

**aset**

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO



*Autor*

**Sonia Roitter**

*Artículo*

**Factores cíclicos y estructurales. Su  
influencia en el comportamiento  
diferencial frente al empleo de las  
empresas manufactureras cordobesas  
(1991-95)**

## **“Factores cíclicos y estructurales. Su influencia en el comportamiento diferencial frente al empleo de las empresas manufactureras cordobesas (1991-95)”**

Sonia Roitter. Instituto de Economía y Finanzas – Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Córdoba. Email: soniaroi@eco.uncor.edu.

### **INTRODUCCIÓN**

Si bien a partir de la puesta en marcha del Plan del Convertibilidad y del proceso de apertura que lo acompañó hubo una primera fase (entre 1991-94) en la cual la estabilidad de precios y el crecimiento de la demanda interna influyeron favorablemente en la evolución del sector manufacturero argentino. La mayor competencia externa y el encarecimiento del precio relativo de los bienes no transables, obligó a gran parte de las firmas, en general muy retrasadas tecnológicamente, a encarar fuertes procesos de reestructuración para poder sobrevivir. Lo anterior se reflejó en una muy baja elasticidad empleo producto durante la etapa de reactivación.

Con la crisis internacional de fines de 1994 se habría elevado sustancialmente esta elasticidad y se sostenía que, de mantenerse un crecimiento favorable del producto, tendería a disminuir el desempleo. Desde esta perspectiva, los problemas de empleo habrían sido sólo transitorios y consecuencia del fuerte ajuste que debió realizar el aparato productivo. Si este ajuste hubiera concluido, se habría ingresado en una nueva etapa en la que el empleo tendería a ser más sensible a la fase del ciclo económico.

A este tipo de conclusiones se ha llegado a partir del análisis de datos agregados, y observando las variaciones netas del empleo para el conjunto de los sectores económicos (incluyendo, por ejemplo, a los servicios). En el caso de este estudio, en cambio, se examinan los determinantes de la conducta frente al empleo de las empresas manufactureras considerando, además, la heterogeneidad existente entre las firmas. La necesidad de un estudio de este tipo surge a partir del examen de la bibliografía más reciente sobre Creación de Empleo (Job Creation) en la que se subraya la importancia fundamental de factores idiosincrásicos (vinculados a la historia de las firmas) y sectoriales que llevan a comportamientos altamente heterogéneos entre firmas sometidas a un mismo entorno macroeconómico e industrial en particular<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Específicamente en el caso de Córdoba, se corroboró la presencia de una amplia heterogeneidad de conductas frente al empleo en un trabajo anterior (Roitt er, S.y Herrero, V., 1998), en el cual se aplicó la metodología de los estudios de Creación de Empleo al conjunto de empresas manufactureras presentes en el

En estos estudios, la metodología para la medición de variaciones en el nivel de empleo es muy diferente a los anteriores. Y la escasez de información es una de las principales limitantes para la realización de este tipo de trabajos. Al variar la metodología de análisis, no sólo puede variar la magnitud de los cambios en el nivel de empleo, sino que también pueden variar las explicaciones acerca de los principales factores que explican los fenómenos de creación/destrucción de puestos.

El objetivo central de este trabajo es evaluar si la pobre performance exhibida frente al empleo por la mayor parte de las firmas manufactureras, durante el período, ha sido principalmente el resultado de los fuertes procesos de reestructuración encarados por las mismas, los cuales en muchos casos podrían ya haber concluido; o si la escasa creación de puestos en dicho sector fue producto, en mayor medida, de los vaivenes de la actividad económica general, e industrial en particular. Por otra parte, queda pendiente investigar lo sucedido luego de 1995<sup>2</sup>, con el fin de corroborar si, una vez implementadas las reformas estructurales en las empresas, los cambios en la cantidad de empleados en las mismas comenzaron a estar más vinculados al ciclo de los negocios, puesto que si este fuera el caso, políticas que apunten a estabilizar el comportamiento de las firmas serían las adecuadas. En cambio, si este no fuera el caso, estaría mostrando la necesidad de volcar las políticas generadoras de empleo hacia otros sectores, distintos del industrial y sólo apuntar a reducir al mínimo la destrucción que inevitablemente provoca el avance tecnológico.

Si bien se reconoce que otros factores habrían ejercido una influencia fundamental en las políticas de empleo de las firmas durante el período, específicamente, los cambios en el precio relativo del trabajo en términos del capital y, muy vinculado al anterior, en las regulaciones del mercado laboral, sus repercusiones sobre las decisiones de las empresas serán tomadas en cuenta sólo indirectamente, a través de sus efectos sobre las reestructuraciones emprendidas por las mismas. También se reconoce la influencia de un conjunto de restricciones que las empresas enfrentan, referidas a condiciones de financiamiento, información, mercados, etc., todas muy vinculadas a su situación de partida y a su historia. Estas últimas variables, si bien son excluidas del presente análisis, serán tratadas en etapas posteriores, en la medida en que se obtenga información al respecto, para examinar los efectos que tuvieron según las condiciones particulares por las que las empresas atravesaron.

Este artículo forma parte de un proyecto<sup>3</sup> destinado a examinar la importancia relativa de factores cíclicos y estructurales en la explicación del comportamiento frente al empleo de las empresas manufactureras cordobesas entre 1991 y 1997. En un trabajo anterior (Roitter, S., 2000), y ante la falta de una estructura teórica sólidamente establecida, se consideraron las diversas contribuciones analíticas para formular las hipótesis que ayudarían a explicar el comportamiento diferencial de las firmas. Dichas hipótesis son sometidas a prueba en este trabajo, eminentemente empírico, mediante la aplicación de técnica de Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples y, a través de ella, de la constitución de grupos homogéneos

En la sección siguiente, se formulan las hipótesis que surgieron del análisis teórico, las cuales apuntan a explicar el comportamiento de las firmas entre 1991-95. Una vez explicitada la metodología de trabajo, en la tercera sección se presentan los resultados obtenidos del análisis empírico y, finalmente, las conclusiones.

## **I. HIPÓTESIS RESPECTO A LOS DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO DE LAS FIRMAS**

La revisión teórica realizada en el estudio anterior, considerada en el marco de la realidad económica argentina de los '90 (Roitter, S., 2000), brinda un marco para la formulación de hipótesis referidas al **tipo de factores** que estarían detrás de las conductas diferenciales observadas.

Al margen de la amplia gama de factores que debieran considerarse al momento de formular las hipótesis de comportamiento, en este punto se hará especial énfasis en aquellas características observables (directamente o en forma aproximada) en la base de datos con que se trabaja en esta ocasión (ver Metodología).

- a) Si bien existe una fuerte heterogeneidad en el comportamiento anual de las firmas, tanto en términos de empleo como de respuestas de las mismas ante cambios en el nivel de actividad, se espera que la mayor parte de ellas hayan encarado procesos de reestructuración. Estos procesos deberían reflejarse sobre todo en las cifras

---

<sup>2</sup> Para lo cual se requiere utilizar una base de datos diferente a la disponible para este trabajo, puesto que el padrón de la encuesta industrial utilizada se actualizó con los datos censales de 1994 a partir del primer trimestre de 1996.

