

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

Asimetrías en el desarrollo industrial en San Juan. Los casos de las industrias textil y química.

Margarita Moscheni y Gabriela Helvecia Pinto Oviedo.

Cita:

Margarita Moscheni y Gabriela Helvecia Pinto Oviedo (2009). *Asimetrías en el desarrollo industrial en San Juan. Los casos de las industrias textil y química. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/473>

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

Asimetrías en el desarrollo industrial en San Juan

Los casos de las industrias textil y química

Margarita Moscheni

Gabriela Helvecia Pinto Oviedo

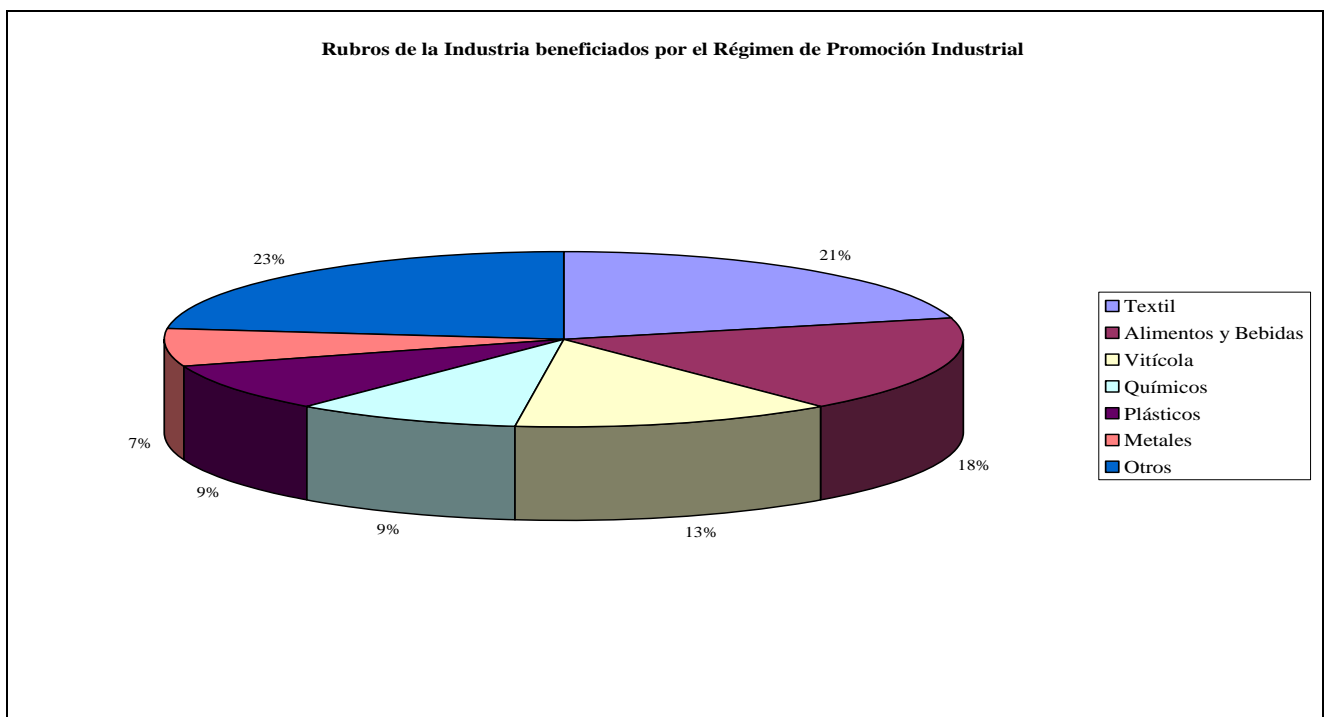
1. Descripción de la Política Pública

La provincia de San Juan históricamente se ha especializado en la elaboración de vinos y mosto siendo ésta la actividad económica más relevante de la provincia. No obstante, la composición de la estructura industrial sanjuanina se fue modificando, merced a la aplicación de la Ley de Desarrollo Económico en 1983, cuando el gobierno nacional sanciona la ley 22.973, denominada Política de Desarrollo Económico y comúnmente conocida como de diferimientos impositivos, promoviendo la diversificación agrícola e industrial. Por esta Ley se extendió a la Provincia de San Juan, el régimen promocional establecido por la Ley N° 22.021¹, sancionada en 1979, de desarrollo económico de la Provincia de La Rioja. Dado que el subsidio implícito está asociado al monto de las compras y la facturación -y no al valor agregado generado por la

