

CENTRALIDADES PRODUCTIVAS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: LA TERRITORIALIZACIÓN DEL TRABAJO

PRODUCTIVE CENTRALITIES IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY: THE TERRITORIALIZATION OF LABOR

Lucas Spinosa

Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires
lucas.spinosa@gmail.com

Silvana Pereyra

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales,
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
silvana.pereyra85@gmail.com

Juan Montes Cató

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales,
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
jmontescato@gmail.com

Resumen

Con el objeto de aumentar la rentabilidad, las empresas multinacionales transforman el proceso productivo, buscan flexibilizar las relaciones laborales y orientar las inversiones públicas para facilitar la circulación de las mercancías. Este artículo parte de esta problemática para abordar la dinámica industrial del sector automotriz, dando cuenta de las transformaciones en la territorialización de la producción en esta rama de la actividad económica. Para ello interesa estructurar una mirada de largo plazo enfocada en los movimientos que sufrió el producto bruto geográfico con otra que detiene la observación sobre el modo en que el sector viene transformando las relaciones del trabajo al interior del proceso de trabajo. Ambos niveles de análisis se articulan y refuerzan en una perspectiva que busca potenciar los desarrollos de la sociología urbana y la del trabajo. Descritas estas tendencias específicas, interesa estudiar el desarrollo del polo industrial de Zárate-Campana para comprender el despliegue de las fuerzas productivas de las empresas Toyota y Honda. En términos

metodológicos, el artículo analiza datos estadísticos para determinar tendencias sobre los procesos de reconfiguración territorial de las industrias que permiten evidenciar el proceso de relocalización que produjo una fuerte concentración y especialización productiva, destacándose la Zona Norte del Gran Buenos Aires, Rosario y Córdoba, ciudades ubicadas en el corredor ligado al Mercosur. A su vez, se construyeron tipologías de gestión de las relaciones laborales a partir del análisis del contenido de los convenios colectivos de trabajo; finalmente nos adentramos con datos provenientes de informes oficiales, como así también de entrevistas, al sentido de ciertas tendencias comprendiendo los esquemas de percepción en que se inscriben.

Abstract

In order to increase profitability, multinational companies transform the production process, seeking labor flexibility and direct public investments in order to facilitate the movement of goods. This article attend this matter to address the industrial dynamics of the automotive sector, portraying the transformations in the territorialization of the production in this economic activity. Hence, it is important to articulate a long-term view focused on the movements suffered by the geographical gross product with another view that focus on the way in which the sector has been transforming labor relations into the work process. Both levels of analysis are articulated and reinforced in a perspective that seeks to enhance the development of urban and work sociology. With these specific trends described, it is interesting to study the development of the industrial pole of Zarate-Campana to understand the deployment of the productive forces of the Toyota and Honda companies. In methodological terms, the article analyses statistical data to determine trends on the processes of territorial reconfiguration of the industries that allow demonstrating the relocation process that produced a strong concentration and productive specialization, standing out the North Zone of Greater Buenos Aires, Rosario and Córdoba, cities located in the corridor linked to Mercosur. Also, typologies of management of labour relations were constructed from the analysis of the content of collective labour agreements; and finally, data was collected from official reports as well as interviews, comprising the perception schemes in which they were registered.

Palabras claves: territorio; trabajo; producción; sector automotriz.

Keywords: Territory; Work; Production; Automotive Production.

Introducción

Los flujos del capital globalizado responden a lógicas de desplazamiento territorial regimentadas por las empresas multinacionales. Estas tendencias producen el declive y el desarrollo de territorios con un impacto enorme en la dinámica del trabajo y de las relaciones laborales. El sector automotriz, en Argentina, inició un proceso de transformación productiva que se cristalizó en la década de 1990 y se extiende hasta la actualidad. Semejante a otras experiencias latinoamericanas, ese proceso estuvo orientado a la incorporación de cambios en el proceso de trabajo, flexibilización de la fuerza de trabajo y tercerización en la fabricación de autopartes en lo que se conoce como cadenas globales de valor. Importantes estudios sectoriales a nivel local aportaron a la comprensión de ese proceso de localización y relocalización (Guevara, 2012; Delfini, 2010; Delfini, Roitter, Erbes y Yoguel, 2008; Pinazo, 2013). A partir de estos estudios, interesa señalar la relación entre la implantación de las empresas automotrices y el territorio analizando cómo estas instalaciones están vinculadas con nuevas centralidades productivas que incentivaron, por un lado, el desplazamiento de empresas desde núcleos industriales hacia nuevas zonas y, por otro, la instalación de nuevas firmas en zonas industriales que emergen en el siglo XXI como las más dinámicas en Argentina.

El artículo aborda como referencia general las lógicas territoriales desplegadas por las empresas multinacionales durante los últimos 30 años y su vínculo con las dinámicas de los actores locales para comprender las características que asumen en cada región los patrones de distribución geográfica mediante los que se profundizan tendencias observadas en otros planos de la dinámica económica. El sector automotriz acompañó esos procesos de corrimientos geográficos observados en el sector industrial de las grandes empresas multinacionales al desplegar una serie de particularidades ligadas a la trama del sector. Para ello resaltamos los principales datos en la evolución del sector con el fin de dimensionar su capacidad productiva, generación de empleo y salarios. Observados ambos procesos —aquel ligado al desarrollo territorial de las empresas multinacionales y su despliegue sectorial—, interesa concentrar la mirada cualitativa sobre el polo productivo Zárate-Campana, de reciente desarrollo. En este distrito se produjeron las últimas instalaciones de firmas automotrices —Toyota y Honda— sobre dinámicas demográficas que develan las estrategias del capital y el impacto en el nivel local.

Este fenómeno de instalación de empresa multinacional se articula con tendencias más amplias de profundización de la internacionalización o de integración mundial sin precedentes. Su unidad productiva celular, la empresa capitalista, ha crecido y se ha desarrollado superando en ocasiones los límites políticos establecidos por los estados modernos. En este marco ha cobrado relevancia la empresa multinacional como unidad de análisis. Este tipo de empresas cristalizan en su lógica de expansión un doble proceso de concentración y centralización del capital, es decir, el aumento de la escala de producción y la tendencia a que se reduzca la cantidad de propietarios de los capitales (Ventrici, Miglio, Pinazo y Bosisio, 2018).

En términos metodológicos, el artículo se basa en un esquema mixto que combina técnicas de relevamiento cualitativos y cuantitativos. La necesidad de incorporar otros enfoques estuvo vinculada principalmente con el propósito de sustentar nuestra hipótesis, que pone énfasis en que existe un anclaje territorial del proceso de trabajo relacionado fuertemente con las formas de gestión laboral¹. El tratamiento de los datos fue diverso y en tal sentido hemos elaborado gráficos, cuadros y cartografías como apoyatura de los análisis. En el caso de los datos cualitativos, se analizaron entrevistas a informantes clave, relevado informes empresariales y sectoriales y planes estratégicos del sector público.

El artículo presenta tres niveles de análisis sobre fuentes de datos diversos. En un nivel macro, abordamos la problemática de la relación capital-trabajo-territorio estableciendo conexiones entre el marco teórico conceptual y datos estadísticos de diversas fuentes: censos económicos y de población y estadísticas de cámaras sectoriales². Se realizó también una caracterización general del sector en las últimas décadas, siempre desde la perspectiva que vincula el proceso de trabajo con el territorio. Allí se analizaron datos vinculados a la dinámica productiva, mercado de trabajo y salarios a lo largo de la trama productiva automotriz (TPA), identificando las diferencias que subyacen entre el sector de las terminales y autopartistas. Esta información fue abordada desde la elaboración de series históricas, permitiendo establecer una línea de tiempo y conocer la dinámica en cada período histórico. En función de ello, se han establecido comparaciones sobre distintos periodos de crisis y reimpulso en el sector. Para conocer qué ocurrió dentro del proceso de trabajo, se utilizó como fuente de datos los convenios colectivos de trabajo (CCT) de las empresas automotrices de dicha región. Al hacerlo, se tuvo en cuenta la tipología elaborada por Delfini y Drolas (2014), que define cuatro formas de gestión del trabajo:

gestión de recursos humanos, flexibilidad organizativa, gestión tradicional con incentivos y gestión tradicional³. Así, fue necesario sistematizar los CCT a partir de estas variables, establecer índices y ubicar cada convenio en una de las tipologías. Se relevaron los CCT de Honda, Toyota, Volkswagen, Ford y PSA-Peugeot. Con este ejercicio construimos un nivel intermedio de análisis a través del cual vincular la lógica de las empresas multinacionales del sector automotriz con sus estrategias de territorialización del trabajo en un espacio local-regional. Finalmente, esbozamos un nivel micro en el que utilizamos el relato de los entrevistados e información secundaria⁴.

Territorios globalizados, tramas productivas y deslocalización empresaria en el sector automotriz

En las últimas décadas, el proceso mundial de relocalización empresaria, dado en el marco del despliegue del nuevo paradigma de producción flexible, tuvo importantes efectos sobre las estructuras productivas locales y regionales, en una lógica de configuración y reconfiguración territorial que responde a la forma específica en la que las dinámicas globales interactúan con contextos y actores localmente determinados.

Partiendo de la distribución geográfica que presenta la producción automotriz en nuestro país, según el Ministerio de Finanzas Públicas de la Nación, en 2014 se encontraba concentrada un 57 por ciento en Buenos Aires, un 29 por ciento en Córdoba y un 14 por ciento en Santa Fe. Por ello, entendemos que resulta importante observar las dinámicas territoriales que tuvieron lugar en la región del corredor que une las tres provincias, para así ahondar en las lógicas que han desplegado, en cada caso, los procesos de reestructuración productiva típicos de las últimas décadas.