<sup>3</sup> Beca de Doctorado de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Córdoba, 1998-2000.

correspondientes a los años 1991 a 1994, especialmente en las empresas pertenecientes a aquellos sectores que se vieron menos favorecidos (o que fueron totalmente desprotegidos) por el proceso de apertura. Esto, puesto que sólo se está examinando el caso de las firmas continuas, aquellas que logran sobrevivir ante el proceso de fuerte cambio estructural. Debido a este proceso de reestructuración, el componente no cíclico debería cobrar importancia frente al correspondiente al período siguiente, que comienza a fines de 1994, en que la parte más importante de los procesos de ajuste ya se habrían implementado. Este efecto reestructuración, por tanto, habría tendido a reducir la cantidad total de puestos ocupados, para iguales niveles de producción.

- b) La etapa favorable del ciclo vivida entre 1991 y la mayor parte de 1994, ante la reactivación de la demanda interna, derivada de la estabilización y la reaparición del crédito, si bien habría operado en sentido contrario al efecto anterior, sólo implicaría un lento ajuste en la cantidad de personal empleado. Esto, en función de los muy bajos niveles de uso de la capacidad productiva por la mayor parte de las empresas en la situación de partida, insertas en una economía que había atravesado un largo período de estancamiento. Por otra parte, si bien hacia 1991 ya se había planteado la necesidad de dar mayor flexibilización a la legislación laboral, las reformas comenzaron a hacer sentir sus efectos recién en 1995, por lo que la existencia de elevados costos de ajuste en la cantidad de ocupados favorecieron también el aumento de la productividad por ocupado (efecto cíclico)<sup>4</sup>. Por consiguiente, si bien esta etapa favorable del ciclo económico habría contribuido a una mayor creación que destrucción de puestos, el porcentaje de aumento en la creación neta habría sido menor que el de la producción, excepto para aquellas pocas firmas que al comenzar la etapa ascendente del ciclo se encontraran ya utilizando eficientemente su capacidad de producción.
- c) Las empresas pequeñas (de 5 a 20 empleados)<sup>5</sup> que lograron sobrevivir, debieran haber registrado menores incrementos en la productividad durante las subas del ciclo, puesto que responden con mayores aumentos en la creación de puestos, dado el menor grado de formalidad y la legislación laboral que, aunque sea limitadamente, las ha favorecido.

---

<sup>4</sup>Las empresas se ajustarían a los cambios, en el corto plazo, mediante variaciones en las horas trabajadas y, sólo cuando evidenciaran que la tendencia se mantiene, mediante cambios en el número de ocupados.

<sup>5</sup>Y también deberían incluirse las más jóvenes si fuera posible extraer dicha información de la base de datos que en esta parte se dispone.

d) La crisis internacional de 1995, por su efecto sobre, prácticamente, la totalidad de las ramas de actividad, habría ocasionado una caída generalizada en la producción (efecto ciclo negativo). Durante la contracción de la actividad industrial, la disminución en la creación de puestos (por cancelación de puestos vacantes) debería ser más importante que el aumento en la destrucción, considerando la corta extensión de este shock negativo de demanda. Es decir, si las firmas se comportaran de acuerdo a lo predicho por el modelo de Mortensen y Pissarides (1994), se esperaría una estabilidad en la destrucción junto una caída en la creación. Esta crisis, entonces, no habría implicado grandes reducciones en la cantidad de ocupados por las firmas durante el mismo año, por lo que la productividad habría caído en la mayor parte de los casos y no en la misma medida el número de ocupados.

Desafortunadamente, aún no ha sido posible disponer la información correspondiente al período posterior a 1995, por lo que queda pendiente, para trabajos posteriores, la valoración de las siguientes hipótesis:

- e) Con la interrupción del ciclo ascendente que se había dado desde la implementación del plan, las firmas habrían comenzado a ser más cautas ante la reactivación que comenzó a evidenciarse a mediados de 1996. Si bien el temor a los costos de ajuste (especialmente vinculados a las indemnizaciones) habría disminuido, dadas las modificaciones finalmente introducidas a la legislación laboral<sup>6</sup>, los cambios introducidos durante el período de reestructuración habrían permitido reducir la cantidad de trabajo por unidad de producto y, por consiguiente, también los requerimientos de empleo para aumentar la actividad.
- f) Aquellas empresas que hubieran emprendido procesos de reestructuración exitosos que les permitieron lograr incrementos en las ventas superiores a los del resto de las firmas de su sector en los períodos siguientes, e incluso en muchos casos lograr una inserción externa exitosa; si bien durante la implementación de las reformas habrían aumentado su productividad a costa del número de ocupados, sí habrían contribuido positivamente a la creación de nuevos puestos en el período en que lograron mejorar sus resultados, mostrando simultáneamente aumentos en la productividad y en el empleo, tal como lo plantean Mc. Guckin, R. (1996) y Grey, A. (1996).

## II. METODOLOGÍA

Para el análisis multivariado se utilizó el AFCM que permite analizar todas las asociaciones existentes entre las diferentes modalidades de las variables que componen una matriz de datos y obtener luego, a partir de ello, un conjunto de clases compuestas por individuos que presentan una alta homogeneidad intragrupo y una elevada heterogeneidad extragrupo. Este método opera mediante la reducción de la dimensionalidad del fenómeno estudiado, conformando ejes factoriales cuya determinación permite concentrar el análisis en las variables y modalidades de aquellas que más aportan a explicar la problemática abordada y tener una visión manejable de la misma (Roitter, S., 1991 y Crivisqui, E., 1993).

Dado que la técnica a aplicar requiere la recodificación de los valores de las variables en modalidades de respuesta (a fin de enriquecer luego la interpretación de las clases), partiendo de los índices acumulados hasta 1994 y 1995, por una parte, y sólo para 1995, por la otra, se procedió a clasificarlos según mostraran disminución en la variable correspondiente, aumento (menor o igual que la media industrial en caso de que la misma hubiera aumentado) y aumento por encima de la media de la industria<sup>7</sup>. En el caso de otras variables que no fueron tomadas como índices, tales como el nivel de capacidad utilizada o el coeficiente de exportaciones se procedió, en primer lugar, a calcular los valores medios que asumieron dichas variables en el período correspondiente y luego a clasificarlos de una manera muy parecida a la anterior. Para el caso de aquellos atributos para los que no se disponía del valor de la media industrial o cuando la comparación no era lo relevante, las modalidades de respuesta fueron escogidas de acuerdo a la distribución de frecuencias observadas o sólo considerando si se trataba de aumentos o disminuciones, como fue el caso de la variación en exportaciones y en la capacidad utilizada.

Para la realización del AFCM se escogió un conjunto de variables (“nominales activas”) que se consideraron luego para la determinación de los ejes. Se seleccionó, en este caso, a todas aquellas vinculadas con la evolución de las firmas en el período “Pretequila” (1992-94), puesto que ello permitiría luego, una mejor contrastación de las hipótesis de trabajo. Las variables escogidas fueron: los índices (1994:4 base 1992:3) de ocupación, horas trabajadas, producción, productividad-ocupado y hora, capacidad productiva menos

---

<sup>6</sup> Referidas a los contratos por tiempo determinado y al período de prueba, básicamente.