¹ Su propósito era el de “estimular el desarrollo económico de estas regiones, atrayendo la radicación de capitales en los sectores agropecuario, industrial y turístico” y se esperaba “radicar empresas sólidas que terminaran con el estancamiento económico de la provincia”. Además, las medidas de carácter promocional son de naturaleza tributaria (el beneficio más importante consiste en la desgravación del IVA a las compras de insumos y la venta de los bienes finales) (Pinto, 2007: 37).

firma- estos regímenes atraen a las industrias con un escaso procesamiento y una ínfima integración en el área de producción. Se presentaron más de 190 emprendimientos industriales, de los cuales aproximadamente un 20% nunca se pusieron en marcha y casi un 25% desistieron o renunciaron a los beneficios o fueron denunciadas. Asimismo, aproximadamente 105 empresas recibieron dichos beneficios, de las cuales más del 20% ya no gozan de esos beneficios en su mayoría empresas de capitales provinciales de tamaño mediano. La rama que más inversiones atrajo fue la textil, se radicaron 20 plantas industriales, 17 de alimentos y bebidas, 12 de base vitícola y 8 químicas.

Gráfico 1: Cantidad de empresas beneficiadas por el Régimen de Promoción Industrial en la Provincia de San Juan, distribuida por rubros de la industria.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Industria y Comercio de la Provincia de San Juan.

2. El impacto de la promoción a nivel sectorial

Sector Químico

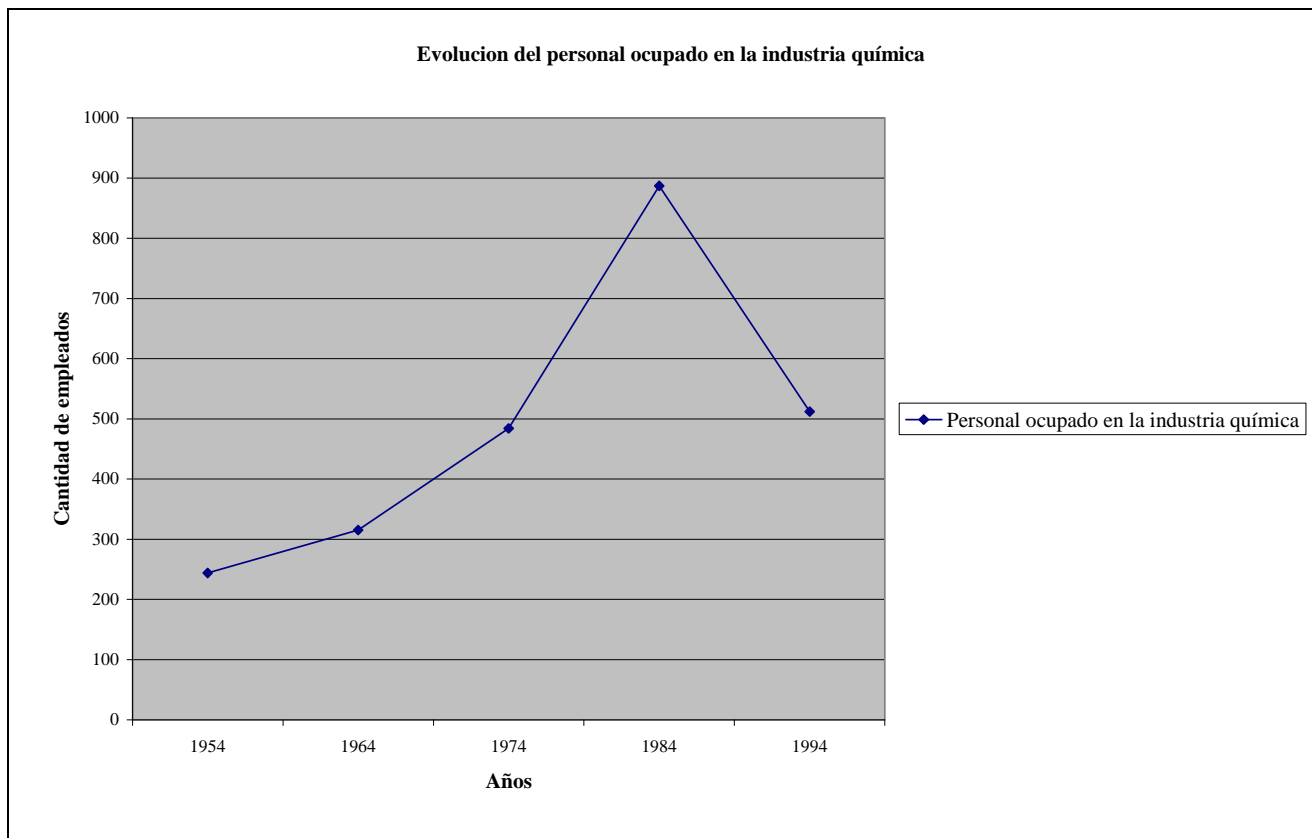
Los cambios cuantitativos más importantes producidos en la química a partir de la aplicación de la Ley de Desarrollo Económico se dan a partir de la década del '80, con un aumento importante no sólo en la cantidad de establecimientos industriales sino también en la demanda de mano de obra industrial.