Encontramos antecedentes de este fenómeno de expansión en importantes investigaciones centradas en las últimas dos provincias mencionadas. Para el caso de la Región Metropolitana de Córdoba, Buffalo y Omar (2013) describen que durante el proceso de reestructuración económica neoliberal la actividad metalmeccánica de la zona pasó a estar fuertemente atada a decisiones de las transnacionales automotrices⁵, radicadas en la zona ya desde la década de 1950, en virtud de los factores de competitividad global. Dicha estructura se resiente profundamente con la crisis de inicios de siglo XXI, obligando al entramado de pequeñas y medianas empresas a readaptarse interna y externamente modificando profundamente sus vínculos con el entorno (Buffalo y Omar, 2013). Desde el Observatorio de la Conflictividad de

Córdoba, asimismo, se destaca el fuerte desplazamiento producido durante dicho período desde la producción de bienes a la de servicios, la importante modificación del peso relativo de las actividades al interior del sector manufacturero —en el que la industria metalmeccánica pasó de representar el 62 por ciento del valor producido en los 80 a ubicarse en torno al 29 por ciento para 2003 y alcanzar el 30 por ciento en 2012— y profundas transformaciones en el campo de la conflictividad laboral —los actores, las demandas, los formatos de protesta, la disposición y solidaridad de clase— (Observatorio de la Conflictividad de Mendoza, Observatorio de la Conflictividad de Córdoba y Observatorio del Derecho Social de la CTA, 2015; Roitman, 2018). En tanto, para el período de la posconvertibilidad se destaca el modo en que el crecimiento del sector de la construcción y el impulso estatal a las industrias ligadas a la electrónica, la informática y las comunicaciones han implicado la disminución en la importancia relativa de la rama automotriz (Tomadoni, 2009; Buffalo y Omar, 2013). En cuanto a los cambios en la dinámica locacional, finalmente, se han observado tendencias al desplazamiento de actividades industriales hacia espacios periféricos a partir de lógicas relacionadas con el precio de la tierra y la concepción del territorio como contenedor de objetos (Buffalo, 2009). De forma paralela, se observa la intensificación de fenómenos de segregación y marginalidad urbana, polarización social y concentración territorial en bolsones de pobreza, que acaban determinando la emergencia de una ciudad dual (Valdés, 2007) sobre la cual operan asimismo políticas públicas socioespaciales sesgadas (Valdés y Tecco, 2006). Dicho proceso tiende, finalmente, a consolidar políticas corporales mediante las cuales tiende a asociarse la distribución territorial de los sujetos con la distribución de sensibilidades y experiencias particulares (Cervio, 2015).

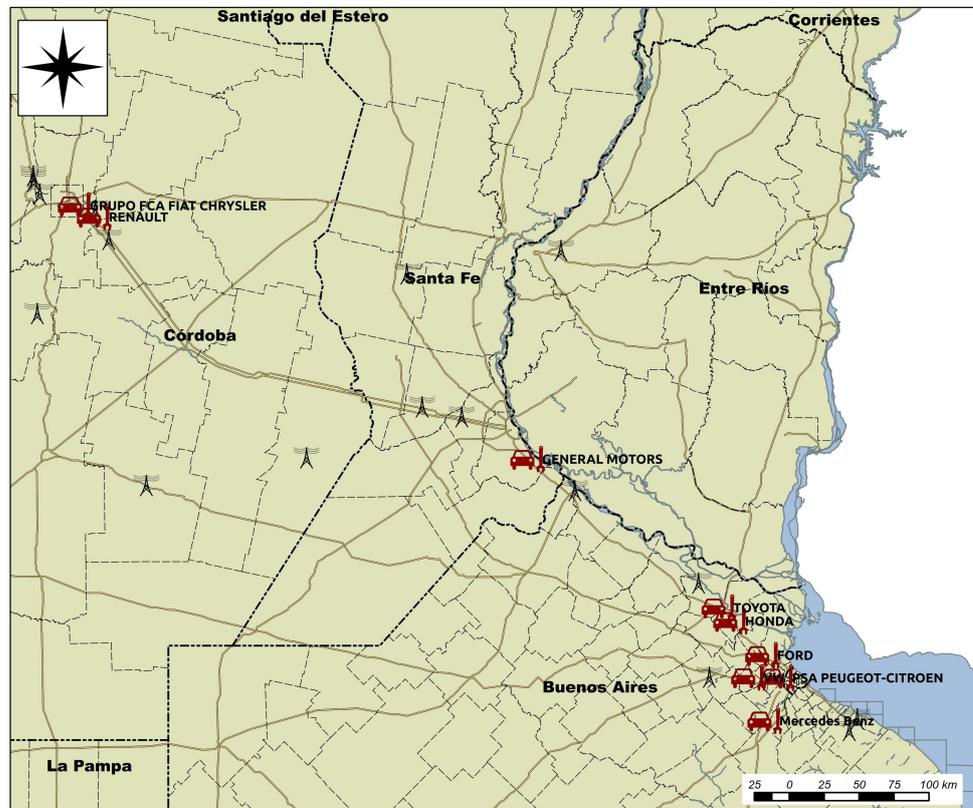
Por su parte, Castagna y Woelflin (1999) se refieren al caso de la zona del Gran Rosario como un “Sistema Metropolitano”, ya que abordarlo en este sentido supone entender que se asienta sobre un área geográfica cuya extensión debe ser analizada en función de factores socioeconómicos. Los autores observan que la posición geográfica privilegiada transformó a la región en un nodo del sistema de transporte y de comercio nacional e internacional, en virtud de lo cual su desarrollo económico se vio íntimamente ligado al nacimiento de la economía regional. Durante los 90, la reestructuración productiva impactó fuertemente sobre el sector industrial, uno de los que más contribuyó históricamente a la conformación del aglomerado; la rama metalmeccánica fue particularmente afectada, pero sobre todo la industria textil,

del calzado y las automotrices, lo que repercutió específicamente sobre el empleo a consecuencia tanto de los despidos operados en las grandes industrias como del cierre de numerosas pymes y microempresas, en virtud, fundamentalmente, de la apertura comercial. En relación al desarrollo urbano, Galimberti (2017) afirma que durante dicho período la presión del mercado y el capital tendieron a consumir las reservas de suelo existentes, cambiando el uso de rural a urbano en grandes superficies de Rosario, y habilitando nuevas urbanizaciones (principalmente privadas) que tendieron a incrementar la fragmentación socioespacial. Para el período posconvertibilidad, Vargas Soler (2010) señala que los cambios en la dinámica económica, específicamente los ligados al alto rendimiento de los cereales y su cotización internacional, generaron excedentes que afectaron fuertemente el mercado de la construcción y el inmobiliario en la zona del Gran Rosario, los que dinamizaron la acumulación de capital y la diferenciación sociocultural por medio de la apropiación de rentas urbanas diferenciales primarias y secundarias. En relación al desarrollo industrial, finalmente, se observa el crecimiento tanto del número de establecimientos (en un 29 por ciento entre 2001 y 2005) como del empleo y el producto, indicadores liderados en todos los casos por las organizaciones industriales capitalistas de gran tamaño, concentradas sobre todo en las ramas maderas, metalmecánica y agroindustria, dedicadas fundamentalmente a la exportación (Vargas Soler, 2010) y especialmente beneficiadas por diversos mecanismos de desgravación fiscal, tanto como por la concentración de puertos, de infraestructura logística y de grandes fábricas sobre el Paraná.

En las líneas que siguen, nos proponemos abordar de manera específica el caso de Buenos Aires, donde entendemos que la mencionada concentración territorial del sector automotriz debe ser puesta en relación con el incremento registrado en los productos brutos geográficos de esta región entre la década del 90 y 2000, motorizado fundamentalmente por la radicación de nuevas empresas de la trama productiva automotriz (TPA) como Toyota y Honda.

Mapa I
LOCALIZACIÓN
DE TERMINALES
EN ARGENTINA

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Geográfico Nacional



Las transformaciones estructurales de fin de siglo XX vincularon profundamente el cambio en el régimen de acumulación con las dinámicas territoriales. En el nuevo modelo, el capital incorpora y excluye selectivamente áreas geográficas a su mapa de inversiones, en un movimiento de escala global que impacta en las estrategias de los agentes locales, modificando sustancialmente la relación espacio-producción (Ciccolella, 1999). Los cambios desarrollados en la geografía y composición de la economía global se expresan en una dualidad compleja, donde se da una organización de la actividad económica “especialmente dispersa pero globalmente integrada” (Torres, 2001). Dichas transformaciones se concentraron particularmente en los espacios metropolitanos (es en la aglomeración urbana en la que se genera más de la mitad de la economía nacional), convirtiéndolos en escenarios de una especial tensión entre las tendencias globalizantes y las necesidades locales, tensión en la que la fuerte dependencia respecto a las nuevas condiciones productivas, tecnológicas y macroeconómicas del capitalismo global acaba produciendo una pérdida de control interno por sobre los procesos productivos, sociales y económicos, y cercando fuertemente la gobernabilidad de los estados locales. Asimismo, la

implantación de los procesos globales en las grandes ciudades ha generado una expansión importante del sector internacionalizado de la economía urbana, que a su vez ha impuesto un conjunto de criterios novedosos para la valorización de las actividades y los productos económicos (Sassen, 2007).

En esta división internacional del trabajo, la concentración demográfica en ciudades, típica del paradigma de producción fordista, deja de tener la impronta que tuvo en otros ciclos y se van definiendo entonces nuevas centralidades y subcentralidades que reemplazan el esquema urbano anterior (Ciccolella, 1999). Con la expansión de los procesos de producción flexibles, el espacio urbano compacto dejó paso a un modelo de expansión metropolitana en red. En América Latina en general, y en Buenos Aires en particular, durante este proceso la ciudad fragmentada sustituyó a la tradicional ciudad orgánica, dibujando un mapa caracterizado por la distorsión del funcionamiento global metropolitano en favor del protagonismo de pequeñas unidades, el empobrecimiento del *continuum* espacial y el aumento de la polarización espacial (Torres, 2001).

Siguiendo a Sassen (2007), resulta fundamental recuperar las categorías de lugar y de procesos de trabajo, sin que ello implique negar la centralidad de la hipermovilidad y del poder empresarial característicos de la etapa actual del capitalismo globalizado, dado que ellas visibilizan el hecho de que muchos de los recursos vitales para la actividad económica global se encuentran profunda y necesariamente inmersos en algún territorio.

La búsqueda de especificidad de los medios de producción remite a los llamados problemas regionales, es decir, a la disposición de los diferentes elementos técnicos de la producción habida cuenta de los recursos naturales y productivos y de los movimientos de capitales. Lo urbano, en las sociedades capitalistas, connota directamente los procesos relativos a la reproducción de la fuerza de trabajo, de modo específico y diferente a su aplicación directa en el proceso de producción. El espacio urbano se convierte entonces en el territorio definido por una cierta porción de la fuerza de trabajo, delimitada asimismo por un determinado mercado de empleo y una relativa articulación cotidiana, siendo al proceso de reproducción lo que las empresas al proceso de producción: causas de efectos específicos sobre la estructura social (Castells, 1979).