<sup>7</sup> Como se verá en el análisis, en aquellos casos en que la media industrial cayó, la clasificación era: “disminuyó más que la media”, “disminuyó menos o igual que la media” y “aumentó”.

producción, capacidad productiva menos ocupación<sup>8</sup>. Por otra parte se incluyeron los coeficientes de exportaciones sobre ventas en 1992 y 1994, la variación en dichos porcentajes y en los niveles de capacidad utilizada (considerando sólo si aumentaron o disminuyeron). El resto de las variables, especialmente asociadas a la evolución durante 1995 y durante el período completo, fueron tomadas como ilustrativas por lo que el programa las utilizaba una vez conformados los grupos para señalar las modalidades relevantes, cuando correspondiera.

A partir del AFCM, se realizó el Análisis de Cluster y como resultado de ello se obtuvieron tres grupos. Estos grupos se conforman con los individuos que resultan más cercanos, utilizando las distancias euclidianas, calculadas con las coordenadas de los individuos en todos los ejes factoriales.

Para interpretar correctamente los resultados, debe tenerse en cuenta que **las modalidades de las variables que se encuentran asociadas a un determinado grupo indican que los individuos que tienen esa característica poseen una representación en el grupo que es superior (significativamente) a la que tienen en el total de la muestra, lo cual no necesariamente implica que todas las empresas de dicho grupo presenten esa característica.**

Para el trabajo con los datos provenientes de la Encuesta Trimestral de Evolución Industrial<sup>9</sup>, en esta etapa de la investigación, se procedió de la siguiente manera:

En primer lugar, se procedió a depurar las bases de datos provenientes de dicha Encuesta. En las bases correspondientes a cada uno de los trimestres (que van desde el cuarto de 1992 al cuarto de 1995) se eliminaron aquellas variables que serían excluidas del análisis, al menos en este primer estudio. Entre las variables eliminadas se encuentran, principalmente, aquellas indicativas de tendencias de evolución. Se mantuvieron, en cambio, las variables más interesantes a los fines del estudio, pero expresadas en términos de variaciones porcentuales con respecto al trimestre anterior, entre ellas se encuentran la variación en el número de ocupados, en las horas trabajadas y en la capacidad productiva de la firma. También se incluyeron las variables cuantitativas, tales como la cantidad de ocupados promedio durante los cuatro años considerados (para construir luego la variable tamaño promedio), la cantidad

---

<sup>8</sup> Con estas dos últimas variables compuestas se pretendió considerar cambios en las relaciones capital-producción y capital-trabajo, respectivamente.

<sup>9</sup> Esta Encuesta es realizada por el Departamento de Estadística y Demografía de la F.C.E., U.N.Cba., a pedido del Ministerio de Producción y Desarrollo de la Provincia de Córdoba.

de ocupados en el año correspondiente, el porcentaje de exportaciones sobre ventas del trimestre y la capacidad utilizada durante el último mes del trimestre correspondiente.

Una vez hecho lo anterior, se unieron las bases correspondientes a un mismo año en un solo archivo, a fin de eliminar todas aquellas empresas que no estuvieran presentes en los cuatro trimestres correspondientes (excepto para 1992 en que sólo se consiguió la base del último trimestre).

De esta manera, las bases anuales quedaron constituidas por: 123 empresas, la del cuarto de 1992; 71 la de 1993; 53 firmas la de 1994 y 86 la de 1995<sup>10</sup>.

El paso siguiente fue, a fin de construir índices de evolución de las variables a incluir en el modelo, sólo considerar aquellas empresas presentes en los 13 trimestres que van desde el cuarto de 1992 al cuarto de 1995. Luego de este proceso de depuración, la base de datos quedó constituida por sólo 20 empresas, que fueron las consideradas para conformación de clases homogéneas<sup>11</sup>.

### **III. ANÁLISIS EMPÍRICO**

#### **a. Breve descripción de las empresas**

Previo a la presentación de los resultados obtenidos al aplicar el Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples, que permitirá considerar simultáneamente gran cantidad de variables en la conformación de grupos homogéneos, se caracteriza brevemente al conjunto de empresas cuya evolución se ha estudiado en este trabajo.

En la siguiente tabla se presentan una descripción de las ramas consideradas así como de la evolución de la producción de las firmas clasificadas en cada una de ellas durante el período “Pretequila”.

Tal como surge de la Tabla 1, en el sector textil, madera, muebles y productos del caucho, fuertemente afectado por el proceso de apertura (en términos generales), la totalidad de las empresas disminuyó su producción entre 1992-94. En el resto de las ramas, la evolución de la producción fue más heterogénea. Las cifras muestran cómo este primer sector

---

<sup>10</sup> Todo el procedimiento anterior se realizó utilizando SPSS.

<sup>11</sup> La construcción de índices de evolución de diversas variables para cada una de las empresas requirió contar con los datos de variaciones porcentuales para todos y cada uno de los trimestres a partir del trimestre siguiente al considerado como base, 1992:3, puesto que una discontinuidad en el dato de variación porcentual no podía ser subsanada con ningún tipo de estimación basada en la evolución general de la industria (dada la heterogeneidad que se pretende captar) ni con una prolongación de la

no logró compensar los efectos perjudiciales de la apertura externa con el repunte de la demanda interna que se produjo a partir de la Convertibilidad. Sin embargo, y contrariamente a lo esperado según la hipótesis a), este sector tan afectado por el proceso de apertura no parece haber encarado fuertes procesos de reestructuración. Esto último, dada la disminución registrada en la productividad por ocupado en tres de las cuatro empresas de estas ramas consideradas en este estudio. Esta caída en la productividad observada se vincula a que sólo una de las tres firmas que redujeron su producción en más del 50% redujo en más del 50% el empleo (Tabla 2). Más aún, una de las firmas aumentó el número de ocupados a pesar de la situación de caída en la actividad (este último caso podría interpretarse como el efecto de alguna política reorganizativa por parte de la empresa, que la obligó a incorporar personal capacitado para algún tipo de actividad en particular).

Durante 1995 la situación empeoró aún más para las empresas del primer grupo, todas ellas disminuyeron su producción más que la media industrial (que fue del -15 %). Sólo en el sector de metales y productos Metálicos hubo una firma que aumentó la producción, el resto cayó.

### **Tabla 1**<sup>12</sup>

---

tendencia que la misma empresa mostraba, dados las elasticidades en las respuestas que se pretende captar.

<sup>12</sup> Se habla de Ramas Agregadas, puesto que las 14 Ramas en que originalmente se clasifica a las empresas en la Encuesta Trimestral de Evolución Industrial fueron reagrupadas en cuatro a fin de contar con un número relevante de observaciones para cada una (por otra parte, algunas ramas, tales como alimentos y bebidas y papel e imprenta no están representadas entre las 20 empresas que, tal como se explicó, fue posible incluir). Además, sólo se incluyen 19 de las 20 firmas, puesto que una de ellas estaba clasificada dentro de “Otros sectores industriales”.