Gráfico 2: Evolución en la cantidad de empresas dedicadas al sector químico de la industria sanjuanina.



Fuente: Elaboración propia en base a Censos Industriales.

Gráfico 3: Evolución del empleo de la mano de obra dedicada al sector químico de la industria sanjuanina.



Fuente: Elaboración propia en base a Censos Industriales.

En los siguientes apartados se analizarán los cambios cualitativos en aspectos claves de la producción industrial.

a) Relación Salarial

Gremios

El sindicato químico provincial tiene un importante grado de representación a nivel nacional, aunque no todas las empresas químicas pertenezcan a él, ya que algunas están inscriptas en el

de empleados de comercio². Así, de las empresas entrevistadas, el 60% pertenece al Sindicato Químico, el 30% de las empresas pertenece al Sindicato de Comercio y el resto a ninguno.

El primer grupo en general son empresas promocionadas. La diferencia con las que no se instalaron con beneficios de diferimientos está dada porque en ellas se concentra el mayor grueso de la fuerza de trabajo, más de la mitad de las firmas tienen un delegado sindical dentro de la empresa, los principales líderes sindicales pertenecen a estas firmas, son las que mayores beneficios brindan a sus empleados y además son agentes económicos que tienen una capacidad tal para movilizar recursos, que hacen que las negociaciones sean asimétricas no sólo en relación a los más pequeños sino también en relación al sector trabajo, encontrándose muchas veces en condiciones de imponer ciertas normas e instituciones, con lo cual a veces el conflicto queda difuminado entre acuerdos y negociaciones.

Salarios

En la actualidad la flexibilización salarial predomina en el sector químico ya sea para empresas promocionadas o no. En las firmas promocionadas los salarios son en general mensuales pero no fijos, los criterios que determinan un importante diferencial entre trabajadores de una misma empresa son la puntualidad, el nivel educativo, el presentismo, el rendimiento productivo, la colaboración, la inventiva, el compromiso y el involucramiento. Las nuevas formas de organización del trabajo influyen en los cambios salariales, dando lugar a las primas por equipos y no al trabajador individual como lo era tradicionalmente. En las empresas medianas y pequeñas sin promoción predomina el sueldo mensual, sin primas, individual y es en general informal.

Capacitación

Al instalarse las principales empresas químicas en el marco de la Ley de Desarrollo Económico, la matriz social de empleo era significativamente baja técnicamente. Si bien la ley la contempla como una obligación de las empresas, la capacitación no es un rasgo homogéneo en todo el sector, sólo se cumple en las empresas con promoción industrial y en general está dirigida a los trabajadores de mayor jerarquía en detrimento de los obreros con menor rango laboral. En las empresas pequeñas modernas sin promoción la capacitación es ocasional, de corto plazo y en general se realiza como respuesta a necesidades coyunturales. En las empresas chicas

² Esto no es casual ya que cuando una firma inicia sus actividades en la provincia al momento de inscribirse lo hace ante la Subsecretaría de Comercio, que en algunos casos coopta a su fuerza de trabajo, con cierta *complicidad* de la Subsecretaría de Trabajo

tradicionales –que tampoco tienen la posibilidad de diferir impuestos- la capacitación está totalmente ausente y no aparece como una herramienta fundamental a mediano o largo plazo.

Organización del trabajo

La célula, el trabajo en equipo o la organización en U no son formas tradicionales y aparecen originariamente en empresas con diferimientos cuyos capitales son extranjeros, en un intento de traslación de la forma de organización laboral en sus casas matrices a empresas que hasta el momento habían sido locales³. De todos modos, no son figuras generalizadas, se observan generalmente en empresas de mayor escala productiva, en tanto los agentes más pequeños siguen conservando formas tradicionales de organización del trabajo.