Resulta vital observar el modo en que dicho fenómeno tuvo lugar dentro de las regiones en las que se emplazaron las industrias del sector automotriz, que constituyó

uno de los llamados motores secundarios que dinamizaron el crecimiento económico registrado entre 2003 y 2015 (Pinazo, Santarcángelo y Fal, 2011) para así indagar en la especial dinámica que la relación producción-territorio tuvo en las ciudades receptoras, identificando las principales lógicas de vinculación entre los procesos y tendencias de la metropolización en la región y los flujos de inversiones extranjeras directas registradas allí.

Retomando a Ciccolella (1999), durante los 90^o se registraron inversiones privadas sobre infraestructura de magnitudes y destinos tales que acabaron redefiniendo profundamente la estructura espacial metropolitana. Entre las principales inversiones extranjeras directas (IED), el autor destaca 2.000 millones de dólares invertidos en la red de autopistas, 12.500 millones en nuevas formas de organización del espacio residencial y 6.500 millones en nuevas plantas industriales. El patrón de localización de dichas inversiones resultó sumamente desigual, dado que entre el 75 y el 80 por ciento del total se ha localizado en la zona central y en el eje norte de Ciudad de Buenos Aires y la Región Metropolitana de Buenos Aires; siendo la región que va desde el centro de Buenos Aires hasta Pilar, Zárate y Campana donde se concentraron las dos terceras partes de la inversión industrial y de la red de autopistas⁷.

Los destinos y la distribución de las inversiones extranjeras, en la zona que nos incumbe, deben observarse en el marco del proceso de financiarización y deslocalización de la economía global que imprimió en los conglomerados de la región un proceso de reconversión en los entramados productivos locales, a partir de la relocalización y radicación de grandes empresas, preferentemente subsidiarias del sector automotriz y el autopartista, que acabaron transformando los espacios locales y los aglomerados urbanos. Nuestro recorte geográfico contiene la hipótesis de que se ha dado un proceso de transferencia del sector industrial desde la región sur (considerada la zona histórica de radicación de las grandes empresas) hacia el norte, y más aún en localidades periféricas cuya población no es proporcional a la magnitud de dichas empresas, en cuanto a volumen de fuerza de trabajo y producción. Así, partimos de la idea que el fenómeno de reorganización de los espacios locales, producto de los cambios en la economía global y el capital especulativo, devino en un proceso de valorización de ciertos territorios que resultaron “ganadores” ya que han podido atender demandas de grandes capitales internacionales posibilitando la instalación de numerosas filiales de empresas multinacionales y, con ello, de otras

empresas proveedoras y componentes de la trama.

Ello resulta evidente al realizar un análisis comparativo entre los censos económicos de 1994 y 2004⁸. El corrimiento en la dinámica de localización industrial puede observarse tanto en lo que hace a la cantidad de locales industriales registrados en cada localidad como a la participación de las regiones en el producto total. Así, mientras que en 1994 el partido con mayor cantidad de locales era La Matanza —que encabezaba la lista con 3.542 unidades, lo que significa más de un 9 por ciento en la participación total provincial—, seguido por localidades ubicadas al oeste de Ciudad Autónoma de Buenos Aires, como San Martín con 3.420 y Tres de Febrero con 2.441 locales, 2004 arroja una leve disminución en la cantidad de industrias, encabezada por La Matanza (2.794), San Martín (2.465) y Tres de Febrero (1.946), y empiezan a surgir en municipios más alejados como Campana, Pilar, Exaltación de la Cruz, San Antonio de Areco, cuya tendencia es al aumento (el caso más paradigmático lo constituye Pilar, que pasó de tener 193 locales en 1994 a 312 en 2004). Si se compara esta distribución y se toma como dimensión de análisis el total de la producción, encontramos que para 1994 los municipios de Avellaneda, San Martín y La Matanza encabezan la lista de los que más producen, mientras que, según el censo de 2004 la lista es encabezada por Ensenada, Campana y en tercer lugar Avellaneda. Por otra parte, Pilar, que hacia 1994 se ubicaba en el puesto 15 entre los que más producían (sobre el total de municipios a nivel provincial), en 2004 ascendía al puesto 8. Asimismo, Bahía Blanca, que no forma parte del área próxima al AMBA, en el censo del 94 se ubicó en el puesto 13 y en 2004 era el segundo municipio con mayor producción del sector.

Este análisis descriptivo nos guía hacia la idea que hemos planteado de manera conceptual: en los últimos años, las empresas han tendido a ubicarse en áreas urbanas más dispersas, aun, como vemos en los datos presentados, en zonas donde el crecimiento de la población no impactó de la misma forma y a mayores distancias de las áreas metropolitanas, como es el caso del corredor industrial Pilar-Campana-Zárate. Al respecto cabe la pregunta: ¿cuál es el origen y circulación de esa fuerza de trabajo? En este punto encontramos que, hasta 1994 aparecía una tendencia a la concentración de la producción en el conurbano próximo a Ciudad de Buenos Aires, fenómeno que parece revertirse hacia la década siguiente, coincidentemente con el proceso de transformación de la lógica de localización del capital que, como dijimos, ha configurado nuevas centralidades y una cartografía más

vinculada a nodos y redes entre ciudades que a un núcleo urbano predominante. En el caso de nuestro país, este fenómeno parece estar más desarrollado en torno a la producción que al crecimiento demográfico de esas nuevas centralidades.

Precisamente, al analizar cartografías relacionadas con los nodos urbanos, observamos que la mayor parte de la población se encuentra localizada, como es de esperar, en Ciudad de Buenos Aires y el conurbano, con algunos subcentros pequeños relacionados también con estas ciudades que en los últimos años se han convertido en espacios elegidos para la localización de las empresas. Por otra parte, al poner en juego las dimensiones analizadas hasta el momento, vemos que, al analizar datos del censo económico de 2004, en el caso de Campana existen 172 locales productivos que lo ubican en el puesto 39 de toda la Provincia de Buenos Aires, que aportan un valor de producción total de \$ 6.747.370, posicionándose como la tercera localidad con mayores volúmenes productivos. Esto demuestra que no solo las empresas han elegido ese tipo de territorios para instalarse, sino que las que lo han hecho fueron las grandes empresas y/o empresas multinacionales de mayor tamaño.

Para el caso que hemos seleccionado, resulta claro que la industria automotriz tiene un contrapeso considerable. Este dato refuerza la idea de que las grandes empresas en los últimos años han tendido a localizarse en espacios alternativos, generando grandes impactos para esos territorios, sobre todo desde el punto de vista de la demanda de empleo y políticas públicas. Si observamos la cantidad de asalariados del sector ocurre un fenómeno similar. Siguiendo con el ejemplo del municipio de Campana, ocupa el ranking 39 de los municipios que más locales productivos tienen, pero asciende hasta el puesto 16 entre los que emplean mayor cantidad de personas, según datos del censo económico de 2004. Nuevamente, los datos permiten inferir cuál es la envergadura de las empresas allí instaladas. A modo de ejemplo, nos permiten rastrear una tendencia hacia la conformación de nodos productivos alejados de los grandes centros urbanos, y cuya conexión con estos se da a través de corredores viales de gran fluidez y envergadura. En relación con ello, encontramos una tensión entre tres elementos: el peso poblacional, el mercado de trabajo disponible y la fuerza de trabajo requerida por las grandes empresas.

Caracterización del sector automotriz en las últimas décadas

Hasta la sanción del Decreto 2.677, en 1991, la industria automotriz en Argentina se caracterizó principalmente por el desarrollo de la producción destinada a abastecer el

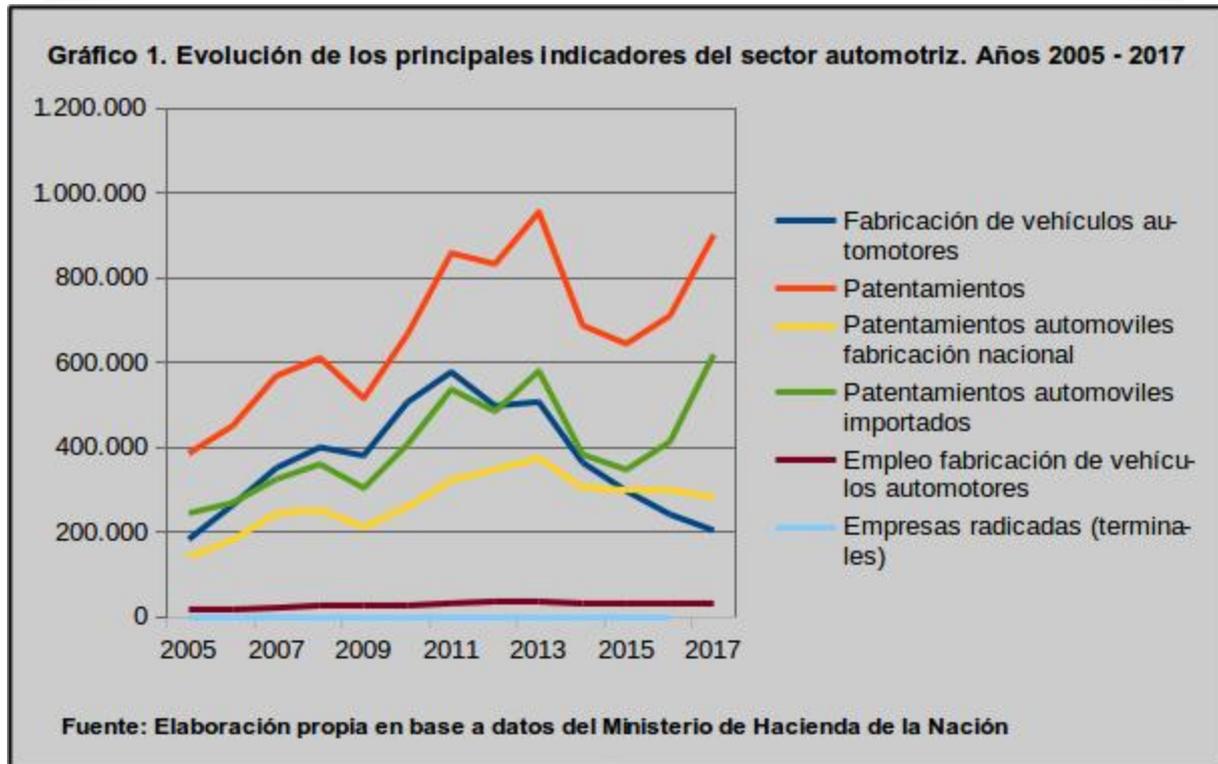
mercado interno, con un esquema de terminales de origen extranjero y un gran sector autopartista de capital nacional. La sanción de dicha norma supuso un impulso al sector a partir de la implementación de una reserva parcial de mercado a las terminales instaladas y por instalarse, a partir de un sistema de cuotas de importación de vehículos completos. Esto favoreció un reimpulso al sector automotriz, al mismo tiempo que abrió a las puertas a la instalación de nuevas filiales como Toyota (Donato Laborde, 2014). La contrapartida exigida a las empresas para la implementación de esta política fue el compromiso de modernización, reconversión y especialización de sus plantas (Tomadoni, 2009). En función de ello, comenzó un importante proceso de relocalización de las filiales en zonas periurbanas alejadas de las zonas industriales tradicionales y fuertemente vinculadas a los flujos comerciales con el Mercosur. Volkswagen, cuya planta se encontraba en Barracas, al sur de Ciudad de Buenos Aires, construyó una planta robotizada en la localidad de General Pacheco, donde ya se encontraba desde los 60 una filial de Ford. En el mismo período, se instaló Toyota en Zárate, nutriendo el corredor industrial norte, que se completa con los nodos automotrices de Rosario, donde se reinstaló General Motors en 1997, luego de haber dejado el país en 1978, aunque retomó la producción a principios de la década y en consonancia con la revitalización del sector a través de acuerdos con la firma Sevel. El tercer eje del corredor industrial norte lo compone la Región Metropolitana de Córdoba. Allí se inauguró la planta de Fiat en 1996, luego de un período sin producir en el país, la planta de Renault e Iveco. Como vemos, la industria automotriz en Argentina estuvo atravesada en la primera mitad de la década de 1990 por una importante reconversión tecnológica en función de lo establecido por el nuevo régimen automotriz y un proceso de relocalización empresaria, que concentró la actividad en este corredor, cuya conexión con el mercado regional, y especialmente con Brasil, resulta estratégico.

