com o efeito de saldar as importações. Apesar de realizarem investimentos em novas fábricas e modernizarem parcialmente às existentes, não é um projeto que tenha em vista alcançar competitividades semelhantes aos países centrais. Neste sentido, a diminuição de emprego (relativa e/ou absoluta) que supõe a reestruturação não pode ser compensada ou neutralizada com maiores níveis de produção para a exportação.

2.4 - Considerações finais

Em função do analisado neste capítulo, pode-se sustentar que a década de 90 representa a generalização de uma prática ou estratégia que as grandes empresas vinham desenvolvendo de forma parcializada há alguns anos: a desintegração de segmentos produtivos substituindo-os por importações ou subcontratando sua produção no mercado doméstico, e a terceirização dos erviços. O maior componente importado e a contratação externa dos serviços que eram produzidos no interior da fábrica ou da empresa reduziu a capacidade relativa de agregar valor industrial. A generalização destas práticas dos oligopolistas industriais é o que permite falar da vigência de um processo de desverticalização produtiva, cuja face oposta é uma nova dinâmica de acumulação estruturada sobre uma dimensão ocupacional de menor tamanho.

A abertura das fronteiras significou uma reestruturação industrial articulada por este processo de desverticalização, com o objetivo de reduzir custos e aumentar a produtividade; a incorporação de inovação tecnológica foi reduzida em relação ao atraso que apresentava a indústria argentina. Na primeira metade da década, o ajuste foi basicamente racionalizador e por conseguinte as maiores

produtividades foram alcançadas sobre bases espúrias. Isso se traduz em uma estrutura produtiva que continua obsoleta, pois a racionalização só conseguiu amortecer pontualmente o problema da obsolescência, porém a brecha tecnológica continua existindo.

Estas características prepararam o contexto para que durante a segunda metade dos anos 90, perante a possibilidade real de que novos oligopolistas internacionais se instalassem no país, uma porção importante de grandes empresas locais fossem colocadas à venda, desenvolvendo-se um processo acelerado de estrangeirização na indústria. Não obstante, excetuando casos pontuais, o impacto de maior grau de estrangeirização na indústria não foi precisamente a modernização tecnológica, senão maior racionalização derivada das estratégias internalizadas por estas empresas em seu desenvolvimento como oligopolistas mundiais. Em virtude disso não se consegue melhorar a qualidade do padrão de exportações do país, o que teria permitido amortecer parte dos impactos do modelo liberal.

É deste modo que a reestruturação fica associada invariavelmente a um processo de diminuição de emprego que, na medida em que é motorizado a partir da grande empresa, adquire características permanentes, sem perspectivas de reversão.

CAPÍTULO III

Dinâmica industrial e mercado de trabalho

No **capítulo I** desta investigação se apresentou e se analisou os principais impactos macroeconômicos do modelo neoliberal dos anos 90 na estrutura produtiva e ocupacional, e no nível de emprego, mostrando a importância que teve a evolução do setor industrial como determinante do processo de estancamento na geração de postos de trabalho e na diminuição da capacidade de gerar renda. Três características foram destacadas nesta análise: a substituição da produção nacional por importações, a perda de dinamismo do setor industrial e a maior presença dos serviços, tanto no produto como no emprego setorial, e o crescimento divergente entre o produto e o emprego, associado a um processo de aumento de produtividade com diminuição de mão-de-obra. Mesmo assim, da análise da evolução do processo de investimento setorial nestes anos, concluiu-se que estes efeitos não puderam se derivar da incorporação de grandes inovações tecnológicas, como sustentou a interpretação oficial.

Por outro lado, no **capítulo II** se apresentaram evidências com relação à importância que as grandes empresas industriais tiveram neste processo de redução da capacidade de gerar valor agregado e emprego, e se descreveram as características do processo de reestruturação desenvolvido por estes agentes. Desta análise se conclui que no quadro das reformas neoliberais, as grandes empresas industriais relegaram o investimento em processos de inovação tecnológica e buscaram aumentos de produtividade a partir do aumento do componente importado na produção e/ou vendas, da subcontratação da produção de peças e ou serviços, e de transformações na organização do processo de trabalho interno ("produção enxuta", flexibilização funcional, polivalência, etc).

O **objetivo deste capítulo** é analisar de que modo estes mecanismos que implementaram as empresas com o objetivo de aumentar a produtividade via redução de custos, deram lugar a uma nova dinâmica industrial que impacta no mercado de trabalho gerando desemprego aberto e precarização.

Entretanto, mesmo entendendo que com a abertura dos mercados a nível mundial e a aplicação do modelo neoliberal argentino, os anos 90 supõem especificidades no funcionamento do mercado de trabalho, nos parece importante descrever previamente como funcionava o mercado de trabalho nos dois períodos anteriores, que se estendem desde meados dos anos 50 até meados dos anos 70, e desde essa data até fins dos anos 80. E consideramos que isto é importante não por uma simples revisão histórica, senão pelo fato de que fenômenos como precarização, pobreza, subemprego, desemprego e outros tantos males sociais que fazem as características do denominado Setor Informal Urbano não constituíram um entorno permanente no processo de desenvolvimento da economia argentina. Pelo contrário, neste país e a diferença de outras economias latino-americanas, o crescimento econômico marcado no modelo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI) não havia chegado a conformar este Setor Informal Urbano (SIU), característico de outros países da região. Por esta razão é que consideramos relevante assinalar, a partir de uma revisão sintética, o momento em que no mercado de trabalho argentino se instalam mecanismos de ajuste que vão fazer do trabalho informal uma característica estrutural.

Com este objetivo na **primeira seção** desenvolvemos uma revisão das características do modelo de desenvolvimento dos anos 50 e 60, no que se refere a sua dinâmica de funcionamento vinculada ao mercado de trabalho e analisamos sua primeira desestruturação que se inicia a meados dos anos 70.

A **segunda seção** tem o objetivo de analisar o comportamento do mercado de trabalho nos anos 90, no que diz respeito às características estruturais de seus novos mecanismos de ajuste: o desemprego aberto e o emprego informal produtivo. Por essa causa se analisa na primeira parte as características do processo de desverticalização dos oligopólios industriais a partir da ótica de seus impactos no mercado de trabalho. A este nível se desenvolve no item 3.2.1.1 uma comprovação empírica para a Grande Buenos Aires, e no item 3.2.1.2 se destacam as características de dinâmica econômica que fazem do desemprego e do precarização manifestações estruturais do novo modelo. Na segunda parte desta **seção** se analisa o processo de flexibilização contratual e das relações de trabalho, e flexibilização dos salários, com o efeito de destacar suas características precarizadoras do emprego formal.

3.1 - Da integração do mercado de trabalho a sua primeira desestruturação.

3.1.1. Os anos 50 e 60. Desenvolvimento industrial e estruturação do mercado de trabalho. O período da segunda substituição de importações.

Desde meados dos anos 50 até meados dos anos 70 a economia argentina cresce no marco da denominada segunda fase da industrialização substitutiva de importações. Este período inclui os dez anos de máximo crescimento do país.

Neste momento, sob a consolidação do predomínio norte-americano na economia mundial, a Empresa Transnacional (ET) instala subsidiárias industriais nos diferentes países, orientadas à produção para o **mercado interno**.

Este padrão de acumulação, articulado pela economia americana, que foi estendido às economias européias e latino-americanas durante os anos 50 e 60, e que manifesta suas características de esgotamento a inícios dos anos 70, baseava-se em uma estrutura industrial com **conglomerados oligopolistas internacionais**, que se **expandiam a partir do crescimento quantitativo da produção de bens duráveis**, com base técnica na eletromecânica e seu eixo na linha de montagem e na indústria automotora. As corporações tinham uma **estrutura produtiva integrada verticalmente**, tanto no que diz respeito às atividades de transformação, como também às próprias atividades de serviços. Este perfil se estruturava dentro das fronteiras nacionais, contando as empresas com um baixo grau de integração aos mercados internacionais. Desta forma, o **crescimento do nível de produção ia associado com o crescimento do nível de emprego industrial** gerado pelas grandes empresas.

Durante estes anos a economia argentina é parte deste processo de expansão industrial liderado pela ET, processo que se enquadra no âmbito nacional em um modelo de desenvolvimento caracterizado por uma economia semicefechada e por um Estado que cumpre um papel fundamental na distribuição de recursos, a partir do desenho de diferentes políticas.

Sob a crença de que para alcançar o desenvolvimento econômico era condição *sine qua non* lograr a industrialização, o Estado tinha a função de desenhar e implementar as políticas necessárias que permitissem financiar o processo de acumulação industrial. Estas políticas consistiam, fundamentalmente, na redistribuição de parte da renda agrária que captava o setor agro-exportador em virtude da maior produtividade relativa com a que contava o setor agrário argentino. Os mecanismos de

redistribuição eram implementados via taxas de juros preferenciais e políticas protecionistas que amparavam o setor industrial da concorrência de bens importados. Isso se refletia em uma estrutura produtiva na qual o coeficiente de industrialização aumentava de forma sistemática (Tabela 3.1).

Além destas políticas, a capacidade de crescimento econômico sob o modelo da segunda ISI encontrava sua principal restrição na escassez de divisas necessárias para financiar as importações que demandava a industrialização. A causa de tal escassez se explicava porque o tipo de bens exportados era, fundamentalmente, de base agropecuária e, portanto, constituía um componente principal da cesta básica de consumo do assalariado. A isso se somava o fato de que o volume de produção exportável apresentava rigidezes a sua ampliação. O resultado destas restrições eram crises recorrentes da balança de pagamentos frente às quais se aplicavam políticas de desvalorização.

TABELA 3-1

Indicadores da evolução do produto, da ocupação e da produtividade por grande setor de atividade

Grande setor de atividade	Produto							Ocupação						
	t.a.a intercensal %			Composição %				t.a.a intercensal %			Composição %			
	1947	1960	1970	1947	1960	1970	1980	1947	1960	1970	1947	1960	1970	1980
	1960	1970	1980					1960	1970	1980				
TOTAL	2,4	4,3	2,3	100	100	100	100	1,4	1,7	1,2	100	100	100	100
Agro	0,9	2,1	2	20	16,5	13,2	13	-0,9	-0,3	-0,8	26,3	19,5	15,9	13,1
Indústria	3,2	6,1	2,1	30,3	33,6	39,8	38,9	2,3	0,4	0,8	23,9	26,9	23,7	22,7
Construção	3,2	6,1	1,2	3,5	3,9	4,6	4,1	3,1	5	3,3	4,8	6,1	8,6	10,7
Terciário	2,4	3,5	2,7	46,2	46	42,4	44	1,8	2,5	1,6	45	47,5	51,7	53,5

Fonte: TORRADO (1992) .

O modelo de expansão funcionava a partir dos instrumentos centrais: a taxa de câmbio e o nível dos salários, que eram modificados segundo as diferentes etapas do ciclo. Por um lado, a expansão do ciclo econômico ia associada a períodos de valorização cambial, pois é em tais momentos em que se barateavam as importações necessárias para dar lugar a aumentos no nível de atividade. Por outro lado, a valorização supunha também o barateamento doméstico dos produtos exportáveis, pois seu **preço interno estava determinado pelo preço internacional segundo a conversão da taxa de câmbio vigente**. Por sua vez, nestes momentos de expansão, e derivado do mesmo crescimento do nível de atividade, a demanda de emprego crescia e com ela os salários reais e o consumo assalariado, tanto de

bens industriais como de bens de origem agropecuária¹. É assim que períodos de expansão se traduziam em períodos de redução do volume das exportações que levavam a crise da balança de pagamentos. As recorrentes crises eram reguladas pelo Estado a partir de desvalorizações cambiais, que, na medida em que aumentavam o preço das importações e dos bens exportáveis, aumentava o nível geral de preços, com sua conseqüente redução do salário real e do consumo assalariado. Disso resultava a ampliação dos excedentes exportáveis com o qual melhorava a posição externa até uma nova crise².

Independentemente destas limitações, o setor industrial conseguiu desenvolver-se de forma importante durante este período. Por se tratar de uma economia semifechada, o **nível de produtividade** doméstico se definia dentro das fronteiras, e os aumentos de produtividade industrial foram alcançados conjuntamente com os aumentos no nível de produção e no nível de emprego (Tabela 3.2), particularmente nas grandes empresas.

TABELA 3.2

Indústria Manufatureira. Produção, operários e produtividade
Taxas de crescimento acumulado (t.a.a) %

Período	Produção	Produtividade	Operários
1951-55	2,8	2,2	0,6
1955-61	3,7	2,8	0,9
1961-65	3,7	2,6	1,1
1965-70	4,0	2,0	2,0
1971-75	3,3	-0,5	3,9

Fonte: 1951 - 1970: CANITROT - SEBESS (1974)

1971 a 1975: elaboração própria com base a MTSS (1983)

Em geral, durante estes anos, **a expansão da grande empresa vai associada a maiores níveis de integração produtiva, traduzindo-se em aumentos lentos embora sistemáticos, do emprego assalariado formal**. No quadro de uma economia fechada, o processo de acumulação das grandes empresas supunha o desenvolvimento de um importante grau de integração vertical que exercia a função de acelerar os processos de expansão. Assim, o setor automotor vai constituir o setor mais

¹ Cabe destacar que neste modelo de desenvolvimento o crescimento dos salários reais era uma condição necessária porque, dado que se tratava de uma economia semifechada, a quase totalidade da produção industrial se realizava através da demanda doméstica. Em conseqüência, a expansão da produção dependia diretamente da expansão do consumo interno, e este do aumento dos salários.

² A respeito ver BRAUN (1973) e BRAUN –JOY (1981).

dinâmico da economia, tanto por seus impactos diretos como por seus efeitos multiplicadores, pois **seus fortes encadeamentos produtivos faziam com que cada expansão da indústria montadora arrastasse o resto da estrutura produtiva**³.

Este maior grau de integração vertical é uma das características a destacar para comparar com o período atual. Porque, além das causas que possam se adjudicar a esta estratégia, o certo é que na medida em que a grande empresa integrava dentro da sua esfera diferentes etapas do processo produtivo, estava integrando de forma conjunta os trabalhadores assalariados que demandavam tais atividades. Este processo de integração se traduzia, portanto, em um processo de geração de postos de trabalho formal e de elevados salários. E isso se manifestava tanto com relação à produção de diferentes insumos da cadeia produtiva como à prestação de diferentes serviços que a empresa requeria para seu funcionamento. Assim, entre 1953 e 1973, apesar de que o emprego industrial se mantivesse praticamente constante, os estabelecimentos de mais de 100 trabalhadores aumentavam seu nível de ocupação em 5%, passando da absorção de 47,8% do total de ocupados do setor a 50,5% (Tabela 3.3).

TABELA 3.3

Evolução da importância relativa dos grandes estabelecimentos industriais (mais de 100 ocupados); participação % no total.

Anos	Estabelecimentos	Produção	Ocupados
1946	2,1	47,0	46,0
1953	1,8	s/d	47,8
1963	1,3	58,7	49,6
1973	1,9	66,1	50,6
1984	2,0	68,1	44,9

s/d: sem dados

Fonte: com base a TORRADO (1992); ASPIAZU *et al* (1986); ASPIAZU (1998).

Entretanto, é necessário remarcar que, dado seu maior tamanho de capital e escalas produtivas, a presença da ET supôs um tipo de investimento que heterogeneizou tanto a estrutura produtiva como a estrutura ocupacional, reduzindo a taxa de incorporação de assalariados ao setor⁴. A reestruturação de atividades que significou a entrada da ET a novos mercados gerou um processo de concentração de capital pelo qual, muitas empresas de capital local, de menor envergadura e com tecnologias mais intensivas em trabalho, desaparecem do mercado por impossibilidade de competir. O grau de

³ A respeito, ver no Capítulo 2 desta investigação a análise do setor automotor.

heterogeneização se acentua na década de 60, a tal ponto que esta década é identificada por alguns autores como o momento no qual **se consolida no setor industrial uma estrutura produtiva e um sistema de preços oligopolistas** (ASPIAZU *et al*, 1986). Um indicador da magnitude deste processo é a evolução do grau de concentração do capital: entre 1963 e 1973 os ramos altamente concentrados, onde predominava o capital estrangeiro, aumentaram sua participação na produção de 37.6 % a 47.2 % (Tabela 3.4).

TABELA 3.4

Indústria Manufatureira: evolução do grau de concentração segundo participação na produção.

Ramos	Participação % na produção		
	1963	1973	1984
Altamente concentrados	37,6	47,2	51,8
Medianamente concentrados	37,6	32,2	30,0
Escassamente concentrados	23,3	20,6	18,1
Resto	1,5		
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fonte: ASPIAZU *et al* (1986); ASPIAZU (1998).

TABELA 3.5

Indústria Manufatureira. Taxas de crescimento da produtividade e do emprego dos principais ramos, t.a.a 1951-65 y 1965-70 - Estrutura ocupacional em 1951 y 1970, %.

Ramos	Produtividade	Emprego	Produtividade	Emprego	Estrutura ocupacional	
	1951-65		1965-70		1951	1970
Alimentos e bebidas	3,6	-0,5	-0,7	3,8	22,2	20,8
Têxteis	2,6	-0,3	3,8	-2,2	14,0	10,0
Calçado e confecção	2,0	-2,3	-4,6	4,8	8,1	6,2
Químicos	4,6	2,8	8,3	-0,2	4,4	5,4
Metálicas básicas	6,0	0,9	0,8	6,2	11,0	14,2
Maquinário e material de transporte	9,1	2,9	7,3	-2,2	13,5	15,0
TOTAL	4,9	0,4	2,9	2,4	73,2	71,6

Fonte: CIAFARDINI et al (1973)

Esta forte concentração se traduziu em que um grupo de indústrias dos setores **têxteis e de alimentos** - as chamadas vegetativas - diminuísse postos de emprego, e que outro grupo composto principalmente por **automotores e empresas petroquímicas** - as chamadas dinâmicas - que haviam recebido fortes investimentos do capital estrangeiro, e que haviam aumentado de forma importante sua produtividade, aumentassem os postos de emprego lentamente (Tabela 3.5).

⁴ Entre 1947-60 e 1960-70 a taxa média de absorção do emprego industrial passa de 2.3 % a 0.4 % (Tabela 3.1).

Em síntese, por um lado é reduzido em termos relativos a proporção de emprego industrial demandado; porém, paralelamente, aumenta a proporção de emprego que recebe maiores salários e conta com relações de trabalho protegidas, quer dizer, o emprego nas grandes empresas.

Neste quadro, os mecanismos de **geração da força de trabalho** se assentavam na liberação de mão-de-obra derivada do próprio movimento de acumulação capitalista. Isto é, a diminuição da força de trabalho derivada da reestruturação das atividades industriais, a partir do ingresso da ET com uma estrutura de capital mais concentrada e maiores produtividades, e a diminuição da mão-de-obra do campo. O volume de força de trabalho era complementado por um baixo crescimento demográfico e por imigração estrangeira.

Dada a redução da taxa global de incorporação de assalariados ao setor industrial, a **demand****a de emprego** era gerada principalmente pelo setor terciário da economia e pelo Estado (Tabela 3.1) e, em menor proporção, pela grande empresa situada nas atividades mais dinâmicas do setor industrial. Entretanto, as maiores produtividades, taxas de rentabilidade e taxas de salário no interior destas empresas geravam uma tal dinâmica que permitia sustentar atividades de menor produtividade, sejam no setor terciário ou no mesmo setor industrial.

Assim, mesmo que nesse período o setor industrial se caracterizasse por um lento crescimento da demanda de emprego, a absorção por parte do setor terciário acontecia em atividades que respondiam a mudanças na demanda. A expansão industrial gerava acumulação de excedentes que não eram reinvestidos no setor, dadas as restrições que a balança comercial impunha a seu crescimento. Produzia-se, então, uma redistribuição do excedente para outras atividades urbanas, mais intensivas em trabalho, como por exemplo a construção civil. Parte da mão-de-obra ocupada nestas atividades funcionava, em alguns casos, como reserva para os períodos de expansão do ciclo econômico. Porém sua característica de reserva não estava associada, necessariamente ao desenvolvimento de atividades precárias, entendendo como precário o tipo de atividade que surge como alternativa ao desemprego. Em outras palavras, tratava-se de postos de trabalho que, se bem contavam com menores produtividades, não podiam ser catalogados como "autoemprego", no sentido daquelas atividades autogeradas pelo mesmo trabalhador perante a necessidade de receber alguma renda, por menor que esta resultasse. Mesmo que, ocasionalmente, algumas das atividades desenvolvidas no setor de serviços, basicamente vinculadas a serviços pessoais como engraxate ou venda ambulante, tinham a

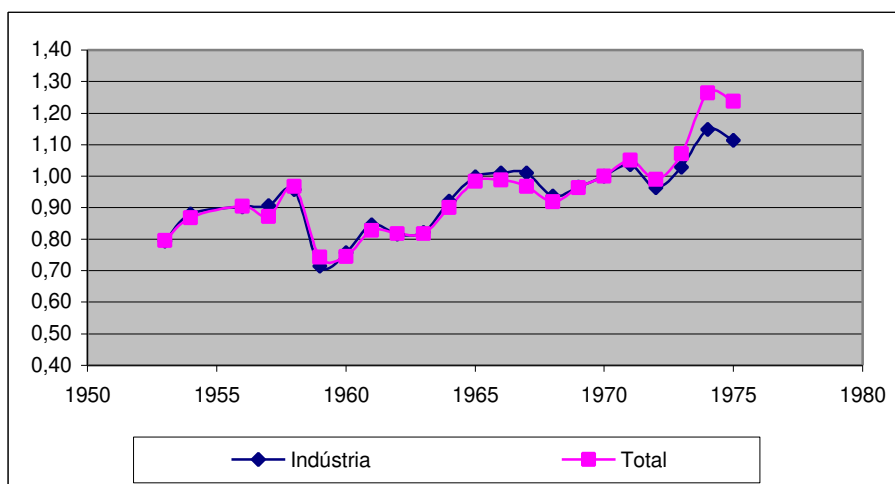
característica de auto-emprego (desemprego oculto na precariedade), constituíam uma dimensão menor. Esta faixa da população ocupada também exercia a funcionalidade de reserva de mão-de-obra (MARSHALL, 1978).