En comparación con la polivalencia calificante o *multiskills* (multicalificada), en el sector predomina la de tipo multitareas o funcional sin diferencias entre un tipo de empresa u otro (Novick: 1997; 104).

b) Tecnología

En cuanto a la tecnología se produjo la consolidación de un modelo productivo con tecnología de última generación a partir de la radiación de empresas beneficiadas con la Ley de Desarrollo Económico, que ubican a la química como una de las actividades con procesos más modernos en la provincia. Sin embargo, este proceso no es homogéneo en todo el sector sino que encuentra diferenciaciones según el tamaño de la firma. A mediados de los 80, conviven plantas altamente automatizadas, muy intensivas en capital de origen europeo y norteamericano configuran un nuevo patrón tecnoproductivo. Las pequeñas y medianas empresas no estuvieron en condiciones de imitar estas transformaciones⁴, y con una escasa capacidad de inversión, encuentran significativas limitaciones para adaptarse a ese nuevo patrón tecnológico, quedando algunas rezagadas o directamente fuera del juego competitivo.

³Afirma el gerente de una firma cuyos principales accionistas son extranjeros: “En todo este proceso, los norteamericanos traían una idea de que no se manejaban con supervisores sino con líderes y a eso apuntamos. A los supervisores antiguos a algunos se les dio la posibilidad de seguir trabajando, a otros se los despidió, y los que siguieron formaban un soporte a desarrollar nuevas personas para poder trabajar, aunque nunca pudo funcionar correctamente (...)”

⁴ Al respecto vale aclarar que en este periodo un gran porcentaje de la formación de capital fue financiado con subsidios estatales, y los agentes más chicos, por su misma condición de pequeños no reunían los requisitos para acceder a éstos.

c) Relaciones de Comercialización

Con la radicación de empresas promocionadas la industria química tuvo importantes cambios cualitativos, las actividades químicas tradicionalmente vinculadas a la agroindustria disminuyen, convirtiéndose en una actividad independiente de los recursos provinciales, con lo cual la posibilidad de encadenamientos o conformación de una red que vincule a capitales locales o regionales con capitales extra regionales es limitada, ya que en general las firmas dominantes poseen proveedores externos al territorio provincial, presentando una débil vinculación con agentes del mercado local y regional. Por lo tanto, en las empresas promocionadas las actividades son independientes, los centros de comercialización están asentados fuera de la provincia (especialización de tareas multilocalizadas), la posibilidad de generar encadenamientos locales y/o desarrollar proveedores especializados es bastante limitada, produciéndose una disminución del protagonismo de las fuerzas productivas locales.

Sector Textil

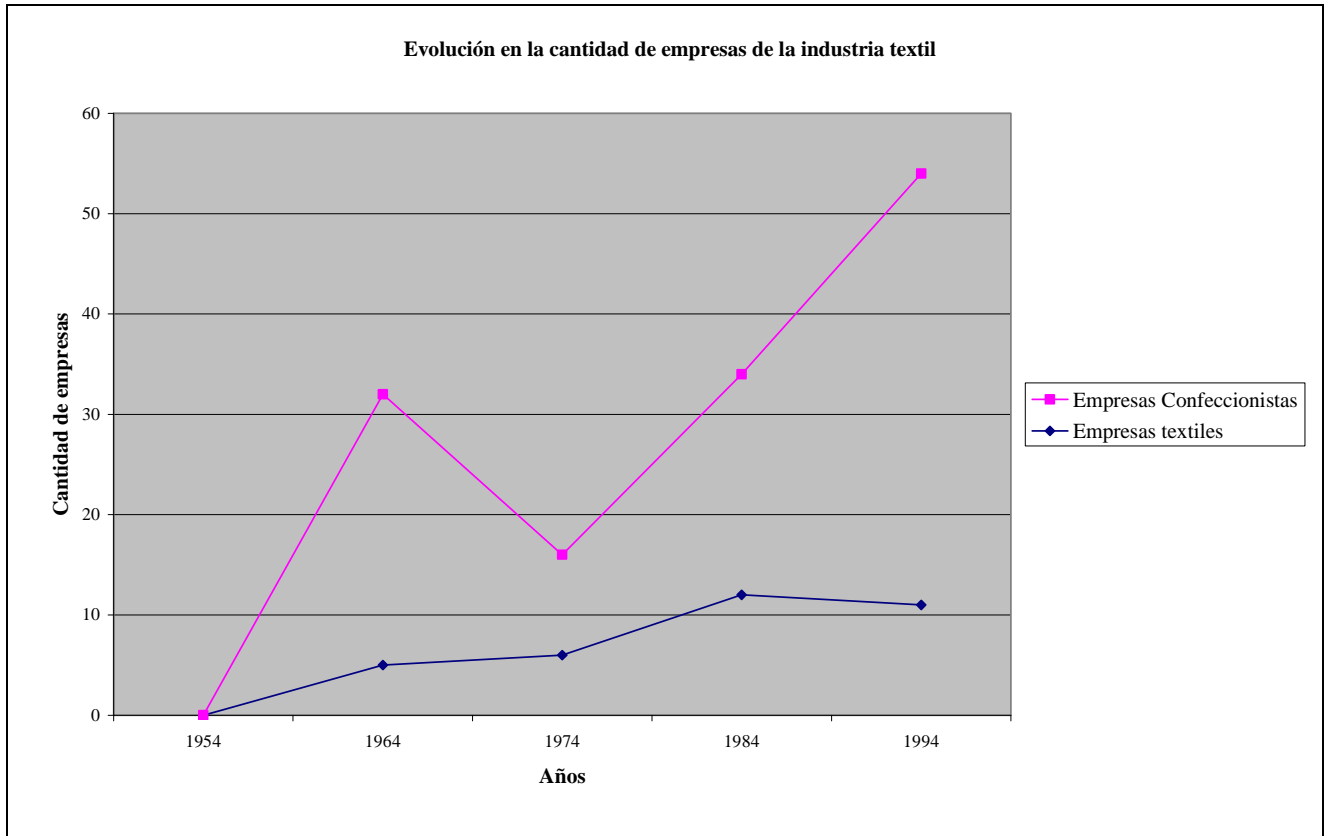
San Juan posee industria textil desde los años 60, según los Censos Industriales consultados, que para ese año registra cinco empresas en actividad. El crecimiento ha sido lento, y el gran salto cuantitativo y cualitativo se debe a que el Régimen de Promoción Industrial ha propiciado la instalación de la mayoría de las empresas confeccionistas, y de todas las tejedurías y tintorerías que existen en la provincia. Actualmente existen 11 tejedurías y 43 confeccionistas.