Este proceso de relocalización generó una concentración y especialización productiva de determinados territorios que, como quedó señalado en el apartado anterior, se concentra en la periferia de las zonas metropolitanas de Buenos Aires, especialmente la Zona Norte, de Rosario y de Córdoba. Surge entonces una concentración territorial en lo que denominamos como “corredor industrial norte”, que puede trazarse entre los ejes de la Zona Norte de Buenos Aires, la Región Metropolitana de Rosario y la Región Metropolitana de Córdoba, en la que se han localizado la mayor cantidad de terminales y autopartistas. En este sentido, aparece

un notable incremento en los productos brutos geográficos de esta región entre la década de 1990 y 2000, motorizado fundamentalmente por la radicación de nuevas empresas de la TPA como Toyota y Honda, en la zona de Zárate y Campana. En cuanto a la lógica de localización de las terminales, de las diez firmas instaladas en el país seis se encuentran en el eje fluvial de la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) (Ford, Volkswagen, PSA —Peugeot-Citroën—, Toyota, Honda y Mercedes Benz), una en la Región Metropolitana de Rosario (RMR) (General Motors) y tres en la Región Metropolitana de Córdoba (RMC) (Fiat, Renault e Ivecco). En tal sentido, y siguiendo a Donato Laborde (2014), el comportamiento a nivel global de las automotrices fue la desconcentración espacial de la industria, es decir que a partir de la década de 1960 las empresas multinacionales desplegaron sus plantas por todo el planeta aprovechando ventajas comparativas de territorios periféricos. Sin embargo, en Argentina parece darse un proceso de concentración territorial en el eje Buenos Aires-Rosario-Córdoba (Donato Laborde, 2014). Este proceso se dio con mayor fuerza en el nodo conformado por las ciudades de Zárate, Campana y General Pacheco, al norte de la RMBA. Allí, la radicación de Toyota, a mediados de la década de 1990, y de Honda, en 2012, dan cuenta de la búsqueda de localización en espacios que adquieren una relevancia regional/global a partir de las redes de infraestructura, baja urbanización, menores conflictos urbanos y sindicales. De esta forma, la concentración de las terminales automotrices en esta subregión es notoria ya que, de las diez empresas radicadas, cuatro lo hicieron en la zona: Honda, en Campana; Toyota, en Zárate; Ford y Volkswagen, en General Pacheco. Este fenómeno guarda estrecha relación con la reconversión sufrida por el sector en los 90 a partir de los acuerdos sectoriales con Brasil en el marco del Mercosur. Como señalamos anteriormente, el acuerdo supuso el cambio de una lógica basada principalmente en el abastecimiento del mercado interno para pasar a otra que apuntase al desarrollo de un proceso productivo fragmentado a nivel regional, basado en lógicas de mercado global. En función de ello, se produjo también una extranjerización del sector autopartista que no pudo acompañar el proceso de modernización que supuso la reconversión del sector en pos de adaptarse a las nuevas estrategias globales de las empresas multinacionales.

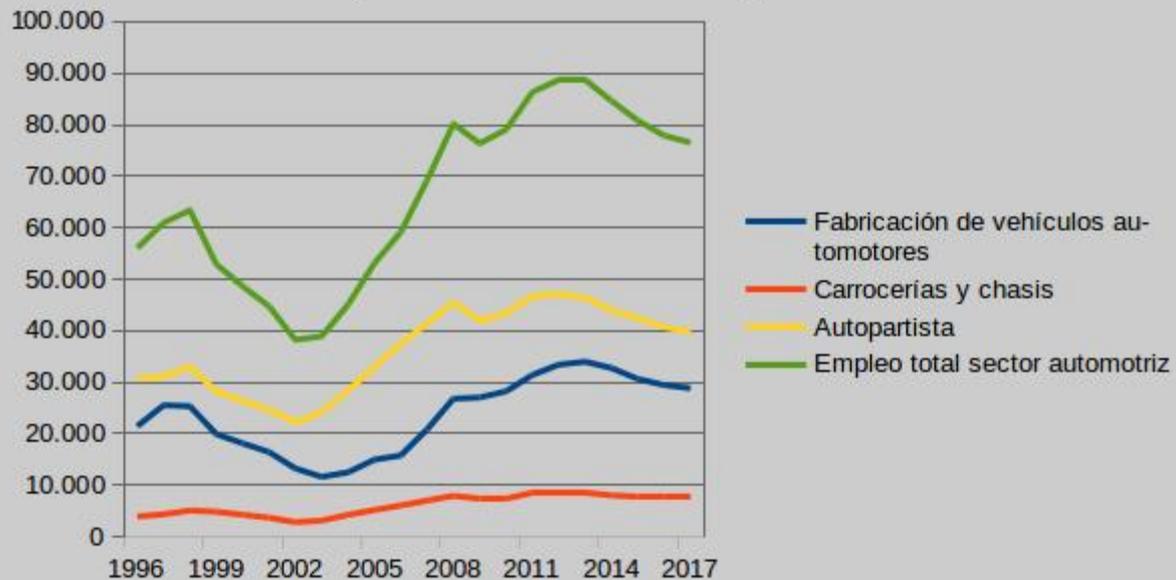
Análisis de indicadores de la trama productiva automotriz. Empleo y modelos de gestión del trabajo

La etapa previa a la caída de la convertibilidad, hacia fines de los 90, y la revitalización del sector durante los gobiernos kirchneristas fueron períodos marcados por un comportamiento inestable del sector automotriz, especialmente en términos de productividad y empleo, entre otros indicadores. Al observar la tendencia que demuestra el Gráfico 1, podemos identificar un período de recuperación a partir de la devaluación de 2002 que se extiende hasta 2008, cuando el sector se vio afectado por la crisis financiera de las hipotecas *subprime*. Al analizar los indicadores por separado, vemos que la fabricación de vehículos automotores tuvo un comportamiento levemente diferente, es decir que la tendencia de crecimiento con la que venía el sector disminuye, aunque rápidamente retoma la senda del crecimiento hasta aproximadamente 2011, que alcanza su pico máximo, para luego volver a caer ininterrumpidamente hasta niveles similares al inicio del período. Según datos oficiales, la producción de automóviles, con posterioridad a la megadevaluación de 2002 y la salida de la convertibilidad, se redujo a 109.000 unidades en 2003. La política económica basada en un tipo de cambio competitivo permitió una rápida recuperación, y ya para 2007 se llegaba a la cifra de 400.000 unidades. Un dato importante es que la cantidad de patentamientos de automotores de fabricación nacional fue de alrededor de 250.000, es decir que una gran proporción de las unidades fabricadas tuvieron como destino la exportación. En contrapartida, los patentamientos de automóviles de origen importado ascendieron a las 360.000 unidades. Esto da cuenta de las características del sector en la Argentina, fuertemente ligado al mercado externo, especialmente regional a partir del Mercosur.



La dinámica del empleo en el sector asume un comportamiento similar, con ciertos matices. Según lo verifica el Gráfico 2 —y como indica la lógica—, las fluctuaciones en la producción impactan en la cantidad de asalariados totales de la TPA. En 1998, en pleno contexto de modernización, la mano de obra empleada en todo el sector era de 63.000 trabajadores. Si lo comparamos con la producción total de automóviles de ese mismo año, vemos que fueron 458.000 las unidades producidas en el país. Por el contrario, en 2011, cuando se registra el récord de producción de automóviles con 829.000 unidades, es decir un incremento de casi el ciento por ciento de la producción, la fuerza de trabajo empleada aumentó en apenas un 36 por ciento, lo que nos permite inferir que se evidencia un aumento también de la productividad. Pero si descomponemos cómo se distribuyó ese incremento en función de cada parte de la TPA, a partir de lo que demuestra el mismo gráfico, notamos que las terminales incrementaron la cantidad de trabajadores entre 1998 y 2011 en un 24 por ciento, mientras que las autopartistas lo hicieron en un 41 por ciento, casi el doble.

Gráfico 2. Evolución del empleo en el sector automotriz según subsector. Años 1996 a 2017



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda de la Nación

Al analizar los períodos de crisis del sector, vemos una dinámica diferente. En la etapa previa a la caída de la convertibilidad, la producción de automóviles cayó entre 1998 (su pico máximo) y 2002 un 65 por ciento. Sin embargo, la cantidad de trabajadores disminuyó un 48 por ciento en las terminales y un 33 por ciento en las autopartistas. Una de las hipótesis que podemos extraer de ello es que las terminales aprovecharon la crisis de finales de los 90 para terminar de implementar una de las variables contenidas en la modernización, vinculadas a la tecnología, con su consiguiente expulsión de mano de obra del proceso de producción. La respuesta rápida sería que hacia 2002 se dieron los índices más altos de desocupación en todos los sectores de la economía argentina, pero su contraste con otros indicadores permitirá reforzar nuestra hipótesis.

El otro momento en que disminuye drásticamente la producción de automóviles es en 2017, cuando cae alrededor de un 52 por ciento respecto de 2011, año récord durante todo el período posconvertibilidad. Este fenómeno coincide con medidas recesivas implementadas por el gobierno de Mauricio Macri, que, entre otras variables, promovieron un pasaje de la economía basada en la producción a otra de valorización financiera y productos importados. Si bien la caída es menor a la del período de convertibilidad, se reducen a la mitad la cantidad de unidades producidas en el país, lo que constituye una cifra significativa, cercana al período anterior. En ese contexto,

según datos aportados por ADEFA y el Ministerio de Hacienda, la cantidad de asalariados del sector disminuyó en un 3 por ciento para las terminales, un 9 por ciento para las autopartistas y un 6 por ciento a nivel general del sector. Como vemos, a pesar de la enorme variación en la producción desde el período de convertibilidad, el incremento en la fuerza de trabajo no fue tan significativo, y no ha disminuido en las mismas proporciones que en el contexto de reconversión, modernización e internacionalización de la TPA en Argentina. Nos preguntamos, adicionalmente a la hipótesis planteada, si este fenómeno se traduce en una mayor tasa de explotación de los trabajadores en contextos de mayor producción, donde no aparecen saltos significativos de incremento de mano de obra. Diversos estudios señalan, en función de ello, que el incremento en la productividad a partir de la recuperación económica del período kirchnerista fue posible, en los primeros años, a partir del incremento de las horas trabajadas, y luego por la creación de empleo. De esta forma, las horas de trabajo se incrementaron a un promedio del 35 por ciento anual entre 2004 y 2006, y a un promedio del 15 por ciento entre 2007 y 2008 (Guevara, 2012).

Al analizar los niveles salariales, medidos en dólares, según el tipo de cambio correspondiente a cada año, el salario promedio del sector entre 1998 y 2011 ha tenido un incremento del 57 por ciento. Sin embargo, al igual que la actividad en general, sufrió diferentes fluctuaciones. En 2002, al igual que toda la economía argentina, el salario promedio del sector sufrió una caída muy grande respecto de 1998, depreciándose casi un 70 por ciento.

Este fenómeno está asociado a la política macroeconómica basada en un tipo de cambio real, estable y competitivo que permitió una rápida reactivación económica y recuperación del empleo (Damill y Frenkel, 2009). Dicha recuperación llevó ocho años: recién en 2009, el salario promedio del sector automotriz llegó a valores similares a los de 1998. A partir de allí, tuvo un crecimiento muy alto, llegando a un nivel máximo en 2012, año posterior al récord de producción, con un incremento del 92 por ciento respecto de 2002. El Gráfico 3 muestra la evolución del salario medido en dólares. Como puede apreciarse, hacia 2015 sufre una nueva caída, para luego volver a valores cercanos al pico máximo de 2012.



El aumento de las remuneraciones un año después del récord de producción tiene, sin dudas, una relación con los procesos de negociación colectiva, principalmente aquellos acuerdos basados sobre todo en actualizaciones salariales. En tal sentido, si analizamos la negociación colectiva en las terminales entre 2003 y 2015, solo Toyota, Honda y General Motors negociaron nuevos Convenios Colectivos de Trabajo (CCT), mientras que el resto de las terminales mantuvieron una actualización a través de acuerdos, cuyo contenido principal fueron pautas de actualización en las escalas salariales y acuerdos por productividad. Según señala Santella (2008), durante 2004 y 2006 se dieron una serie de conflictos en las principales empresas automotrices que tuvieron como objetivo la recuperación del salario. En tal sentido, y reforzando la hipótesis que señalamos anteriormente, en torno a la idea de que la concentración territorial del sector en la Zona Norte de la RMBA tuvo una lógica de “aislamiento”, en una región que por su historia y distancia con las zonas tradicionalmente industriales posee una lógica de conflictos sindicales de menor intensidad, el autor expresa que la distribución territorial de esos conflictos fue mayoritaria en Córdoba (37 por ciento), luego a nivel nacional con un 30 por ciento, y solo un 7 por ciento en Buenos Aires y Ciudad de Buenos Aires.

Al analizar el contenido de los CCT que rigen la actividad, encontramos que todos tienen un nivel de negociación por empresa. En tal sentido, tomaremos el

contenido de los convenios colectivos de trabajo firmados en los últimos 15 años (solo fueron los de Toyota, Honda y General Motors). Aparece un correlato territorial, puesto que, también quedó señalado, Toyota y Honda se instalaron en el enclave industrial que componen la región de Zárate y Campana al norte de la RMBA, y General Motors en la RMR, a partir de un retorno a la Argentina en pleno auge de reconversión del sector automotriz. Para poner en contexto, es importante destacar que tanto la región de Zárate y Campana como Rosario conforman geográficamente una unidad dentro del llamado eje fluvial del Paraná, que a su vez está conectado con el sistema hídrico del sur de Brasil. Es decir que ambas regiones —que se encuentran a una distancia de 150 kilómetros— comparten su cercanía a terminales portuarias propias, con salida al mar y conexiones viales directas con la ruta del Mercosur, que conecta con Brasil. De esta forma, podemos asociar tres dimensiones que hemos señalado: (1) reconversión e internacionalización de la TPA a partir del régimen automotriz del Mercosur; (2) relocalización y especialización productiva de ciertos territorios; y (3) modelo de gestión del trabajo que se plasma en los CCT.

En cuanto al primer aspecto, el nuevo régimen del sector posibilitó la instalación de nuevas firmas como Honda y Toyota, fuertemente vinculadas a la fragmentación y deslocalización empresarial. Un detalle no menor es que cada una de estas terminales solo produce por completo en las filiales locales un modelo de automóvil, es decir que el resto de la producción es parte de un fragmento que se completa en otro lugar y está destinado a la exportación. En el caso de GM, y de la misma forma, la vuelta a la Argentina supuso un cambio de estrategia de producción, anclada en lo regional/global, al igual que las otras terminales mencionadas. El segundo aspecto, vinculado a este, tiene que ver con una especialización productiva del territorio del eje fluvial del Litoral, donde las filiales no solo tienen posibilidades de infraestructura y circulación, sino, como en el caso de Zárate, cuentan con el control de plataformas portuarias destinadas al transporte específico de automóviles y autopartes (Donato Laborde, Ursino y Adriani, 2013). En tal sentido, el nuevo acuerdo del Mercosur, dado que es casi un acuerdo bilateral con Brasil, generó una gran importancia en torno a las redes de infraestructura, vial y fluvial, que conectan ambos países. Cobra sentido entonces la idea de que el cambio en el comportamiento de las empresas multinacionales a nivel global, que adoptaron una estrategia fragmentada del proceso productivo, produjo movimientos a nivel del territorio que cambiaron la dinámica espacial de los países donde se instalaron.

El tercer punto hace referencia a la forma de gestión de las relaciones laborales que adoptaron estas empresas para llevar adelante este proceso y que puede ser observado en el nivel micro del fenómeno que estamos analizando. En tal sentido, hemos tomado el modelo de análisis diseñado por Delfini y Drolas (2014), que da lugar a una tipología que distingue entre dos categorías complejas: gestión de la fuerza de trabajo y sistema de pagos variables, que, combinadas, dan lugar a cuatro formas de gestión del trabajo presente en los CCT. Para construir la primera categoría, se tuvieron en cuenta las variables “jornada de trabajo completa y diferencial”, “polivalencia” y “evaluación de desempeño”. La presencia de al menos dos de estas condiciones define la gestión de la fuerza de trabajo como “flexible”, y la presencia de una o cero la define como “no flexible”. En la categoría sobre pagos variables, se utilizaron las variables de “pagos por productividad”, “pagos por calidad” y “pagos por objetivos”. Aquí se optó por las categorías “sí” o “no” en torno a la presencia de un sistema de pagos variable. Los cuatro modelos de gestión del trabajo, entonces, se combinan en la siguiente tipología:

1. *Gestión de recursos humanos*. Hace referencia a una empresa que combina una gestión de la fuerza de trabajo flexible con un sistema de pagos variable.

2. *Flexibilidad organizativa*. En este caso, corresponde a una empresa que tiene una gestión flexible y que no implementa un sistema de pagos variable.

3. *Gestión tradicional con incentivos*. Una empresa de este tipo es aquella que tiene una forma “no flexible” de gestión de la fuerza de trabajo, pero sí implementa un sistema de pagos variable.

4. *Gestión tradicional*. Corresponde a aquellas empresas que tienen una gestión “no flexible” y no implementan un sistema de pagos variable.

Al ubicar en este esquema las terminales de la región que señalamos anteriormente, nos encontramos que las tres se encuentran en la primera categoría, es decir que se caracterizan por una forma de gestión basada en el paradigma de los recursos humanos, con una gestión de la fuerza de trabajo flexible y un sistema de pagos variable. Específicamente, en el caso de Toyota, el desarrollo de recursos humanos desde el paradigma de la calidad es presentado como un objetivo explícito de la empresa, siendo el *Toyota Way* el fundamento básico a partir del cual se busca lograr el desarrollo de los talentos de los trabajadores mediante programas educacionales basados en el denominado *training* sobre el trabajo. Dicha meta se institucionaliza, además, en la existencia del Instituto Toyota, que provee

capacitaciones, cursos y entrenamientos varios, donde se transmiten la filosofía de Toyota y sus normas de calidad, seguridad, ambiente y *kaizen* (mejora continua). Además, existen programas de formación de líderes, desarrollo de habilidades y competencias específicas para fortalecer los liderazgos internos alineados a la filosofía Toyota (2017).