Ramas agregadas \* Índice de Pción. 94:4, base 92:3

			Índice de Pción. 94:4, base 92:3				Total
			Dism. 50% o más	Dism. menos del 50%	Creció menos o igual que media ind.	Creció más que media ind.	
Ramas agregadas	textil, madera y muebles	Empresas % dentro de Ramas agregadas	3 75,0%	1 25,0%			4 100,0%
	minerales no met.	Empresas % dentro de Ramas agregadas		1 33,3%	1 33,3%	1 33,3%	3 100,0%
	material de transp.	Empresas % dentro de Ramas agregadas	1 14,3%	3 42,9%	1 14,3%	2 28,6%	7 100,0%
	met., prod. met. y maq. no elect.	Empresas % dentro de Ramas agregadas		2 40,0%	2 40,0%	1 20,0%	5 100,0%
Total	Empresas % dentro de Ramas agregadas	4 21,1%	7 36,8%	4 21,1%	4 21,1%	19 100,0%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Trimestral de Evolución Industrial (F.C.E.- U.N.Cba.)

**Tabla 2**

Ramas agregadas \* Ind. de Ocup. 94:4, base 92:3

			Ind. de Ocup. 94:4, base 92:3			Total
			Dism. 50% o más	Dism. menos del 50%	Creció más que media ind.	
Ramas agregadas	textil, madera, muebles y caucho	Empresas % dentro de Ramas	1 25,0%	2 50,0%	1 25,0%	4 100,0%
	minerales no met.	Empresas % dentro de Ramas		3 100,0%		3 100,0%
	material de transp.	Empresas % dentro de Ramas	1 14,3%	3 42,9%	3 42,9%	7 100,0%
	met., prod. met. y maq. no elect.	Empresas % dentro de Ramas		4 80,0%	1 20,0%	5 100,0%
Total	Empresas % dentro de Ramas	2 10,5%	12 63,2%	5 26,3%	19 100,0%	

Fuente: Idem Tabla 1

**b. Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples (AFCM)- Cluster**

Se aplicó la metodología de AFCM para constituir grupos homogéneos (Cluster). Para ello, tal como se explicó en la sección Metodología, fue preciso seleccionar un grupo de variables como activas<sup>13</sup> y dejar otras como ilustrativas o suplementarias, las cuales luego ayudaron a describir las características de las firmas incluidas en cada grupo.

<sup>13</sup> Aquellas referidas a la situación de partida y evolución de las firmas entre 1992-94.

Se constituyeron, entonces, tres clases homogéneas caracterizadas, básicamente, por el comportamiento de su productividad por ocupado y por hora en el primer período<sup>14</sup>.

La clase 1 (que se llamará **“Menor crecimiento en productividad”**), constituida por el 25% de las firmas, especialmente aquellas con más de 100 ocupados (3 de las 5 que componen el grupo, Tabla 3). Esta clase comprende sólo a empresas cuyo índice de **productividad-hora creció**, aunque en menor medida o a lo sumo en la misma que dicho índice para la media industrial<sup>15</sup> (Tabla 4.b). Por su parte, la evolución en la Productividad por ocupado dentro de este grupo no es tan clara como lo será en las dos clases restantes, puesto que dicho índice de productividad habría aumentado (no más que el promedio industrial) en tres de los casos y disminuido menos del 50% en las dos restantes (Tabla 7.a).

La clase 2 (**“Mayor crecimiento en productividad”**), está compuesta por el 35% de las empresas examinadas (7) de diversos tamaños (Tabla 3). En este grupo se encuentran representadas todas aquellas firmas que **aumentaron la productividad por hora y por ocupado más que la media industrial** y aquellas **en las cuales creció más que la media el índice de producción** (siempre entre 1992 y 1994, Tablas 4 y 6). Además de estas, las restantes aumentaron ambos índices de productividad, aunque no en la misma magnitud. Al considerar las variables suplementarias, se observa que están también un **70% de las firmas que redujeron el número de horas trabajadas** en más que la media en el período 1992-95.

La clase 3, por su parte, **“Disminuyó productividad”**, se compone de 8 empresas (40% del total) especialmente pequeñas (de 5 a 20 ocupados, Tabla 3), e incluye al menos a **todas las firmas cuya productividad horaria disminuyó 50% o más en el primer período**. En esta clase, **todas redujeron la producción y la productividad** por ocupado y por hora entre 1992 y 1994 (Tablas 4 a 6).

### Tabla 3

---

<sup>14</sup> Se aclara, nuevamente, que las características más notorias de cada grupo son aquellas por las cuales las empresas del grupo se alejan más de la media para el total de las firmas consideradas.

<sup>15</sup> Conviene recordar, que las modalidades en que fueron clasificadas las variables fueron escogidas tratando de relativizar los valores de evolución observada en las empresas de la muestra, en función del comportamiento promedio de la industria y no del promedio de empresas incluidas en este estudio, como forma de evitar sesgar demasiado el análisis por las características del grupo de firmas que contestó a la encuesta durante los 13 meses consecutivos que abarca el panel.

Clase \* Tamaño en 1992

			Tamaño en 1992			Total
			Pequeña	Mediana	Grande	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas	1	1	3	5
		% dentro Clase	20,0%	20,0%	60,0%	100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas	2	2	3	7
% dentro Clase		28,6%	28,6%	42,9%	100,0%	
	Disminución en Productividad	Empresas	6	2		8
		% dentro Clase	75,0%	25,0%		100,0%
Total	Empresas	9	5	6	20	
	% dentro Clase	45,0%	25,0%	30,0%	100,0%	

Tabla 4. a

Clase \* Indice de Pctiv.oc. 94:4, base 92:3

			Indice de Pctiv.oc. 94:4, base 92:3				Total
			Dism. 50% o más	Dism. menos del 50%	Creció menos o igual que media ind.	Creció más que media ind.	
Clase hasta 94	Menor crecimiento en Productividad	Empresas		2	3		5
		% dentro Clase		40,0%	60,0%		100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas			2	5	7
% dentro Clase				28,6%	71,4%	100,0%	
	Disminución en Productividad	Empresas	3	5			8
		% dentro Clase	37,5%	62,5%			100,0%
Total	Empresas	3	7	5	5	20	
	% dentro Clase	15,0%	35,0%	25,0%	25,0%	100,0%	

Tabla 4.b

Clase \* Indice de Pctiv.hora 94:4, base 92:3

			Indice de Pctiv.hora 94:4, base 92:3				Total
			Dism. 50% o más	Dism. menos del 50%	Creció menos o igual que media ind.	Creció más que media ind.	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas			5		5
		% dentro Clase			100,0%		100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas			1	6	7
% dentro Clase				14,3%	85,7%	100,0%	
	Disminución en Productividad	Empresas	5	3			8
		% dentro Clase	62,5%	37,5%			100,0%
Total	Empresas	5	3	6	6	20	
	% dentro Clase	25,0%	15,0%	30,0%	30,0%	100,0%	

Fuente: Idem Tabla 1

Tabla 5

Clase \* Ind. de Hs.Trab. 94:4, base 92:3

			Ind. de Hs.Trab. 94:4, base 92:3				Total
			Dism. más del 50%	Dism. menos del 50%	Const. igual que media ind.	Aum. más que media ind.	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase	1 20,0%	2 40,0%		2 40,0%	5 100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase	4 57,1%	2 28,6%		1 14,3%	7 100,0%
	Disminución en Productividad	Empresas % dentro Clase		2 25,0%	2 25,0%	4 50,0%	8 100,0%
Total		Empresas % dentro Clase	5 25,0%	6 30,0%	2 10,0%	7 35,0%	20 100,0%