Recientemente este sector ha sufrido otro cambio importante que genera más asimetrías, y surge de considerar en conjunto la tecnología, la organización del trabajo y la comercialización. Asimismo, a la promoción industrial se le suma el auge de la minería extractiva de alta montaña, dando lugar a empresas⁵ confeccionistas que han podido satisfacer las necesidades de este nuevo nicho de mercado, ya que la maquinaria utilizada y la calidad se los permiten. Y las tejedurías también, porque producir telas impermeables requiere solo un pequeño ajuste en los insumos.

Las asimetrías cualitativas principales se dan en términos de tecnología, organización del trabajo y comercialización, como así también en la estructura de costos.

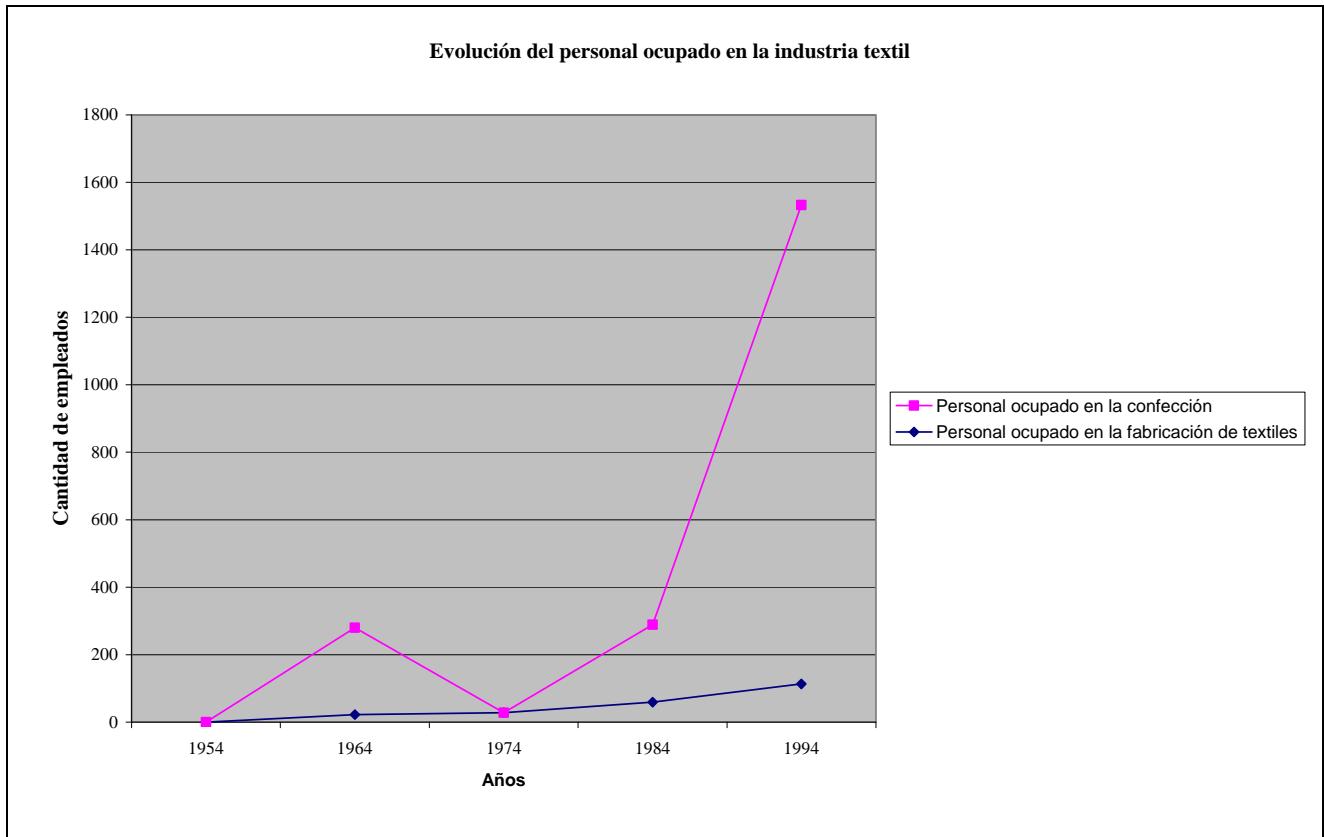
⁵ Son empresas de pequeño y mediano tamaño. Las segundas poseen beneficios de Promoción Industrial.