Sobre as **rendas**, durante todo o período, o salário real apresenta uma tendência ascendente, tanto o correspondente ao setor industrial como o salário médio da economia (Gráfico 3.1). Os oligopólistas industriais na medida em que se expandiam aumentavam seus níveis de emprego (ainda que em menor taxa), de tal modo que se conseguia manter uma proporção importante de assalariados no setor formal, receptores de elevados salários e de todos os direitos que supunha um emprego protegido. Paralelamente, tanto os sindicatos como o Estado influíam para que existisse uma relativa estabilidade entre os diferenciais de salários entre setores. Os sindicatos exerciam o papel de difundir os aumentos salariais alcançados nos setores líderes para setores, sindicalizados, porém menos dinâmicos. A ação do Estado influía nos aumentos salariais dos setores não organizados, elevando relativamente os salários mais baixos através de políticas de redistribuição, ou melhor, aplicando políticas de contenção ao aumento do salário médio que era tomado como referente por estes setores. Assim, mesmo existindo diferenças salariais entre ramos, a ação dos sindicatos, do Estado, concorriam positivamente para que as taxas de crescimento dos salários das indústrias tradicionais e dinâmicas fossem homogêneas.(MARSHALL, 1978).

GRÁFICO 3.1

Evolução das remunerações reais dos empregados na indústria e na média da economia.

Período 1953-1975. Base 1970=100



Fonte: com base a LLACH - SANCHEZ (1984)

Por outro lado, a renda das atividades por conta própria do setor terciário se assemelhavam, na média, ao dos assalariados, mesmo contando com uma distribuição mais heterogênea. E esta proximidade entre a renda por salários e a proveniente de atividades por conta própria é o que definia um grau moderado de desigualdade na distribuição da renda (BECCARIA,1993).

Em **síntese**, durante este período o mercado de trabalho, em seu conjunto, apresentava um menor grau de subutilização da força de trabalho em comparação com outros países da região, e tais níveis e distribuição de renda que faziam a conformação de uma sociedade relativamente homogênea.

3.1.2. Os anos 70 e 80. Desindustrialização e primeira desestruturação do mercado de trabalho

3.1.2.1. Desenvolvimento econômico e Setor Informal Urbano em outras economias latino-americanas.

Apesar de as características gerais dos modelos de desenvolvimento aplicados nos anos 50 e 60 nas principais economias latino-americanas serem similares às do modelo aplicado na Argentina, diferentes fatores fizeram com que os resultados em matéria de estrutura social se diferissem. Assim, ao começar os anos 70, estes países apresentavam elevados graus de heterogeneidade produtiva e em suas estruturas ocupacionais e de renda.

Diferentes autores, pesquisas e debates, foram orientando uma interpretação das fortes desigualdades que se sucediam, concluindo que as características sob as quais se desenvolvia o capitalismo nos países subdesenvolvidos imprimiam uma dinâmica de funcionamento na qual se geravam e reproduziam dois setores: o Setor Formal (SF), caracterizado por sua estrutura capitalista, onde predomina o trabalho assalariado estável, e cujo eixo fundamental é a grande empresa oligopólica, e o Setor Informal Urbano (SIU) que cresce e se reproduz subordinado aos movimentos do capital oligopolista.

Historicamente o SIU foi conceptualizado como um espaço disposto por situações ocupacionais heterogêneas, correspondentes a atividades tradicionais, predominantemente não assalariadas, de baixa produtividade, que exerciam a função de absorver os excedentes de força de trabalho que eram liberados pelo mesmo processo de desenvolvimento, a partir da destruição de segmentos produtivos atrasados do setor rural, e que não chegavam a ser absorvidos pelos setores modernos que faziam o processo de industrialização urbana. Nesta abordagem, as atividades capitalistas eram visualizadas como um núcleo com elevado grau de integração produtiva, que lhes permitia não só reproduzir-se de forma autônoma, senão gerar um nível tal de produtividade que sustentasse as atividades de baixa produtividade do SIU, (DEDECCA, C – ROSANDISKI, E, 1998). Segundo apontam DEDECCA y BALTAR “*O setor informal aparecia como parte subordinada deste desdobramento da estrutura produtiva capitalista moderna e oligopolizada, que, ao não absorver toda a força de trabalho disponível, ao mesmo tempo que gerava um intenso aumento da renda, com uma distribuição extremamente concentrada, alimentava o surgimento de pequenos negócios e formas precárias de relação de trabalho assalariado (por exemplo emprego doméstico). O setor informal, deste modo, era*

visto como um conjunto de atividades que se reproduzia sob o movimento do setor moderno, não se notando maiores inter-relações entre eles. O setor informal se reproduzia, principalmente por meio da transferência de renda do setor moderno, em espaços mercantis que não ofereciam perspectiva de lucro” (DEDECCA, C. – BALTAR, P, 1997).

Deste modo, e por estes momentos, na maior parte das economias latino-americanas o Setor Informal Urbano Tradicional --(SIU-T) – exercia a função de alternativa ao desemprego aberto, na medida em que funcionava como um espaço de inserção econômica de parte da força de trabalho que, ao mesmo tempo que carecia da possibilidade de inserir-se no setor capitalista, requeria de algum dinheiro para sobreviver.

Deste quadro de análise cabe **destacar** uma característica que se refere ao mecanismo de **inter-relação entre o Setor Formal e o setor Informal Urbano**. Segundo se deriva da citação anterior esta vinculação se estabelecia a partir do mecanismo **renda/consumo**. Em outras palavras, ao não existir vinculação produtiva entre ambos setores, a funcionalidade do SIU para com o SF residia em seu papel de reserva de mão-de-obra para os momentos de expansão do ciclo. Nestes termos o SIU não entrava na lógica de acumulação produtiva do SF, que se reproduzia autonomamente. Pelo contrário, a reprodução do SIU dependia da expansão do SF na medida em que tal expansão, ao absorver maior proporção de assalariados e contar com um maior volume de renda disponível para o gasto, reduzia o tamanho e amortecia o grau de precarização do setor informal.

3.1.2.2. A “latino-americanização” do mercado de trabalho argentino. Surgimento do Setor Informal Urbano.

A partir de meados dos anos 70, as características do mercado de trabalho argentino vão se assemelhando cada vez mais ao das economias restantes da região. No contexto de crise e posterior recomposição das economias capitalistas centrais, e em meio da retração do Investimento Estrangeiro Direto nos países subdesenvolvidos, os primeiros anos são expressão da aplicação de um conjunto de políticas econômicas de orientação liberal, implementadas pela última ditadura militar.

Desde o início da ditadura militar e até fim dos anos 80, a sociedade argentina transita por uma profunda crise caracterizada por um processo de heterogeneização da estrutura econômica e social. Esta crise é expressão da desarticulação do modelo econômico anterior, baseado na Industrialização Substitutiva de Importações (ISI), unido à inexistência de um modelo alternativo de acumulação.

Entre 1976 e 1982 a ditadura militar lidera a aplicação de um conjunto de políticas de corte liberal, estruturadas a partir da abertura comercial e financeira, junto a uma forte intervenção dos sindicatos⁵. Tais políticas foram delineando um processo de acumulação fortemente heterogêneo, cuja manifestação que mais sobressai é a crescente importância que adquirem grandes capitais de origem local ou estrangeiro, que diversificam seus investimentos a partir da propriedade de múltiplas firmas locais situadas em diferentes atividades econômicas, em detrimento das empresas especializadas. Segundo a tese de alguns autores (BASUALDO, 1987) o processo de industrialização desenvolvido até meados dos anos 70, e liderado pelo capital estrangeiro, havia acontecido no quadro de fortes contradições internas, tanto com a oligarquia agropecuária não diversificada à indústria (por alocação da renda agropecuária) como com a oligarquia que havia conseguido diversificar-se (porque crescia de forma subordinada ao capital estrangeiro). Paralelamente, o crescimento industrial havia estruturado um conjunto relevante de pequenas e médias empresas, e uma estrutura social sem marginalizados e com setores populares organizados como para estabelecer alianças e limitar as reduções de renda. Os conflitos entre as diferentes frações do poder econômico, no quadro de setores populares questionadores de tal poder, explicariam que a partir de 1976 a ditadura oriente a disposição de um

⁵ Para uma descrição global dos objetivos e políticas liberais da ditadura militar ver BASUALDO (1987) ; ASPIAZU *et al* (1988); CANITROT (1980), (1981); FERRER (1981).

novo bloco de poder, liderado pela fração da oligarquia diversificada à indústria e por uma fração do capital estrangeiro que havia liderado o processo de substituição de importações⁶.

As esferas de diversificação dos capitais de ambos grupos correspondiam à indústria, finanças e comercialização; os Grupos Econômicos também tinham inserção importante em atividades agropecuárias. Dentro da indústria estes grupos se inseriam na elaboração de bens intermediários, agropecuários e industriais (papel, derivados de petróleo, ferro, aço, alumínio e petroquímica) e alimentos (óleo e açúcar), e as empresas transnacionais fundamentalmente na produção de bens intermediários (derivados de petróleo, produtos petroquímicos e químicos, ferro e aço) e em segundo lugar bens de consumo durável (automotores).

Durante os anos 70 e os anos 80 os grupos econômicos se expandiram notavelmente à luz de um aparelho regulatório que os beneficiou amplamente: leis de promoção setorial, regimes de promoção industrial regional, desregulação do mercado financeiro que lhes permitiu a ampliação das atividades bancárias e os processos de endividamento externo e posterior capitalização⁷. Entretanto, e apesar de sua notável expansão, os novos blocos de poder não conseguiram definir um padrão alternativo de acumulação. Segundo sustenta BASUALDO (1987), por estes anos: *“a sociedade argentina transitou do esgotamento de um padrão de industrialização a uma crise estrutural baseada na centralização do capital, a concentração da renda e dos mercados, e a desestruturação industrial”*...[crise que]...*“repropõe o modelo de acumulação anterior e desencadeia uma profunda mudança na estrutura produtiva e social”*...*“de onde emergem novos blocos de poder que...”* não puderam impor um padrão de acumulação alternativo”.... *“A ditadura, ao produzir uma acentuada centralização do capital, assim como uma drástica concentração da renda e dos mercados em favor do novo bloco de poder, e não haver gerado um novo modelo de acumulação que impulsionasse o desenvolvimento das forças produtivas assim como novos conteúdos sociais, instalou a sociedade argentina em uma prolongada crise estrutural sem alternativas de superação”*.

Como resultado destas transformações, durante este período **muda o perfil da Grande Empresa**, que agora é representada por estes **Grupos Econômicos** de capital local, que se expandiram

⁶ A respeito ver também CANITROT (1980).

⁷ Com relação ao processo de valorização financeira do capital durante este período ver CANITROT (1981); BASUALDO (1987); SPIAZU et al (1986). Em relação ao desenvolvimento dos Grupos Econômicos ver também: SPIAZU et al (1988); SPIAZU et al (1990); KATZ (1995); BISANG (1998).

a partir da integração vertical/horizontal e da diversificação de suas atividades, e pelo grupo de **Empresas Transnacionais** que também integraram e diversificaram investimentos. Esses agentes se expandiram principalmente a partir de um processo de centralização de capitais, no quadro de **estancamento econômico**, onde a **valorização financeira do capital** aparece como predominante e onde o investimento produtivo se restringe a uns poucos setores de bens intermediários intensivos em capital e de baixa demanda de emprego (BASUALDO, E. 1987).

O **reposicionamento destes grupos de capitais** se expressou na estrutura produtiva com a perda de dinamismo do setor industrial como motor de crescimento (Gráfico 3.2) e, dentro da indústria com a contração do bloco automotor e do setor têxtil, em favor do complexo químico e petroquímico, da indústria siderúrgica e do setor alimentício (Gráficos 3.4).

A crise que atravessa o setor automotor, no quadro da abertura da economia, manifestou-se em uma transformação de seus coeficientes técnicos de produção e de seu perfil de vendas a partir do aumento de importações, como insumos no primeiro caso e como bens finais no segundo. Por outro lado, várias ET se retiram do mercado e as que permanecem vão acusar elevados graus de capacidade ociosa, retraindo-se significativamente os níveis de investimento e alargando cada vez mais a brecha tecnológica. É assim que o **complexo automotor deixa de exercer o papel de impulsor do crescimento**, expulsando uma proporção importante de emprego (Gráfico 3.5). A perda de dinamismo desse setor é importante para explicar a retração do setor industrial dentro da estrutura econômica.

Por outro lado, a maior expansão das indústrias de insumos básicos não resultaram nem dinamizadoras do investimento nem do emprego. Com relação à **formação de capital**, o período representou uma das mais graves crises de investimento para o setor industrial em seu conjunto. Durante os anos 80 a Formação Bruta de Capital Fixo diminuiu 46%, e o Estoque de capital em Maquinário e Equipamento diminuiu 24% (Gráfico 3.3). Dado que os escassos investimentos na indústria foram concentrados pelas grandes empresas dos setores de insumos básicos, e dado que esses setores se caracterizam por serem intensivos em capital, pouco utilizadores de mão-de-obra, e de reduzida geração de renda, sua expansão no quadro de quedas sistemáticas do nível de demanda agregada não se traduziu em uma fonte geradora de emprego.

É assim que, com exceção deste reduzido conjunto de atividades produtoras de insumos, o conjunto do espectro industrial entrou nesses anos em um processo recessivo, cujo indicador mais significativo foi a profunda contração da indústria produtora de maquinário e equipamento, contração

que chegou a explicar as duas terças partes da queda no nível de atividade industrial entre 1980 e 1989 (ASPIAZU, 1993). (Gráficos 3.4 e 3.5).

GRÁFICO 3.2

Evolução do PIB e do produto industrial
a preços constantes de 1986. 1980-1990

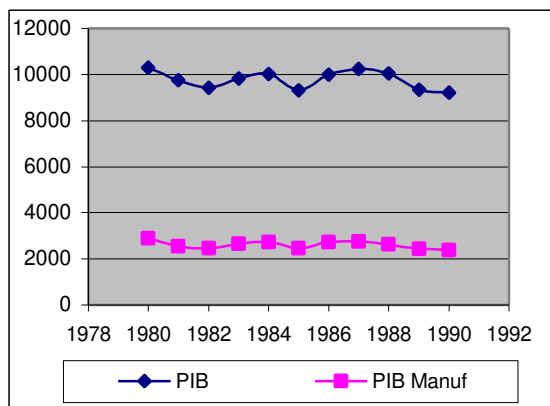
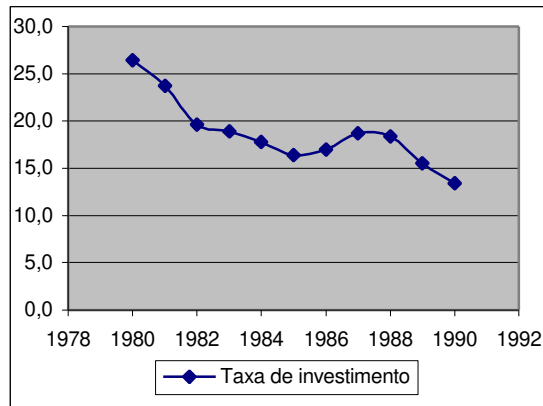


GRÁFICO 3,3

Evolução da taxa de investimento (FBCF/PIB)- %
1980-1990



Fonte: elaboração própria com base em Estimativas de Contas Nacionais a preços de 1986

GRÁFICO 3.4

Evolução da produção industrial por ramos
1975=100 - Período 1975-1982

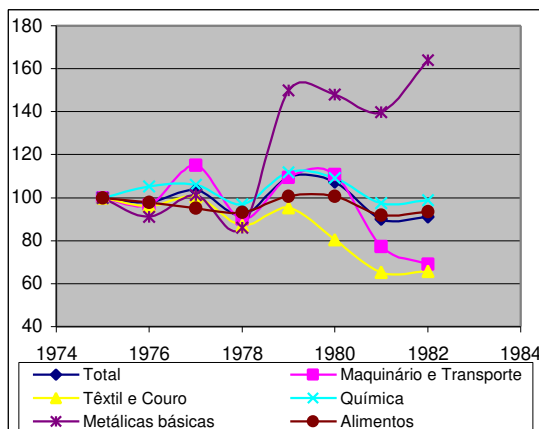
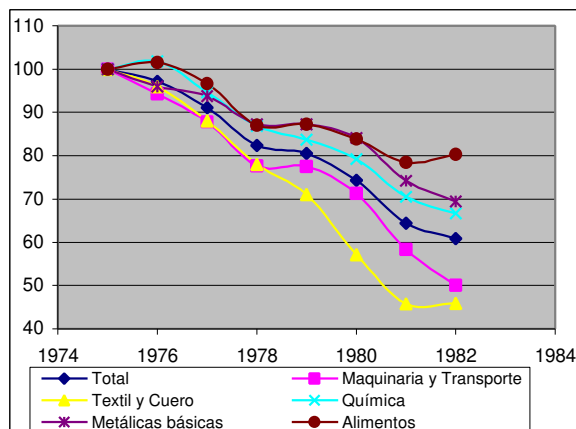


GRÁFICO 3.5

Evolução do emprego industrial por ramos
1975=100 - Período 1975-1982

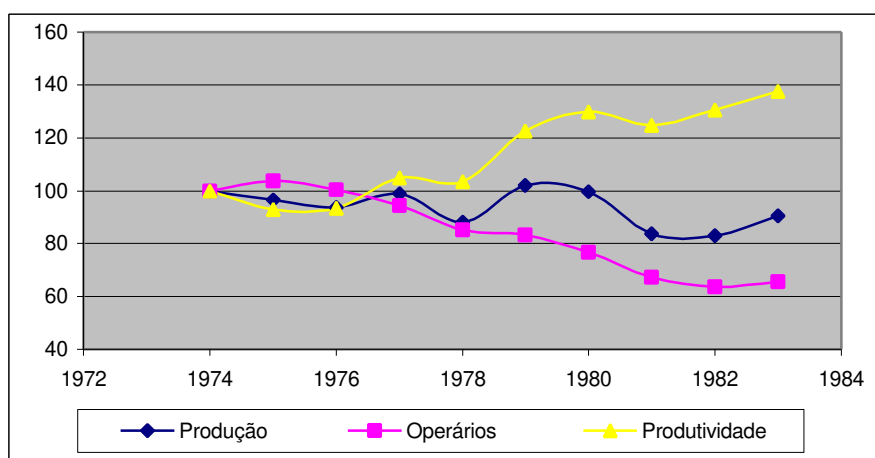


Fonte: Elaboração própria com base a MTSS (1983), segundo Pesquisa Industrial do INDEC.

Apesar deste medíocre comportamento do investimento produtivo e do setor industrial em geral, entre 1973 e 1984 a produtividade do trabalho na indústria aumenta. Agora, tal aumento se conseguiu às custas da diminuição de emprego, e essa diminuição foi o resultado das políticas de racionalização

de mão-de-obra que aplicaram as empresas à chegada da ditadura, e da incorporação de inovação tecnológica em indústrias que, por seu perfil capital intensivas, não permitiram expandir o emprego (KATZ, ed. 1995). Em suma, o aumento da produtividade se deu em um quadro de diminuição de emprego e de redução do nível de atividade (Gráfico 3.6).

GRÁFICO 3.6
Industria Manufactureira. Evolução da produção, operários e produtividade
1974-1983



Fonte: com base a ASPIAZU, et al (1986), segundo INDEC.

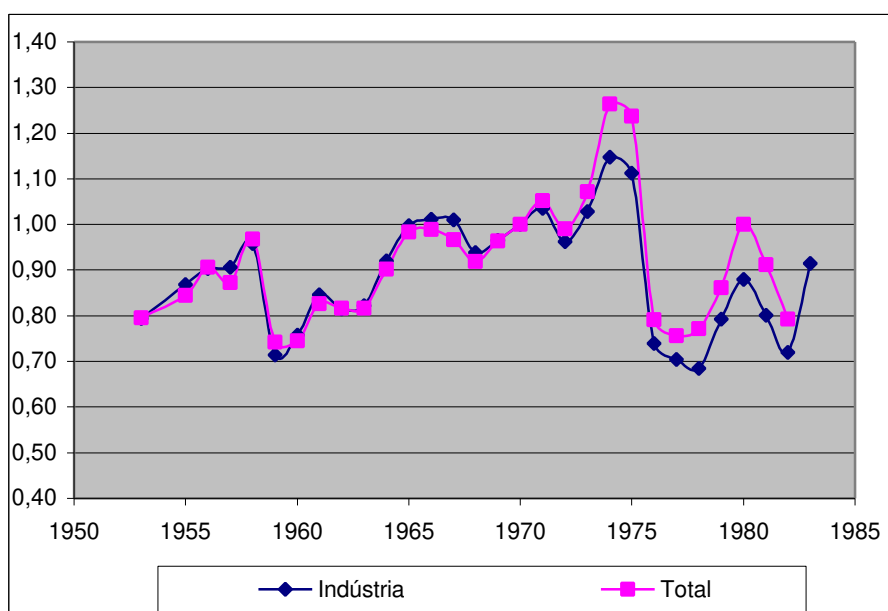
E é nesse contexto de perda de importância do setor industrial como motor de desenvolvimento, da predominância da valorização financeira do capital sobre a valorização produtiva, e do estancamento do nível de atividade que a **grande empresa vai se transformar por primeira vez em diminuidora de mão-de-obra**. Entre 1973 e 1984 os estabelecimentos industriais de mais de 100 ocupados reduzem em 17% o pessoal ocupado, passando de 50,6% a 45% no emprego industrial; entretanto aumentou o grau de concentração do capital (Tabelas 3.3 e 3.4). Esta menor presença da grande empresa como demandante de emprego vai ser uma das causas do processo de desestruturação que inicia no mercado de trabalho neste período, porque isso supôs a destruição de uma parte dos melhores postos de trabalho da economia.