Pero el modelo japonés, del cual Toyota es ejemplo, es un emergente de las nuevas lógicas productivas que caracterizan la producción a escala mundial. Como afirma Fígari (en prensa), las grandes corporaciones mundiales sostienen su poder de acumulación por medio de la búsqueda y el desarrollo de novedosas formas de legitimación social. Entre estas últimas, debemos situar las estrategias *manageriales* de gestión de la fuerza laboral desplegadas desde el paradigma toyotista, en el marco de un proceso mundial de ofensiva neoconservadora e imposición del pacto global. Dicho pacto representa un espacio de consenso entre estados, organismos internacionales y grandes empresas, orientado a sostener la fase actual del capitalismo, en el que tiene lugar una relación especial entre hegemonía empresarial y lo que dicha autora conceptualiza como el “pacto social corporativo”, en el que se expresa un nuevo patrón civilizatorio y una novedosa agencia pedagógica, legitimados por la responsabilidad social empresaria (RSE) y la cosmovisión *managerial* global. En este proceso, se va imponiendo también la idea de un ciudadano global corporativo, que estaría más allá de las dinámicas propias de lo nacional o las divisiones de clases. En este sentido, resulta muy significativo lo expresado por la empresa en sus publicaciones anuales, respecto del *Toyota Way* y la guía de principios que rigen las relaciones laborales en la fábrica. En esas comunicaciones, dichos marcos relacionales son presentados como “la base moral para compartir valores comunes, con todas las unidades de negocios alrededor del mundo, mediante conceptos que trascienden idiomas y nacionalidades y son aplicables en cualquier territorio y sociedad” (Toyota, 2017: 54). Aquí, la empresa aparece como proveyendo pilares de referencia para los trabajadores cuyos sustentos no se encuentran en los límites locales, sino que se anclarían en entornos supranacionales y sin distinción de clases. Al respecto, interesa asimismo mencionar el modo en que Toyota configura y desarrolla políticas de intervención que trascienden el espacio mismo de la fábrica, colocando al conjunto de la comunidad de la región sobre la que opera como destinatario de planes, proyectos e iniciativas determinadas. En los reportes de sustentabilidad, se hace referencia al compromiso social de la empresa, en procura de

“ser un buen ciudadano corporativo contribuyendo al desarrollo sustentable de las comunidades en las que se opera” (Toyota, 2017: 72), mediante el desarrollo de actividades y programas en tres ejes: ambiente, seguridad vial y educación para la empleabilidad, en los que se pretende trabajar con la comunidad “para comprender y atender sus necesidades”. La empresa refiere, además, que uno de sus principios fundamentales es la denominada “contribución económica local – buen ciudadano corporativo”, por medio de la cual se busca fomentar el desarrollo de proveedores de capital local mediante la implantación del sistema de producción Toyota, formando personal clave y desarrollando mandos medios e inferiores de los proveedores involucrados. Ello puede leerse como un modo en el que las empresas multinacionales configuran las tramas productivas en que se insertan, ejerciendo su influencia por diversos medios, sea estructurando la producción en las diferentes instancias del proceso, sea determinando perfiles de formación de las fuerzas productivas. Aquí la empresa aparece adoptando posiciones en las que el objeto de interacción pasa a ser la comunidad toda, la totalidad del territorio donde se asienta (Toyota, 2017). Los programas de educación vial en escuelas, la creación de la Reserva Natural Toyota o el desarrollo de políticas de producción con energías renovables pueden ser leídos también desde este marco (Toyota, 2018).

Desde nuestra perspectiva, existe una relación dialéctica entre las formas de gestión del trabajo y la lógica de localización de las empresas multinacionales. En tal sentido, las empresas, por múltiples razones ya señaladas, seleccionan determinadas regiones para su desarrollo inscribiendo esos territorios en un circuito global. De la misma manera, las estrategias de gestión del trabajo y del proceso productivo imprimen en el territorio formas globalizadas que inciden en las estrategias de reproducción social. Como señala Harvey (2015), existe una coherencia estructurada entre territorio y desarrollo productivo, en el cual los actores definen y moldean distintos aspectos de ese espacio: mercado, estilo de vida, trayectorias educativas, etc.

Procesos automotrices recientes: la organización del trabajo territorializada

Para profundizar el análisis así enmarcado, nos enfocaremos en la región de Zárate y Campana para desentrañar desde diferentes aristas la convergencia registrada entre las características de la zona y las necesidades del sector automotriz transnacional que instaló en los últimos 20 años dos filiales de sus más grandes firmas: Toyota en

Zárate, en 1997; y Honda en Campana, en 2011.

Tomadas en conjunto, ambas localidades constituyen una aglomeración urbana que se extiende a 90 kilómetros de Ciudad de Buenos Aires y a 200 kilómetros de Rosario, sobre una franja del Río Paraná, y forma parte del llamado “corredor central del Mercosur”, que oficia de vínculo entre las principales ciudades del país y los puertos del Cono Sur, sobre el Atlántico y el Pacífico. Según datos del Censo 2010, alberga alrededor de 200.000 habitantes, concentrados en las ciudades cabeceras de ambos municipios. Se trata de ciudades que han conformado en las últimas décadas un importante polo industrial y portuario, y cuyo dinamismo ha registrado niveles superiores a la media de la región y en las que el sector manufacturero representa cerca de 2 puntos del producto bruto geográfico (PBG) —el 2,0 en Zárate y el 3,5 en Campana.

En principio, debemos vincular este último dato con las características de su privilegiada vinculación con importantes ejes de transporte y comunicación interregional: troncales ferroviarios, rutas provinciales y nacionales, la Hidrovía Paraguay-Paraná (conecta con el océano Atlántico, el litoral fluvial argentino y las regiones interiores de los países limítrofes), la autopista Buenos Aires-Rosario-Córdoba (por medio de la cual se vincula con el centro, norte y oeste del país) y el puente ferroviario Zárate-Brazo Largo (que enlaza la zona con el Noreste del país y los vecinos Uruguay, Brasil y Paraguay). Además, cuenta con una infraestructura de despachos, depósitos y puertos de niveles destacados, entre los que cabe resaltar al primer puerto en Latinoamérica dedicado especialmente al movimiento de vehículos (autoterminal Zárate).

Ahora bien, enlazada a las mencionadas ventajas de servicios e infraestructura características de la zona, se ha desplegado una dinámica territorial en la que las empresas transnacionales y los actores locales (públicos y privados) se vinculan de modo particular, dando cuerpo a la configuración y reconfiguración de la región como tal. Las nuevas estrategias de fragmentación productiva y relocalización empresarial, globalmente desplegadas por las empresas, imponen nuevas lógicas a la gobernabilidad local y a la configuración urbana de la periferia receptora de inversiones.

Resulta especialmente significativo observar el modo en que dichas relaciones cristalizan en cada caso particular, para poder reflexionar, asimismo, sobre el carácter —activo o no— que pueden efectivamente ejercer, en cuanto al desarrollo de la trama,

los territorios periféricos inmersos en esquemas globales de producción. En este sentido, nos detendremos en el caso de Toyota y su relación con la estructura productiva de la localidad de Zárate. El análisis, tanto del Plan Estratégico elaborado por dicho municipio en 2009 como de la Ordenanza 3.971 de 2011 dictada por el Poder Legislativo de la localidad, nos permite algunos señalamientos.

En primer lugar, en las conclusiones del referido Plan se observa la importancia de la vinculación de las empresas locales con las industrias más dinámicas de la estructura productiva local, donde sobresale una tendencia ambivalente: crecimiento de la venta y los volúmenes de la producción de las pymes prestadoras de bienes y servicios a grandes empresas y, al mismo tiempo, marcada limitación a su capacidad de innovación y de expansión geográfica a mercados de venta. La Encuesta Productiva, realizada en el marco de la elaboración de dicho Plan, registró que el 66,6 por ciento de los establecimientos industriales relevados vende su producción a grandes empresas; lo mismo sucede con el 64,7 por ciento de los establecimientos prestadores de servicios. Las empresas líderes representan el 33,7 por ciento del total de los establecimientos registrados, y absorben alrededor del 70 por ciento de la mano de obra registrada. Es decir que una enorme porción de la estructura productiva de Zárate gira en torno a un conjunto de actividades encabezadas por grandes establecimientos; no obstante, la articulación con empresas líderes no parece haber favorecido en forma suficiente la modernización y el desarrollo autónomo de las pymes locales.

En segundo lugar, se observa que el 7,7 por ciento de los establecimientos encuestados recibe asistencia técnica de otras empresas. Lo que puede relacionarse con lo expresado en los Reportes de Sustentabilidad de Toyota, donde la empresa refiere que uno de sus principios fundamentales es la denominada “contribución económica local – buen ciudadano corporativo”, por medio de la cual se busca fomentar el desarrollo de proveedores de capital local a través de la implantación del Sistema de Producción Toyota, formando personal clave y desarrollando mandos medios e inferiores de los proveedores involucrados. Lo cual puede leerse como un modo en el que las empresas multinacionales configuran las tramas productivas en que se insertan, ejerciendo su influencia por diversos medios, sea estructurando la producción en las diferentes instancias del proceso, sea determinando perfiles de formación de las fuerzas productivas. Al respecto, el Plan señala que la oferta formativa no logra abastecer la demanda de las empresas, lo que imposibilita la

contratación de personal especializado; y al analizar el entramado productivo, destaca que la mano de obra empleada se reparte en partes iguales entre asalariados de plantas industriales (11.000) y empleados de proveedoras de servicios para esas plantas (11.000), lo que podemos leer dentro del proceso general de desalarización de la fuerza de trabajo, típica del despliegue del paradigma flexible.

Desde el otro polo de la relación, la lectura de la norma de 2009 aporta a la observación del modo en que los gobiernos locales adoptan posicionamientos específicos ante la nueva dinámica productiva que los atraviesa. Allí se hace referencia a las tareas que atañen a las administraciones públicas municipales para facilitar la instalación empresarial en su territorio y la asociada generación de empleo, asumiendo como tarea primordial la participación directa por medio del establecimiento de mecanismos que fomenten la instalación y consolidación empresarial, definiendo los espacios atractivos para la inversión. Particularmente significativo resulta observar que dicha normativa se dicta con la expresa intención de modificar un dato que se presentaba como problemático, el hecho de que las empresas de la zona ocupan mano de obra mayoritariamente proveniente de otras localidades y de un perfil formativo de escasa oferta local. Mediante el uso de herramientas fiscales, entonces, la normativa persigue incidir en la planificación y el direccionamiento del crecimiento industrial, fomentando la contratación de mano de obra local y la ejecución de programas de desarrollo de proveedores locales.

Poner en relación la Ordenanza con el Plan de Desarrollo Estratégico permite observar cómo los estados locales de las regiones en las que se ha emplazado el capital trasnacional (en este caso, aquel que se valoriza por medio de la producción de automóviles) han debido modificar sus herramientas de intervención ante el nuevo escenario económico y productivo.

Estos datos tienen su correlato también a un nivel micro, es decir que atraviesan también los modos de vincularse entre las personas y lo que podríamos denominar como *subjetividades colectivas*, ya que componen una forma particular en que los individuos construyen su vínculo con el territorio. Para analizar este fenómeno, hemos trabajado sobre el registro de campo realizado a partir de varias visitas a las ciudades objeto del presente estudio, donde realizamos una entrevista con una representante del Área de Empleo y Capacitación. Detallaremos entonces algunos ejes desde donde creemos es interesante analizar la problemática propuesta.

La primera aproximación al lugar fue desde la observación en la distribución de

las industrias en el territorio. Encontramos una concentración de pequeños enclaves industriales, esto es pequeños y medianos establecimientos, y, en contraposición, una dispersión en la localización de grandes empresas, especialmente las plantas automotrices. En ese sentido, es interesante destacar que la filial de Honda Argentina aparece como la más escindida del entramado urbano, ubicada en una zona de aparentes características rurales, pudiendo acceder solo a través de una autovía. Esta característica presenta una notable diferencia con las plantas de Toyota y Axion —en Zárate—, que se encuentran en las proximidades de la ciudad y que se instalaron en un periodo anterior. Pudimos observar también cierta segregación espacial expresada en barrios obreros, tanto planificados como no planificados. Resaltan en este punto tres polos opuestos: en primer lugar, un barrio con características de asentamiento, escindido del casco urbano; en segundo lugar, un complejo habitacional semicerrado construido por Toyota para sus trabajadores; y en tercer lugar, otro complejo, mucho más extenso, construido por la metalúrgica Dálmine, hoy parte del grupo Tenaris. En el segundo caso, fue notoria la diferenciación con el resto de la ciudad, puesto que se encontraba totalmente cerrado, imposibilitando todo tipo de interacción con el resto de la ciudad. En el tercer caso, las construcciones cumplían todas las características de la urbanización fordista, es decir grandes complejos para la clase trabajadora.

A partir del relato, surgen algunos aspectos que profundizan la observación. Según nuestra entrevistada, el vínculo entre el Estado local y la empresa Honda es muy escaso, solo realizan acciones conjuntas en el ámbito de lo social, y no hay gran participación de la fuerza de trabajo local en la empresa. Por el contrario, no ocurre lo mismo con las otras empresas, que han ido modulando la región y construyendo un proceso de identificación, especialmente Dálmine/Tenaris, que fue la que dio inicio al proceso de industrialización en Campana. En este sentido, de la entrevista surge la idea de una *línea de tiempo* que ha organizado la localidad: una primera etapa en la década de 1950, con la instalación de Dálmine (Tenaris) y la petrolera Esso (Axion), con un gran impacto social; durante este período se construyeron barrios con infraestructura, escuelas técnicas, *le dio ritmo a la ciudad*. Una segunda etapa en la década de 1990, con la llegada de la filial automotriz Toyota y las cervecerías Quilmes e Isenbeck, donde el impacto fue, sobre todo, en el mercado de trabajo, es decir que constituyeron una expansión en la participación de los habitantes en el mercado de trabajo. Por último, una tercera etapa en la posconvertibilidad, con la llegada de la filial de Honda Argentina como exponente.

Como decíamos, el relato resalta la participación en la vida social de aquellas empresas que se han radicado en períodos más tempranos, y aparecen como las que mayor interacción con la comunidad tienen aún en la actualidad. Aquí surge un elemento interesante para pensar la problemática.

“La idiosincrasia de Campana está vinculada al ritmo que le imprimió la metalúrgica Dálmine. En contraposición con Zárate, Campana tuvo industria más tempranamente y eso configuró una forma de comportamiento de la comunidad. En Campana decimos que nos movemos en función de los tres turnos de la fábrica. Aunque ya no existen esos tres turnos”. (Entrevista a funcionaria del Gobierno Municipal de Campana, 2017.)

Surge aquí la idea de una *interacción no explícita* entre el proceso de producción y el territorio, es decir que al desarrollarse la ciudad al ritmo que lo hizo la fábrica, en el marco de un paradigma de producción totalizador, los vínculos sociales, la cultura de la comunidad, fue adoptando esos ritmos y prácticas emanadas de la forma en que se estructuraba la producción. Es interesante destacar que no surge del relato una mención especial a la empresa Esso (Axion), que tuvo desarrollo de manera paralela, lo que *a priori* nos permite pensar si ello no está vinculado a la inserción local (mercado interno) de Dálmine, al menos en sus comienzos, en contraposición a Esso, cuya ubicación (puerto) y producción (refinería de combustible) está más ligada al mercado global.

En cuanto a Honda, en la entrevista, la funcionaria del Gobierno Municipal de Campana resalta: “Cuando entrás, no tenés forma de vincularte con la empresa. Todos visten igual, incluidos los gerentes”.

Esto marca una idea de aislamiento, puesto que la imagen de estandarización hasta en la vestimenta parece recordar una sala de operaciones donde es necesario preservar el ambiente de cualquier factor externo de contaminación. Evidentemente, esta apreciación tiene su correlato en cuanto al vínculo institucional y territorial, tal como lo hemos analizado con anterioridad. Finalmente, la interacción de estas empresas con el entramado local es escaso, según relata nuestra entrevistada, especialmente la industria automotriz, que tiene su propia lógica de vinculación con empresas proveedoras que no necesariamente están localizadas en la región. Sobre el tema del mercado de trabajo local, de la entrevista surge que, en los inicios del desarrollo industrial de la ciudad, y producto de la interacción de Dálmine, se desarrolló una oferta de educación técnica que nutría la demanda de mano de obra. Con el tiempo, y como consecuencia de las distintas políticas educativas, esa

vinculación entre oferta educativa y proceso de producción se fue desplazando, lo que obligó a la empresa en tiempos recientes a desarrollar su propia oferta, ya no de carácter público sino privado. Este elemento también supone un cambio de comportamiento, pues, como vimos, desde los 50 la empresa se dedicó a desarrollar una fuerte vinculación entre su gestión y lo público-institucional. En los últimos tiempos, esto parece haber cambiado hacia una apuesta a lo privado.

Conclusión

En este artículo, nos interesó abordar las dinámicas actuales del capitalismo globalizado partiendo del estudio del sector automotriz en Argentina. Para ello se señalaron ciertas tendencias observadas en la dinámica de las empresas multinacionales en vista del enorme poder de incidencia que poseen sobre economías dependientes como la Argentina. Procesos que, si bien mantuvieron cierta continuidad bajo los gobiernos kirchneristas, han profundizado su grado de dependencia desde 2016 en cuanto se reforzaron los vínculos de dependencia al capital financiero y se eliminaron todas las políticas distributivas desplegadas durante el periodo 2003-2015. En este marco de tendencias de largo y corto plazo, pudimos destacar las lógicas de desplazamiento territorial regimentadas por el capital multinacional en general —sobre todo de las grandes unidades productivas— y el modo en que el sector automotriz acompañó y consolidó dicho proceso en vista de la enorme capacidad de incidencia en las cadenas productivas que posee este sector. Este proceso de relocalización produjo una fuerte concentración y especialización productiva, destacándose la Zona Norte del Gran Buenos Aires, de Rosario y Córdoba, ciudades ubicadas en el corredor ligado al Mercosur.

Como señalamos, el capital impone condicionantes a los sectores públicos reorientando inversiones en infraestructura e incentivando privilegios impositivos, pero también busca dotar de rasgos específicos al proceso de trabajo delineando los contornos de la fuerza de trabajo y limitando el accionar de las formaciones sindicales⁹. Para ello analizamos la orientación adoptada en los convenios colectivos de trabajo en cuanto indicador del estado de las correlaciones de fuerza en un determinado contexto político. De ahí pudimos destacar que adoptan una forma basada en el paradigma de los recursos humanos, con una gestión de la fuerza de trabajo flexible y un sistema de pagos variable. Por el contrario, otras terminales, cuyos CCT no fueron actualizados, y no han sufrido cambios significativos en su

relocalización con posterioridad a la revitalización del sector durante los 90, se distribuyen en las otras categorías, con esquemas mixtos e incluso con una gestión tradicional. Por su parte existe una articulación entre las dinámicas de inserción en las cadenas globales de valor y las estrategias de producción del territorio. Como pudimos ver en los relatos de nuestra entrevista, la región Zárate-Campana se caracterizó hasta dicho período por un “ritmo” asociado a un entramado productivo propio de un modelo fordista que dotó de identidad a la ciudad-región. En contraste, las nuevas empresas radicadas allí a partir del acuerdo del Mercosur tendieron a construir un vínculo instrumental y aislado del territorio en el que se emplazaron.

En vista de que se trata de un sector muy dinámico, interesó delinear las estrategias que viene desplegando en un territorio novedoso para su instalación, como es el núcleo productivo Zárate-Campana; territorio con fuertes ventajas comparativas que permite comprender novedosas tendencias en relación a las lógicas del mercado de trabajo y su impacto local.

Referencias bibliográficas

BUFFALO, Luciana. (2009). “La ciudad frente a las demandas del capital privado: el caso de la ciudad de Córdoba, Argentina, en el siglo XXI”. *Gestión y Ambiente*, 12-1, 21-31. Recuperado en: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/gestion/article/view/14205/14986> [consulta: 6 de noviembre de 2018].

BUFFALO, Luciana y OMAR, Diego. (2013). “Indagando acerca de las relaciones industria-territorio-trabajo en la región metropolitana de Córdoba posconvertibilidad: logros, desafíos y consolidación de GIITT en el ámbito del Departamento de Geografía UNC”. *Cardinalis*, 1, sin paginación. Recuperado de: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/cardi/article/view/7068> [consulta: 10 de noviembre de 2018].

CASTAGNA, Alicia y WOELFLIN, María. (1999). “Desarrollo económico en el Gran Rosario. Desarrollo y Perspectivas”. Ponencia presentada en las *Jornadas “Investigaciones en la Facultad”*. Rosario, 20-22 de octubre.

CASTELLS, Manuel. (1979). *La cuestión urbana*. Madrid: Traficantes de Sueños.

CERVIO, Ana Lucía. (2015). “Expansión urbana y segregación socio-espacial en la

ciudad de Córdoba (Argentina) durante los años 80". *Astrolabio - Nueva Época*, 14, 360-392. Recuperado en:

<https://revistas.unc.edu.ar/index.php/astrolabio/article/view/10610> [consulta: 6 de noviembre de 2018].

CICCOLELLA, Pablo. (1999). "Globalización y dualización de la región metropolitana de Buenos Aires. Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa". *Eure*, 25-76, 5-27.

DAMILL, Mario y FRENKEL, Roberto. (2009). *Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina*. Buenos Aires: CEDES.

DELFINI, Marcelo. (2010). "Prácticas y estrategias empresarias para la reproducción de la dominación en los espacios de trabajo. Formas de control obrero en el sector automotriz". *Trabajo y Sociedad*, 13, 1-17.

DELFINI, Marcelo y DROLAS, Ana. (2014). "La gestión del trabajo en el marco de la negociación colectiva de EMN". *Sociología, Problemas e Prácticas*, 76, 125-145. Recuperado en: <https://journals.openedition.org/spp/1748> [consulta: 10 de julio de 2018].

DELFINI, Marcelo; ROITTER, Sonia; ERBES, Analía; y YOGUEL, Gabriel. (2008). "Competencias endógenas y vinculaciones en agentes pertenecientes a las tramas productivas automotriz y siderúrgica". *Revista Economía: Teoría y Práctica*, 26, 69-118.

DOBRUSIN, Bruno y MONTES CATÓ, Juan. (2018). "Volviendo a las bases: el sindicalismo argentino frente a los retos del capitalismo actual". *Lua Nova*, 104, 239-258.

DONATO LABORDE, Matías. (2014). "Dinámicas territoriales de la industria automotriz Argentina (1990-2002)". *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*, 15, 133-148.

DONATO LABORDE, Matías. (2017). *Territorio y globalización en Argentina: los circuitos de la economía urbana vinculados a las empresas automotrices*. Tesis de Doctorado en Geografía, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.

DONATO LABORDE, Matías; URSINO, Sandra; y ADRIANI, Héctor. (2013). "Dinámicas territoriales en el frente portuario de la microrregión Zárate y Campana en las últimas dos décadas". *Geograficando*, 9, sin paginación. Recuperado en: <https://www.geograficando.fahce.unlp.edu.ar/article/view/GEOv09n09a07> [consulta: 6 de noviembre de 2018].

FÍGARI, Claudia. (en prensa). Lógicas de imposición del capital en grandes corporaciones. Disputas en torno a la negociación y la subjetivación laboral. En Eraldo Leme Batista, *Capitalismo, trabalho y educação*. São Paulo: Unicamp.

GALIMBERTI, Cecilia Inés. (2017). “Contrastes e inequidades en los territorios intermedios de la Región Metropolitana de Rosario, Argentina”. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 37-1, 135-159.

GUEVARA, Sebastián. (2012). “Trabajadores de la industria terminal automotriz del Mercosur: acciones ante la nueva etapa de la crisis de superproducción mundial del capital”. *Espacio Abierto. Cuaderno Venezolano de Sociología*, 21, 5-15.

HARVEY, David. (2005). *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume.

LLANOS-HERNÁNDEZ, Luis. (2010). “El concepto del territorio y la investigación en las ciencias sociales”. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 7-3, 207-220.

OBSERVATORIO DE LA CONFLICTIVIDAD DE MENDOZA; OBSERVATORIO DE LA CONFLICTIVIDAD DE CÓRDOBA; y OBSERVATORIO DEL DERECHO SOCIAL DE LA CTA. (2015). Conflictos en torno al trabajo. Un análisis comparativo de Mendoza, Córdoba y Buenos Aires, año 2012. En Marcelo Delfini y Juan Montes Cató (comps.), *Recomposición del capital y respuestas sindicales en Argentina. ¿Hacia nuevas relaciones laborales?*, pp. 177-208. Los Polvorines, Buenos Aires: UNGS.

ORTIZ, Renato. (1998). *Otro territorio. Ensayos sobre el mundo contemporáneo*. Bogotá: Convenio Andrés Bello. (Edición original, 1996.)

PINAZO, Germán Diego. (2013). *La nueva división internacional del trabajo y su impacto en la periferia: un análisis desde las transformaciones en la industria automotriz argentina entre los años 1991 y 2010*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

PINAZO, Germán; SANTARCÁNGELO, Juan; y FAL, Juan. (2011). “Los motores del crecimiento económico en la Argentina: rupturas y continuidades”. *Investigación Económica*, 70-275, 93-114.

ROITMAN, Susana. (2018). “Conflictividad laboral en Córdoba entre 2013 y 2016: una propuesta analítica”. *Theomai. Estudios críticos sobre Sociedad y Desarrollo*, 37, 248-267. Recuperado en: http://revista-theomai.unq.edu.ar/NUMERO_37/Index.htm [consulta: 7 de noviembre de 2018].

SANTELLA, Agustín. (2008). “Reactivación de los conflictos en el sector automotriz argentino, 2004-2006”. *LabourAgain Publications*, sin paginación. Recuperado en: <http://www.iisg.nl/labouragain/labourargentina.php> [consulta: 5 de noviembre de 2018].

SASSEN, Saskia. (2007). *Una sociología de la globalización*. Madrid y Buenos Aires: Katz.

SOSA VELÁZQUEZ, Mario. (2012). *¿Cómo entender el territorio?* Guatemala: Cara Parens.

THER RIOS, Francisco. (2012). "Antropología del territorio". *Polis, Revista Latinoamericana*, 32.

TOMADONI, Claudia. (2009). *Los autos nunca compran autos. Territorio, reestructuración y crisis en la industria automotriz*. Córdoba: Encuentro Grupo Editor.

TORRES, Horacio. (2001). "Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990". *Eure*, 27-80, 33-56.

VALDÉS, Estela. (2007). Fragmentación y segregación urbana. Aportes teóricos para el análisis de casos en la ciudad de Córdoba. *Alfilo, revista digital*, 18, sin paginación. Recuperado en: <https://ffyh.unc.edu.ar/alfilo/anteriores/alfilo-18/pdf/valdes.pdf> [consulta: 2 de noviembre de 2018].

VALDÉS, Estela y TECCO, Claudio. (2006). "Segregación residencial socioeconómica e intervenciones para contrarrestar sus efectos negativos: reflexiones a partir de un estudio de la ciudad de Córdoba, Argentina". *Cuadernos de Geografía*, 15, 53-66.

VARGAS SOLER, Juan Carlos. (2010). *Reestructuración económica y desarrollo local en el Gran Rosario: una mirada desde la perspectiva latinoamericana de la economía social*. Tesis de Maestría en Economía Social, Universidad Nacional de General Sarmiento.

VENTRICI, Patricia; MIGLIO, Martín; PINAZO, Germán; y BOSISIO, Walter (comps.). (2018). *El trabajo y las empresas multinacionales hoy. Economía, relaciones laborales y conflictividad*. Los Polvorines, Buenos Aires: UNGS. Recuperado en: <https://ediciones.ungs.edu.ar/libro/el-trabajo-y-las-empresas-multinacionales-hoy/> [consulta: 14 de agosto de 2018].

Otras fuentes

GOBIERNO MUNICIPAL DE ZÁRATE. (2007). *Plan de desarrollo estratégico*.

GOBIERNO MUNICIPAL DE ZÁRATE. (2011). *Ordenanza 3.971*. Recuperada en: www.hcdzarate.com.ar/popup_concejodeliberante2.php?id_exp=12103 [consulta 24 de octubre de 2018].

TOYOTA. (2017). *Reporte de sustentabilidad*. Recuperado en: <https://www.toyota.com.ar/acerca-de-toyota/ciudadania-corporativa> [consulta: 8 de

octubre de 2018)

TOYOTA. (2018). *Revista Desde Adentro*.

Notas

¹ Para ello, el artículo se nutre —además de las líneas provenientes de la sociología del trabajo— de aquellas otras que focalizan su mirada en el territorio. En particular, interesan para delimitar la perspectiva analítica los estudios urbanos (Sassen, 2007; Torres, 2001; Castells, 1979); de la antropología del territorio (Llanos-Hernández, 2010; Ther Ríos, 2012; Sosa Velázquez, 2012; Ortiz, 1998); y de la geografía económica (Donato Laborde, 2014 y 2017; Tomadoni, 2009; Harvey, 2005).

² Aquí se ha trabajado sobre el proceso actual de deslocalización empresaria, fragmentación productiva y especialización sectorial de ciertos territorios. Respecto de los datos utilizados en este apartado, se trabajó con información elaborada a partir de los censos económicos de 1994 y 2004, específicamente los datos relativos al sector manufacturero, cantidad de unidades productivas y valor de la producción por municipio en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA). Por otra parte, para conocer la distribución y composición de la trama productiva de la industria automotriz en la Argentina (TPA), se han consultado datos de cámaras sectoriales como ADEFA (fabricantes de automóviles) o AFAC (autopartistas y componentes).

³ Esta tipología se emparenta con toda una línea de investigación asociada con el análisis de la materia negociada en los convenios colectivos de trabajo desarrollada en Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET).

⁴ Los informantes fueron funcionarios del gobierno municipal, específicamente vinculados al área de producción y desarrollo local y políticas de empleo y capacitación. Por el lado de la empresa, se entrevistó a personal del área de recursos humanos y relaciones institucionales. Las entrevistas fueron semiestructuradas, en las que se establecieron algunos ejes vinculados con los objetivos de la investigación general que da marco a este trabajo. También, dentro de este nivel, se trabajó con planes estratégicos de Zárate y Campana. Este material fue de gran utilidad para conocer las proyecciones —que hubo y que hay— de los gobiernos locales para lograr la atracción de la inversión extranjera. Asimismo, se analizaron reportes de sustentabilidad, que, al igual que los planes estratégicos, expresan los objetivos de las empresas en su relación con el espacio local.

⁵ Las filiales radicadas en esta región son Renault, Fiat y Volkswagen.

⁶ Se enfatiza este período ya que durante los 90 comienza a cristalizarse una serie de cambios productivos que afectaron a los sectores industriales, y al automotriz en particular.

⁷ Ciudades ubicadas a 70 kilómetros al norte y noroeste de Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

⁸ Si bien no se cuenta con datos de 2014, ya que el censo económico no se realizó, a través de diversos datos complementarios podemos sostener que la tendencia observada continuó consolidándose.

⁹ Las estrategias de las empresas multinacionales suponen un enorme desafío para las tácticas y estrategias sindicales, sobre todo porque desbordan al Estado en su capacidad de intervención. Puede consultarse por esta problemática Dobrusin y Montes Cató (2018).

Fecha de envío: 6 de marzo de 2019. Fecha de dictamen: 4 de junio de 2019. Fecha de aceptación: 25 de julio de 2019.