Gráfico 4: Evolución en la cantidad de empresas dedicadas al sector fabricación de textiles y sector confecciones de la industria textil sanjuanina.



Fuente: Elaboración propia en base a Censos industriales.

Gráfico 5: Evolución del empleo de la mano de obra dedicada al sector fabricación de textiles y sector confecciones de la industria textil sanjuanina.



Fuente: Elaboración propia en base a Censos industriales.

a) Relación Salarial

Gremios

La actividad textil y de confecciones en San Juan se rige por sendas Convenciones Colectivas de Trabajo. Existe una filial de SOIV (Sindicato de Obreros de la Industria del Vestido), la que forma parte de FONIVA, una entidad que nuclea a todos los gremios de la industria del vestido y a los cortadores; y que también integra la Confederación General del Trabajo (62 organizaciones). Según SOIV existen en San Juan 2300 obreros, de ellos 1200 están en blanco, y 600 afiliados al gremio, los que trabajan tanto en grandes, medianas y pequeñas empresas.

No existe filial del Gremio de las Tejedoras; por lo tanto los obreros no están afiliados.

Salarios

Al igual que en el sector químico, predomina la flexibilización laboral. Se pagan salarios fijos y primas por productividad, tanto en el sector tejeduría como en el confeccionista. La diferencia principal entre empresas con promoción industrial y las que no, está dada por el tamaño de la empresa y la modalidad de contratación: el obrero registrado está mejor pagado que el que no; y a su vez dentro de los que están en negro, entre quienes trabajan en una fábrica y aquellos que lo hacen en un taller mercerizado. Las grandes empresas retribuyen mejor a sus empleados que el resto.

Todo el personal de las empresas tejedoras está registrado.

Capacitación

Los procesos productivos en el sector de tejeduría, tintorería y terminación de telas están mucho más tecnificados que en el sector confecciones, entonces el empleo de mano de obra aumenta a medida que se avanza en la cadena de producción. La mano de obra requerida entonces en las tejedurías es calificada, y jerarquizada. La requerida en el sector confecciones es menos calificada y más polivalente, pero capacitada en las empresas se convierte en la mejor del país, según los entrevistados; su uso es intensivo.

Esta descripción indica la razón por la cual las empresas recurren necesariamente a la capacitación de la mano de obra; en algunas empresas reciben capacitación los niveles gerenciales también.

Las empresas tejedoras capacitan periódicamente y en forma obligatoria porque certifican calidad.

El sindicato SOIV posee Programa de Capacitación propio al que puede acceder cualquier persona que trabaje en una fábrica confeccionista, esté afiliada o no.