Outra das causas da deterioração do mercado de trabalho, residiu na queda generalizada que se produziu na renda salarial. A intervenção das organizações sindicais e o desmantelamento das convenções coletivas de trabalho por parte da ditadura, unido a uma política de rendas conduzida pelo

Estado que atrasou os aumentos salariais em relação às variações do custo de vida, reduziram os ingressos reais da população assalariada. Deste modo, depois de um extenso período durante o qual o salário real havia crescido de forma sistemática (entre 1969 e 1974 o salário industrial havia aumentado em 22%) inicia-se seu abrupto descenso. Em apenas um ano (1975/76) o salário diminuiu em 33,5%, e nos dois anos posteriores diminuiu em mais 8% (Gráfico 3.7).

GRÁFICO 3.7

Evolução das remunerações reais dos empregados na indústria e na média da economia
Período 1953-1983. Base 1970=100



Fonte: com base a LLACH - SANCHEZ (1984)

Deste modo, foram desaparecendo alguns dos fatores que explicavam essa maior homogeneidade que apresentava a sociedade argentina. A diminuição do peso dos assalariados industriais junto à queda em seus níveis de renda, ao reduzir o volume de salários recebida pelos trabalhadores do Setor Formal, reduziu a capacidade da economia de gerar postos de trabalho no setor terciário, com rendas médias próximas às recebidas pelos assalariados industriais. Em outras palavras, ao se contrair a massa de renda disponível para a aquisição de bens e serviços produzidos por conta própria ou pela pequena empresa, reduziu-se a possibilidade de gerar empregos produtivos nestes setores. Assim, na medida em que no entorno da grande empresa se destruíram postos de trabalho e o

emprego diminuiu, começou um processo de transferência de trabalhadores do SF privilegiado da economia para atividades informais.

Prova disso é que durante este período não só aumentam de forma importante as atividades do setor terciário e as desenvolvidas por conta própria, senão que esta expansão foi acompanhada também por uma deterioração de sua renda. Segundo sustenta MONZA(1993), tanto o crescimento do trabalho por conta própria como o do terciário, não seriam fenômenos novos neste período, dado que sua maior expansão se produziria nos anos de maior crescimento econômico que caracterizaram o período anterior; o característico deste período seria que *“a expansão numérica vai acompanhada de uma deterioração das condições ocupacionais dos trabalhadores autônomos, notando-se um aumento na participação de homens, grupos de idades centrais e chefes de família. Adicionalmente se verifica um aumento dos trabalhadores que trabalham por conta própria não profissionais e, em geral, um descenso para baixo na escala de rendas de importantes contingentes de tais trabalhadores, com implicações evidentes sobre suas condições de vida e sobre suas capacidades de acumulação de capital. ... Desta forma, uma maior expansão quantitativa foi acompanhada por um processo de queda do nível de atividade unido a maiores desigualdades na distribuição da renda e derivaram no precarização de parte da sociedade”*.

Obviamente este processo de desestruturação e deterioração que se manifesta no mercado de trabalho se expressou em uma distribuição da renda mais regressiva. Depois de alguns anos, durante os quais os que recebiam rendas mais baixas haviam visto melhorar levemente sua participação na distribuição (entre 1974 e 1976 passam de receber 11,4% a 12,1% da renda), de 1976 em diante sua diminuição é sistemática, e é também acompanhada pelos que recebem rendas médias, o que indica o processo de precarização geral da população (BECCARIA, 1993) (Tabela 3.6).

TABELA 3.6
Distribuição da renda do conjunto dos recebedores

Anos	Rendas			
	baixos 1/	médios 2/	altos 3/	Total
1974	11,4	60,6	28,1	100,0
1976	12,1	59,8	28,0	100,0
1978	10,2	53,7	36,1	100,0
1981	10,5	54,5	35,0	100,0
1985	9,9	56,8	33,3	100,0
1987	9,1	54,9	36,0	100,0
1988	9,3	54,8	35,9	100,0
1989	7,9	50,5	41,6	100,0
1990	9,7	55,1	35,2	100,0

1/ corresponde a 30 % dos recebedores de menores rendas -2/ a 60 % dos recebedores que seguem na escala - 3/ corresponde a 10 % dos recebedores de maiores rendas

Fonte: BECCARIA (1993)

Deste modo, foram se instalando no mercado de trabalho argentino mecanismos de ajuste pouco desenvolvidos no período da ISI. Como produto do processo de desindustrialização e desarticulação industrial, o mercado de trabalho começa a se ajustar a partir de um grau crescente de subutilização da força de trabalho, expressado em **desemprego oculto por inatividade e em geração de postos de trabalho precários como alternativa ao desemprego aberto**⁸. Em outras palavras, instala-se no mercado de trabalho a geração de postos de trabalho cuja origem responde à necessidade de obtenção de renda por parte da população ativa que não pode subsistir como população desempregada. É por isso que o período pode ser identificado como de **surgimento e expansão do Setor Informal Urbano Tradicional**, característico de outros países latino-americanos. Entretanto, existe uma diferença central com relação aos países restantes e é que **na Argentina o SIU não encontra sua origem nas características que fizeram o processo de industrialização, mas, pelo contrário, tem sua origem em um processo de crise e desindustrialização do aparelho produtivo**. Em outras palavras, o excedente de força de trabalho não deriva de uma reduzida capacidade do setor moderno de absorvê-la em seu processo de desenvolvimento, mas deriva da destruição de parte da capacidade produtiva desenvolvida em períodos prévios, destruição que inicia com as políticas de abertura comercial e financeira implementadas pela ditadura militar.

É importante remarcar que é neste período que inicia o chamado processo de “latino-americanização” do mercado de trabalho argentino. Cabe esclarecer que não se supõe que anteriormente não existissem na economia argentina atividades informais, inseridas no setor de serviços e desenvolvidas predominantemente por conta própria. O que se sustenta é que a maior parte destas atividades eram geradas pela demanda. Mesmo seu tipo de inserção na estrutura econômica tendo atividades de menor produtividade, os níveis de renda que obtinham estas contas próprias tinham um elevado grau de aproximação à média da renda dos assalariados industriais. Em outras palavras, não havia um oferta importante de empregos originados pelos mesmos ofertantes de trabalho que, não podendo permanecer como desempregados, se auto-empregam em atividades precárias. Estes tipos de empregos, que aparecem como alternativa ao desemprego, começam a predominar neste período e é por isso que podemos falar da conformação de um SIU similar ao de outras economias da região.

⁸ A respeito ver BECCARIA (1980); BECCARIA (1993); TOKMAN-LAGOS (1985).

3. 2 - Os anos 90: liberalismo, globalização e nova desestruturação do mercado de trabalho.

Segundo o analisado no capítulo II, os anos 90 marcaram uma transformação nas características de acumulação dos oligopólios industriais. Tomando como referência os dois períodos anteriores, pode-se sustentar que estamos na presença de um padrão de acumulação com uma lógica ou dinâmica de funcionamento diferente.

Por um lado se reduz a presença da grande empresa como demandante de emprego⁹, o que significou aprofundar a tendência iniciada no período anterior. Entretanto, enquanto naqueles anos a perda de emprego se vinculava a um contexto de queda do nível de atividade e do investimento, na atualidade ocorre no quadro de ciclos de expansão. Por outro lado, também se reduz a capacidade relativa deste tipo de agente de agregar valor em relação ao nível de produção.

Mesmo assim, nos anos 90 acontecem importantes aumentos na produtividade física do trabalho que vão acompanhados de expansões do produto (como durante a segunda substituição de importações) e não conseguem se traduzir em aumentos do nível de emprego.

Esta reduzida capacidade para gerar emprego deriva da desverticalização produtiva dos oligopólios industriais, e da forma que a mesma adotou com a finalidade de conseguir rápidos aumentos de produtividade: a racionalização da mão-de-obra. E é nesta desverticalização produtiva onde se radica uma das principais diferenças entre a dinâmica de acumulação que regia na segunda ISI e a atual.

O **objetivo da primeira parte desta seção (III 2 – 1)** é analisar as características desta dinâmica como geradoras de desemprego aberto e precarização. Sustenta-se que a partir do momento em que as grandes empresas desintegram parte de suas linhas de produção, empurram o emprego formal para o desemprego aberto e para o SIU, e na medida em que subcontratam atividades informais para reduzir custos, geram um novo espaço dentro do SIU – o SIU produtivo – cuja expansão fica subordinada à lógica produtiva da empresa oligopólica (DEDECCA *et al*, 1998). Neste sentido, a presença deste tipo de informalidade é necessária para que os oligopólios aumentem sua produtividade. É por isso que tanto o desemprego aberto como o precarização de trabalho devem ser entendidos como estruturais, na medida em que formam parte de uma nova dinâmica de acumulação.

⁹ Ver Capítulo 2, Item 2.1

Na **segunda parte desta seção** são apresentadas as políticas de flexibilização do mercado de trabalho aplicadas pelo governo desde o início dos anos 90, e são analisados seus impactos no âmbito das grandes empresas, particularmente do setor industrial. O objetivo é mostrar que tais políticas concorreram a empobrecer ainda mais o mercado de trabalho, na medida em que foram deteriorando tanto as relações de trabalho como os níveis de renda dos assalariados que ainda conseguem permanecer ocupados no setor formal. Por outro lado, e contrário ao que sustenta o argumento oficial, estas políticas aprofundam a reduzida capacidade do modelo de gerar emprego e ampliam sua capacidade de empobrecê-lo.

3.2.1. Desemprego aberto e emprego informal como resultado da desverticalização produtiva das grandes empresas

Na década de 90 a externalização ou subcontratação de atividades, como o abastecimento no mercado externo de partes do processo produtivo ou de bens finais, passou a ser uma estratégia que se generalizou no interior das grandes empresas como mecanismo para reduzir custos e aumentar a produtividade, no caminho para a especialização produtiva. Neste sentido, e como cita KOSACOFF (1998) “*observa-se uma significativa mudança na organização industrial de grande parte das indústrias fabris em relação à decisão de “fazer internamente ou subcontratar” partes ou processos de um produto em particular, assim como também, na possibilidade de se abastecer alternativamente no mercado doméstico ou via importações. A tendência geral indica uma desintegração das atividades*”.

O processo de especialização/desverticalização supôs para as empresas a escolha daquelas linhas ou processos produtivos onde podiam explorar as máximas produtividades e, paralelamente, a subcontratação da produção daqueles bens e serviços que, apesar de serem **insumos do produto final**, contavam com uma menor produtividade relativa, podendo se obter externamente a menor custo. Este menor custo existe sempre que o subcontratista produzir com maior produtividade ou com menor rentabilidade que a empresa que terceiriza, pois em ambos casos oferece um bem ou serviço similar a um preço menor. Deste modo, as empresas que subcontratam conseguem aumentar a produtividade global reduzindo o custo médio. Mesmo assim, com a finalidade de diversificar a oferta final de produtos, as empresas também passaram a comprar de terceiros **parte dos bens finais** oferecidos, conseguindo por este caminho, reduzir a diversificação produtiva e manter a diversificação na comercialização.

Agora, a redução relativa na capacidade de gerar valor e a redução absoluta na capacidade de gerar emprego produtivo que se produziu na economia argentina foi porque, com o atraso tecnológico existente, a abertura da economia levou a que grande parte da desverticalização em matéria de bens proviesse do exterior (KOSACOFF,1998). Por outro lado, a terceirização de serviços, apesar de ter se produzido dentro das fronteiras, supôs a diminuição de emprego nos grandes estabelecimentos em troca da subcontratação de emprego precário ou do desemprego aberto.

Dada a diminuição do preço das importações produzida com a abertura, diminuição que foi aprofundada pela apreciação da taxa de câmbio, os oligopólistas industriais optaram por resolver via mercado externo grande parte dos insumos, partes ou bens finais que decidiram desintegrar de seus processos produtivos. Na medida em que esta substituição da produção doméstica por importações não foi compensada por um aumento das exportações, a desverticalização se transformou em uma **fonte de diminuição e destruição do emprego formal no âmbito das grandes empresas**, e no âmbito da economia em seu conjunto, já que supôs transladar ao resto do mundo a capacidade de gerar produto e emprego. Trata-se de um processo de diminuição e destruição porque, na medida em que se substitui a produção doméstica pelas importações, destrói-se a atividade que a gerava e, conseqüentemente, os postos de trabalho, diminuindo o emprego.

Esta destruição se produziu tanto no âmbito da empresa ou ramo industrial como no setor em seu conjunto, já que a “especialização importadora” quebrou os encadeamentos produtivos na indústria doméstica. A substituição de insumos nacionais por importados, ao quebrar os encadeamentos prévios da malha industrial por fechamento de linhas de produção, fragilizou os encadeamentos produtivos e tecnológicos, **reduzindo o poder multiplicador da indústria**. Isto significa que agora cada aumento no nível de produção gera menor proporção de valor agregado e de emprego que o gerado nos momentos prévios à desverticalização, tanto pelos seus impactos diretos como indiretos.

Com relação à terceirização de serviços, diferentes estudos mostram que as grandes empresas se desfizeram do conjunto de trabalhadores dedicados a tarefas como limpeza, contabilidade, transporte, manutenção, refeitórios, etc. subcontratando estas atividades no mercado doméstico em empresas ou trabalhadores independentes que trabalham sob relações informais¹⁰. Segundo sustenta ESQUIVEL (1997), em um estudo realizado a partir de pesquisas dirigidas a grandes empresas líderes de diferentes mercados industriais, todas as empresas pesquisadas haviam optado por esta estratégia¹¹. A autora cita que *“as firmas entrevistadas deram ênfase especial ao esclarecer que tudo aquilo que não tivesse a ver*

¹⁰ A respeito, como estudos de casos setoriais ver BECCARIA-QUINTAR (1995); PAURA (1995); NOVICK – PALOMINO (1992).

¹¹ O estudo foi baseado em entrevistas feitas em 16 firmas industriais, realizadas entre novembro de 1994 e março de 1995. Incluiu 14 firmas, 11 delas são líderes em seus mercados e uma, embora não seja líder, tem participação de 40% deste mercado. As duas outras restantes são PyMES. Do grupo das 14 empresas, 5 se encontravam entre as 20 principais empresas industriais da Argentina, em 1990. As outras 6, posicionavam-se entre as 200 firmas mais importantes do país. As empresas pertenciam aos seguintes setores: farmacêutico; bebidas; cigarros; produtos sintéticos; automotor; rádio; televisão e comunicações; geladeiras e máquinas de lavar roupa; calçado e

com a produção, seria subcontrato. Quer dizer, contrata-se no mercado a outras firmas fornecedoras de “serviços a empresas” o que antes representava pessoal em relação de dependência: desde a terceirização de parte dos processos – como resultado da utilização just in time – e de tarefas de verificação e controle de normas internacionais, até os serviços de limpeza, refeitório e vigilância, doze das catorze firmas têm por política explícita subcontratar “tudo o que não está relacionado com a produção”. Um caso interessante é uma firma em que estes serviços são fornecidos por microempresas formadas por trabalhadores demitidos que representavam ao redor de 15% de seu quadro de pessoal”.

Em outras palavras, a lógica da subcontratação é reduzir custos, e as empresas conseguem isso eliminando a linha de produção ou a produção do serviço que desenvolviam no interior da mesma empresa, diminuindo os assalariados que realizavam essas tarefas, e demandando os mesmos bens ou serviços a empresas de menor tamanho, que produzem com menores taxas de rentabilidade, menores salários, muitas vezes em condições oligopsônicas, e onde são típicos os contratos informais ou os postos de trabalho precários. Assim, a partir deste processo, se estabelece um duplo efeito pelo qual **a diminuição de emprego formal no âmbito das grandes empresas se traduz em precarização e/ou desemprego de parte da força de trabalho** que, anteriormente, se situava nos tramos do mercado de trabalho melhor remunerado. Deste modo, a desverticalização prevista no mercado doméstico também constituiu uma **fonte de diminuição, destruição e precarização do trabalho formal** pois, apesar de que parte do emprego diminuído é recuperado a partir da subcontratação de atividades, na medida em que se trata de trabalhadores que perderam a proteção que supunha o emprego anterior, que recebem menor renda, e que seu nível de atividade oscila segundo o nível de atividade das empresas contratistas, há um processo de precarização pelo qual se **transforma o emprego formal em emprego informal**.

Esta dinâmica de funcionamento explica que conforme aumenta o nível de vendas industriais diminui a proporção de valor agregado e de emprego industrial. Assim entre 1984 e 1993 a indústria argentina reduziu em 7,6 pontos percentuais sua capacidade de gerar valor¹², enquanto diminuiu 27%

insumos têxteis; cerveja; biscoitos e guloseimas; conserva de frutas e legumes; siderurgia; maquinário de equipamentos não elétricos; confecções e vestuário. (ESQUIVEL, V. - 1997).

¹² No que diz respeito à subcontratação de bens, a redução do valor agregado industrial estaria indicando a substituição de produção doméstica por importações, pois do contrário, de realizar-se a subcontratação dentro do mesmo setor os impactos aconteceriam nos ramos industriais e não no setor em seu conjunto. Por outro lado, a subcontratação de serviços por parte das indústrias implica uma redução do valor agregado industrial já que supõe o transpasso ao setor serviços de parte do que anteriormente se computava como valor agregado industrial. Em outras palavras, esta redução se explica porque na estrutura produtiva e de comercialização aumentou o componente importado e os serviços terceirizados.

de seus assalariados¹³. Este processo de desverticalização/subcontratação também é o que explica que conjuntamente com um aumento de 35 % das vendas industriais entre 1992 e 1996, o setor haja aumentado em 63 % as vendas de produtos de terceiros, em 74 % as importações de bens finais e haja reduzido, paralelamente, 8% da mão-de-obra da área de produção e 3% da mão-de-obra ocupada em áreas de serviços como limpeza, manutenção etc., (Tabelas 3.7 a 3.9). Em outras palavras, na atualidade os aumentos do nível de atividade e de vendas não geram, necessariamente, maior valor agregado e emprego formal, porque existe uma maior proporção dessa produção (e desse emprego) que é coberta por importações, e uma proporção de serviços (e do emprego necessário) que é resolvido via subcontratação informal. Isso vai se expressar na estrutura ocupacional a partir da redução do emprego industrial no setor formal e o aumento do emprego em serviços do setor informal, como também no aumento do desemprego aberto¹⁴.

TABELA 3.7

Composição das vendas industriais. Em %

Vendas	1992	1996	Taxa de variação 92/96
Produtos próprios	91,1	89,3	32,8
Produtos de terceiros	9,0	10,7	62,7
Total	100,0	100,0	35,5

Fonte: CEPAL (1999)

TABELA 3.8

Composição do emprego industrial. Em %

Emprego	1992,0	1996,0	Taxa de variação 92/96
Produção	70,4	68,7	-8,2
Administração, gerência	21,6	23,0	4,5
Manutenção, limpeza, etc.	8,0	8,3	-2,8
Total	100,0	100,0	-5,9

Fonte: CEPAL (1999)

¹³ Ver capítulo 2, Tabelas 2.9 y 2.10.

¹⁴ A análise da evolução do emprego urbano total se desenvolveu no Capítulo 1. Por outro lado, no item que segue (3.2-1.1) se analisa o comportamento do emprego urbano da Grande Buenos Aires segundo ambos segmentos (Setor Formal e Setor Informal Urbano).

TABELA 3.9

Composição das importações industriais. Em %

Importações	1992,0	1996,0	Taxa de variação 92/96
Bens de capital	9,3	12,0	100,2
Insumos	49,3	48,7	53,5
Partes e peças	17,3	12,4	12,2
Produtos finais	23,7	26,5	74,1
Serviços	0,5	0,5	54,0
Total	100,0	100,0	55,6

Fonte: CEPAL (1999)

Mesmo assim, dado que este tipo de reestruturação caracterizou as grandes empresas industriais, disso se deriva que este conjunto de estabelecimentos vá perdendo participação tanto no valor agregado industrial quanto no emprego setorial. E não só perdem participação senão que, como se descreveu no Capítulo II, chegaram a explicar cerca de 70% da redução na capacidade de agregar valor e foram responsáveis por mais da metade da diminuição do emprego industrial ocorrida entre 1984 e 1993¹⁵.

Agora, se levarmos em conta que estamos falando dos estabelecimentos onde se pagam salários duas ou três vezes acima dos que recebem os trabalhadores dos pequenos estabelecimentos do setor industrial (Tabela 3.10), a leitura que merecem estes indicadores é que durante estes anos não só se reduziu a capacidade da economia e de seu setor industrial de gerar emprego, senão que além disso, reduziu a capacidade de gerar os empregos melhor remunerados, quer dizer aqueles provenientes das grandes indústrias fabris. Isto constitui outra **fonte importante de precarização do mercado de trabalho que age pelo mecanismo de gasto**, já que ao reduzir-se a proporção de assalariados melhor remunerados se reduz também a massa de renda disponível para adquirir bens e serviços finais produzidos por atividades com menores produtividades relativas, entre as que se encontram as inseridas no SIU. Quer dizer que por estes efeitos não só se amplia quantitativamente o SIU e/ou o desemprego aberto, ao ter que absorver os trabalhadores demitidos do SF, senão que, no mesmo movimento, é gerado mais um fator de precarização o volume de renda disponível para o gasto

¹⁵ Ver Capítulo II, Tabela 2.10.

TABELA 3.10

Brecha de produtividade e salário médio entre os grandes e pequenos estabelecimentos industriais. Ano 1993.

Tamanho dos estabelecimentos relacionados	Variáveis relacionadas	
	Produtividade	Salários
Grandes/pequenos	2,15	2,33
Muito grandes/pequenos	3,47	3,03

Muito grandes: mais de 300 empregados

Grandes: entre 101 e 300 empregados

Pequenos: até 10 empregados

Fonte: elaboração própria com base a ASPIAZU (1998)

Em síntese, do que se analisou até o momento, foram identificadas três fontes geradoras de desemprego aberto, de informalidade e de precarização do mercado de trabalho que se originaram nas relações de produção que as grandes empresas implementaram para aumentar a produtividade. Estas fontes são:

- ? A desnacionalização da produção que reduz e destrói o emprego formal.
- ? A subcontratação, que reduz, destrói e precariza o emprego formal ao subcontratá-lo.
- ? Ambos mecanismos, que na medida em que reduz parte dos assalariados melhor remunerados, reduz a capacidade de gasto do SF para o SIU.

Estes são os efeitos da desverticalização dos oligopólios industriais frente ao novo modelo neoliberal, desverticalização que definiu uma **nova dinâmica econômica** que, comandada pelas grandes empresas, dá lugar a expansões no nível de atividade com quedas absolutas ou aumentos reduzidos no nível de emprego formal. Trata-se de uma nova dinâmica econômica porque, se, sob o modelo de substituição de importações, a expansão dos oligopólios industriais supunha um aumento do nível de emprego formal, estável e de elevados salários, reduzindo ou contendo o avanço da precarização, tal expansão não gera os mesmos impactos na atualidade. De agora em diante, a expansão do ciclo já não vai supor, necessariamente, uma diminuição importante do desemprego aberto nem do

precarização de trabalho. Como se analisa mais adiante, ambos fenômenos são efeito e parte da lógica de acumulação dos oligopólios industriais.

No item que segue se analisa o comportamento que apresentou o emprego urbano na Grande Buenos Aires, entre 1990 e 1997, com o objetivo de verificar empiricamente os efeitos da nova dinâmica industrial no mercado de trabalho.

3.2.1.1. Comprovação empírica para a Grande Buenos Aires

A seguir se apresenta uma comprovação empírica desenvolvida para a Grande Buenos Aires (GBA), um dos principais centros urbanos do país. Esta região se encontra formada pela Capital Federal e 19 municípios dos arredores da capital. Em 1993 concentrava aproximadamente 38% da população total, 41% da população economicamente ativa e da população ocupada, e 46% dos desempregados. Mesmo assim, a esta data reunia cerca de 43% dos estabelecimentos industriais do país.

A análise se realiza no período 1990-1997, a informação corresponde ao mês de outubro de cada ano e surge do processamento das Bases Usuárias de microdados subministradas pela “*Encuesta Permanente de Hogares*” (EPH) do *Instituto Nacional de Estadísticas e Censos (INDEC)*. No próximo item, descreve-se a metodologia aplicada para as estimativas segundo os objetivos de cada caso. O seguinte item apresenta e analisa os principais resultados.

3.2.1.1.1. Objetivos e metodologia:

- ? Com o objetivo específico de captar o processo de redução de emprego formal industrial e a conseqüente expansão do emprego informal ligado às estratégias de terceirização das grandes empresas, avaliou-se a população ocupada no **Setor Formal (SF)** e no **Setor Informal Urbano (SIU)**, desagregada por ramo de atividade. Para classificar os ocupados em atividades formais ou informais foram utilizadas, fundamentalmente, as variáveis “Posição na Ocupação” e “Tamanho do Estabelecimento”, segundo se descreve na Tabela I.

TABELA I

Variáveis e categorias consideradas para a estimativa dos ocupados no SF e no SIU

RAMO DE ATIVIDADE	SETOR FORMAL			SETOR INFORMAL URBANO			
	Empregador com mais de 5 ocup	Empregado em estabel. mais de 5	Conta própria profis.	Empregador até 5 ocupados	Empregado em estabel. até 5 ocupados	Conta Própria não profis	Trabalhador sem remun. fixa
1-Indústria	X	X	X	X	X	X	X
2-ELGA	X	X	X	X	X	X	X
3-Construção	X	X	X	X	X	X	X
4-Serviços a Empresas	X	X	X	X	X	X	X
5-Serviços Particulares	X	X	X	X	X	X	X
6-Estado	Todos os ocupados						
7-Serviço Doméstico				Todos os ocupados			
8-Ocupados com tamanho de estabel. Sem especif.	Todos os ocupados						

Cabe esclarecer que, para cada um dos anos considerados, existe um conjunto de ocupados para os quais se desconhece o tamanho do estabelecimento em que trabalham. Nestes casos, e como se especifica na tabela precedente, optou-se por inclui-los dentro do SF, sob a suposição de que a falta de informação se deve ao desconhecimento por parte do entrevistado, e este desconhecimento se justifica na medida em que pertencer a um estabelecimento com mais de 5 empregados.

Esta restrição, apesar de não limitar a análise da evolução do SF *versus* o SIU, inibiu a possibilidade de analisar a evolução dos empregados em grandes estabelecimentos. Dada a falta de informação, a classificação segundo pertencesse a estabelecimentos maiores ou menores a 100 empregados, supunha deixar de fora uma proporção importante de trabalhadores do SF.

- ? Com o objetivo de analisar de forma agregada o comportamento e vinculação entre os ocupados na **indústria manufatureira formal** e os ocupados nos serviços informais vinculados às empresas, agruparam-se os diferentes ramos de serviços segundo corresponderem em maior medida à prestação de **serviços pessoais ou à prestação de serviços às empresas**. Na Tabela II é detalhada a classificação de ramos de atividades utilizados na análise.

TABELA II

Ramos de atividade	Inclui:
1 - Indústria	Todos os ramos da indústria manufatureira
2 - Elga	Fornecedor de eletricidade, gás e água
3- Construção	
4-Serviços a Empresas	Comércio atacadista Transporte e serviços conectados de transporte e comunicações Intermediário financeiro Atividades imobiliárias, empresariais e de aluguel
5-Serviços Particulares	Comércio e atacado Restaurantes e hotéis Ensino Serviços sociais e de saúde Outras atividades de serviços comunitários e sociais Serviços e consertos Outros serviços particulares
6-Estado	Administração pública e defesa
7-Serviço Doméstico	
8-Resto	Atividades primárias e ocupados cujo ramo de atividade se desconhece

3.2.1.1.2. Principais resultados e interpretações

Transformações nas estruturas ocupacionais:

O comportamento do **emprego urbano total** da Grande Buenos Aires durante os anos 90 apresenta tendências semelhantes às analisadas no Capítulo 1 para o emprego urbano nacional, isto é, estancamento na geração de novos postos de trabalho, com destruição líquida de empregos industriais, e crescimento do emprego em serviços que não conseguem compensar a perda industrial. Como consequência deste processo se amplia a brecha entre a evolução da PEA e a do emprego total, ou seja, o do desemprego aberto.

No gráfico 3.8 (semelhante ao apresentado no Capítulo 1 para o total nacional) pode se observar de que modo, a partir de 1993, o ritmo sistemático de destruição de postos de industriais definem a tendência decrescente do emprego total e o aumento do desemprego aberto. Paralelamente, o único

ramo de atividade que apresenta uma tendência claramente definida em ascensão é o ramo de Serviços a Empresas.

TABELA 3.11

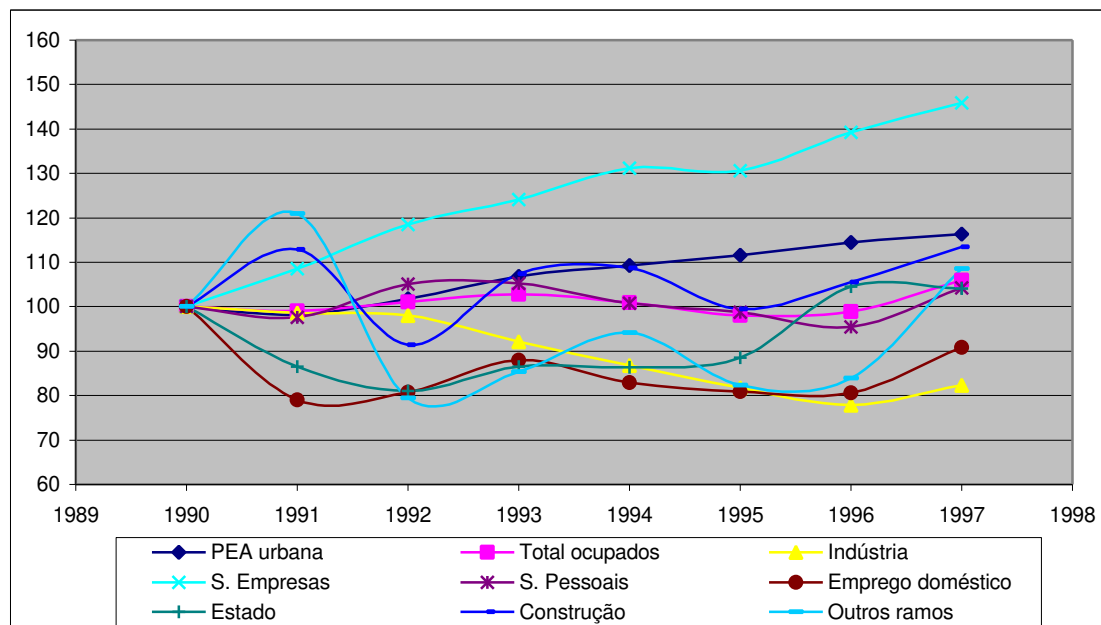
População Economicamente Ativa: Total de ocupados segundo ramos e desempregados
Grande Buenos Aires

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PEA urbana	4530521	4450663	4609746	4842254	4949510	5054216	5186587	5270625
Ocupados total	4259563	4216714	4302707	4376451	4300500	4177806	4210357	4516456
Indústria	1036010	1022285	1016323	954605	899314	847640	806150	852378
S. Empresas	786238	853599	931656	976059	1031052	1026979	1094502	1146830
S. Pessoais	1473894	1438394	1548090	1551235	1485079	1455258	1407718	1536703
Serv. Doméstico	384502	304069	310664	337916	318815	310839	309877	349179
Estado	231899	200530	187970	200750	200356	205148	242453	241345
Construção	269763	304350	246618	289906	293163	268345	284847	306123
Outros ramos	77257	93487	61386	65980	72721	63597	64810	83898
Desempregados	270958	233949	307039	465803	649010	876410	976230	754169

Fonte: elaboração própria com base no processamento de Bases Usuárias de EPH

GRÁFICO 3.8

Evolução dos ocupados urbano - Índice base 1990=100
Grande Buenos Aires



Fonte: elaboração própria com base na Tabela 3.11

Por outro lado, a estrutura ocupacional segundo **segmentos do mercado** (Setor Formal-Setor Informal Urbano) não apresenta grandes mudanças, já que nesta década o ajuste quantitativo do excedente de força de trabalho na GBA se produziu, fundamentalmente, via desemprego aberto (Tabelas 3.12 e 3.13).

Assim, depois de um forte aumento absoluto e relativo do emprego informal nos últimos 15 anos, reflexo da tendência do mercado de trabalho de ajustar via aumentos do precarização, com desemprego aberto contido, as transformações estruturais dos anos 90 significaram uma transformação dos mecanismos de ajuste do mercado de trabalho. Deste modo, apesar de as participações do SIU e do SF na estrutura ocupacional permanecerem quase constantes (44% e 56% de média respectivamente), não sucede o mesmo na estrutura da força de trabalho, onde a partir de 1993, a participação do SIU começa a cair mais rapidamente que a do SF, **dando lugar a uma proporção de desemprego aberto que cresce de forma sistemática** (Gráfico 3.9)

TABELA 3.12

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA: empregados segundo segmento do mercado e desempregados. Estrutura %. Grande Buenos Aires.

	1974	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ocupados SF	61,6	53,3	52,5	50,9	49,2	48,0	46,6	45,4	48,9
Ocupados SIU	35,8	40,7	42,3	42,4	41,2	38,9	36,0	35,8	36,8
Desempregados	2,6	6,0	5,3	6,7	9,6	13,1	17,3	18,8	14,3
PEA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Desempregado segundo trabalho anterior									
- no SIU	0,7	2,7	2,1	3,0	4,4	6,2	8,6	8,8	7,4
- no SF	1,1	2,4	2,3	3,0	3,8	5,2	6,9	7,1	5,2
Novo trabalhador	0,9	0,9	0,9	0,7	1,4	1,8	1,8	2,9	1,7

Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuária EPH, INDEC.

TABELA 3.13

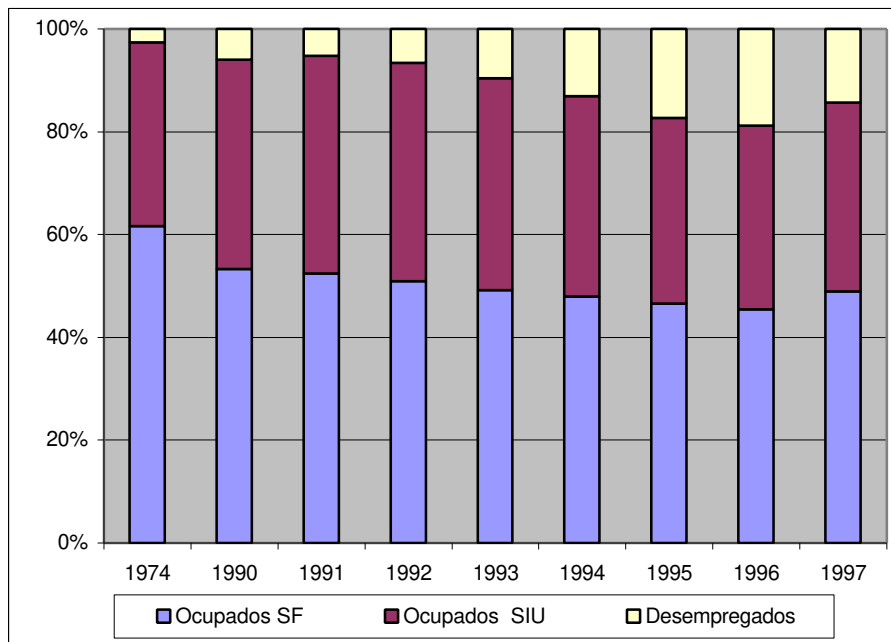
OCUPADOS segundo segmento do mercado. Estrutura %. Grande Buenos Aires.

	1974	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ocupados SF	63,3	56,7	55,4	54,6	54,4	55,2	56,4	55,9	57,1
Ocupados SIU	36,7	43,3	44,6	45,4	45,6	44,8	43,6	44,1	42,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuária EPH, INDEC.

GRÁFICO 3.9

POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA. Estrutura %. Grande Buenos Aires.



Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuárias EPH, INDEC.

Em **terceiro lugar**, e como indicador estrutural da **nova dinâmica econômica**, cabe ressaltar a decrescente participação do **setor industrial**, como gerador de postos de trabalho **formais**, o que diminui 7 pontos percentuais entre 1990 e 1996. Paralelamente salienta, dentro do **SIU**, o crescimento sistemático da participação dos **serviços a empresas**, que aumenta 8 pontos entre tais anos, e uma menor presença dos serviços pessoais a partir de 1993. (Tabela 3.14)

A comparação com a estrutura vigente em 1974 põe em evidência que o processo de desindustrialização, medido a partir da diminuição da indústria dentro do SF, já havia iniciado com anterioridade à década de 90. Não se pode sustentar, da mesma forma, em relação ao emprego informal produtivo, representado pelos serviços a empresas, proporção que começa a aumentar nos anos 90.

TABELA 3.14

Estrutura ocupacional por ramo de atividade e segundo segmento do mercado

Grande Buenos Aires -

Ramos	1974			1990			1991			1992		
	SIU %	SF %	Total %	SIU %	SF %	Total %	SIU %	SF %	Total %	SIU %	SF %	Total %
1 - Indústria	21,2	47,8	38,0	15,9	30,8	24,3	16,1	30,9	24,2	15,3	30,6	23,9
2 - Elga	0,0	1,7	1,0	0,1	1,6	1,0	0,1	1,9	1,1	0,0	1,2	0,7
3 - Construção	9,3	5,2	6,7	10,7	3,0	6,3	11,6	3,7	7,2	8,7	3,3	5,8
4 - S. Empresas	14,5	17,2	16,2	13,8	22,1	18,5	15,2	24,3	20,2	17,6	25,0	21,9
5 - S. Pessoas	34,9	21,2	26,3	37,9	32,1	34,6	40,5	29,0	34,1	41,9	31,1	36,3
6 - Estado	0,0	5,9	3,7	0,0	9,6	5,4	0,0	8,6	4,8	0,0	8,0	4,4
7 - S. Doméstico	19,4	0,0	7,1	20,8	0,0	9,0	16,2	0,0	7,2	15,9	0,0	7,3
8- Resto	0,7	1,1	0,9	0,7	0,9	0,8	0,5	1,6	1,1	0,6	0,9	0,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Ramos	1993			1994			1995			1996		
	SIU %	SF %	Total %	SIU %	SF %	Total %	SIU %	SF %	Total %	SIU %	SF %	Total %
1 - Indústria	13,6	28,7	21,8	13,4	27,0	20,9	13,2	25,8	20,3	13,9	23,3	19,1
2 - Elga	0,1	0,7	0,4	0,1	1,1	0,7	0,0	1,0	0,6	0,1	1,3	0,8
3 - Construção	10,1	3,7	6,6	11,2	3,3	6,8	10,1	3,6	6,4	11,3	3,2	6,8
4 - S. Empresas	17,9	26,0	22,3	19,3	27,8	24,0	19,5	28,6	24,6	21,1	29,9	26,0
5 - S. Pessoas	40,6	31,1	35,5	38,7	31,2	34,5	39,6	31,2	34,8	36,7	30,9	33,4
6 - Estado	0,0	8,4	4,6	0,0	8,4	4,7	0,0	8,7	4,9	0,0	10,3	5,8
7 - S. Doméstico	16,9	0,0	7,7	16,6	0,0	7,4	17,1	0,0	7,4	16,7	0,0	7,4
8- Resto	0,8	1,4	1,1	0,8	1,2	1,0	0,6	1,2	1,0	0,2	1,2	0,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuárias, EPH, INDEC.

Quanto à **posição na ocupação**, a estrutura do emprego apresenta mudanças importantes só no SIU, onde principalmente **empregados assalariados**, e também empregadores, aumentam sua participação nos últimos anos *versus* os que trabalham por conta própria (Tabelas 3.15 e 3.16). A evolução que apresentou o comércio varejista teve importância nesta perda de participação do autonomismo dentro do SIU, já que este setor, que historicamente se desenvolveu com uma proporção importante de trabalhadores informais sem relação de dependência, reduziu em parte este grau de informalidade com uma menor proporção de trabalho por conta própria. (Tabela III-17).

TABELA 3.15

OCUPADOS segundo segmento do mercado e posição na ocupação
Grande Buenos Aires

SETOR INFORMAL URBANO	1974	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
% no total de ocupados	36,7	43,3	44,6	45,4	45,6	44,8	43,6	44,1	42,9
Estrutura s/posição na ocupação									
Empregado Doméstico	19,4	20,8	16,2	15,9	16,9	16,6	17,1	16,7	18,0
Empregador até 5 empregados	6,8	8,7	7,8	8,5	9,4	7,6	8,0	7,9	8,7
Sem remuneração	3,5	2,6	1,5	2,6	2,7	3,5	3,0	3,6	2,7
Conta Própria	42,5	40,6	41,0	40,3	40,4	39,5	39,0	34,9	33,7
Empregado até 5	27,7	27,2	33,6	32,7	30,5	32,9	33,0	36,9	36,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

SETOR FORMAL	1974	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
% no total de ocupados	63,3	56,7	55,4	54,6	54,4	55,2	56,4	55,9	57,1
Estrutura s/posição na ocupação									
Empregador	3,5	2,9	2,7	3,0	2,8	2,6	3,1	2,4	2,7
Conta Própria	2,4	5,7	4,7	3,8	5,3	5,6	6,0	5,9	5,6
Empregado	94,0	91,3	92,5	93,1	91,8	91,8	90,8	91,7	91,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuárias EPH, INDEC.

TABELA 3.16

OCUPADOS no Setor Informal Urbano segundo posição na ocupação, excluindo
os empregados domésticos. Grande Buenos Aires

SETOR INFORMAL URBANO	1974	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estrutura % segundo posição na ocupação, excluindo emprego doméstico									
Empregador até 5 empregados	8,5	11,0	9,3	10,1	11,3	9,1	9,6	9,5	10,6
Sem remuneração	4,3	3,2	1,8	3,1	3,3	4,2	3,6	4,3	3,3
Conta Própria	52,8	51,4	48,9	47,9	48,7	47,3	47,0	41,9	41,1
Empregado até 5	34,4	34,4	40,1	38,9	36,8	39,4	39,8	44,3	44,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuárias EPH, INDEC.

TABELA 3.17

OCUPADOS no comércio varejista segundo segmento do mercado e posição na ocupação

	Estrutura %.					
	1990			1996		
	SIU	SF	Total	SIU	SF	Total
Total setores *	40,0	60,0	100,0	42,5	57,5	100,0
Comércio varejista	77,0	23,0	100,0	75,0	25,0	100,0
Empregador	9,5		8,5	10,0		8,8
Conta própria	54,1		43,4	47,7		37,3
Empregados	31,3		44,1	36,4		49,5
Outros	5,1		4,0	5,9		4,4
Total	100,0		100,0	100,0		100,0

* Exclui emprego doméstico e emprego estatal com a finalidade de comparar com a estrutura do setor comércio.

Fonte: elaboração própria com base a Bases Usuárias EPH, INDEC.

O aumento conjunto de empregados e empregadores, e dos ocupados em Serviços a Empresas dentro do SIU, deve ser interpretado como a resultante do processo de desintegração das grandes empresas industriais: isto é, a geração de microempresas vinculadas à prestação de serviços subcontratados por tais estabelecimentos. Por outro lado, o aumento do desemprego aberto deve ser entendido como a consequência da redução do espaço ocupacional derivado da desnacionalização da produção.

Em outras palavras, assim como a primeira desestruturação do mercado de trabalho que se produz a partir da ditadura militar, manifesta-se num processo de precarização ancorado no aumento do tamanho absoluto e relativo do SIU (a participação relativa do SIU passa de 36,7% a 43,3% entre 1974 e 1990), a segunda desestruturação que se produz nos anos 90 se manifesta no desemprego aberto e em uma transformação qualitativa do SIU.

Neste período a diminuição de emprego das GE industriais e sua posterior subcontratação promove a formação de microempresas no SIU, impulsionando o aumento dos assalariados informais e, conjuntamente, gera desemprego. É devido a esta origem, que o aumento de assalariados pertencentes a unidades produtivas informais não pode ser interpretado como expressão de um maior grau de “capitalização” ou de “formalização” do SIU, senão que deve ser entendido como produto do precarização do SF da economia¹⁶. Em outras palavras, não se trata de um processo de menor

¹⁶ Em relação à suposta “formalização” do SIU ver SCHKOLNIK (1999).

precarização do setor informal, senão de um processo de precarização do setor formal que reduz sua capacidade de absorver emprego.

Por outro lado, a maior concentração do capital no comércio varejista, derivado da instalação de grandes supermercados, tende a reduzir tanto a participação do trabalho por conta própria, como a participação dos serviços pessoais dentro da estrutura ocupacional do SIU (Tabela 3.14). Este impacto também deve ser associado com um maior precarização do mercado de trabalho pois significa a destruição, por parte do capital concentrado, de espaços de reprodução que eram utilizados por trabalhadores do setor informal. Em um contexto de estancamento na geração de emprego, os trabalhadores que desenvolviam atividades comerciais por conta própria, e que foram demitidos das mesmas pela instalação de grandes cadeias comerciais, não contam com muitas opções que não sejam o maior precarização e/ou o desemprego.

Dinâmica do mercado de trabalho

Com o objetivo de analisar a dinâmica de comportamento entre os ocupados na indústria manufatureira formal e os ocupados nos serviços informais vinculados às empresas, segundo o ciclo econômico, calcularam-se as taxas de crescimento anual acumulado (t.a.a.) dos ocupados e dos desempregados, segundo os ciclos do PIB:

- ? 1990/1994 –expansão - ;
- ? 1994/1995 – queda -;
- ? 1995/1997- início do novo ciclo de expansão -.

Estes cálculos foram efetuados para o conjunto dos ocupados e desempregados da região GBA por ramo de atividade, e para os ocupados segundo os diferentes segmentos do mercado de trabalho SIU e SF, e se apresentam no Tabela 3.18.

TABELA 3.18

Indicadores selecionados para a Grande Buenos Aires
Evolução do desemprego; total ocupados, ocupados setor formal e informal por ramos de atividade e segundo o ciclo do produto. Taxas de variação (t.a.a. %)

INDICADORES	TOTAL GBA			SETOR FORMAL			SETOR INFORMAL URBANO		
	t.a.a	t.a.a	t.a.a	t.a.a	t.a.a	t.a.a	t.a.a	t.a.a	t.a.a
	90/94	94/95	95/97	90/94	94/95	95/97	90/94	94/95	95/97
PIB (1)	8,9	-4,6	6,7						
PIB industrial (1)	7,8	-6,7	7,2						
Total GBA									
PEA	2,2	2,1	2,0						
Desemprego aberto	24,5	35,0	-7,3						
Ocupados Total	0,3	-2,9	3,9						
Ocupados Total Industrial	-3,5	-5,7	0,3						
Ocupados Total S. Empresas	7,0	-0,4	5,7						
Ocupados Total S. Pers+S.Dom	-0,7	-2,1	3,3						
Ocupados S. Formal Total				-0,5	-0,8	4,4			
Ocupado Industrial				-3,7	-5,4	-1,5			
Ocupado Serviços Empresas				5,5	1,9	5,8			
Ocupado Serviços Pessoais				-1,0	-0,8	7,7			
Ocupado Estado				-3,7	2,4	8,6			
Ocupado Construção				2,2	7,1	-4,1			
Ocupado ELGA				-9,5	-7,3	-2,5			
Ocupado S. Informal Total							1,0	-5,4	3,0
Ocupado Industrial							-3,1	-6,5	4,8
Ocupado Serviços Empresas							9,9	-4,4	5,4
Ocupado Serviços Pessoais							1,5	-3,2	-2,5
Ocupado Serviço Doméstico							-4,6	-2,5	5,8
Ocupado SP+SD							-0,5	-3,0	0,5
Ocupado Construção							2,2	-14,1	11,3

(1) Corresponde à t.a.a. do PIB segundo preços de 1986

Fonte: Elaboração própria com base a Bases Usuário, EPH, INDEC

O **primeiro** a destacar é a falta de dinamismo na geração de emprego que se expressa em um nível de desemprego aberto difícil de reduzir. Isto se faz evidente no segundo ciclo de expansão quando (depois de dois períodos durante os quais os desempregados cresceram a taxas anuais de 24% e 35%) apesar de que o produto aumenta a uma taxa aproximada de 7% anual, o emprego formal total se expande só 4,4%, a indústria formal reduz o emprego em -1.5%, e o desemprego aberto diminui levemente¹⁷. Isto mostra o caráter estrutural no sentido de que, passado o primeiro período de forte reestruturação, ficou estabelecida uma **dinâmica de acumulação** que não permite expandir de forma

¹⁷ A redução dos desempregados a uma t.a.a. de -7.3 % significou passar de uma taxa de desemprego aberto de 20,2 % em Maio de 1995 a uma taxa de 17.0 % em Maio de 1997.

importante o emprego produtivo e reduzir assim o desemprego. Isso se observa claramente no Gráfico 3.9.

Em **segundo lugar**, fica evidente a formação de uma **dinâmica ocupacional** na qual, a medida que diminui o emprego industrial formal, o emprego em serviços prestados às empresas aumenta, particularmente no SIU. Como pode se observar na Tabela 3.9 e no Gráfico 3.10, o nível de emprego do grupo de Serviços a Empresas do setor informal é o que mais se expande durante todo o período, seguindo uma tendência semelhante ao ciclo do produto, porém a taxas superiores. Isto se observa particularmente durante os primeiros anos da década: entre 1990 e 1993 enquanto o PIB cresce 29%, o emprego total só aumenta 3% e o emprego industrial formal diminui 8%, entretanto o emprego informal em serviços a empresas se expande 41%.

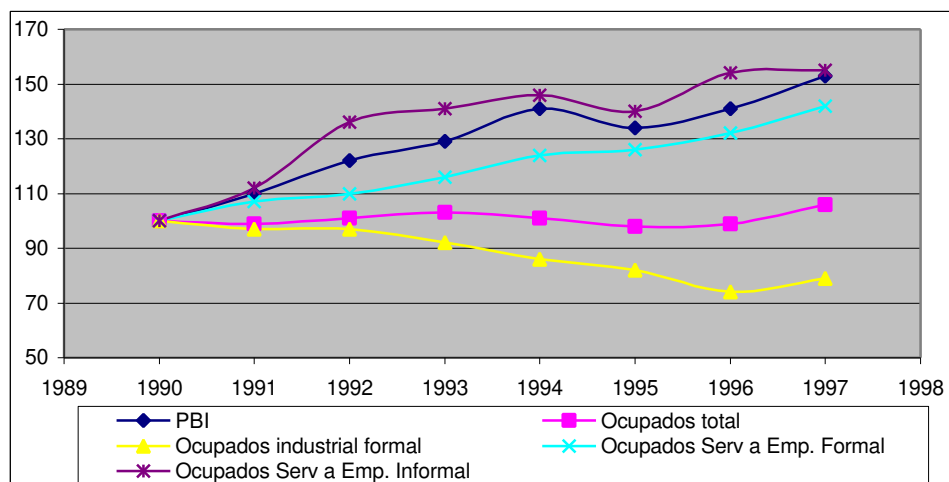
TABELA 3.19

Evolução comparada do PIB, total ocupados, o ocupados na industrial formal e o ocupados em serviços a empresas. Grande Buenos Aires - Índice base 1990=100 -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PBI	100	110	122	129	141	134	141	153
Ocupados total	100	99	101	103	101	98	99	106
Ocupados industrial formal	100	97	97	92	86	82	74	79
Ocupados Serv a Emp. Formal	100	107	110	116	124	126	132	142
Ocupados Serv a Emp. Informal	100	112	136	141	146	140	154	155

GRÁFICO 3.10

Evolução comparada do PIB, o emprego total, o emprego industrial formal y el emprego em serviços a empresas. Grande Buenos Aires - Índice base 1990=100



Fonte: Elaboração própria com base a Bases Usuário, EPH, INDEC.

Deste modo, e segundo se manifesta nos indicadores da Tabela 3.18:

- a) Durante o primeiro ciclo de expansão (90/94), apesar de a geração líquida de postos de trabalho se apresentar estancada, tanto no SF como no SIU, conforme diminuiu o emprego industrial em ambos segmentos do mercado de trabalho aumentou notavelmente o desemprego aberto (t.a.a. 24,5%) e os ocupados informais em serviços a empresas (9.9%).

É de destacar este último fenômeno já que está evidenciando o processo de terceirização de serviços das empresas industriais formais para o SIU da economia. Em outras palavras, põe-se em relevo uma dinâmica que transforma emprego formal em emprego informal e desemprego aberto.

- b) No momento de queda do ciclo (94/95) a taxa de redução do emprego industrial aumentou de forma importante com relação ao período anterior. Por outro lado, os ocupados informais em serviços a empresas apontaram uma retração forte (-4.4%), porém menor que a média do segmento (-5.3%), que foi definido pelo comportamento da construção (-14.1%) e da indústria (-6.5%).
- c) No novo ciclo de expansão (95/97), apesar de que o emprego total aumentou para o conjunto da região, o emprego industrial formal continuou diminuindo (-1.5%). Por outro lado, os ocupados informais em serviços a empresas se expandem a uma taxa anual de 5.4%, superior à média do segmento (3%).

Em síntese, a partir desta análise fica demonstrado o vínculo produtivo entre o SIU e o SF da economia, pelo menos no que diz respeito a GBA. Derivado do processo de especialização/desverticalização das grandes empresas diminuiu fortemente o emprego industrial formal e aumentou o desemprego aberto. Mesmo assim, como resultado da subcontratação de serviços, aumentou de maneira importante os empregados informais em serviços a empresas. Isso definiu uma estrutura ocupacional na que o setor industrial formal vem perdendo sistematicamente participação como gerador de emprego, em virtude da informalidade que supõe a contratação de serviços. Depois, o

número de empregados cresce nos períodos de expansão do nível de atividade e diminui nos momentos de descenso do ciclo, ficando ligados à lógica de acumulação das grandes empresas.

Em outras palavras, faz-se evidente que o novo padrão de acumulação gerou uma transformação da estrutura ocupacional e da dinâmica industrial que causa impacto no mercado de trabalho a partir da transformação do emprego assalariado formal e de elevados salários em emprego informal instável e em desemprego aberto.

3.2.1.2. Desemprego e emprego informal como parte da dinâmica econômica

As novas características que assume o processo de acumulação dos grandes conglomerados internacionais supõem uma forte concorrência entre capitais concentrados. A abertura das fronteiras não significou nem abrir-se a mercados que funcionassem em concorrência perfeita nem abrir mercados com tais características. Muito pelo contrário.

No âmbito das economias centrais, e como parte da Terceira Revolução Tecnológica, o novo padrão de acumulação que foi tomando forma durante os anos 80 se assenta num novo paradigma tecnológico e produtivo baseado na tecnologia da informação e ancorado na microeletrônica e software, e na predominância da valorização financeira do capital.

Derivado deste novo padrão, vem se desenvolvendo desde a década passada um forte processo de concentração e centralização de capitais que concorrem sobre a base da inovação e que geraram estruturas de oferta concentradas no âmbito mundial. A estrutura competitiva típica dos grandes grupos industriais das economias centrais adota hoje a forma de oligopólio mundial. A globalização produtiva e a empresa- rede são algumas estratégias que as grandes multinacionais que formam estes oligopólios aplicam para conseguir aumentar a produtividade e expandir-se nos mercados (CHESNAIS, 1996). Porque com fronteiras abertas e capital muito concentrado a concorrência que se estabelece entre os oligopólios mundiais é avassaladora e se aciona a partir do aumento de produtividade e da inovação. Esta concorrência mundial pela produtividade gera um processo de deflação de preços, e é por estas vias que os oligopólios tentam se expandir aos mercados que contam com demanda efetiva.

No âmbito da economia argentina, apesar de a estrutura industrial se destacar por contar com um grau significativo de concentração técnica e com uma presença relevante de oligopólios nos diferentes mercados (ASPIAZU, 1998)¹⁸, as características das empresas que as formam têm muita diferença das que compõem os oligopólios mundiais. Estas diferenças se fazem presentes nos perfis setoriais, tamanhos do capital, nível e conhecimento tecnológico, escalas produtivas, produtividades, estratégias de expansão de mercados, elementos todos que caracterizam seu poder de mercado.

A abertura da economia supôs, em muitos casos, a concorrência destes capitais, e esta concorrência se aciona a partir de aumentar a competitividade, para a qual existem diferentes

¹⁸ Segundo o autor em 1993 cerca de 50 % da produção industrial se gerava em mercados oligopolistas. Ver Capítulo 2, seção 2.1 desta investigação.

mecanismos possíveis: aumentos de escala sem transformações nos coeficientes técnicos, que levaria a um aumento do nível de emprego; desenvolvimento de inovações em produtos e processos, transformações na estrutura de produção e vendas, modificações na organização do processo de trabalho, etc, mecanismos todos que modificam os coeficientes técnicos e cujo impacto no nível de emprego dependerá de diferentes fatores.

Do tipo de dinâmica competitiva que supõe o liberalismo e a globalização produtiva, e das formas que adotou o processo de reestruturação das grandes empresas na Argentina para aumentar a produtividade, derivam-se **duas características que assinalam o caráter estrutural do desemprego e do precarização de trabalho.**

Por um lado, as novas pautas que assumiu a valorização produtiva do capital supôs que aquelas empresas e/ou setores que lideraram o processo de expansão são conjuntamente os que conseguiram os maiores aumentos em produtividade. Isto se observa tanto no conjunto da indústria formal como no âmbito das grandes empresas industriais. Entretanto, dado que os aumentos de escala explicam só uma parte dos aumentos de produtividade, correspondendo o resto a mudanças na composição do produto, reorganização do processo produtivo e transformações tecnológicas, os aumentos de produtividade foram tais que superaram os do próprio produto e, em consequência, estes setores e/ou empresas também diminuíram os postos de emprego¹⁹.

Na Tabela III-20 pode se observar que entre 1990 e 1997 os ramos de fabricação de veículos, de equipamentos e aparelhos de rádio e TV, de móveis, e a atividade de edição, impressão e gravações se encontram dentro do grupo que mais aumentou a produtividade. Mesmo assim, estes quatro ramos são os que mais expandiram seu nível de produção em uma proporção duas vezes maior que a média industrial, entretanto diminuíram emprego. Deste grupo o ramo mais relevante do ponto de vista da demanda de emprego é o automotor que absorve cerca de 8 % dos empregados. Por outro lado, a produção de alimentos e bebidas que é o principal demandante de emprego, apesar de não ter sido uma

¹⁹ Segundo analisam FRENKEL-ROZADA (1999), entre 1990 e 1996 a produtividade industrial aumentou em 47 %. Cerca de 50 % de tal aumento se explicaria por aumentos de escala. O resto responderia a “mudanças autônomas”, nos quais os autores incluem mudanças organizacionais do processo de trabalho, mudanças na estrutura dos bens produzidos e mudanças tecnológicas. A equação da regressão traçada pelos autores é: Mudanças na produtividade = Mudanças no produto + Mudanças autônomas = 47 % = 22 % + 25 %. Por outro lado, o emprego se reduziu 17 %, só porque os impactos negativos das “mudanças autônomas” (-25%) e do aumento das importações (-7,6 %) foram amortecidos pelos aumentos de escala: Mudanças no emprego = Mudanças autônomas + Mudanças no consumo + mudanças nas exportações + mudanças nas importações = -17 % = -25 % + 13,3 + 3,3 - 7,6.

das que mais expandiu sua produção (44 %), a mesma teve um crescimento importante, próximo à média setorial, entretanto diminuiu 8% de seus empregados porque aumentou a produtividade em 56%. A mesma análise cabe para o ramo químico.

TABELA 3.20

Indústria Manufatureira Formal segundo ramos de atividade: Produção, ocupados e produtividade ordenados de forma decrescente segundo taxa de expansão da produção. 1990/97.
Estrutura ocupacional por ramo de atividade, 1994.

Ramos de atividade	Produção	Ocupados	Productividade	Ocupados
	Taxa de variação 90/97 em %			% em 1994
Veículos automotores, reboques e semi-reboques	225	-3	237	7,9
Equipamentos e aparelhos de rádio e TV	148	-16	194	1,1
Móveis e colchões e outras indústrias	110	-9	131	1,9
Edição e impressão, reproduções e gravações	103	-4	112	3,8
Produtos de borracha e plástico	102	8	88	4,2
Couro, artigos de couro e calçado	63	-26	121	4,5
Papel e produtos de papel	56	-14	81	3,0
Madeira e produtos de madeira e cortiça	48	-12	67	1,7
TOTAL Indústria Manufatureira Formal	46	-18	78	100,0
Sustâncias e produtos químicos	45	-10	60	7,9
Produtos alimentícios e bebidas	44	-8	56	27,4
Produtos minerais não metálicos	42	-18	74	4,7
Metais comuns	30	-38	110	4,3
Produtos de metal (exceto maquinário)	25	-2	27	5,2
Produtos de tabaco	20	-33	79	0,6
Maquinário e equipamento	18	-28	64	6,1
Coque e produtos de refinaria de petróleo	14	-66	235	0,8
Confecção de roupas de vestir	12	-43	96	3,8
Maquinário e aparelhos elétricos	7	-33	59	3,0
Equipamentos de transporte	4	-32	52	0,8
Produtos têxteis	-4	-37	51	6,5
Instrumentos médicos e de precisão	-30	-26	-7	0,7
Maquinário de escritório, contabilidade e informática	-47	-29	-25	0,1

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999) (b).

Por outro lado, e segundo se apresenta na Tabela 3.21, cerca de 320 empresas industriais que compõem o painel das 500 maiores empresas da economia evoluíram, entre 1993 e 1997, com semelhantes características. Assim, três dos cinco setores que mais expandiram sua produção – “Produtos Minerais”, “Combustíveis, químicos e plásticos”, e “Madeira, papel e imprensa”, não só são os que mais aumentaram a produtividade senão também os que mais reduziram emprego.

TABELA 3.21

Grandes empresas industriais: Variação da produção, ocupados e produtividade.
Estrutura dos ocupados em 1994 segundo ramo de atividade

Ramos de atividade	Valor Bruto de Produção	Ocupados	Produtividade	Ocupados
	Taxa de variação 93/97 em %			% em 1994
Total GE industriais	38,82	-8,99	49,91	100
Alimentos, bebidas e tabaco	43,31	-5,51	32,19	38,1
Têxtil e couro	42,43	-5,52	6,84	8,3
Madeira, papel e imprensa	39,86	-12,72	55,8	6,3
Combustíveis, química e plásticos	40,48	-11,3	77,59	18
Produtos minerais	48,83	-15,52	94,5	12,7
Maquinário e equipamento	8,64	-18,53	19,51	5,7
Veículos e peças	25,88	-5,92	14,14	10,9

* calculada com base em VBP/Ocupados

Fonte: Elaboração própria com base a INDEC (1999)(b)

O fato de que as empresas que mais se expandem sejam aquelas que aumentam fortemente sua produtividade vai ligado aos requerimentos do novo modelo. A abertura impõe não só que as empresas aumentem sua produtividade, senão que tal aumento permita igualar a produtividade da produção doméstica à internacional para manter-se no mercado. Mesmo assim, para expandir-se é necessário que a produtividade doméstica supere a internacional. A característica deste processo é **que inclusive os setores que mais se expandem reduzem emprego**. Em outras palavras, seu maior nível de produção não consegue se traduzir em maiores níveis de emprego. Isso se deriva do fato de que sua expansão depende diretamente dos aumentos de produtividade, e **os mecanismos implementados pela maioria das empresas para consegui-los foi a racionalização produtiva e da mão-de-obra**, que levam implícitos a diminuição de emprego.

Uma **segunda característica** que faz a dinâmica de funcionamento deste modelo reside na vinculação entre redução de emprego e subcontratação. Na primeira parte desta seção se analisou que o processo de desverticalização produtiva tem o objetivo de aumentar a competitividade a partir da diminuição de custos, e para isso entre outras estratégias as empresas acudem à subcontratação, reduzindo emprego e precarizando o mercado de trabalho. Este processo que a partir da subcontratação

transforma emprego formal em desemprego e em emprego informal, gera um novo espaço dentro do SIU que é o SIU produtivo, cuja característica é formar parte da lógica de acumulação das grandes empresas. A diferença do SIU tradicional, que se caracteriza em geral por reunir atividades que aparecem como alternativa ao desemprego aberto e que não são necessárias de forma direta para a reprodução do grande capital, o SIU produtivo reúne atividades que se encontram ligadas produtivamente às empresas (DEDECCA, 1997). É por isso que **estes agentes requerem a existência dos trabalhadores informais para dar lugar à subcontratação e aumentar sua competitividade.**

Analisando as transformações do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90, Dedecca sustenta que na atualidade “ *o setor não capitalista (SIU-T e SIU-P) passa a ter uma nova função, tendo uma de suas partes articulada produtivamente ao setor capitalista (SF). Assim, parcela da produção desse setor passa a ser realizada por unidades não capitalista (SIU-P) ou no mercado externo, fazendo com que a elevação do produto do setor capitalista não seja mais acompanhado de um incremento de seu nível de emprego.....A nova dinâmica econômica reconfigura os diversos segmentos da estrutura produtiva e as relações que eles estabelecem entre si, bem como induz uma perda progressiva da importância do trabalho assalariado, a manutenção permanente de um desemprego em patamar elevado, e a ampliação significativa das formas não assalariadas de trabalho ou daquelas assalariadas não regularizadas legalmente, (DEDECCA -ROSANDISKI, 1998).*

Do que foi analisado até o momento, pode se sustentar que a nova lógica de acumulação requer a busca de aumentos de competitividade. Na medida em que a reestruturação da indústria argentina não esteve articulada sobre a base da modernização tecnológica, os aumentos de produtividade conseguidos não responderam a aumentos de competitividade genuínos²⁰, motivo pelo qual a estrutura produtiva não consegue desenvolver-se, e por mais que se expanda a produção, isso vai associado à diminuição de emprego ou a aumentos no nível de emprego muito menores que os da produção. A razão é que tais expansões levam incorporadas fortes modificações nos coeficientes técnicos de produção que reduzem a demanda absoluta/relativa de mão-de-obra.

Deste modo, a vinculação necessária entre a expansão do nível de atividade e dos aumentos de produtividade e, por sua vez, a correlação entre os aumentos de produtividade e a redução e precarização do emprego, explicariam as características estruturais destes fenômenos, na medida em

que formam parte da dinâmica de acumulação. Neste ponto é importante destacar que o fato de que estes mecanismos constituam uma característica de dinâmica econômica supõe que fazem o próprio funcionamento do padrão de acumulação. Em outras palavras, sob estas condições estruturais a carreira pela produtividade leva a processos de reestruturação permanentes e, em consequência, a tendência a reduzir emprego também é permanente²¹.

Agora, dado que a possibilidade de desenvolver este tipo de reestruturações tem um limite na própria estrutura produtiva e empresarial, sem inovações tecnológicas, os aumentos de produtividade logicamente deveriam se estancar. Assim, as consequências seriam o enfraquecimento da produção das grandes empresas junto à diminuição de emprego.

²⁰ Ver Capítulo 2 .

²¹ DEDECCA (1998) Cita que Feijó e Gonzaga (1994) “analisando o caso brasileiro consideram que esta modernização além de possuir un caráter defensivo tende a se realizar de maneira permanente, já que a política de abertura comercial induz a um aumento sistemático da produtividade industrial, seja pela incorporação de novas tecnologias ou pela racionalização econômica provocada pela concentração produtiva, a terceirização e a “queima” de uma parte da capacidade de produção”.

3.2. 2 Liberalismo, flexibilização e precarização do emprego e das rendas do setor formal.

Aos problemas de dinâmica na geração de emprego formal que foram analisados na seção anterior, e que constituem o eixo central da explicação das causas do desemprego e a precariedade, agrega-se o problema do precarização do reduzido nível de emprego formal que permanece contratado nas grandes empresas. **O objetivo desta seção** é analisar este processo de flexibilização desde a ótica de suas características precarizadoras do setor formal e do mercado de trabalho em geral.

Segundo o pensamento ortodoxo que marca o diagnóstico oficial e as recomendações e aplicações de política desde o final dos anos 80, as políticas de transformação estrutural aplicadas no país, e ancoradas na liberação comercial, levariam a uma alocação eficiente dos recursos e, com isso, ao crescimento do produto e do emprego. Um dos mecanismos ou vias para aumentar a eficiência, residia no sistema de preços, que, modificado pela abertura comercial funcionaria como orientador de investimentos para as atividades mais competitivas e, também, como estimulador para a incorporação da tão mencionada inovação tecnológica. O resultado haveria de ser a eliminação daquelas atividades ineficientes, que só permaneciam graças à proteção que lhes outorgava a economia fechada, e a expansão daquelas atividades intensivas em recursos naturais ou em mão-de-obra que, por serem mais competitivas, haveriam de aumentar sua produtividade como resultado dos maiores níveis de investimento e reconversão tecnológica. Derivado desta expansão da demanda, interna e externa, cresceriam os níveis de emprego.

Em meados dos anos 90, observavam-se resultados diferentes aos pressagiados pelo governo. Apesar de a produtividade industrial ter aumentado de forma importante, este aumento não havia sido acompanhado por inovações tecnológicas que determinassem aumentos genuínos de competitividade. Dado que a fonte de seus aumentos havia sido, em grande parte, a racionalização, seus impactos no aumento do desemprego aberto começaram a se manifestar no final de 1993, antes do efeito recessivo da crise mexicana.

Perante o aumento sistemático da taxa de desemprego aberto, o governo focalizou suas causas na reduzida “modernização” das instituições de regulação do mercado de trabalho. Apesar de os primeiros aumentos da taxa de desemprego terem sido interpretados pelo discurso oficial como derivados da própria expansão da economia, que haveria levado a que parte da população inativa saísse

ao mercado para oferecer seus serviços, tentada por novas possibilidades de consumo e por maiores salários, -o que se costuma denominar “efeito renda”²², em seguida se passou a vincular o desemprego com a lentidão com que se enfrentava a “flexibilização” do mercado de trabalho. A respeito, e segundo sustentava Giordano, um funcionário do governo encarregado de desenhar a política de trabalho: “*a demora em estender o processo de modernização às instituições de regulação do mercado de trabalho foi paga pela sociedade com maior desemprego*”. (GIORDANO, TORRES, 1997).

Sob a suposição de que as instituições/ regulações de trabalho desempenham um papel central como determinante da dinâmica do mercado de trabalho, o diagnóstico oficial sustentava que apesar de a economia argentina, a partir da abertura e desregulação, haver modernizado o funcionamento de grande parte de seus mercados, esta modernização não havia sido estendida ao mercado de trabalho de trabalho, que seguia sendo regulado por instituições de trabalho disfuncionais com as necessidades da nova economia, aberta à concorrência. Estas disfuncionalidades se centralizavam na legislação de trabalho e nas formas das convenções coletivas de trabalho, que não tinham em consideração a importância que a competitividade havia adquirido no novo modelo. A legislação de trabalho encarecia os custos não salariais e as negociações coletivas, ao estarem centralizadas no ramo, impediam que os salários e relações de trabalho se ajustassem em função dos próprios critérios de produtividade de cada empresa.

Apesar de este diagnóstico estar vigente desde o início das reformas, é desde o fim de 1993 que toma maior presença, tanto no discurso político como na proposta de reformas relativas ao mercado de trabalho, já que nesses momentos se discute a necessidade de uma desregulação de maior profundidade. Neste sentido, o relatório do **Banco Mundial** sobre a Argentina realizado no final de 1997, depois de destacar o “êxito” alcançado pelo programa de reformas econômicas, reconhece “*o recente fracasso da economia para reduzir a pobreza*”. Argumentando que o principal fator que impedia que a expansão econômica promovesse o uso da mão-de-obra se encontrava “*nas severas regulações do mercado de trabalho*”, e que o aumento da pobreza estava estreitamente vinculado ao aumento do desemprego, recomenda a desregulação do “*mercado de trabalho mais regulamentado e rígido do mundo*”. A respeito agrega que “*considerando o limitado grau de liberdade na política fiscal ou monetária dentro do contexto do Plano de Convertibilidade, a flexibilidade nos mercados de fatores e de mão-de-obra,*

²² A respeito ver, por exemplo, CARO FIGUEROA (1996).

em particular, resultam essenciais para suportar as comoções adversas, cíclicas ou externas” (BANCO MUNDIAL, 1997).

Assim, as reformas de maior envergadura são planejadas entre 1993 e 1994, e se implementam em 1995 (BECCARIA, 1999). Em geral apontam à denominada flexibilização numérica ou externa, vinculada com as condições de contratação e uso da força de trabalho, e à flexibilização dos salários e outros custos de trabalho, também incluem a flexibilização funcional. Apesar de que estas reformas “tenham sido” e “são” justificadas aduzindo que representam fontes criadoras de emprego e redutoras de desemprego, de fato só foram fontes de precarização das condições de emprego dos assalariados que ainda conseguem permanecer ocupados no setor formal.

3.2.2.1. Flexibilização contratual e das relações de trabalho, e precarização do emprego formal

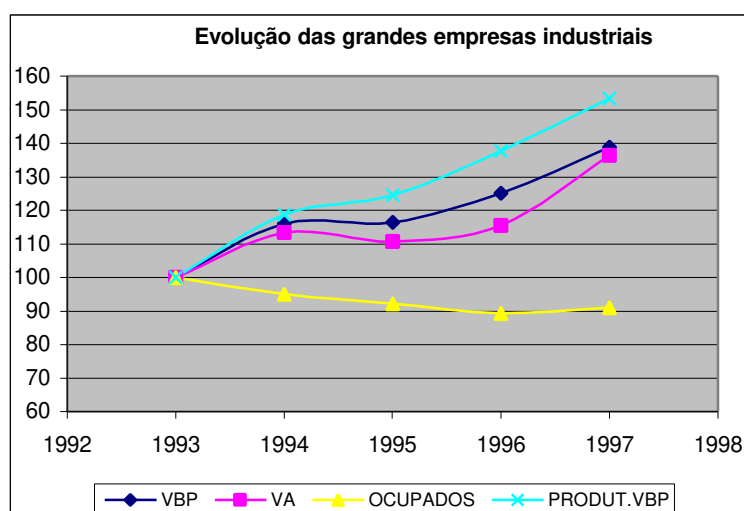
Cabe fazer notar que no entorno de uma economia aberta e globalizada, onde o Estado se retirou de suas funções de gestor da demanda, os ciclos econômicos se apresentam com maior amplitude e incerteza. Por outro lado, as empresas requerem manter ou ampliar seus níveis de competitividade para poder enfrentar a concorrência externa e permanecer no mercado. Disso se deriva que em um contexto de reduzida inovação tecnológica, a flexibilização (externa) na contratação de mão-de-obra, e a flexibilização (interna) na organização dos processos de trabalho, são impostas como requisitos pelas empresas com o fim de conseguir ajustar e coordenar seus níveis de emprego com seus diferentes níveis de atividade, e segundo os diferentes momentos do ciclo econômico, de modo tal a não afetar seus custos e níveis de competitividade.

Obviamente, estas características se aprofundaram naquelas empresas que participam de mercados com elevado grau de negociabilidade e por conseguinte enfrentadas a um forte desafio de competitividade, como os setores automotores, têxtil, maquinário e equipamento. É neste tipo de setor onde os ciclos se apresentam com maior profundidade.

Nos Gráficos 3.11 a 3.13 pode se observar a intensidade com que impactou a crise mexicana nas grandes empresas dos setores Maquinário e Equipamento e Veículos e Peças. Tanto a maior brecha

entre a evolução da produção e do valor agregado, como as fortes flutuações do ciclo, diferenciam estes setores em relação à evolução apresentada pelo conjunto das grandes empresas industriais.

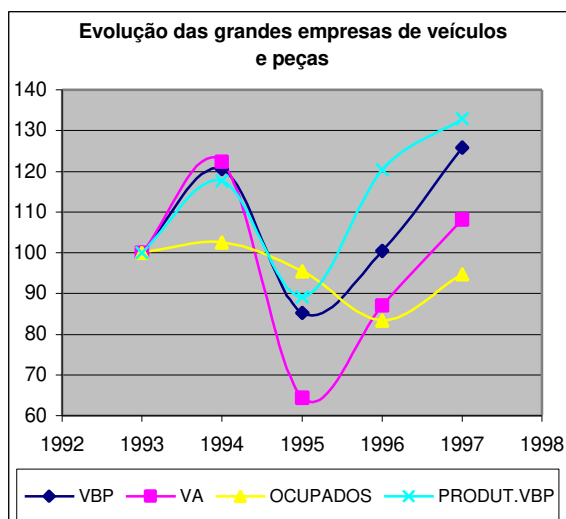
GRÁFICO 3.11



PRODUT.VBP=corresponde à produtividade calculada como VBP/ocupados

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999)(b).

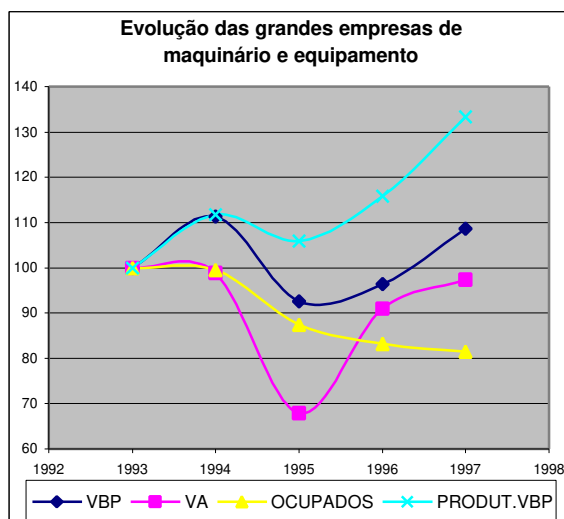
GRÁFICO 3,12



PRODUT.VBP: corresponde à produtividade calculada como VBP/ocupados

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999) (a)

GRÁFICO 3,13



É por estes motivos que as empresas pretendem contar com a possibilidade de ajustar quantitativamente a contratação de mão-de-obra e seu uso em cada momento do ciclo. E é por isso que

exerceram e exercem pressão para flexibilizar as condições tanto de entrada e saída dos contratados, como do uso do tempo de seu trabalho. Em outras palavras, exercem pressão para dispor da possibilidade de realizar estes ajustes a um menor custo.

Assim, às políticas de racionalização produtiva e de mão-de-obra implementadas pelas empresas para ampliar ou manter o nível de produtividade, e que derivam de seu processo de desverticalização, agregam-se àquelas que com o mesmo objetivo, buscam a flexibilização contratual da mão-de-obra, a flexibilização funcional e a flexibilização no uso do tempo de trabalho. Contrariando o que sustenta a hipótese oficial, estas políticas não significaram um aumento nos níveis de emprego já que, uma vez reduzida a capacidade das grandes empresas de absorver emprego por efeito de sua reestruturação, **a flexibilização supôs um processo de substituição de emprego permanente e de elevados salários por emprego transitório a menor custo.**

Conjuntamente, como parte do mesmo processo, as empresas aplicaram novas técnicas de organização do trabalho que supõem flexibilização funcional e polivalência, e que não são mais do que estratégias que também apontam à racionalização de mão-de-obra para conseguir aumentar a produtividade via a intensificação dos ritmos de trabalho. Derivado disso, foi se estruturando um plantel reduzido de pessoal permanente que goza de maiores salários e se organiza sob estas modalidades e outro plantel de trabalhadores inestáveis, contratados sob formas temporárias, que recebem menores salários e flutuam segundo os ciclos de demanda (ESQUIVEL, 1997).

Com relação à **flexibilização contratual**, o processo de substituição de contratos permanentes por transitórios **no âmbito das grandes empresas** aparece na medida em que a legislação permite a contratação de mão-de-obra por tempo determinado para ocupar postos de trabalho que são permanentes quanto às características das tarefas envolvidas. Este quadro legal foi estabelecido, em primeira instância, pela Lei Nacional de Emprego N° 24.013, sancionada em 1991 que introduz novas modalidades para a contratação por tempo determinado²³.

Antigamente, a lei de emprego permitia a contratação de trabalhadores por tempo determinado para atividades transitórias ou estacionais, sob a forma de contrato a prazo fixo, de trabalho eventual ou

por temporada. Nestes casos o caráter temporário do contrato devia estar justificado pelas características da tarefa para a qual se contratava o pessoal (BECCARIA, 1999). Pelo contrário, a nova lei de emprego autorizou a contratação de assalariados por tempo determinado ainda que não fossem destinados a tarefas de tipo transitório ou estacionais.

Em outras palavras, antigamente existiam contratos por tempo indeterminado para desenvolver trabalhos que em essência eram permanentes e contratos por tempo determinado para tarefas que em essência eram transitórias (por exemplo atividades estacionais), e estas definições eram independentes do maior ou menor nível de atividade da empresa em cada momento do tempo. Na atualidade a transitoriedade da tarefa fica definida pela oscilação do nível de atividade da empresa e além da especificidade da tarefa.

Entretanto, estes contratos deviam responder a modalidades específicas (que logo foram se transformando com o correr do tempo) que restringiam seu uso para qualquer tipo de trabalhador ou situação. Assim, este tipo de contrato era admitido pela lei com o objetivo de fomentar o emprego de alguns grupos específicos²⁴, desenvolver uma nova atividade, como prática de trabalho para jovens, ou como estágio. Sua característica comum, além de ser por tempo determinado, é que são eximidas do pagamento de diferentes contribuições patronais em uma proporção variável segundo a modalidade do contrato e, além disso, que a seu vencimento não se pagava indenização, ou se pagava uma menor à vigente. Segundo seus ideólogos, esta característica perseguia o objetivo explícito de promover o emprego diminuindo a regulação sobre a demissão via redução de seu custo, e a partir da diminuição de outros custos não de trabalho.

Agora, a possibilidade de realizar este tipo de contratos contava com algumas restrições (além das derivadas da especificidade da modalidade) que, na opinião de alguns analistas, apontavam a controlar que os mesmos não fossem utilizados para substituir pessoal permanente, sendo esta uma das razões pelas quais seu uso não foi muito difundido. Segundo a legislação, os contratos promovidos podiam ser utilizados pelas empresas para elevar o plantel médio dos últimos 6 meses, sempre que não existissem demissões coletivas nos últimos 12 meses e que a empresa não se encontrasse em situação de conflito de trabalho, mesmo assim, seu uso devia ser aprovado pelas convenções coletivas. Por outro lado, os contratados sob esta modalidade não podiam representar mais de 30% do plantel total

²³ Ver no Capítulo I, item I-2.1, a descrição das reformas que fazem a desregulação do mercado de trabalho.

permanente de estabelecimentos maiores a 25 empregados, até 50% para estabelecimentos entre 6 e 25 empregados, e 100% em estabelecimentos menores a 6 empregados.

Entretanto estas modificações que incorpora a Lei de Emprego de 1991, a transformação mais importante na legislação que leva à substituição de contratos permanentes por temporários se produz em 1995, depois da crise mexicana. O impacto desta crise no mercado de trabalho se expressou em um aumento da taxa de desemprego aberto de 72²⁵ %. É aí quando o governo, aduzindo o objetivo explícito de “flexibilizar” o mercado de trabalho para aumentar os níveis de emprego, introduz na legislação a possibilidade de que os assalariados contratados pelas empresas por tempo “indeterminado” sejam submetidos a um “período de prova” de 3 meses, extensível a 6 meses sempre que fosse combinado pelas convenções coletivas (Lei de Promoção de Emprego N° 24.465). Estes contratos se caracterizam por eliminar a necessidade de avisar o trabalhador com um mês de antecedência que vai ser despedido, eximir do pagamento de toda contribuição do empregador e pessoal, exceto o de plano de saúde e subsídios familiares, por serem aplicáveis a qualquer trabalhador e não requerer a aprovação das convenções coletivas para serem aplicados em contratos de até três meses. Em outras palavras, agiliza a demissão e diminui seu custo para qualquer tipo de trabalhador pertencente a qualquer tipo de empresa. É a partir deste momento que se vislumbra um processo de substituição de pessoal com contratos por tempo indeterminado por pessoal com contratos temporários, principalmente a partir do uso desta modalidade (MARSHALL, 1998). Isso se faz evidente a partir de meados de 1996, quando, à medida em que vai aumentando o nível geral de emprego com o novo ciclo de expansão, diminui a proporção de contratos por duração indeterminada e cresce de forma importante os contratos temporários, principalmente a categoria “à prova”. (Tabela 3.22). Como sustenta (BECCARIA, 1999) a elevada taxa de rotação a que são submetidos os trabalhadores “à prova” permite inferir que este tipo de relação de trabalho é utilizada em lugar das modalidades promovidas (Tabela 3.23); quer dizer, é utilizada para cobrir postos de trabalho correspondentes a tarefas permanentes com trabalhadores contratados a menor custo de forma temporária, e não para provar a capacidade de um novo trabalhador e aumentar o nível de emprego.

²⁴ Este tipo de contratos deviam ser aplicados a desempregados, ou ex-empregados públicos que abandonaram a atividade por racionalização administrativa.

²⁴ Entre maio de 1994 e maio de 1995 a taxa de desemprego aberto passou de 10.7 % a 18.4 %, para o conjunto dos principais aglomerados urbanos.

TABELA 3.22
Incidência dos diferentes tipos de contratos

Período	Composição % da dotação segundo tipo de contrato					Evolução da ocupação total /1
	Total	Duração Indeterminada	Duração Determinada	Trabalhadores a prueba	Pessoal de Agência	
1995						
Novembro	100,0	93,6	4,1	1,4	1,0	100,1
Dezembro	100,0	92,9	4,3	2,0	0,8	100,0
1996						
Janeiro	100,0	94,6	3,2	1,3	0,9	99,7
Fevereiro	100,0	94,4	3,5	1,3	0,8	99,5
Março	100,0	94,2	3,6	1,5	0,8	99,1
Abril	100,0	93,9	3,9	1,6	0,7	99,7
Maiο	100,0	93,4	4,2	1,8	0,7	100,2
Junho	100,0	92,8	4,4	2,1	0,7	100,4
Julho	100,0	92,2	4,4	2,7	0,7	100,2
Agosto	100,0	91,5	4,5	3,3	0,7	100,3
Setembro	100,0	90,9	4,5	3,9	0,6	100,2
Outubro	100,0	89,9	4,9	4,6	0,6	101,0
Novembro	100,0	89,2	5,4	4,9	0,6	101,2
Dezembro	100,0	88,4	5,8	5,3	0,6	101,6
1997						
Janeiro	100,0	87,4	5,9	6,1	0,6	101,7
Fevereiro	100,0	85,1	6,2	8,1	0,6	102,7
Março	100,0	83,4	6,7	9,4	0,6	103,5
Abril	100,0	81,6	6,8	11,0	0,6	103,8
I trim. 97	100,0	89,6	5,7	4,1	0,6	103,5
II trim. 97	100,0	87,1	7,9	4,4	0,5	103,7
III trim. 97	100,0	86,4	7,0	5,3	1,3	105,3
IV trim. 97	100,0	83,2	11,4	4,9	0,6	106,8

1/Índice base dezembro de 1995=100

Fonte: novembro de 1995 a abril de 1997 extraído de BECCARIA (1999) - os valores trimestrais de 1997 foram atualizados com base a MTSS (1998).

TABELA 3.23

Rotação da mão-de-obra por tipo de contrato

Período	Taxa de entrada			Taxa de saída		
	Duração Indeterminada	Duración Determinada	Trabalhadores a prova	Duração Indeterminada	Duração Determinada	Trabalhadores a prova
1995						
Dezembro	1,00	24,44	...	1,76	11,12	...
1996						
Janeiro	1,01	18,70	...	1,63	13,74	...
Fevereiro	0,98	21,41	...	1,59	8,20	...
Março	1,75	16,36	...	2,82	7,08	...
Abril	2,12	14,94	23,60	1,96	4,55	10,57
Maio	1,15	13,23	24,21	1,34	4,99	7,02
Junho	1,36	9,86	26,47	1,85	6,78	11,66
Julho	0,69	6,35	39,44	1,74	2,64	9,66
Agosto	0,68	6,23	28,73	1,25	6,56	14,76
Setembro	0,54	6,39	34,81	1,21	7,19	19,37
Outubro	1,14	16,55	38,33	1,34	5,28	14,22
Novembro	0,88	15,67	20,10	1,53	12,50	4,14
Dezembro	0,68	9,74	12,24	0,85		
1997						
Janeiro	0,43	7,26	31,13	1,10	4,15	14,95
Fevereiro	0,66	20,42	49,77	1,08	12,85	13,93
Março	1,09	21,78	34,27	1,67	12,30	16,47
Abril	0,38	10,62	28,31	1,11	8,46	9,21
Maio	0,39	9,82	30,02	1,11	10,74	15,19
Junho	0,46	10,66	18,37	1,30	6,71	11,81
Julho	0,26	10,25	28,20	1,06	4,88	15,50
Agosto	0,25	5,71	36,93	1,01	4,86	11,20
Setembro	0,64	8,10	30,22	1,04	7,07	13,77
Outubro	0,95	3,99	25,63	1,13	1,82	15,10
Novembro	0,48	5,34	49,14	1,55	6,03	17,75
Dezembro	0,92	9,69	41,55	1,90	7,46	23,83

Fonte: março a novembro de 1996 extraído de BECCARIA (1999), resto atualizado com base a MTSS (1998).

Assim, seja pela via de “contratos à prova” ou pela via de “contratos promovidos”, a flexibilização dos plantéis de trabalho é uma estratégia generalizada nas grandes empresas, e o mais alarmante é que também a este nível existe uma proporção importante de emprego não registrado, que vem aumentando com o passar do tempo. (Tabela 3.24).

TABELA 3.24

Incidência dos diferentes tipos de contrato segundo tamanho do estabelecimento ou ramo de atividade.

Empregados do setor privado 1/ da Grande Buenos Aires

	Maio de 1990				Outubro de 1996			
	Registrados		Não Registrados	Total	Registrados		Não Registrados	Total
	Tempo Indeterminado	Tempo Determinado			Tempo Indeterminado	Tempo Determinado		
		/2	/3			/2	/3	
Tamanho								
até 15	55,2	4,0	40,8	100,0	41,0	5,2	53,7	100,0
16 a 50	80,3	7,7	12,0	100,0	72,2	8,4	19,4	100,0
50 a 100	87,9	8,2	3,8	100,0	77,7	9,2	13,1	100,0
mais de 100	78,4	7,9	13,6	100,0	74,5	6,2	19,3	100,0
Total	71,7	6,6	21,7	100,0	59,5	6,4	34,0	100,0
Ramo								
Indústria	77,4	2,7	19,9	100,0	62,5	5,3	32,2	100,0
Comércio	67,3	3,3	29,4	100,0	49,4	5,1	45,5	100,0
Serviços	69,5	10,3	20,2	100,0	61,4	7,3	31,3	100,0
Total	71,7	6,6	21,7	100,0	59,5	6,4	34,0	100,0

Fonte: BECCARIA (1999) com base em dados de EPH

1/ exclui o emprego doméstico

2/ considera como temporários os empregados que respondem estar trabalhando em postos destas características e serem sujeitos a desconto da aposentadoria ou estarem afiliados a uma obra social, mais os empregados que declararam estarem em postos permanentes nos que se lhes faz desconto da previdência mas não gozam de indenização por demissão, já que tal situação não estaria enquadrada legalmente dentro dos contratos permanentes pelo qual é possível supor que corresponde a contratados "a prova".

3/ corresponde aos empregados aos que o empregador, ilegalmente, não lhes faz aportes da previdência nem contam com obra social.

Este processo de substituição de contratos por tempo indeterminado por contratos precários (por tempo determinado ou emprego não registrado) é **uma fonte a mais de precarização do emprego formal que age a partir das grandes empresas**, porque esta substituição, além de pôr em jogo a estabilidade de um posto que anteriormente era por tempo indeterminado, se expressa em maiores flutuações dos níveis de emprego (já reduzidos) e em menores salários, com o qual junto à precarização das condições contratuais precarizam as rendas.

Segundo uma análise comparativa do perfil da mão-de-obra contratada de forma temporária com relação à contratada de forma permanente na Grande Buenos Aires, BECCARIA (1999), sustenta que não existem diferenças no que diz respeito a sua distribuição por segmentos de idade, nível educativo, distribuição segundo setor de atividades e segundo tamanho da empresa. Existem, sim, diferenças nos níveis de renda.

Segundo apresenta este autor, para ambas formas contratuais a maior proporção de empregados se concentra em:

- ? Segmentos de idade: 25 a 50 anos
- ? Nível de educação: primário completo
- ? Tamanho do estabelecimento: 50 % em estabelecimentos com mais de 50 empregados e 50 % em estabelecimentos com menos de 50 empregados.
- ? Ramo de atividade: predomina serviços

Entretanto, os empregados por tempo determinado com maior nível educativo apresentam rendas mais próximas dos empregados “não registrados” que dos empregados por tempo indeterminado (Tabela 3.25).

TABELA 3.25

Receita média horária relativa dos empregados segundo tipo de contrato e nível educacional. Empregados do setor privado¹/da Grande Buenos Aires

	Até primário completo	Mais de primário completo	Total
Maio de 1990			
Total	120	67	100
Contratos por tempo indeterminado	72	132	108
Contratos por tiempo determinados	73	97	92
Empregados não registrados	55	83	68
Outubro de 1996			
Total	70	115	100
Contratos por tempo indeterminado	70	123	108
Contratos por tempo determinados	80	90	88
Empregados não registrados	68	105	90

¹/ inclui emprego doméstico

Fonte: BECCARIA (1999)

Em função do descrito fica evidente que existe um processo de substituição que não só busca a flexibilização quantitativa do plantel de empregados, senão também a flexibilização de suas rendas. Em conclusão, **o que se vem produzindo é um processo de substituição de postos de trabalho com menores salários e com maior instabilidade em lugar de um aumento dos níveis de emprego.**

Assim no contexto desta nova dinâmica econômica, na medida em que a precarização das formas contratuais se desenvolve também nos grandes estabelecimentos, não é possível esperar que nos momentos de expansão do ciclo econômico melhorem substancialmente as condições do mercado de trabalho. Apesar de aumentar o nível de emprego nas grandes indústrias, isso acontece em uma proporção muito menor que o aumento do nível de produto e com uma estrutura ocupacional na qual se mantém o mesmo núcleo reduzido de empregados permanentes, aumentando-se os contratos de tipo temporário. Segundo sustenta ESQUIVEL (1997) esta estrutura, que denomina “*núcleo-periferia*”, ancorada em um grupo reduzido de trabalhadores que gozam de estabilidade e todos os direitos de trabalho e outro grupo contratado em condições precárias, faz a diferença dos coletivos de trabalho por parte das empresas em busca de distintos tipos de flexibilidade para diferentes grupos de trabalhadores. O problema das empresas não passa por optar entre a flexibilização interna ou externa do coletivo de trabalho, senão que se centraliza em conseguir a combinação mais eficiente entre o núcleo reduzido com flexibilização funcional e “*diferentes capas que protegem e que oferecem diferentes graus de flexibilização numérica*”.

Em relação à **flexibilização no uso da força de trabalho**, também em 1995 se modifica a legislação vigente possibilitando que os convênios coletivos autorizem modificações no uso do tempo de trabalho dos empregados. As primeiras alterações são vinculadas com o tempo de férias, o tempo de descanso semanal e a extensão da jornada diária. Com respeito às **férias**, elimina-se a obrigatoriedade do empregador de outorgá-las entre os meses de outubro a março, podendo realizá-lo em qualquer momento do ano e de maneira dividida. Em relação ao **tempo de descanso semanal**, se mantém o mesmo número total de dias ao ano ou mês, porém por convênio coletivo pode se autorizar a que o empresário não os outorgue em alguma semana sob a compensação posterior. Com respeito à **extensão da jornada**, apesar de manterem o número máximo de horas anuais de trabalho, os convênios podem autorizar a extensão da jornada diária em algumas ocasiões e logo depois compensar com jornadas de menor duração.

Como pode se observar na Tabela 3.26, estas modificações na normativa legal foram se incorporando nos novos acordos negociados, de tal modo, que cerca de 30 % das cláusulas negociadas pelos sindicatos entre 1991 e 1996 consideraram a adaptação do uso do tempo de trabalho como mecanismo para diminuir custos (cláusula 3), e cerca de 20 % consideraram a reorganização do processo de trabalho (cláusula 5: mobilidade e polivalência). Mesmo assim, entre 1995 e 1996 aumentou de maneira importante o número de cláusulas negociadas que afetam estes conteúdos²⁶.

Deste modo, as transformações nas relações de trabalho visam a diminuir o custo de trabalho através do ajuste quantitativo do uso da força de trabalho nos momentos de crescimento do ciclo econômico. Isso evita a necessidade de pagar horas extras ou de contratar pessoal ad hoc para cobrir os picos de demanda

É assim que por esta via, também se empobreceram as condições de trabalho do pessoal permanente das empresas, sem que isso signifique um aumento do nível de emprego. Pelo contrário, o aumento da intensidade no uso desta força de trabalho atenta contra a necessidade de contratar novos trabalhadores.

²⁶ No primeiro caso passou de uma média de 62 cláusulas negociadas entre 1991 e 1995 a um total de 151 em 1996, e no segundo caso passou de uma média de 50 cláusulas a um total de 100 em 1996.

TABELA 3.26

Cláusulas pactuadas segundo classificação de conteúdos da negociação 1/

	1991		1992		1993		1994		1995		1996	
Total de acordos negociados	97		209		218		202		196		152	
		%		%		%		%		%		%
Total de cláusulas	72	100	146	100	340	100	371	100	234	100	458	100
Cláusulas segundo conteúdos												
1 - Aumento tempo efetivo de trabalho	12	17	19	13	9	3	14	4	17	7	48	10
Redução ou modificação licença convencional												
Aumento do tempo operativo na jornada												
Regulamentação de atividades sindicais												
2 - Redução de custos salariais	15	21	28	19	79	23	65	18	43	18	68	15
Redução de subsídios e benefícios convencionais												
Redução de pagamentos adicionais aos legais												
Habilitação de formas contratuais promovidas												
Diminuição de plantel fixo e relevos												
3 - Redução de outros custos e melhor uso da capacidade instalada	21	29	45	31	83	24	97	26	67	29	151	33
Prêmios por assiduidade e pontualidade												
Tratamento de conflitos trabalhistas												
Distribuição anual de férias												
Reorganização de horários												
4 - Incentivos ao trabalho	7	10	15	10	35	10	25	7	11	5	26	6
Prêmios sujeitos a normas de rendimento												
5 - Reorganização do trabalho	13	18	29	20	67	20	83	22	56	24	100	22
Mobilidade ou polivalência funcional e trabalho em equipamentos												
Instância negocial em empresas sobre normas e métodos de trabalho												
Redistribuição de funções e categorias; critérios seletivos em promoção e vagas												
6 - Aumento da capacidade produtiva existente	4	6	10	7	67	20	87	23	40	17	65	14
Capacidade do pessoal												
Melhorias nas condições de prestação de serviços												
Investimentos com inovações tecnológicas substantivas												

1/ Um acordo pode contemplar critérios múltiplos, pelo qual a soma de cláusulas não equivale o número de acordos.

2/ Dados correspondentes ao primeiro semestre do ano.

Fonte: MTSS (1996)

3 .2.2. 2. Flexibilização salarial e precarização das rendas formais

Segundo o diagnóstico oficial e a posição dos setores empresariais, uma economia aberta requeria um sistema de remunerações flexíveis, com componentes variáveis ligados à evolução da empresa, de maneira que permitisse ajustar os custos frente a quedas no nível de atividade. Argumentava-se que ao desaparecer o mecanismo de atualização salarial via indexação de preços, um sistema de remunerações flexíveis apontaria a proteger os postos de trabalho, na medida em que o aumento ou diminuição dos níveis salariais segundo a evolução do ciclo, habilitaria o ajuste por preços substituindo-o pelo de quantidades.

É assim que, sob este argumento, duas normas legais habilitam o que vai se transformar na terceira instância no processo de reestruturação das grandes empresas²⁷, isto é, a modificação no sistema de remunerações. Em 1991 se promulga o decreto pelo qual os aumentos salariais deviam se justificar por aumentos nos níveis de produtividade e, em 1993, se promulga o decreto pelo qual se facilita a homologação de negociações por empresa.

Deste modo, uma vez realizadas as reestruturações técnicas e organizativas, e uma vez realizados os principais ajustes no nível e composição da força de trabalho, o que supôs entre outras coisas haver definido que tipo e proporção de pessoal formaria o grupo de maior estabilidade, muitas grandes empresas passaram a reformar seus regimes salariais. Estas reformas apontavam a que os sistemas se estruturassem sobre a base de componentes variáveis de maior peso e ligados ao ganho de produtividades, ou à evolução da empresa em matéria de vendas e preços. Entretanto, isso não significou que nem o objetivo, nem o resultado foram proteger os níveis de emprego.

Esta política de recursos humanos constituiu outra característica das estratégias empresariais para diminuir ou conter a evolução dos custos de trabalho que, devido à apreciação da taxa de câmbio, vinham aumentando. Nas empresas, o rol destinado às modalidades flexíveis de pagamento não foi o de amortecer oscilações cíclicas de médio prazo, senão resolver situações imediatas ao assegurar o autofinanciamento dos aumentos salariais, e a reversão automática do compromisso assumido de melhorar as remunerações, em caso de que não se sustentassem as expectativas de crescimento que existiam nos inícios dos anos 90.

²⁷ As duas instâncias anteriores são a reestruturação produtiva e no nível de composição do emprego.

Segundo analisa SOIFER (1997) com base em um estudo realizado no período de 1991 a 1995 para algumas das grandes empresas dos setores automotor, siderurgia e empresas de serviços, de logística e venda, que haviam desenvolvido transformações em seus sistemas salariais, tais transformações não foram utilizadas como mecanismos de não redução dos níveis de emprego frente à crise, como foi a da tequila²⁸. Segundo sustenta o autor: "*até 1994 a flexibilidade da soma da folha de pagamento em descenso, não parece ter se colocado à prova, porém em 1995 as condições econômicas determinaram uma prova prática da hipótese (oficial), que mostrou que, ao se reverter a ascensão do nível de atividade, pelo menos algumas empresas das que pagam salários flexíveis não esperam que os mecanismos automáticos reduzam seus gastos por salários: por falta de confiança nos mecanismos de flexibilidade do sistema de pagamentos que elas mesmas estabeleceram, ou por saber que a flexibilidade que se incorporou a eles é limitada em relação a requerimentos de crise, essas firmas, ainda que pudessem esperar receber algum alívio da queda automática de alguns pagamentos não básicos, não deixaram de restringir seu gasto salarial por meio da redução de horas extras, suspensões, demissões voluntárias, e possíveis demissões*". Por outro lado, estas transformações, que foram possíveis a partir da modificação da normativa legal e, cuja aplicabilidade encontrou menor resistência por parte dos trabalhadores a partir das elevadas taxas de desemprego, supuseram maior incerteza para o trabalhador em relação aos níveis de renda que recebe periodicamente. Cada vez mais os empregados deverão cumprir com um conjunto de indicadores de produtividade e desempenho para alcançar a totalidade da sua renda.

Aparentemente tais transformações resultariam no aumento dos níveis salariais conjuntamente com contenção dos custos globais. Entretanto, o estudo citado anteriormente mostra os casos pertencentes a algumas das empresas que mais haviam inovado em seus sistemas de remunerações, nas que os valores variáveis representavam cerca de um terço do salário total, e para cujo acesso os trabalhadores deviam cumprir uma certa quantidade de metas especificadas periodicamente que, de não se efetuar, eram impedidos de aceder à totalidade de seu salário. Em outras palavras, no caso de os

²⁸ A característica que compartilhavam estas empresas (algumas de capital nacional e outras filiais de empresas estrangeiras) é haver efetuado previamente as reestruturações técnicas e organizativas, havendo aplicado as medidas mais duras de ajuste de pessoal. Por outro lado, todas se encontravam bem posicionadas no mercado e as mais inovadoras em matéria salarial eram as que contavam com maior experiência em internacionalização e em políticas avançadas de mercados e produtos, ou eram novas empresas de capital estrangeiro que por estrutura incorporam as mesmas técnicas que manejam no resto do mundo.

níveis salariais terem aumentado, os mesmos foram acompanhados por um aumento na intensidade do processo de trabalho dos assalariados e do grau de incerteza em perceber sua renda.

Mesmo assim, a esta maior incerteza em relação ao nível salarial se agrega a vinculada à possibilidade de perder o posto de trabalho frente a momentos de crise. Em outras palavras, a maior insegurança no nível salarial não garantiu manter o posto de trabalho às custas de um menor salário, nem sequer para aqueles trabalhadores que compõem o grupo considerado mais estável.

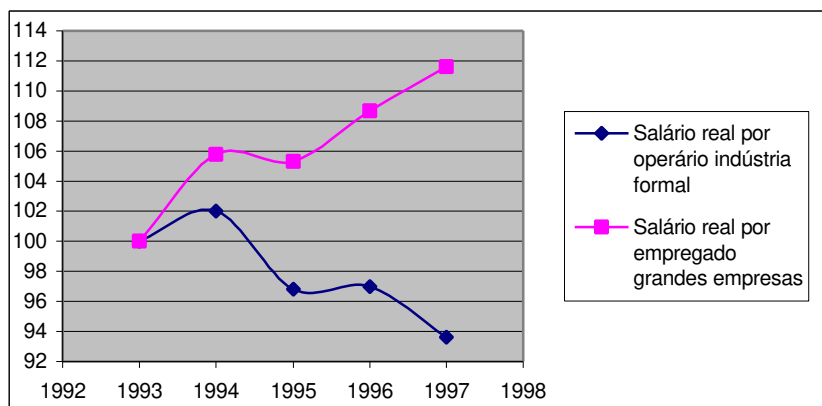
Do anterior pode se concluir que parte do processo de reestruturação e internacionalização das empresas passa pelas transformações em matéria de regimes salariais que supõem uma intensificação do trabalho dos empregados e uma maior dependência da trajetória da empresa para conseguir completar sua renda.

Por outro lado, a evolução que apresentaram tanto os níveis salariais, como sua distribuição funcional, mostram outra **fonte de precarização do mercado de trabalho que age pelo mecanismo renda-gasto**, já que não só se reduziu a participação dos salários em um excedente em crescimento, senão que tal evolução foi acompanhada por uma queda do salário médio.

Com relação à **distribuição da renda**, apesar de os salários, por empregado, evoluírem de forma mais favorável nas grandes empresas que no conjunto da indústria formal (Gráfico 3.14), em nenhum dos casos sua evolução seguiu o mesmo ritmo que a produtividade (Tabela 3-27). Assim, para o conjunto da indústria o salário por operário (nominal e real) diminui a partir de 1994, conforme aumenta a produtividade; e nas grandes empresas aumenta em menor ritmo que o crescimento da produtividade, disto se deriva que em ambos casos os empregados sofreram **uma diminuição em sua participação na distribuição do excedente, em virtude dos proprietários do capital**.

GRÁFICO 3.14

Evolução do salário real dos empregados na indústria formal e nas
Grandes empresas industriais. Índice base 1993=100



Fonte: elaboração própria com base Tabela 3.27

TABELA 3.27

Evolução da produtividade, salários e emprego na indústria formal e nas grandes empresas.

Índice Base 1993=100

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Indústria Formal									
Produtividade 1/	71	82	94	100	108	107	118	127	130
Salário nominal por operário	28	69	89	100	106	104	105	102	101
Salário real por operário	103	95	99	100	102	97	97	94	92
Operários empregados	109	104	103	100	97	91	88	89	89
Grandes empresas industriais									
Produtividade 2/	s/d	s/d	s/d	100	119	125	138	153	s/d
Salário nominal por empregado	s/d	s/d	s/d	100	110	113	117	121	s/d
Salário real por empregado	s/d	s/d	s/d	100	106	105	109	112	s/d
Asalariados ocupados	s/d	s/d	s/d	100	95	92	89	91	s/d

1/ calculada com base à produção física -

2/calculada com base ao valor bruto de produção

s/d: sem dados

Fonte: elaboração própria com base a INDEC (1999)(a), INDEC (1999)(b)

Com relação aos **níveis salariais**, produziu-se um movimento muito divergente entre o recebido pelo conjunto dos empregados na indústria formal e pelos empregados nas grandes empresas, que, num contexto de redução de emprego e queda do salário médio, também visa aumentar a precarização do mercado de trabalho.

Como pode-se observar na Tabela 3.27, entre 1993 e 1997, o salário médio do conjunto dos empregados industriais se reduziu em 6% e o emprego em 11%. Isto se traduz como uma diminuição da capacidade agregada de seu gasto, tanto porque se reduzem quantitativamente, como porque se reduz sua renda média. E isto deve se associar com uma redução da demanda de bens e serviços produzidos em torno do SIU.

Apesar de que dentro desta tendência, e entre os mesmos anos, o salário médio dos empregados nas grandes empresas tenha aumentado 12%, tal aumento foi acompanhado por uma redução de emprego de 9%. Apesar de que em relação ao total da renda disponível por estes assalariados haveria existido uma espécie de compensação, a mesma não existe em termos de gasto individual, pois esta maior renda se dá em um contexto de maior concentração na distribuição. A maior concentração da renda, em um marco de queda do salário médio, deve-se vincular mais com uma estrutura de consumo mais concentrada em "bens de luxo" ou bens mais sofisticados, que com uma expansão da demanda de bens e serviços do SIU tradicional.

3.3. Considerações finais

O diagnóstico oficial que coloca a excessiva regulação do mercado de trabalho como a causa do desemprego aberto e da precarização, pareceria inadequado após avaliar as características do modelo neoliberal, seus impactos macroeconômicos e o comportamento micro que os principais agentes da economia apresentaram.

Nesta pesquisa, procurou-se mostrar que a reduzida capacidade de gerar emprego manifestado na economia argentina é o resultado das características que adotou a reestruturação produtiva no marco das novas políticas econômicas, implementadas desde o início dos anos 90.

A desnacionalização de segmentos importantes do espectro industrial e a terceirização de atividades, impulsionados pelas grandes empresas, foram conformando uma dinâmica econômica, cuja característica central é a perda da importância do setor industrial em virtude das importações e também dos serviços. Ambos mecanismos possibilitaram lograr incrementos na produção e na produtividade a custa de diminuições crescentes do emprego industrial formal.

Consequentemente, o avesso desta “modernização” foi o aumento do desemprego aberto e a expansão de um espaço do Setor Informal Urbano conformado por empregos precários vinculados às atividades de subcontratação da grande empresa. Como foi analisado neste estudo, tanto o maior componente importado dentro de produção e vendas industriais como a terceirização têm como objetivo permitir incrementos de produtividade através da redução de custos. Por este motivo, a maior precariedade que supões o desemprego aberto e a informalidade apresentam-se como necessários na trajetória escolhida pelas empresas para valorizar o capital. Ambos fenômenos são a expressão de uma dinâmica de acumulação que, fixada na racionalização, não dá lugar a incrementos no emprego formal.

Por outro lado, como foi analisado no capítulo III, a estes problemas de dinâmica que se manifestam com as novas políticas para gerar emprego formal, agrega-se o problema de precarização dos empregados que ainda permanecem contratados pelas grandes empresas. As modificações nos marcos regulatórios (legislação e convenções coletivas) que foram implementadas pelo governo com o suposto objetivo de gerar emprego, promoveram diversas formas de flexibilização no uso e contratação da força de trabalho. Isso deu lugar para que nas grandes empresas também fizessem uso dos empregos precários, produzindo uma espécie de substituição de uma parte dos empregos permanentes (protegidos ou de salários elevados e estáveis) por empregos temporários de menores custos ou por assalariados “estáveis” que percebem ingressos inestáveis. Essas modalidades deram como resultado uma distribuição de renda mais regressiva, onde os assalariados vêm perdendo participação no excedente em virtude dos proprietários do capital, transformando-se em outra fonte de precarização do mercado de trabalho, ao reduzir a capacidade de demanda.

Em virtude disso, pode-se sustentar que a maior flexibilização nas relações e condições de trabalho, ao invés de gerar um maior número de empregos, colaborou com o crescimento de uma maior proporção de ocupados precários, sem proteção, ou perceptores de menos renda, ampliando a precariedade no lugar de reduzi-la.

BIBLIOGRAFIA

- ASPIAZU, D. (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años 90*. Flacso/Eudeba.
- ASPIAZU, D. (1995). *La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico*. En: Aspiazu. D - Nochteff. H : *El desarrollo Ausente*. FLACSO, Tesis, 1995.
- ASPIAZU, D. (1997). *En nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios*. Revista Realidad Económico N° 145. Buenos Aires.
- ASPIAZU, D. (1993). *La inversión en la industria Argentina: el comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983 - 1988)*. CEPAL, Oficina Buenos Aires, Doc. de Trabajo N° 49. Buenos Aires.
- ASPIAZU, D. et al (1990) – [BASUALDO, E. - NOCHTEFF,H]. *Los límites de las políticas industriales en el periodo de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina*. Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 30, N° 118. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- ASPIAZU, D. et al (1988) – [KHAVISSE, M. - BASUALDO, E]. *El nuevo poder económico*. Hyspamerica. Buenos Aires.
- ASPIAZU, D. (1987). *Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974 - 1983)*. Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 26, N° 104. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- ASPIAZU, D, et al (1986): [BASUALDO, E.- KOSACOFF, B]. *Las empresas transnacionales en la Argentina, 1976 - 1983*. Revista de la CEPAL N° 28.
- BANCO MUNDIAL (1997). *Argentina, Reformas de Segunda Generación*. Informe Preliminar.
- BARROS DE CASTRO, A. (1997). *O Plano Real e o reposicionamento das empresas*. En Velloso, JPR (org), *Estabilização, emprego e restrição externa*.
- BASUALDO, E.(1999). *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*. UNQUI, Flacso, Página 12.
- BASUALDO, E. (1994). *El impacto económico y social de las privatizaciones*. Revista Realidad Económica N° 123. Buenos Aires.

- BASUALDO, E.(1987).** *Deuda Externa y poder económico en la argentina.* Editora Nueva América, Buenos Aires.
- BECCARIA, L. (1980).** *Los movimientos de corto plazo en el mercado de trabajo urbano y la coyuntura 1975-78 en la argentina.* Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 20, N° 78. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- BECCARIA, L. (1993)(a).** *Estancamiento y distribución del ingreso.* En: Desigualdad y Exclusión. UNICEF/Losada. Buenos Aires.
- BECCARIA, L. (1993)(b).** *Reestructuración, empleo y salarios en la Argentina.* En: El desafío de la competitividad: la industria argentina en transformación, Kosacoff (ed). Alianza Editorial, CEPAL. Buenos Aires.
- BECCARIA, L. (1999).** *Modalidades de contratación por tiempo determinado: el caso argentino.* En: Flexibilización en el margen, La reforma del contrato de trabajo. OIT.
- BECCARIA, L - ALTIMIR, O (1999).** *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina.* CEPAL, Serie Reformas Económicas N° 28.
- BECCARIA, L. - YOGUEL, G. (1988).** *Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973 - 1984.* Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 27, N° 108. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- BECCARIA, L - QUINTAR, A. (1995).** *Reconversión productiva y mercado de trabajo. Reflexiones a partir de la experiencia de Somisa.* Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 35, N° 139. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- BISANG, R. (1998).** *Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos.* Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Número Especial, Vol. 38. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- BRAUN, O.(1973).** *Desarrollo del capital monopolista en la Argentina.* En: El capitalismo argentino en crisis. Editorial Siglo XXI.
- BRAUN, O. - JOY L. (1981).** *Un modelo de estancamiento económico - Estudio de caso sobre la economía argentina.* Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 20, N° 80. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- BERCOVICH- CHIDIAK. (1996).** *La industria celulósica - papelera.* En: Los límites de la apertura. CENIT/Alianza Editorial.

- BISANG-CHIDIAK.(1996). *La industria siderúrgica*. En: *Los límites de la apertura*. CENIT/Alianza Editorial.
- BOUZAS (1993). Más allá de la estabilización y la reforma? Un ensayo sobre la economía Argentina a comienzos de los 90. En: *Desarrollo Económico* Vol. 33, N° 129.
- BECKERMAN, M. (1998). *Reforma comercial y desempleo. Reflexiones para el caso de la economía Argentina*. *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*. Número Especial, Vol. 38. Ediciones IDES, Buenos Aires. *Ciencias Sociales*. Vol. 20, N° 80. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- CACCIAMALI, M.C. (1983). *O setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: Ed. IPE.
- CANITROT, A. (1992). *La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los 80*. En: *Boletín informativo Techint*. N° 272, 1992.
- CANITROT, A (1981). *Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la argentina, 1976-1981*. *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 21, N° 82. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- CANITROT,A (1980). *La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976*. *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 19, N° 76. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- CANITROT, A (1975). *La experiencia populista de redistribución de ingresos*. *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 15, N° 59. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- CANITROT, A. - SEBESS, P. (1974). *Algunas características del comportamiento del empleo en la argentina entre 1950 y 1970*. *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 14, N° 53. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- CARO FIGUEROA, A. *Las políticas públicas. Empleo y reforma laboral*. En: *Recuerdos del Trabajo*. Revista Encrucijada, UBA, Año II, número 4, 1996.
- CEP, Centro de Estudios para la Producción (1997). *Evolución del stock de Capital en Argentina*. *Estudios de la Economía Real* N° 1, CEP, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Buenos Aires.
- CEP (1999). *Notas de la Economía real*.

- CEP, Centro de Estudios para la Producción - CEPAL, Buenos Aires (1998) MARTINEZ, Ricardo - LAVARELLO, Pablo - HEYMANN, Daniel. *Inversiones en la argentina: aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados*. Estudios de la Economía Real N° 9. Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Buenos Aires.
- CEPAL (1999). *Las inversiones en la industria argentina en la década de los años noventa*. Bisang Roberto – Georgina Gómez.
- CEPAL (1999). *Las multinacionales argentinas. Una nueva ola en los noventa*. Doc. de trabajo n°83. B. Kosacoff.
- CEPAL (1999). *Indicadores macroeconómicos de la Argentina*.
- CEPAL (1998). *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe*. Informe 1998. CEPAL, Santiago de Chile.
- CIAFARDINI et al (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Colección Economía y Sociedad, Editorial Tiempo Contemporáneo.
- CHESNAIS, F (1996). *A Mundialização do Capital*. Ed. Xama Editora.
- CHUDNOVSKY, D.(ed.), (1996), F. *Los límites de la apertura*. CENIT/Alianza Editorial, 1996.
- CHUDNOVSKY – CHIDIAK(1996). *Reestructuración productiva y gestión ambiental en las industrias básicas. Una visión de conjunto*. En: *Los límites de la apertura*. CENIT/Alianza Editorial.
- COUTHINIO, L. *A terceira revolução Industrial e Tecnológica: As Grandes Tendências de Mudança*. Revista Economia e Sociedade N° 1. Campinas: IE - UNICAMP. São Paulo.
- DEDECCA, C (1999). *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*. Coleção Teses. Campinas. UNICAMP –IE.
- DEDECCA, C (1998). *Produtividade, emprego e salários na Indústria Brasileira*. (mimeo)
- DEDECCA C. (1997). *Brasil e México: racionalização econômica e emprego*. Cadernos CESIT N° 23. Campinas: IE - UNICAMP. São Paulo.
- DEDECCA C.(1996). *Racionalização econômica e heterogeneidade nas relações e nos mercados de trabalho no capitalismo avançado*. In: OLIVEIRA, C.A.B. - MATOSSO, J. *Crise e trabalho no Brasil*. Scritta, São Paulo.
- DEDECCA C.(1990). *Dinâmica econômica e mercado de trabalho urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo*. Campinas: IE - UNICAMP. São Paulo.

- DEDECCA, C - BALTAR, P (1997). *Mercado de Trabalho e Informalidade nos Anos 90*. Est. Econ., São Paulo, V. 27, N. Especial.
- DEDECA, C - ROSANDISKI, E (1998). *Reorganização Econômica, Ocupação e Qualificação*. Campinas: IE, CESIT, UNICAMP. São Paulo.
- DIEGUEZ, H. - GERCHUNOFF, P. (1984). *La dinámica del mercado laboral urbano en la argentina*. Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 24, N° 93. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- ESQUIVEL, V (1997). *La flexibilización laboral en tiempos de reestructuración económica. Un estudio sobre las estrategias de flexibilización laboral en firmas grandes del sector industrial*. En: Estudios del Trabajo N. 14 – 1997 – ASET.-
- FANELLI et al (1994). *Precios relativos y competitividad industrial*. IDI, Doc., de trabajo N° 19.
- FERRER (1981). *Nacionalismo y orden constitucional*. FCE.
- FIDE (2000). *La convertibilidad nueve años después*. Revista Coyuntura y desarrollo, N° 258.
- FRENKEL, R - ROZADA, M (1999). *Apertura comercial, productividad y empleo en Argentina*. En: Tokman (ed), *Productividad y empleo en la apertura económica*, OIT.
- FRENKEL et al (1992). *Crecimiento y reformas estructurales en América Latina. La situación actual*. En: *A donde va América Latina?. Balance de las reformas económicas*. CIEPLAN.
- GARRIDO- PERES. (1998). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. En: Revista de la Cepal N° 66.
- GIORDANO, O. - TORRES, A (1997). *Las instituciones laborales en el contexto de reformas estructurales*. En: FIEL
- GIRADO, G. (1998). *Características del vínculo empresa terminal/ empresa autopartista en la Argentina de lo 90*. Revista Realidad Económica N° 148.
- GOLDIN (1997). *El trabajo y los mercados*. Eudeba
- INDEC (1999) (a). *Industria Manufacturera*. Recopilaciones n. 7
- INDEC (1999) (b). *Grandes empresas en la Argentina. 1993-1997*.
- INDEC (1997). *Grandes empresas en la Argentina*. Vol.1
- INDEC (1994). *Censo Nacional Económico*. Total País. Serie C N° 1.

- KATZ, J. (ed.), BISANG R., BURACHIK G. (1995) *Hacia un nuevo modelo de organización industrial: el sector manufacturero argentino en los años 90*. Alianza Editorial - CEPAL.
- KATZ (ed.) BISANG R., BURACHIK G. (1995). *La reestructuración del aparato productivo en la industria automotriz*. En: *Hacia un nuevo modelo de organización industrial: el sector manufacturero argentino en los años 90*. Alianza Editorial - CEPAL.
- KOSACOFF- PORTA. (1997). *La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina*. CEPAL/CEP. Estudios de la Economía Real N° 3.
- KOSACOFF (1998) – *Estrategias empresariales y ajuste industrial*. En: *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*, Kosacoff (editor)
- KOSACOFF, B. (1993). *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada*. En: *El desafío de la competitividad: la industria argentina en transformación*, Kosacoff (ed). Alianza Editorial - CEPAL. Buenos Aires.
- KOSACOFF, B. - BISANG, R.(1996) - *La transformación industrial en los noventa: Un proceso con final abierto*. CEPAL, Buenos Aires. Doc. de Trabajo N° 68, 1996.
- KULFAS-HECKER. (1998). *La inversión extranjera en la argentina de los años 90*. CEP, Estudios de la Economía Real N° 10.
- LLACH, J. (1988). *Estructura y dinámica del empleo en la argentina: diagnóstico y perspectivas*. Boletín Informativo Techint, N° 251. Buenos Aires.
- LLACH, J – SANCHEZ. *Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas*. Estudios, Fundación Mediterránea.
- LLACH- SIERRA- LUGONES. (1997). *La industria automotriz argentina*.
- LIFSCHITZ-CRESPO (1995). *Evolución de la protección arancelaria nominal y efectiva 1990-2000*. En: Boletín informativo Techint N° 283.
- LOPEZ. (1997). *Desarrollo y reestructuración de la petroquímica argentina*. En: *Auge y ocaso del capitalismo asistido*. CEPAL/IDRC – Alianza Editorial.
- LOPEZ. (1994). *Ajustes estructural y estrategias empresarias en la industria petroquímica argentina*. Desarrollo Económico N° 132.
- LOPEZ, N. - MONZA, A. (1995). *Un intento de estimación del sector informal urbano en la Argentina*. Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Vol. 35, N° 139. Ediciones IDES, Buenos Aires.

- LOZANO, C (1996). *Convertibilidad y desempleo*. CEB, Informe de Coyuntura N° 57/58, Julio-Agosto 1996.
- MACEIRA. (1995). *Reconversión industrial y cambio estratégico en el bloque automotriz argentino, 1980-1993*. CEPAL, Santiago de Chile.
- MARSHALL, A. (1998). *Empleo en la Argentina, 1991-1997: Nuevas pautas de comportamientos después de la liberalización económica?*. OIT
- MARSHALL, A. (1996). *Protección del empleo en América Latina: las reformas en los años 90 y sus efectos en el mercado de trabajo*. En: Estudios del Trabajo N° 11. En / Jul 1996.
- MARSHALL, A. (1996). *¿La reforma genera empleo ? Modificaciones de la legislación laboral*. En: Revista Encrucijada. UBA. Año 2, N° 4, Mayo de 1996.
- MARSHALL A. (1995). *Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios. Argentina 1976-1993*. En: Revista Desarrollo Económico N° 138. Jul/Set. 1995.
- MARSHALL, A. (1990). *Contrataciones flexibles o trabajo precario? En: La precarización del empleo en la Argentina*. Centro Editor de América Latina.
- MARSHALL, A. (1978). *El mercado de trabajo en el capitalismo periférico: el caso de Argentina*. PISPAL, FLACSO.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1993). *Argentina en Crecimiento 1993-1995. I. Objetivos, principales políticas y síntesis de las proyecciones*. Buenos Aires.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1994). *Argentina en Crecimiento 1994-1996. IV: La reforma de la economía Argentina: 1989-1993*. Buenos Aires.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1995). *Argentina en Crecimiento 1995-1999. I: Proyecciones Macroeconómicas*. Buenos Aires.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. *Informe Económico*. Varios números. Buenos Aires.
- MONZA, A. (1993). *Costo laboral y competitividad internacional*.
- MONZA, A. (1993). *La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas*. En: Desigualdad y Exclusión. UNICEF/Losada.

- MTSS (1983). *Ocupación y producto en la industria manufacturera argentina, 1976-1983: Un estudio de la recomposición del aparato productivo y su capacidad de generación de empleo.*
- MTSS (1996). Boletín de Estadísticas Laborales, 2do. Semestre de 1996. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- MTSS (1998). Informe de Coyuntura Laboral. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- NOCHTEFF, H. (1995). *Los senderos perdidos del desarrollo. Elite Económica y restricciones al desarrollo en la Argentina.* En: Daniel Aspiazu - Hugo Nochteff : El desarrollo Ausente. FLACSO, Tesis, 1995.
- NOVICK, M – PALOMINO, H (1992). *Reestructuración económica y reforma laboral.* Estrategia empresarial y respuesta sindical frente a la reestructuración económica, estudio de caso. 1º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo; Trabajo N° 18, mimeo.
- NOVICK- CATALANO. (1996). *Reestructuración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina.* En: Estudios del Trabajo N° 11. Aset.
- NOVICK, M – MIRAVALLES, M. – SENEN GONZALES, C.(1997). *Vinculaciones interfirmas y competencias laborales en la Argentina. Los casos de la industria automotriz y de las telecomunicaciones.* En: Competitividad, redes productivas y competencias laborales. OIT, Cinterfor.
- PALOMINO, H. - SCHVARZER, J. (1996). *Entre la informalidad y el desempleo. Una perspectiva de largo plazo.* Revista Realidad Económica. N° 139. Buenos Aires.
- PAURA, V. (1995). *Ajuste y desocupación: el caso de Comodoro Rivadavia, 1975-1993.* Revista Ciclos, Vol V, N° 9. Buenos Aires.
- PESSINO, C. (1996). *La anatomía del desempleo.* Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Numero especial, Vol 36. Ediciones IDES, Buenos Aires.
- PORTA, F. (1996). *Los desequilibrios de la apertura.* En: Los límites de la apertura. CENIT/Alianza Editorial.
- ROFMAN, A. (1997). *Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90: análisis de una relación inseparable.* Colección CEA, Centro de Estudios Avanzados-CBC, N° 12. Universidad de Buenos Aires.
- ROTMAN-NASATSKY. (1999). *La producción industrial argentina en los años 90. Descripción de algunos desempeños sectoriales.* (mimeo).

- RODRIGUEZ ENRIQUEZ, C. (1999). Una reflexión sobre la pobreza y las políticas sociales en Argentina. En: Epoca, Revista Argentina de Economía política. N° 1, dic. 99.
- SANJURJO, M.- POK, C. (1990). *Propuesta de medición del empleo precario en el marco de la Encuesta de Hogares*. En: GALIN, P. - NOVICK, M.: La precarización del empleo en la Argentina. Centro Editor de América Latina - CIAT - CLACSO.
- SALAMA, P. (1998). *Las nuevas causas de la pobreza en América Latina*. En: Revista Ciclos – Vol VIII, N° 16.
- SALAMA, P. (1997). *Flexibilidad laboral y globalización financiera en América Latina*. Revista Ciclos, Vol. VII, N° 12. Buenos Aires.
- SCHVARZER, J. (1998). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. A-Z, editora.
- SCHKOLNIK, M (1999). *¿Empleos mas flexibles o mas precarios?*. En: Estadística y Economía, N° 18. INE, Instituto Nacional de Estadísticas, Chile.
- SOIFER, R. (1997) – *Reestructuración industrial y recursos humanos en Argentina en los años 1990*. En: Pensamiento Iberoamericano, N° 31.
- SOIFER (1997). *Reestructuración industrial, remuneraciones fijas y variables y estructuras de costos en Argentina en los años 1990: experiencias sectoriales e implicaciones para el mercado de trabajo*. En: Estudios del Trabajo N. 13 – 1997 – ASET.-
- SOURROUILLE, J.(1978). *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*. En: Lecturas 34, Industrialización e internacionalización en la América Latina. FCE, México.
- SOUZA, P. R (1999). *Salário e emprego em economias atrasadas*. UNICAMP, Instituto de Economía.
- SZRETTTER (1997). *Argentina: costo laboral y ventajas competitivas de la industria, 1985-1995*. En: Costos laborales y competitividad industrial en América Latina. OIT.
- TODESCA, J – KOSACOFF, B – VISPO, A. (1991). *La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil*. CEPAL, Doc. de Trabajo N° 40.
- TOKMAN, V. - LAGOS, R. (1985). *Monetarismo global, empleo y estratificación social*. Revista El Trimestre
- TORRADO, S (1994). *Estructura social de la Argentina, 1945-1983*. Ediciones de La Flor.

VISPO, A. (1999). *Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: El régimen automotriz argentino*. En: *La desregulación de los mercados*. FLACSO/Grupo Editor Norma.