Tabla 6

Clase \* Índice de Pción. 94:4, base 92:3

			Índice de Pción. 94:4, base 92:3				Total
			Dism. 50% o más	Dism. menos del 50%	Creció menos o igual que media ind.	Creció más que media ind.	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase		2 40,0%	3 60,0%		5 100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase	2 28,6%		1 14,3%	4 57,1%	7 100,0%
	Disminución en Productividad	Empresas % dentro Clase	3 37,5%	5 62,5%			8 100,0%
Total		Empresas % dentro Clase	5 25,0%	7 35,0%	4 20,0%	4 20,0%	20 100,0%

Fuente: Idem Tabla 1

La siguiente Tabla (7), muestra la distribución de las firmas entre los grupos conformados, de acuerdo a la rama de actividad (agregada) a que pertenecen. Tal como se aprecia, no existe una relación unívoca entre rama y clase, aunque las empresas correspondientes a la primera rama (textiles, calzado, etc.), estarían sobre todo representadas en la tercera.

Tabla 7

Ramas agregadas \* Clase

			Clase			Total
			Menor crecimiento en Productividad	Mayor crecimiento en Productividad	Disminución en Productividad	
Ramas agregadas	textil, madera, muebles y caucho	Empresas % dentro de rama		1 25,0%	3 75,0%	4 100,0%
	minerales no met.	Empresas % dentro de rama		2 66,7%	1 33,3%	3 100,0%
	material de transp.	Empresas % dentro de rama	2 28,6%	3 42,9%	2 28,6%	7 100,0%
	met., prod. met. y maq. no elect.	Empresas % dentro de rama	3 60,0%	1 20,0%	1 20,0%	5 100,0%
Total		Empresas % dentro de rama	5 26,3%	7 36,8%	7 36,8%	19 100,0%

Fuente: Idem Tabla 1

Las empresas que constituyen **los dos primeros grupos** (“Aumento de Productividad”) habrían encarado, en general, algún tipo de **reestructuración**, la cual se refleja en **aumentos de producción mayores a los del nivel de ocupados o disminuciones en la producción menores a las caídas en ocupados**, junto a **caídas en la cantidad de horas** trabajadas. Esto último permite intuir la presencia de **procesos de reestructuración más que problemas de ajuste en la cantidad de ocupados por la presencia de costos de ajuste**.

Entre estas firmas, la tendencia general fue hacia la disminución de las horas trabajadas, incluso en la mayor parte de las que aumentaron la producción. Sólo 3 de las 8 en que la producción creció aumentaron las horas de trabajo.

También respecto de la ocupación, el comportamiento generalizado en estas firmas ha sido hacia la destrucción de puestos. Sólo 2 de las 8 en que aumentó la producción ampliaron su planta de personal. Cabe acotar, que estas dos empresas son las únicas dos fábricas de automóviles incluidas en la muestra (de hecho sólo en aquellas empresas automotrices que permanecieron protegidas por el régimen automotor los mayores niveles de actividad fueron acompañados por la incorporación de personal). Hay una tercera empresa que aumentó la ocupación, pero se trata precisamente de una de las que se encuentra en el grupo pese a haber reducido sus niveles de producto por ocupado.

Cabe destacar el caso de dos de las empresas de estas dos primeras clases que lograron fuertes incrementos en productividad pese a haber reducido en más de un 50% su producción. Estas firmas ajustaron significativamente su personal (también reduciéndolo en más del 50%) y así lograron mejorar su competitividad. Se trata de una empresa del rubro productos de caucho y de una de material de transporte<sup>16</sup>.

A fin de complementar lo expresado en relación a las características de los procesos encarados por las empresas de los dos primeros grupos (12 firmas), se presenta la Tabla 8. En ella se refleja una tendencia a mantener los niveles de capacidad utilizada igual que en 1992, cualquiera fuera la tendencia en la producción de estas firmas. La matriz representada en la tabla es casi una diagonal. Vemos también, como la mitad de las empresas que conforman el grupo de aumento de productividad utilizaban, en 1994, menos del 50% de su

---

<sup>16</sup> La situación de estas últimas firmas debe ser interpretada con sumo cuidado, puesto que podría tratarse de casos de disminuciones en las plantas de personal previas al cierre definitivo de las mismas.

capacidad instalada (5 de ellas ya lo hacían en 1992), lo cual va, también, contra la hipótesis de aumentos de productividad debidos a costos de ajuste (efecto ciclo).

**Tabla 8**

Clases 1 y 2 - Cap. utilizada 92:4 \* Cap. utilizada 94:4

			Cap. utilizada 94:4			Total
			Menor al 50%	Más de 50% pero menor media ind.	Mayor que media ind.	
Cap. utilizada 92:4	Menor al 50%	Empresas % dentro Cap. Ut.	5 100,0%			5 100,0%
	Más de 50% pero menor media ind.	Empresas % dentro Cap. Ut.	1 25,0%	1 25,0%	2 50,0%	4 100,0%
	Mayor que media ind.	Empresas % dentro Cap. Ut.			3 100,0%	3 100,0%
Total		Empresas % dentro Cap. Ut.	6 50,0%	1 8,3%	5 41,7%	12 100,0%

Fuente: Idem Tabla 1

El razonamiento que está detrás del análisis anterior es el siguiente, cuando por **efecto ciclo** aumenta la producción industrial o sólo la del sector y la de la firma, la empresa debería contratar más ocupados (o al menos trabajar más horas si los aumentos en la producción no fueran muy significativos) para lograr los mayores niveles de producción, si es que no se hubieran modificado las técnicas de producción (reestructuración), y también deberían aumentar el nivel de capacidad utilizada. **Si por la existencia de altos costos de ajuste** se viera impedida de contratar más personal, debería, necesariamente, aumentar el número de horas trabajadas (esto también **llevaría a mayores incrementos en la productividad por ocupado con respecto a la productividad por hora trabajada**). De manera que, si junto al aumento en la productividad y en la producción se observara un aumento importante en las horas trabajadas (cercano al aumento en la producción) estaría predominando el efecto ciclo entre este grupo de empresas. De lo contrario, y tal como se señala en los párrafos anteriores, predominaría la reorganización de los procesos productivos.

Si, en cambio, la **producción cayera**, y la existencia de importantes costos de ajuste impidiera ajustar en la misma medida el número de ocupados, la caída que debiera producirse en las horas trabajadas, de no mediar algún proceso de reestructuración, debería llevar a **que la productividad ocupado cayera pero en mayor medida que la productividad por hora** (cuyo denominador disminuiría en mayor medida que en el caso de los ocupados). El único caso en que sería de esperar un aumento en la productividad, pese a la caída en la producción

sería aquel en el que, por efecto de reestructuraciones emprendidas por la empresa, la caída en la ocupación fuera aún mayor a la del nivel de actividad (y esto es justamente lo que sucede entre las empresas que, pese a haber reducido su producción, están en el grupo examinado).

Si la **producción se hubiera mantenido** constante, excepto en el caso en que también lo hubiera hecho la ocupación y las horas, se trataría de un caso de **reestructuración**, ya sea que la ocupación y las horas disminuyeran, que la ocupación y las horas aumentaran, que la ocupación disminuyera y las horas se mantuvieran o aumentaran o que la ocupación se mantuviera aumentando o disminuyendo el número de horas trabajadas. Sin embargo, la variación en la productividad en estos casos podría ser tanto positiva como negativa, por lo que empresas con estas características podrían estar en cualquiera de los grupos o clases que se han formado.

En definitiva, la tendencia casi generalizada a la reducción de personal por las empresas que aumentaron su productividad podría interpretarse de la siguiente manera: puesto que éstas habrían emprendido procesos de reestructuración, apelando sobre todo a la reducción de personal y, por consiguiente, de horas totales trabajadas, podría deducirse que, al menos en lo que duró el período de reactivación de la demanda interna (por los efectos del Plan de Convertibilidad), los procesos de reestructuración obligada en este grupo sólo llevaron a reducir personal y esto no pudo ser compensado por un efecto ciclo positivo sobre el empleo.

Si se utiliza un razonamiento similar al del apartado anterior para evaluar lo sucedido en la **clase 3**, en la que el conjunto de las firmas redujo su nivel de actividad y, puesto que no reaccionaron reduciendo en la misma medida el número de horas (Tablas 5 y 6) ni el nivel de ocupación<sup>17</sup>, enfrentaron caídas en la productividad, **tampoco podría hablarse del predominio del efecto ciclo** (al menos del ciclo positivo que se vislumbraba en la industria como un todo). En primer lugar, porque todas estas empresas no pudieron aprovechar los efectos positivos de la reactivación de la demanda, puesto que ellas vieron disminuir sus ventas, muy probablemente afectadas por el proceso de apertura. En relación a este tema, contribuye a entender cuál era la situación de partida de estas firmas, en cuanto a sus posibilidades de competir con el exterior, la inexistencia exportaciones durante todo el

---

<sup>17</sup> Incluso varias de las firmas del grupo aumentaron el número de horas y dos de ellas aumentaron la ocupación.

período para la mayor parte de las mismas (Tabla 9). En la Tabla se observa que, mientras en los otros dos grupos cerca de la mitad de las empresas han exportado, al menos durante parte del período, sólo una de las del grupo 3 lo hizo.

**Tabla 9**

**Clase \* Coeficiente de Exportaciones promedio**

			Coeficiente de Exportaciones promedio		Total
			no exportó	exportó	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas	1	4	5
		% dentro Clase	20,0%	80,0%	100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas	3	4	7
		% dentro Clase	42,9%	57,1%	100,0%
	Disminución en Productividad	Empresas	7	1	8
		% dentro Clase	87,5%	12,5%	100,0%
Total		Empresas	11	9	20
		% dentro Clase	55,0%	45,0%	100,0%

Fuente: Idem Tabla 1

Podría decirse, entonces, que estas firmas se habrían ajustado encarando procesos de reestructuración que podrían llamarse “defensivos”, a diferencia de las anteriores, obligadas por la fuerte presión de la competencia, tendientes a reducir sus plantales de ocupados, en algunos casos y, en otros, a actualizar los mismos, a cambiar el mix de productos o a actualizarse tecnológicamente. Sin embargo, no habrían logrado, al menos durante el primer período de análisis, revertir su desventajosa situación, peor aún, desmejorándola aún más viendo disminuir su productividad.

Podría hablarse, en estos casos, de un efecto ciclo negativo (sectorial, frente al industrial positivo), vinculado a la posibilidad de que los costos de ajuste (especialmente aquellos vinculados al despido) hubieran dificultado más a las empresas de este grupo la reducción en el plantel de personal que las mismas habrían requerido para realizar los ajustes que creyeron necesarios en sus procesos productivos y productos, a fin de mejorar su competitividad.

De lo desarrollado hasta aquí, podría concluirse, en relación a las hipótesis planteadas en la sección correspondiente, que **el conjunto de las empresas estudiadas habría encarado algún tipo de proceso de reestructuración entre 1992-94**. Sin embargo, **las características de dichos procesos habrían sido muy diferentes**, al menos, entre dos

grupos de firmas. Por una parte, aquellas que se vieron favorecidas por la reactivación de la demanda interna, entre ellas las que también estaban en condiciones de competir en los mercados externos con sus productos, redujeron sus plantas de personal y lograron aumentar significativamente sus niveles de productividad por hora de trabajo. También lograron dichos aumentos en productividad las empresas que, pese a enfrentar fuertes reducciones en sus ventas ajustaron en mayor medida el número de ocupados.

A su vez, también habrían encarado políticas de reorganización (aunque de tipo defensivo) aquellas firmas que no pudieron aprovechar los efectos positivos de la reactivación que se produjo a partir del Plan de Convertibilidad (clase 3). La interrupción del ciclo ascendente de la actividad general que se operó desde fines de 1994 habría complicado aún más la situación de estas firmas, tal como se verá al examinar lo sucedido en 1995.

Con respecto a la hipótesis c), referida a las empresas de menor porte (de 5 a 20 ocupados promedio entre 1992-95), se esperaba que las mismas hubieran respondido a los aumentos de producción por efecto del ciclo positivo con mayores aumentos en la creación de puestos, dado su menor grado de formalidad. Sin embargo, y tal como surge de la Tabla 10, el 70% de estas firmas no se vio favorecida por la reactivación del mercado, sino que los efectos negativos de la apertura habrían prevalecido sobre ellas. De esta manera, su menor grado de formalidad se habría reflejado en las disminuciones de personal que realizó la mayor parte de las mismas, respondiendo a la situación de mercado que enfrentaban, y disminuyendo sus planteles aún en aquellos casos en que vieron crecer sus niveles de actividad. De todas maneras, y contrariamente a lo planteado en la hipótesis c), el grado de respuesta de estas firmas, en su mayoría representadas en la clase 3, ante la caída en el nivel de actividad, fue menor al de las empresas que redujeron su personal en gran medida al caer su producción (que fue el caso de aquellas representadas en las dos primeras clases).

Cabe destacar que, si bien la información analizada permitiría corroborar la existencia de procesos de reestructuración en gran parte de las firmas, la variabilidad en los cambios de productividad que se reflejan en la constitución de, al menos dos grupos cuyas políticas han diferido substancialmente, vuelve a llamar la atención acerca de la imposibilidad de generalizar, y de considerar a las firmas según sus características y formas de comportamiento diferenciales. Estas diferencias de comportamiento entre firmas sometidas a un mismo entorno general, tal como se señala repetidamente en la introducción, son razonables y están

vinculadas a las historias de cada una de ellas, a las capacidades diferenciales de sus cuadros directivos, a las características de las inversiones realizadas al momento de su instalación, etc.

**Tabla 10**

**Empresas Pequeñas - Índice de Pción. 94:4, base 92:3 \* Ind. de Ocup. 94:4, base 92:3**

			Ind. de Ocup. 94:4, base 92:3			Total
			Dism. 50% o más	Dism. menos del 50%	Creció más que media ind.	
Índice de Pción. 94:4	Dism. 50% o más	Empresas	1	2	1	4
		% dentro I. Pción	25,0%	50,0%	25,0%	100,0%
	Dism. menos del 50%	Empresas		3		3
		% dentro I. Pción		100,0%		100,0%
Creció menos o igual que media ind.	Empresas		2		2	
	% dentro I. Pción		100,0%		100,0%	
Creció más que media ind.	Empresas		1		1	
	% dentro I. Pción		100,0%		100,0%	
Total	Empresas		1	8	1	10
	% dentro I. Pción		10,0%	80,0%	10,0%	100,0%

Fuente: Idem Tabla 4

Tal como era de esperar, la mayor parte de las firmas vio reducir su producción durante 1995, muy probablemente, por los efectos de la crisis internacional. Sólo dos firmas, el 10% de la muestra, logró aumentar su actividad en dicho año.

Sin embargo, y contrariamente a lo esperado en la hipótesis d), el ajuste en el empleo fue muy pronunciado en la totalidad de las empresas consideradas. En la Tabla 11 se aprecia que el 90% de las empresas redujo sus planteles, lo cual se reflejó también en las horas trabajadas (Tabla 12). Es decir que, si bien el shock negativo de demanda no fue muy duradero, la fuerza con que repercutió en la industria y el desaliento que habría producido en las empresas al encontrarse con la fuerte repercusión que un shock internacional tuvo sobre la demanda que ellas enfrentaban, habría llevado a concretar reducciones de puestos que venían postergando durante la etapa positiva del ciclo. Todo esto, especialmente favorecido por la mayor flexibilización que se vivió en la legislación laboral a partir de 1995.

**Tabla 11****Clase \* Ind. de Ocup. 95:4, base 94:4**

			Ind. de Ocup. 95:4, base 94:4			Total
			Dism. más que media ind.	Dism. menos que media ind.	Creció	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase	2 40,0%	1 20,0%	2 40,0%	5 100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase	6 85,7%	1 14,3%		7 100,0%
	Disminución en Productividad	Empresas % dentro Clase	3 37,5%	5 62,5%		8 100,0%
Total		Empresas % dentro Clase	11 55,0%	7 35,0%	2 10,0%	20 100,0%

**Tabla 12****Clase \* Ind. de Hs.Trab. 95:4, base 94:4**

			Ind. de Hs.Trab. 95:4, base 94:4			Total
			Dism. más que media ind.	Dism. menos que media ind.	Creció	
Clase	Menor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase		5 100,0%		5 100,0%
	Mayor crecimiento en Productividad	Empresas % dentro Clase	6 85,7%	1 14,3%		7 100,0%
	Disminución en Productividad	Empresas % dentro Clase	2 25,0%	4 50,0%	2 25,0%	8 100,0%
Total		Empresas % dentro Clase	8 40,0%	10 50,0%	2 10,0%	20 100,0%

**VIII. CONCLUSIONES**

- ❖ Con este trabajo, eminentemente empírico, se pretendió corroborar la existencia (o no) del tipo de comportamiento esperado según las hipótesis planteadas en un estudio previo (Roitter, S., 2000), por parte de un grupo de empresas manufactureras que pudo ser seguido en el período 1992-95. Del análisis de los tres grupos que se constituyeron mediante la aplicación de la técnica de Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples surgieron las siguientes conclusiones:
  - El conjunto de las empresas estudiadas habría encarado algún tipo de proceso de reestructuración entre 1992-94. Sin embargo, las características de dichos procesos habrían sido muy diferentes, al menos, entre dos grupos de firmas. Por una parte, aquellas que se vieron favorecidas por la reactivación de la demanda interna (clases 1 y 2), entre ellas las que también estaban en condiciones de competir en los mercados externos con sus productos, redujeron sus plantas de personal y lograron aumentar significativamente sus niveles de productividad por hora de trabajo. También lograron dichos aumentos en

productividad las empresas que, pese a enfrentar fuertes reducciones en sus ventas ajustaron en mayor medida el número de ocupados.

- A su vez, también habrían encarado políticas de reorganización aquellas firmas que no pudieron aprovechar los efectos positivos de la reactivación que se produjo a partir del Plan de Convertibilidad (clase 3, “reestructuración defensiva”), pero enfrentando una disminución en la productividad. Incluso hubo firmas que optaron por aumentar la contratación de trabajadores, pese a las reducciones que se producían en su actividad. Si el objetivo de estas empresas hubiera sido realizar cambios en sus procesos productivos y/o en el mix de productos para tratar de ganar en competitividad frente a las nuevas condiciones, contratando personal más capacitado para las nuevas actividades; la interrupción del ciclo ascendente que se operó desde fines de 1994 habría dificultado su concreción.
- Con respecto a las empresas de menor porte, se esperaba que las mismas hubieran respondido a los aumentos de producción por efecto del ciclo positivo con mayores aumentos en la creación de puestos, dado su menor grado de formalidad. Sin embargo, el 70% de estas firmas no se vio favorecida por la reactivación del mercado, sino que los efectos negativos de la apertura habrían prevalecido sobre ellas. De esta manera, su menor grado de formalidad se habría reflejado en las disminuciones de personal que, en general, realizaron, respondiendo a la situación de mercado que enfrentaban y disminuyendo sus planteles aún en aquellos casos en que no vieron caer sus niveles de actividad. Sin embargo, el grado de respuesta de estas empresas habría sido menor al de las más grandes que se suponían menos flexibles.

Cabe destacar, por último, que si bien la información analizada permitiría corroborar la existencia de procesos de reestructuración en gran parte de las firmas, la variabilidad en los cambios de productividad que se reflejan en la constitución de, al menos, dos grupos cuyas políticas han diferido substancialmente, vuelve a llamar la atención acerca de la imposibilidad de generalizar, y de considerar a las firmas según sus características y formas de comportamiento diferenciales. **Estas diferencias de comportamiento entre empresas sometidas a un mismo entorno son razonables y están vinculadas a las historias de cada una de ellas, a las capacidades diferenciales de sus cuadros directivos, a las características de las inversiones realizadas al momento de su instalación, etc.**

- Tal como era de esperar, la mayor parte de las firmas vio reducir su producción durante 1995 por los efectos de la crisis internacional. Sin embargo, y contrariamente a lo esperado, el ajuste en el empleo fue muy pronunciado en la totalidad de las empresas consideradas. Es decir que, si bien el shock negativo de demanda no fue muy duradero, la fuerza con que repercutió en la industria y el desaliento que habría producido en las empresas al enfrentarse a la fuerte repercusión que un shock internacional tuvo sobre la demanda que ellas enfrentaban, habría llevado a realizar reducciones de puestos que venían postergando durante la etapa positiva del ciclo. Todo esto, especialmente favorecido por la mayor flexibilización que se vivió en la legislación laboral a partir de 1995.

A partir de los resultados obtenidos hasta el momento, si bien es posible concluir que al menos hasta fines de 1994 las firmas habrían encarado fuertes procesos de reestructuración (que en algunos casos continuaron durante el 95), no es posible aún evaluar las posibilidades futuras de generación de empleo por parte de la industria manufacturera como un todo y de los diversos tipos de firma identificados, en particular, puesto la base de datos con que hasta ahora se ha trabajado no incluye el período de reactivación económica que vivió el país durante 1996-97. Aunque dicha reactivación no se haya visto totalmente reflejada en el sector industrial, parece interesante incluir la reacción de las firmas en ese lapso, en futuros trabajos.

#### **BIBLIOGRAFÍA**

**Altimir, O. y Beccaria, L.** (1999), "El Mercado de Trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", *Serie Reformas Económicas* N°28, CEPAL, Santiago de Chile, 80 pág.

**Baltagi, Badi H.** (1995), *Econometric Analysis of Panel Data*, ed. John Wiley & Sons Ltd, New York.

**Beccaria, Luis y Galín, Pedro** (1996), "Competitividad y regulaciones laborales", mimeo, presentado al Tercer Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Argentina, Setiembre.

**Blanchflower, David G. and Burgess, Simon** (1996), "Job creation and Job destruction in Great Britain in the 1980s", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 50, N° 1, Octubre, pp.17-38.

**Broersma, Lourens and Gautier, Pieter A.** (1997), "Job Flows in Dutch Manufacturing, 1979-1993. Empirical Evidence and Theoretical Implications", *De Economist* 145. N° 1, Kluwer Academic Publishers, Netherlands, pp. 47-64..

**Crivisqui, Eduardo** (1993), *Análisis Factorial de Correspondencias*, Ed. del Laboratorio de Informática de la Universidad Católica de Asunción, Paraguay.

**Davis, Steven and Haltiwanger, John** (1992), "Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation", *Quarterly Journal of Economics*, EE.UU., Vol.107, N° 3, pp. 819-64.

**Davis, Steven; Haltiwanger, John y Schuh, Scott** (1997), *Job Creation and Destruction*, First Printing 1996, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.

**Dunne, T., Roberts, M. and Samuelson, L.** (1989a), "Plant turnover and Gross Employment Flows in the U.S. Manufacturing Sector", *Journal of Labor Economics*, Vol.7, N°1, January, pp. 48-71

**Dunne, T., Roberts, M. and Samuelson, L.** (1989b), "The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, N° 4, 671-98

**Dosi, Giovanni et al** (ed.) (1998), *Technology, Organization, and Competitiveness - Perspectives on Industrial and Corporate Change*, Oxford University Press, New York.

**Esquivel, Valeria** (1996), "La flexibilización laboral en los tiempos de reestructuración económica. Un estudio sobre las estrategias de flexibilización laboral en firmas grandes del sector industrial", mimeo, presentado al Tercer Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Argentina, Setiembre de 1996.

**Frenkel, Roberto y González Rozada, Martín** (1998), "Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90", mimeo, CEDES, Buenos Aires, Mayo, 75 págs.

**Grey, Alex** (1996), "Recent directions in Labour Market Research using Establishment Data", *Job Creation and Loss, Analysis, Policy, and Data Development*, OECD Documents, pp. 27-46.

**Hsiao, Cheng** (1986); *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.

**Johnston, John** (1987), *Métodos de Econometría*, Vicens-Vives, Barcelona, España.

**Katz, Jorge** (ed) (1996), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, CEPAL/IDRC, Alianza Editorial, Argentina, Primera parte.

**Kosacoff, Bernardo** (ed) (1998), *Estrategias empresariales en tiempos de cambio, el desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, Argentina.

**Kosacoff, Bernardo y López, Andrés** (1998), "Cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino", mimeo, CEPAL, Buenos Aires, Junio, 31 págs.

**Layard, Richard y Nickell, Stephen** (1986), "Unemployment in Britain", *Economica*, 53, Blackwell Publishers, London, pp.129-169.

**Monza, Alfredo** (1995), "Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina", *Libro Blanco del Empleo en la Argentina*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (Argentina), junio.

**Monza, Alfredo** (1993), "La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas", *Desigualdad y exclusión Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo*, Alberto Minujin (ed.), UNICEF/LOSADA, Bs. As., Argentina, pp.65-113.

**Mortensen, Dale y Pissarides, Christopher** (1998), "Technological Progress, Job Creation, and Job Destruction", *Review of Economic Dynamics* 1, Academic Press, pp. 733-753.

**Mortensen, Dale y Pissarides, Christopher** (1994), "Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment", *Review of Economic Studies*, 61, N° 3, Blackwell Publishers, London, pp.398-415.

**Nelson, Richard** (1991), "Why do Firms Differ, and How does it Matter?", *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp.61-74.

- Nickell, Stephen y Wadhvani, S.** (1991), "Employment Determination in British Industry: Investigations Using Micro Data, *Review of Economic Studies*, 58, Blackwell Publishers, London, pp. 955-969.
- Paladino, Samanta y Vivarelli, Marco** (1997), "Coeficiente de empleo del crecimiento económico en los países del G-7", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol.116, N° 2, pp. 207-231.
- Pessino, Carola** (1996), "Determinants of Labor Demand in Argentina: Estimating the Benefits of Labor Policy Reform", *Serie Seminarios*, Instituto y Universidad Torcuato Di Tella, 37 pág.
- Roitter, Sonia** (1991), *Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples*, mimeo, Universidad Nacional de Córdoba.
- Roitter, Sonia y Herrero, Verónica** (1998), "Comportamiento diferencial entre las PyMEs metalmeccánicas respecto del empleo ", en CD de Anais IV Seminario de Rede PMEs Mercosul, Fortaleza, Brasil, Abril. Presentado al Tercer Seminario de la red PyMEs Mercosur, Octubre.
- Roitter, Sonia y Herrero, Verónica** (1998), "La influencia de factores idiosincrásicos en el comportamiento frente al empleo de las firmas manufactureras de Córdoba (1985-1997)", mimeo, presentado al Cuarto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Noviembre, 25 pág.
- Roitter, Sonia** (1999), "Factores que contribuyen a explicar la creación/destrucción de empleo en las empresas manufactureras cordobesas (1991-97), su importancia relativa", mimeo, Informe de Actividades. Período 1998. Beca de Doctorado de la SECyT, Córdoba.
- Roitter, Sonia** (2000), "Un análisis teórico de los determinantes de la elasticidad empleo-producto en las Pymes manufactureras, 1991-97", en CD de Anais IV Seminario de Rede PMEs Mercosul, Fortaleza, Brasil, Abril.
- Roitter, Sonia** (2001), "La importancia relativa de factores cíclicos y estructurales en la explicación del comportamiento frente al empleo de las empresas manufactureras cordobesas (1991-1997)", mimeo, Informe de Actividades. Período 2000. Beca de Doctorado de la SECyT, Córdoba.
- Saint Paul, Gilles** (1996), *Dual Labor Markets: A Macroeconomics Perspective*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Tokman, Víctor E.** (1998), "Panorama del Empleo en América Latina", en *El desafío del empleo a finales del siglo XX*, Javier Lindenboim comp., Cuadernos del CEPED N° 2, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Cs. Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires, pp. 21-41.
- Van Reenen, John** (1997), "Employment and Technological Innovation: Evidence from U.K. Manufacturing Firms", *Journal of Labor Economics*, Vol. 15, N° 2, pp.255-283.