Organización del trabajo

Como la Ley de Desarrollo Económico establece que *“los montos pagados en concepto de sueldos, salarios, jornales cargas sociales, honorarios y mano de obra por servicios, también pueden ser deducidos de las inversiones que realicen las empresas, en hasta un 50% de lo efectivamente abonado en cada ejercicio”*, se produce una asimetría de costos, ligada muy estrechamente a la organización del trabajo. Ello porque las empresas promocionadas pueden diferir estos costos. Las que no, buscan entonces otras alternativas; por ejemplo en las pequeñas confeccionistas se da la Tercerización⁶. Entonces hay empresas que afrontan el costo laboral y otras no.

En las promocionadas del sector confeccionista, se trabaja con células de trabajo o con línea de trabajo, según sea la empresa y también el producto.

En el sector tejeduría el proceso productivo está muy tecnificado, tanto en telas planas de algodón como sintéticas, entonces se organizan equipos de trabajo encargados de la producción de determinadas cantidades y calidades de telas.

⁶ Tercerizar significa realizar la costura de las prendas en talleres fuera de las empresas. Es la única modalidad de trabajo externa a las empresas. Los talleres de costura aparecieron allá por 2000 y 2001, bajo la modalidad de trabajo domiciliario, constituyendo una alternativa válida para los desocupados; y se generalizó luego, con el funcionamiento de las ferias de trueque, actuando siempre en el marco de la economía informal. Un paso más en la proliferación de estos, tiene que ver con la implementación de los Proyectos Integrales Manos a la Obra. En San Juan es utilizada por las empresas de confecciones como una alternativa para la reducción de costos. Las empresas tercerizan hasta el 60% de la costura en temporada alta, y utilizan la tecnología de punta dentro del taller propio para bordado y estampado. Los problemas relacionados con la existencia de talleres de costura, son por lo general los vinculados a la higiene y seguridad laboral. El pago es por prenda terminada; el empleo es en negro, no registrado, y por lo tanto sin cargas sociales; desde la División Inspección, de la Subsecretaría de Trabajo, expresan: *“los talleres son usados por pequeños y por grandes emprendimientos textiles para la confección de prendas, sin el pago de los correspondientes impuestos, y ni hablar de aportes y leyes sociales, una empresa no puede declarar tener 1.000 empleados y no poseer el espacio físico para que trabajen”*; *“los talleres rotan, se van mudando de dirección constantemente para no ser inspeccionados”*; *“es muy común también que suceda que un empleado de jerarquía y antigüedad de una empresa haya sido despedido y que, con sus conocimientos y la adquisición de máquinas, monte un pequeño taller, y luego empiece a trabajar para la empresa que lo empleaba anteriormente”*.

b) Tecnología

El cambio tecnológico cualitativo y cuantitativo se debe a la Ley de Desarrollo Económico, pero solo ha aumentado y transformado a las empresas medianas y grandes, tejedoras y confeccionistas; lo paradójico del tema radica en que la tecnología de punta se encuentra en las pequeñas empresas confeccionistas, las que por lo general no califican como “*sujetos de crédito*” y los empresarios se ven obligados a buscar fuentes alternativas de financiamiento, por ejemplo expresa un entrevistado: “*tuvimos que hipotecar la casa familiar para adquirir la bordadora*”. Paradójico porque lo podría esperarse es que, dado que solo los medianos y grandes agentes califican como sujetos de crédito, la tecnología que estos usan es tradicional y moderna. Ello indica que los esfuerzos por mantenerse en la actividad por parte de las pequeñas empresas son muy importantes; y además teniendo en cuenta que la procedencia de maquinaria para todos los sectores es internacional, principalmente de Japón y China.

La asimetría que provoca la Ley es la posibilidad de incorporar o no tecnología, con la consecuencia de diversificar la producción o no, y abrir nuevos mercados o no. La procedencia de la maquinaria para todos los sectores es internacional.

Las empresas tejedoras trabajan con tecnología moderna y de última generación; ello en función del mercado.

Las confeccionistas grandes poseen tecnología de última generación, las medianas moderna, y las pequeñas de última generación para bordado y estampado, pero tradicional y moderna para costura, que no utilizan porque tercerizan.

c) Relaciones de comercialización

Una circunstancia curiosa ocurre en el sector confecciones de la industria textil, y tiene que ver con la combinación de tecnología, materia prima, mano de obra y mercados; y se caracteriza como asimetría en el sentido de que provoca expansión comercial para algunos agentes y para otros no. Por un lado hay empresas dedicadas a producir artículos, o prendas “*lujosas, o de primera calidad*”, y por lo tanto, abastecen clientes muy sofisticados. Estos, no siempre son nacionales, sino extranjeros en gran parte. Por otro lado, la fabricación de textiles y prendas aparece como parte componente del producto geográfico sanjuanino, pero no la exportación de

ellos, porque se hace desde la sede central o casa matriz de las empresas. A la sazón, es necesario indicar entonces, que estas exportaciones se presentan y se contabilizan, como propias del lugar de residencia de las firmas, y no del de producción. Esta es la asimetría de base comercial que se produce con aquellas empresas promocionadas: una gran expansión comercial, pero que no se contabiliza para San Juan.

Ligado también a la estructura de costos aparece el tema de los proveedores. Los de las tejedurías son nacionales y/o internacionales; mientras que para las confeccionistas son nacionales y/o locales, salvo para una empresa exportadora.

Pero la diferencia otra vez radica en el beneficio de la Promoción, y está relacionado a la escala de producción, porque como las empresas promocionadas producen en mayor cantidad y logran generalmente economías de escala, los insumos pueden comprarlos a precios más baratos que las que no poseen el beneficio.

En cuanto a las ventas solo una empresa posee local propio y vende por pedido. Las pequeñas empresas, al poseer marca propia, venden en locales propios y por pedido.

Las empresas tejedoras comercializan también desde la Casa Matriz en Buenos Aires.

3. Conclusiones

La Ley N° 22.973 tuvo consecuencias positivas, y también negativas. Entre las primeras puede mencionarse:

- ✓ La modificación de la composición en la estructura industrial sanjuanina en las últimas décadas, ya que estas empresas atraídas por los beneficios impositivos, ocuparon los casilleros vacíos que habían al interior de la economía provincial y que no eran ocupados por los agentes locales.
- ✓ Las industrias química y textil, mostraron un significativo crecimiento en la ocupación, salario y productividad de los establecimientos.
- ✓ También ocasionaron un importante cambio en la necesidad de calificación de la mano de obra.

- ✓ El ingreso de grandes grupos económicos con nuevas pautas de contratación, algunos altamente competitivos, que incorporaron procesos productivos flexibles, y tecnología, con niveles cercanos a las prácticas internacionales.

Entre los aspectos negativos se señalan:

- ✓ La difusión tecnológica ha sido heterogénea entre los distintos agentes, generando que la brecha tecnológica, entre empresas cada vez más competitivas y empresas cada vez más rezagadas, se vaya ampliando. Así, hay empresas con una importante dotación de capital y tecnología junto a fábricas muy pequeñas, de estructuración familiar y con procesos basados en conocimientos simples.
- ✓ Como consecuencia se promovió un importante proceso de concentración económica y centralización del capital, paralelo a un proceso de extranjerización, en actividades con escasa generación de valor en la provincia, provocando el retraso o la expulsión de una gran cantidad de agentes industriales pequeños y medianos. Estos se diferencian además en que no tienen beneficios institucionales y están orientados básicamente al mercado local. Su limitada competitividad las deja fuera de la lógica dominante de acumulación.
- ✓ El sector trabajo quedó desprotegido de los elementos de mediación estatal. Predomina una relación de trabajo muy diferenciada, con alta flexibilización interna desregulación sectorial, y además cabe decir que las formas productivas han superado la legislación vigente. Pero fundamentalmente, estos aspectos indican una relación capital-trabajo muy asimétrica, en donde existe vulnerabilidad del trabajador, la capacidad del propietario de los medios de producción para imponer arbitrariamente las condiciones laborales, en un esquema de reproducción que le es funcional. Asimismo la ausencia de un Estado que debiera regular más activamente y controlar esta relación.
- ✓ La Ley no obliga a los capitales inversores a quedarse en el territorio luego de terminados los beneficios impositivos, razón por la cual se retiran en busca de otros lugares con beneficios.

- ✓ Por último, las empresas promocionadas generalmente pertenecen a capitales externos al territorio, lo que trae aparejado la existencia de fuertes filtraciones en los excedentes de las firmas, y por lo tanto el crecimiento y el desarrollo que ellos pudieran ayudar a generar en el territorio, se deslocaliza y se da en el territorio de origen de los capitales dueños de estas empresas.

En síntesis, la Ley de Desarrollo Económico introdujo aspectos positivos en términos de competitividad y en cuestiones específicas a la cualificación y organización del trabajo. No obstante reproduce ciertas asimetrías, por un lado porque dichos aspectos sólo estuvieron presentes en empresas promocionadas, muchas de las cuáles planean dejar el territorio sanjuanino cuando se les terminen los cupos de diferimientos impositivos. Por otro, porque sostiene a las empresas que tienen mayores condiciones para mantenerse en el mercado, desatendiendo a las PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas).