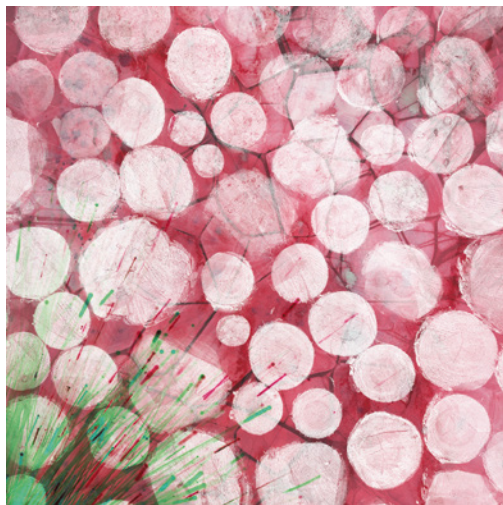


Recomposición del capital y respuestas sindicales en Argentina

¿Hacia nuevas relaciones laborales?



Marcelo Delfini y Juan Montes Cató
(compiladores)

RECOMPOSICIÓN DEL CAPITAL Y RESPUESTAS
SINDICALES EN ARGENTINA
¿HACIA NUEVAS RELACIONES LABORALES?

Marcelo Delfini y Juan Montes Cató
(compiladores)

**Recomposición del capital
y respuestas sindicales en Argentina**
¿Hacia nuevas relaciones laborales?

EDICIONES **UNGS**



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

Delfini, Marcelo

Recomposición del capital / Marcelo Delfini ; Juan Montes Cató ; compilado por Juan Montes Cató ; Marcelo Delfini. - 1a ed. - Los Polvorines : Universidad Nacional de General Sarmiento, 2015.

220 p. ; 21 x 12 cm. - (Política, políticas y sociedad ; 20)

ISBN 978-987-630-223-4

1. Política. 2. Economía. I. Montes Cató, Juan, comp. II. Delfini, Marcelo, comp. III. Título.

CDD 320.6

EDICIONES **UNGS**

© Universidad Nacional de General Sarmiento, 2015

J. M. Gutiérrez 1150, Los Polvorines (B1613GSX)

Prov. de Buenos Aires, Argentina

Tel.: (54 11) 4469-7578

ediciones@ungs.edu.ar

www.ungs.edu.ar/ediciones

Diseño gráfico de colección: Andrés Espinosa

Diagramación: Franco Peticaro

Corrección: Edit Marinozzi

Hecho el depósito que marca la Ley 11723

Prohibida su reproducción total o parcial

Derechos reservados

Impreso en Docuprint S. A.

Calle Tacuarí 123 (C1071AAC) Ciudad de Buenos Aires, Argentina,
en el mes de noviembre de 2015.

Tirada: 120 ejemplares.



Libro
Universitario
Argentino

Índice

Introducción <i>Marcelo Delfini y Juan Montes Cató</i>	9
Primera parte. La recomposición del capital tras la crisis de la convertibilidad: entre los cambios y las continuidades	13
Neodesarrollismo argentino. Un análisis de la economía argentina entre 2003 y 2012: novedades macroeconómicas y continuidades estructurales <i>Germán Pinazo</i>	15
Los agentes predominantes de la economía en el marco del crecimiento económico posconvertibilidad <i>Martín Rodríguez Miglio y Marcelo Delfini</i>	47
Segunda parte. Transformaciones y continuidades en las relaciones del trabajo	73
¿Hacia un nuevo régimen de empleo en Argentina? Las relaciones laborales en la última década <i>Ana Drolas, Germán Pinazo y Marcelo Delfini</i>	75
La negociación colectiva en la posconvertibilidad: algo más que meras disputas salariales <i>Julia Campos (ODS), Luis Campos (ODS/CONICET), Mariana Campos (ODS/CONICET), Jimena Frankel (ODS)</i>	95

Tercera parte. Sindicalismo y conflictividad obrera.....	123
Reconfiguración de la práctica sindical: tradiciones de lucha obrera y saberes políticos en los lugares de trabajo <i>Juan Montes Cató y Patricia Ventrisci</i>	<i>125</i>
Más allá de la revitalización sindical: la subjetivación política de los trabajadores <i>Patricia A. Collado y Susana E. Roitman</i>	<i>147</i>
Conflictos en torno al trabajo. Un análisis comparativo de Mendoza, Córdoba y Buenos Aires, año 2012 <i>Observatorio de la Conflictividad de Mendoza, Observatorio de la Conflictividad de Córdoba y Observatorio del Derecho Social de la CTA.....</i>	<i>179</i>
Epílogo. ¿Nuevas relaciones del trabajo?	211

Introducción¹

Marcelo Delfini y Juan Montes Cató

Los años que siguieron a la devaluación, que significaron el punto final para la convertibilidad inaugurada en 1991, y la posterior llegada al gobierno de Néstor Kichner en 2003, han sido objeto de análisis y debates acerca de los cambios que se desarrollaron en materia de economía, política y sus efectos sociales. Este libro se ubica en las discusiones que habilita este nuevo tiempo, buscando recortar un campo específico de los múltiples aspectos que componen los estudios sociales e instalarse en el debate de las relaciones de trabajo. Teniendo en cuenta que la cobertura del análisis es vasta y tiene numerosas aristas, nos interesó aquí tomar los aspectos vinculados a la negociación colectiva, el conflicto y los sindicatos, enmarcados en procesos de acumulación económica que contienen y le configuran rasgos distintivos. Las perspectivas que se presentan marcan las diferentes formas de abordaje sobre la problemática y le otorgan profundidad y riqueza a los estudios planteados sobre el trabajo y las relaciones inscriptas en él.

Partiendo de comprender que durante el kirchnerismo se produjeron cambios que afectaron los entramados sociales, se busca avanzar y profundizar en el estudio de las relaciones del trabajo, interrogándonos sobre su alcance y

¹ Este libro es editado en versión digital con libre acceso, ya que creemos firmemente que se trata de un modo de contribuir a la democratización del conocimiento, a la socialización de los avances de investigaciones financiadas con fondos públicos y también porque es una forma de contribuir a la no utilización de recursos que puedan tener efectos perjudiciales sobre el medio ambiente. Al respecto, esta publicación se encuentra financiada con Fondos de los proyectos: “Empresas Multinacionales: Gestión de la fuerza de trabajo y respuestas sindicales 2003-2013”, Proyecto de Investigación Científica y Tecnológica FONCYT. PICT N° 2013-0931, cuyo director es el Dr. Marcelo Delfini, y “Reconfiguración del actor sindical en América del Sur 2003-2010”, dirigido por el Dr. Juan Montes Cató, Proyecto UBACYT 20020120100208BA.

profundidad. Estos procesos no se encuentran aislados de otros campos, sino que se integran y enmarcan en relaciones más amplias. Así, no pueden analizarse estos procesos sin tomar en consideración aspectos vinculados a la acumulación del capital, la evolución de ciertas variables macro, el accionar de los actores y sujetos sociales, las claves de la política económica y los elementos que refieren a las continuidades y rupturas en las lógicas de acción política. De esta manera, en materia económica, alcanza subrayar el dinamismo que tuvieron la industria y la construcción, las cuales han impulsado la creación de empleo, produciendo una baja notable en la desocupación. Asimismo, se manifiestan otros indicadores, como el incremento de la negociación colectiva, el aumento de la conflictividad laboral, el dinamismo sindical y la creciente participación de las representaciones colectivas en los espacios de trabajo. Lo que se trata de desentrañar es la envergadura de esas transformaciones y su naturaleza. A partir de una visión de las relaciones laborales que considera los múltiples aspectos que componen el mundo del trabajo, y a la vez entendiendo la complejidad de la problemática, los artículos que se presentan transitan diferentes niveles analíticos, tanto macro, como meso y micro, lo que brinda en su conjunto una interpretación acerca de la complejidad y contradicciones del proceso histórico abordado. Definidas de esta forma, las relaciones laborales se inscriben en instituciones, culturas y tradiciones de lucha fraguadas históricamente en el marco de correlaciones de fuerzas que van a caracterizar o dominar ciertas etapas históricas. Como se sabe, el ciclo de la ofensiva neoliberal constituye el legado precedente al kirchnerismo, y marca de ese modo posibilidades de transformación, también fuertes condicionantes y contradicciones con vistas a proponer una agenda que permita la ampliación de derechos. La capacidad disruptiva del conjunto de políticas neoliberales es innegable, si se toma cuenta un largo proceso de recomposición del capital iniciado con la dictadura del 76, orientado a socavar las conquistas laborales y desmantelar la fuerte organización del movimiento obrero y del campo popular.

Ello habilitó un gran proceso de disciplinamiento social a escala nacional, que tuvo a la hiperinflación y a la desocupación como sus hitos más visibles durante el período democrático. Capitalizando el poder acumulado por la imposición de estos procesos, durante la década neoliberal se cristalizaron cambios en las relaciones laborales orientados hacia la flexibilización laboral, la individualización de las relaciones de trabajo, la deslaboralización de algunas figuras contractuales y la tercerización de actividades productivas (apuntalando un proceso de segmentación de la fuerza de trabajo). Todo ello acompañado por políticas manageriales que buscaron desdibujar el rol de los sindicatos en

los propios espacios productivos y fomentar un mayor involucramiento de los trabajadores mediante los modelos de organización productiva ligados al toyotismo. Esa transformación de las relaciones laborales en la legislación, en los convenios colectivos de trabajo y en la cultura de la negociación supuso principalmente un mayor grado de discrecionalidad del capital para definir la configuración de las relaciones del trabajo, y alentó un accionar estatal que articuló de manera paradójica una activa intervención a favor de esos capitales, como así también el desentendimiento de áreas sensibles para la reproducción de la fuerza de trabajo, como la salud y la educación.

Con el telón de fondo de las características que invadieron el mundo del trabajo durante la década del 90, los artículos que componen esta publicación tienen como formulación central interrogarse acerca de si esos cambios condujeron a un nuevo régimen de empleo –como es señalado por algunos académicos– y lo hacen a partir de la profundización en torno a una serie de indicadores referidos al trabajo, cuyos elementos principales se encuentran en el análisis que va más allá del dato cuantitativo y pone en juego las características que se expresan en los contenidos, dando cuenta de ello en el ir y venir que proponen los análisis entre las lógicas de las relaciones del trabajo desarrolladas desde 2003, con aquellas que se presentaron en las décadas pasadas.

A su vez, esta publicación presenta diversas miradas que buscan dar cuenta del alcance de las transformaciones. La riqueza de los múltiples puntos de vista teóricos e ideológicos posibilita otorgar a los lectores diferentes herramientas analíticas y contribuir a encontrar senderos para poder transitar el campo de las relaciones del trabajo y las estrategias sindicales. Se entiende entonces que los trabajos que se presentan tienen perspectivas diversas y es precisamente ello lo que enriquece la publicación. Así, el libro se encuentra organizado alrededor de tres ejes complementarios, que permitirán analizar las continuidades y rupturas que se desarrollaron a lo largo de los últimos años en Argentina.

El primero de estos ejes da cuenta del desenvolvimiento de la economía, resalta sus principales características, analiza las dinámicas sectoriales y marca la configuración de los agentes predominantes de la economía. Ello se integra con el impacto que tuvieron las transformaciones en el mercado de trabajo, señalando las lógicas que han dominado el mundo laboral.

El segundo eje ingresa de lleno en lo que refiere a la centralidad de esta publicación y busca analizar la evolución que ha tenido la negociación colectiva, pasando por análisis de los acuerdos que dominaron el campo de las relaciones entre capital y trabajo y estableciendo las lógicas predominantes en la concreción de los CCT (Convenios Colectivos de Trabajo), los que confor-

man un cuerpo normativo que regula las condiciones en que se desarrolla el proceso de trabajo. Más allá de los datos que se presentan y que muestran un crecimiento importante en la negociación colectiva, los artículos profundizan sobre la materia negociada, al poner de manifiesto los cambios o continuidades que se expresan en sus lecturas.

El tercer eje que compone el texto se organiza alrededor de dos elementos fundamentales a la hora de analizar el mundo del trabajo. En este sentido, los artículos abordan las lógicas sindicales que dominaron la cultura gremial en los últimos años, observando los espacios de trabajo como manifestación del cambio en las formas de representación y conflicto laboral, e incorporan el debate en relación con la revitalización sindical, concepto ampliamente utilizado en los países de Europa luego de la crisis del sindicalismo de los 80-90. Si este elemento contribuye al debate, las observaciones y comparaciones acerca del conflicto posibilitan dar cuenta del desenvolvimiento que han caracterizado a las luchas obreras en los últimos años.

Es a partir de los tres ejes que hemos señalado que el libro busca integrar diferentes campos complementarios, y anudando relaciones entre agentes y sujetos sociales, profundiza sobre aquellos elementos que aparecen presentes en el mundo del trabajo, señala continuidades, establece rupturas entre los procesos analizados e intenta abrir más interrogantes sobre la base de las aperturas que los propios artículos van generando. Podemos decir entonces que este libro no busca cerrar los debates presentados, sino mostrar las contradicciones que allí se procesan abriendo nuevas perspectivas, puntos de vista e interrogantes. Para ello, los capítulos se sustentan en investigaciones que concilian la reflexión teórica con un potente registro de datos que apuntalan y nutren los paradigmas desde los cuales se vuelven inteligibles los procesos abordados.

Primera parte
La recomposición del capital
tras la crisis de la convertibilidad:
entre los cambios y las continuidades

Neodesarrollismo argentino. Un análisis de la economía argentina entre 2003 y 2012: novedades macroeconómicas y continuidades estructurales

Germán Pinazo

1. Introducción, marco y relevancia de la discusión

Entre los años 2003 y 2012 la economía argentina ha transitado un período de récords en materia de crecimiento económico, que se ha visto acompañado por una serie de resultados inéditos en lo que se refiere a algunos de sus principales indicadores socioeconómicos. En efecto, según lo mide el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), el PBI (Producto Bruto Interno), a precios constantes de 1993, ha crecido ininterrumpidamente entre el primero y el último año a una tasa promedio del 7,17%, y, a diferencia de lo ocurrido en durante las casi tres décadas previas, este crecimiento ha estado motorizado en muchos de estos años por la industria manufacturera, que ha crecido sin interrupciones entre 2003 y 2011 a una tasa anual promedio del 8,5%. Producto de lo anterior, desde 2006 la tasa de empleo alcanzó techos históricos superiores al 40% de la población total –cuando entre 1974 y 2001 promedió alrededor del 32%– y la tasa de desocupación se ubicó en valores cercanos al 7% –cuando a inicios de la década superaba el 20%–. Por si fuera poco, el crecimiento de la industria manufacturera ha estado acompañado por récords en materia exportaciones, de peso de las exportaciones en el valor de producción industrial, en materia de crecimiento de la productividad laboral; y, por último y no menor, por un superávit de cuenta corriente que hasta el año 2011 hizo suponer que el problema de la restricción externa (histórico limitante

del crecimiento industrial durante el período de industrialización sustitutiva) era cosa del pasado (CEP, 2007).¹

Entendemos aquí que, a raíz de lo anterior, especialmente del lugar de la actividad manufacturera en la dinámica de crecimiento y de su impacto sobre la generación de empleo, desde distintos ámbitos (académicos, políticos y/o periodísticos)² se ha retomado con énfasis el debate sobre el desarrollo económico, y en especial la discusión sobre la importancia de la industrialización en el problema. Decimos se ha retomado porque entendemos que esta no es una discusión nueva en la Argentina. Con énfasis se discutió desde principios –y sobre todo desde mediados– del siglo pasado, en la Argentina y en Latinoamérica, la necesidad de industrializar la periferia como forma de superar los límites que imponía la por entonces división internacional del trabajo. El desarrollismo latinoamericano se constituyó como cuerpo relativamente homogéneo de pensamiento, sobre la base tanto de una crítica a la teoría de las ventajas comparativas del comercio internacional, como de la idea de que procesos de industrialización por sustitución de importaciones en la periferia latinoamericana llevaría tanto a superar las restricciones externas al desarrollo, como a acelerar dinámicas de inclusión social. De hecho, se sostenía que la industrialización permitiría no solo producir localmente lo que se hacía cada vez más difícil de conseguir por medio de la exportación de productos primarios, sino además multiplicar los puestos de trabajo que el sector exportador no podía generar. La distribución de la riqueza era no solo una consecuencia, sino una condición de posibilidad del proceso industrializador, en la medida en que era necesario crear las condiciones de una demanda sostenida que garantizaran los procesos de inversión necesarios para el crecimiento.

El Estado ocupaba en este tipo de razonamientos un rol fundamental. El aparato estatal no solo era el encargado de la instrumentación de aranceles sobre la base del establecimiento de una estrategia productiva, de la administración y provisión mediante distintos tipos de herramientas financieras y fiscales de las divisas (escasas) para la compra de insumos y maquinaria, de la construcción de infraestructura, o incluso del establecimiento de empresas estatales en aquellos sectores estratégicos donde el capital privado por distintos motivos no decidía (o no podía) invertir; el Estado era sobre todo el espacio donde planificar un

¹ Esto señalaba el Centro de Estudios para la Producción del Ministerio de Economía en su documento “Síntesis de la Economía Real”, N° 56.

² Cuando hablamos de ámbitos políticos nos referimos, como mostraremos brevemente, a que el discurso sobre la industrialización es recuperado por figuras con cargos políticos de envergadura en distintas instancias del Estado.

proyecto político-económico de conciliación de clases, crecimiento e inclusión social. Tanto en las visiones dependencistas del denominado “capitalismo asociado” (Cardoso y Faletto, 1969), como en casi todas las variantes de los planteos de la CEPAL, el Estado debe planificar los modos de articulación de las distintas fracciones del capital y la clase trabajadora para alcanzar un proceso de crecimiento que modificara los modos de inserción de la periferia latinoamericana hasta entonces imperantes en el sistema capitalista.

En la actualidad, como decíamos y sobre la base de estas novedosas dinámicas económicas, muchos de las viejas discusiones desarrollistas han reaparecido. Algunos autores –a veces de modo difuso– utilizan el término *neodesarrollista* para referirse a un esquema de intervención en el que se privilegian la producción manufacturera, el mercado interno y el crecimiento del empleo, y que, en virtud de lo anterior, busca legitimarse en los intereses de los “sectores populares”.³

Entendemos aquí que de lo que se trata, en gran medida, es de poder discernir los modos en que las transformaciones en la historia del capitalismo, de la división internacional del trabajo y de las distintas realidades específicas de los países periféricos nos obligan a replantear y/o retomar antiguos argumentos. El objetivo de estas páginas, más modesto, consiste entonces, en primer lugar, en analizar algunas de estas inéditas dinámicas de la economía argentina; intentando, en segundo lugar, que esto contribuya al debate sobre el desarrollo económico en la Argentina.

2. Un comentario esquemático sobre las transformaciones en la división internacional del trabajo y su impacto sobre la Argentina

Un análisis exhaustivo de las transformaciones en el capitalismo contemporáneo excede claramente los objetivos de este trabajo. No obstante, nos interesa señalar aquí algunos rasgos de lo que denominaremos como NDT (Nueva División

³ “El gobierno desplegó un activo plan anticrisis que confirma el carácter neodesarrollista que busca imprimirse al modelo, procurando mantener tanto los pilares de estabilización del modelo postconvertibilidad (superávit fiscal y comercial) como el empleo y la producción [...] el nuevo tipo de cambio junto con otras políticas habilitaron una fuerte recuperación de la producción industrial, y sumado al crecimiento de la construcción promovieron un modelo legitimado sobre la base de la recuperación del empleo y el incremento de los ‘pisos’ de ingresos de las clases subalternas” (Varesi, 2011, p. 54).

Internacional del Trabajo), que entendemos son importantes para analizar la realidad argentina contemporánea.

Cuando hablamos de una NDIIT nos referimos esquemáticamente a una nueva etapa en términos de internacionalización del capital y de producción de bienes industriales, que parece redefinir el perfil productivo tanto de los países del centro como de la periferia. Una etapa en la historia del capitalismo que se distingue, entre otras cosas pero centralmente, por la ampliación en las escalas geográficas de diseño, producción y comercialización de bienes y servicios; y que tiene en el desarrollo de la tecnología en las industrias de las comunicaciones y el transporte sus condiciones materiales de posibilidad. Como señala Arceo (2005), el desarrollo en la informática ha permitido disociar de un modo eficaz los lugares geográficos desde donde se planifican y dirigen los procesos productivos, de aquellos desde donde se realizan las tareas rutinarias de ensamble. A su vez, el abaratamiento en los costos de transporte es lo que hace rentable (a partir de la distancia que se establece entre el precio final de la mercancía y el costo de su traslado), no solo el traslado de industrias de ensamble enteras entre países, sino el traslado de las piezas que sirven de insumo. Ahora entonces es posible dirigir, desde países históricamente industrializados, procesos de producción de mercancías de un alto contenido tecnológico que tienen lugar físico –en parte– en distintos países históricamente no industrializados, utilizando insumos fabricados en un tercer país, para luego exportar las mercancías a distintos mercados.

En línea con lo anterior, hablamos de NDIIT porque es posible observar que estas novedosas capacidades han repercutido profundamente (desde al menos las últimas tres décadas) tanto en términos de los flujos de IED (Inversión Extranjera Directa) como en términos de los perfiles productivos y de especialización de los países centrales y periféricos, y en términos de los sujetos socioeconómicos que dirigen la nueva producción internacionalizada.

Si hablamos de la IED, podemos decir de un modo introductorio, tomando los datos de la UNCTAD,⁴ que medidas a precios corrientes, las entradas son, en promedio, un 7.000% mayores en el último lustro de la primera década de los 2000, que lo que eran en el primero de la década del 70 del siglo pasado, y un 2.500% mayores con relación al primero de la década del 80. Paralelamente, y también a precios corrientes, los activos de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales alrededor del mundo han crecido un 1.300% en los últimos 20 años, su producto bruto lo ha hecho en casi un 400%, y así han llegado a

⁴ Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

explicar más del 50% del PBI mundial (duplicando la participación de principios de la década del 90 del siglo pasado) y más del 30% de las exportaciones.

A la hora de hablar de los perfiles productivos y de especialización de los países, debemos decir que como hecho destacado es posible verificar un importante traslado de parte de la producción manufacturera mundial, desde los denominados países centrales a la periferia del sistema capitalista. Más específicamente, es posible observar que en la actualidad una serie de países de Asia se han transformado en los nuevos grandes fabricantes y exportadores de bienes industriales del mundo. Según los datos del departamento de comercio internacional de Naciones Unidas, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Corea del Sur (los denominados “exitosos” del subdesarrollo) han incrementado sus exportaciones de manufacturas de alto contenido tecnológico en más de un 6.000% (en dólares corrientes) entre 1981 y 2006, pasando de una participación inexistente en el comercio de dichos productos, a representar casi el 30% de su comercio global.

El de China, desde la muerte de Mao Tse-Tung y las reformas económicas iniciadas en 1978, es el caso excluyente. De ser un país dedicado casi con exclusividad a la agricultura a fines de los 70 (de hecho, un 80% de sus casi mil trescientos millones de personas vivían por ese entonces en la ruralidad) (Claro, 2003), China pasó a ser el principal exportador mundial de alta tecnología (en 2010 exportaba el equivalente a casi tres veces el nivel de exportaciones estadounidenses de ese tipo de manufacturas) (Cibils y Pinazo, 2013), y a poseer el ejército de trabajadores industriales más grande del mundo (alrededor de 100 millones para 2010).⁵ Más recientemente, y sobre la base de una particular estrategia de negociación con el capital extranjero radicado en el país, empresas nacionales chinas se han transformado en las principales productoras de insumos estratégicos (como Sinopec en el segmento de químicos básicos), y el país no solo se ha transformado —aunque parezca paradójico— en uno de los grandes proveedores de productos industriales que son utilizados por industrias de otros países centrales, sino que ha comenzado a depender cada vez más del consumo interno como motor de crecimiento.

La importancia de este proceso, mencionado aquí de forma esquemática a los fines de lo que nos ocupa en este trabajo, radica en dos cuestiones. En primer lugar, esta aparente redefinición de los centros de producción mundial, con sus lógicas consecuencias en términos de urbanización y consumo, ha repercutido

⁵ Es decir, el equivalente a más del doble de la suma de los trabajadores industriales empleados en Estados Unidos, Francia, Alemania, Corea del Sur, Japón, Brasil y México. Al respecto se puede consultar www.bls.gov

con fuerza en la configuración de la demanda mundial de alimentos y energía, y en las relaciones comerciales entre países.⁶ Como señala Bolinaga (2013), y ya hablando específicamente de América Latina, la nueva locomotora china se ha transformado en uno de los principales destinos de las exportaciones regionales (siendo el principal para los casos de Brasil, Chile y Perú, y el segundo para Argentina y Uruguay, por ejemplo); demandando, de un modo excluyente, alimentos, minerales y combustibles. En segundo lugar, y ya en términos más generales, estos nuevos modos de producción, donde aparece fortalecida una nueva forma de capital transnacional con la capacidad de disociar espacios geográficos de diseño, producción, ensamble y logística, obliga a repensar varias de las discusiones vinculadas al problema del desarrollo de la periferia, en especial en lo que tiene que ver con el rol del Estado, sus capacidades de planificación y los intereses, estrategias, y posibilidades de alianzas entre clases sociales.⁷

En resumidas cuentas y esquemáticamente, lo que estamos tratando de señalar es que, en busca de un menor costo de la mano de obra y posibilitada por novedosas condiciones técnicas, una parte importante de la producción capitalista parece haberse trasladado a Asia (en particular a China). Como contracara de este proceso, América Latina, sobre todo el Cono Sur, parece estar redefiniendo sus perfiles productivos en función de las necesidades de estas nuevas locomotoras del sistema. Hablando de la Argentina, entendemos que

⁶ China parece estar funcionando, en muchos sentidos, como una especie de locomotora del capitalismo contemporáneo. Tanto por lo que significa la incorporación de este enorme ejército industrial a bajos costos laborales (según la oficina de estadísticas laborales de Estados Unidos, el costo laboral promedio en la industria China era en 2010 de apenas 2 us\$ la hora, contra un promedio de más de 30 us\$ en países como Estados Unidos, Alemania o Francia), como por lo que representa su ingreso, como contrapartida, en términos de demanda para el sistema en su conjunto. Dicho país representaba ya en el año 2000 (antes de ingresar a la Organización Mundial de Comercio) el 6% del total de las importaciones mundiales, llegando a representar en 2011 el 11%. Con un crecimiento promedio anual, medido a dólares corrientes, del 4,2%.

⁷ Dicho muy esquemáticamente, si a mediados del siglo pasado la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones fue pensada en una etapa histórica del capitalismo, donde el capital transnacional pensaba en la periferia latinoamericana como un lugar donde sobrevalorar capital (Marini, 1991), hoy en día esto ha cambiado radicalmente. En la medida en que es posible ensamblar en la periferia productos de alta tecnología diseñados en el centro, el capital dedicado a la actividad industrial (con independencia de cuál sea su origen geográfico) que localiza alguna de sus actividades productivas en un país no industrializado, no tiene la necesidad ni de desarrollar allí toda su estructura de proveedores, ni de vender el grueso de sus productos en el mercado interno. Es más, en un escenario donde es posible pensar en estructuras de proveedores que funcionen a escala regional (y en algunos casos, global), el desarrollo de sistemas industriales integrados en países periféricos de pequeña escala se convierte en una irracionalidad económica.

es imposible analizar la dinámica económica en el período 2003-2012 (y más aún si se pretende vincular este análisis con algún debate vinculado a las discusiones del desarrollismo) sin incorporar algunos de estos elementos novedosos del contexto internacional. Básicamente, porque estas transformaciones han incidido tanto en las características de la demanda internacional de productos argentinos (en términos de tipo de productos, cantidades y precios), como en los márgenes de maniobra del Estado (a partir de su incidencia sobre el sector externo, estas transformaciones han repercutido sobre su capacidad de articular sus políticas cambiaria, monetaria y fiscal), y en los intereses de los principales actores sociales que dirigen los procesos productivos en nuestro país.

3. La economía argentina en la posconvertibilidad

Comenzaremos este apartado intentando explicar las razones detrás de lo que denominamos como resultados inéditos en materia de indicadores socioeconómicos, que caracteriza al período en cuestión. Para ello, empezaremos citando al actual ministro de Economía de la Nación, quien en diciembre de 2010 decía lo siguiente:

El famoso “modelo” en su aspecto macroeconómico es, en lo fundamental, un cóctel de tipo de cambio alto y retenciones. Así visto, en su esencia, poco tiene de original: a grandes trazos, se trata de un esquema de protección de la industria basado en la transferencia de parte del excedente del agro. Podría decirse que se trata de la misma receta de todos los programas de desarrollo de los países periféricos de producción primaria, entre ellos, la misma Argentina durante la edad de oro de la industrialización sustitutiva (1945-1974)(Kicillof, Axel, "Teorema cambiario", Suplemento Cash, *Página/12*, Buenos Aires, 19 de diciembre de 2010).

El razonamiento es sencillo: el tipo de cambio “alto” surgido luego de la devaluación de 2002, a la vez que potencia la rentabilidad de los sectores exportadores (industriales y no industriales, debido a la brecha que se abre entre sus ingresos en dólares y sus costos en pesos), “protege” de la competencia importada sobre todo a los sectores industriales de baja productividad, a partir del abaratamiento en dólares de parte de sus costos (especialmente los laborales), y por último, incrementa la capacidad generadora de empleo del crecimiento económico (según la particular elasticidad empleo-producto de los

sectores industriales). Las retenciones a las exportaciones, por otro lado, son la herramienta estatal utilizada, en teoría y en parte, para disociar los precios de exportación de los alimentos de los precios internos, y en parte para apropiarse de una porción de la rentabilidad extraordinaria percibida por los sectores exportadores, producto tanto de la propia devaluación como de la coyuntura internacional (de la que antes hablábamos y sobre la que pronto volveremos), y así financiar políticas fiscales de distinta índole.

La contracara de este esquema se encuentra, en primer lugar y fundamentalmente, en el poder adquisitivo de los salarios. Para los trabajadores asalariados la devaluación produce en principio el efecto contrario en sus ingresos al que produce para los sectores exportadores (en la medida en que su salario se percibe en moneda local y parte de los precios de los productos que consume se encuentra dolarizada). Si además tenemos en cuenta que la devaluación de 2002 se produjo en un contexto donde la tasa de desocupación se ubicaba en torno al 25%, y tras cuatro años de una profunda recesión económica, es decir, en un contexto particularmente adverso para la negociación salarial, podremos empezar a comprender otro de los datos salientes del período en cuestión. A saber, por qué recién en 2011 (según CIFRA)⁸ apenas se supera el poder adquisitivo promedio de diciembre de 2001 y por qué, en promedio, el salario real de los trabajadores es en el período 2003-2012 (como se observa en el Gráfico N° 2) el más bajo de toda la larga serie que transcurre entre 1947-2012.

En resumidas cuentas, la política cambiaria ayuda a comprender en gran medida tanto las novedosas dinámicas de crecimiento del sector industrial que caracterizan al período que estamos analizando, como la generación de empleo a ellas asociada, y también, en parte, y como contracara, los pisos históricos en los que se encuentra el poder adquisitivo del salario de los trabajadores.

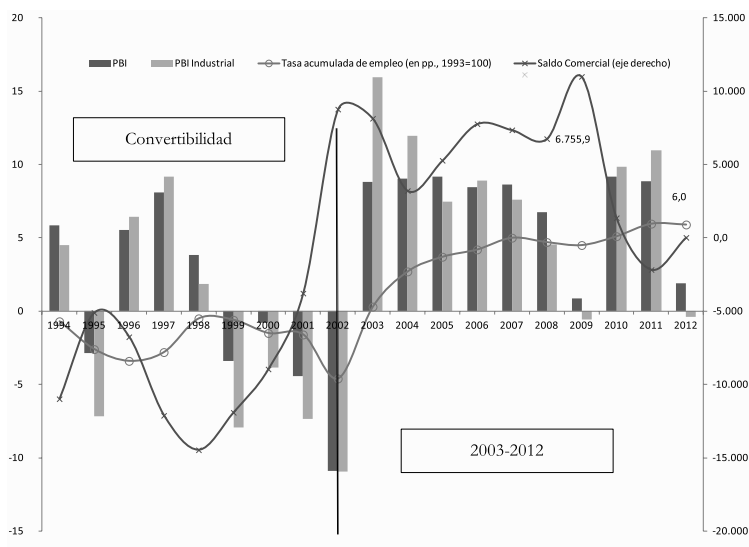
Un elemento que no aparece en las palabras que citábamos, pero que es central, y actúa a nuestro modo de ver como condición de posibilidad de la política cambiaria, es la coyuntura internacional. Producto de las dinámicas que apenas señalábamos en el apartado anterior, la economía argentina se encuentra atravesando en las últimas décadas una profunda transformación en términos de la demanda internacional de sus productos de exportación. No solo China se ha convertido, como decíamos, en uno de los principales demandantes de los productos argentinos, con un importante impacto sobre las cantidades exportadas, sino que su presencia en el mercado internacional ha derivado en un alza en los

⁸ Informe de Coyuntura N° 15 del Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, perteneciente a la Central de Trabajadores Argentinos que apoya las políticas del Gobierno Nacional.

precios internacionales de los alimentos, combustibles y demás materias primas, que también ha tenido consecuencias sobre la economía de nuestro país. En esta línea, los denominados “términos de intercambio” eran en 2010 un 45% más favorable para nuestro país de lo que lo había sido en la década anterior, y un 65% mejor de los que había sido en los 80. En este sentido, la denominada “coyuntura” ha actuado como dinamizadora de la demanda agregada (a partir de su incidencia sobre precios y cantidades de las exportaciones), y también como condición de posibilidad de cierta autonomía en el manejo de la política cambiaria, de acuerdo con su impacto sobre el balance de pagos y la entrada de divisas.⁹

A continuación presentamos una breve síntesis de las que entendemos son algunas de las dinámicas socioeconómicas más relevantes del período. En primer lugar, en el Gráfico N° 1 mostramos tanto la magnitud del crecimiento alcanzado en el período en cuestión como la novedosa dinámica de la actividad manufacturera, así como su particular relación con la generación de empleo y el sector externo.

Gráfico N° 1. Tasa de variación del PBI, del nivel de actividad industrial, tasa de variación acumulada del empleo, saldo comercial. 1994-2012



Fuente: Elaboración propia sobre la base del INDEC.

⁹ Es importante tener en cuenta que entre 2003 y 2010 se rompen récords en materia de acumulación de reservas, lo que permite cierta discrecionalidad en el manejo de la política cambiaria.

Prestamos particular atención al sector industrial porque, como decíamos en la introducción de este trabajo y como parece corroborar el segundo conjunto de datos que estamos analizando, es en el particular dinamismo del sector industrial donde debemos buscar muchas de las causas de las novedades del período que estamos analizando (y es en torno a este sector donde giran gran parte de los debates académicos y políticos sobre el período actual); entre otras cosas, por su particular capacidad generadora de empleo. En línea con este comentario, en primer lugar haremos una referencia a la evolución de las tasas básicas del mercado laboral (cuyos datos pueden consultarse en el artículo de Delfini y otros de este libro) entre 1974 y 2012. En segundo lugar, en el Cuadro N° 2 mostraremos, específicamente para el período 2003-2011, cuáles han sido los motores del fenomenal crecimiento en los niveles de empleo que se produce en dicho período.

Cuadro N° 1. Empleo asalariado total y según estratos productivos*

	Industrias de Alta Productividad		Industrias de Baja Productividad		Servicios	Administración Pública	Sector Primario	Construcción	Total
	Pymes	Grandes	Pymes	Grandes					
2003	204.675	66.966	407.743	25.830	3.722.094	1.488.234	118.422	324.162	6.358.126
2004	202.150	48.731	420.963	31.043	3.986.449	1.461.428	144.790	394.310	6.689.864
2005	235.813	56.821	478.586	45.065	4.106.017	1.443.091	120.883	453.529	6.939.805
2006	216.450	89.618	513.906	77.957	4.336.643	1.525.859	97.086	523.140	7.380.659
2007	221.332	94.014	524.692	69.106	4.439.674	1.570.525	86.406	526.905	7.532.654
2008	236.551	86.533	412.083	54.551	4.429.249	1.527.028	98.463	555.497	7.399.955
2009	213.416	80.969	464.000	49.948	4.519.942	1.624.478	83.979	534.443	7.571.175
2010	233.812	83.517	473.763	71.830	4.663.743	1.598.475	97.129	525.289	7.747.558
2011	217.069	102.984	475.906	72.957	4.699.013	1.704.976	94.243	600.473	7.967.621
Participación en el total									
2003	3,2	1,1	6,4	0,4	58,5	23,4	1,9	5,1	100,0
2007	2,9	1,2	7,0	0,9	58,9	20,8	1,1	7,0	100,0
Participación en las variaciones totales del empleo asalariado									
2003-2007	2,0	3,3	14,3	5,3	61,1	7,0	-2,7	17,3	100,0
2007-2011	-1,3	2,8	-15,0	1,2	59,6	30,9	1,8	16,9	100,0
2003-2011	1,1	3,2	6,0	4,1	60,7	13,5	-1,5	17,2	100,0

* En los sectores de alta productividad incluimos a las ramas productoras de alimentos, bebidas y tabaco, a la industria química, a la industria automotriz, y a la del petróleo. Es decir, sectores donde, como veremos luego, están ubicadas el grueso de las grandes empresas argentinas, que exhiben una productividad laboral superior a la media, que tienen capacidad de competir en los mercados internacionales, que por ende, concentran el grueso de las exportaciones y que incluso han evidenciado importantes tasas de crecimiento en regímenes cambiarios a priori adversos para los sectores transables como la convertibilidad.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de a EPH (INDEC).

Una primera mirada superficial sobre la evolución de las llamadas tasas básicas del mercado laboral argentino nos sugiere que los años 2002-2003 deben ser interpretados como un momento de quiebre en la materia. En efecto, tanto la tasa de empleo como la tasa de actividad muestran un importante incremento en el período posterior a la devaluación de 2002. Específicamente hablando de la tasa de empleo, si exhibe un promedio del 36,4% de la población entre

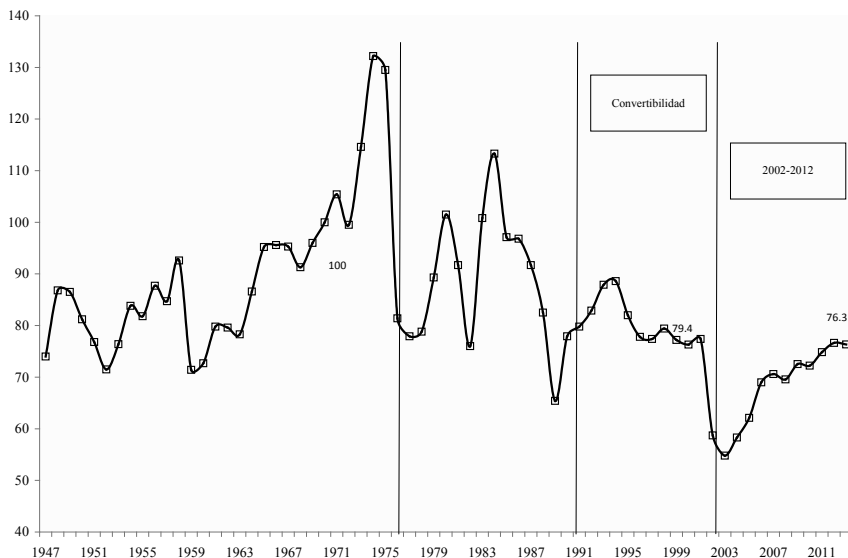
1974 y 2002, con picos que no superan el 38,5%, el promedio del período 2003-2012 es de 41,7%, con picos que llegan al 43% en los últimos años.

Una mirada un poco más profunda nos indica que, pese a este inédito desempeño en términos de generación de empleo, la tasa de desocupación no exhibe alteraciones significativas desde 2007, ubicándose en niveles sensiblemente superiores a los valores históricos de la Argentina previos a la convertibilidad. En términos formales, esto no es otra cosa que la contracara de los valores históricos elevados que exhibe la tasa de actividad en el período de la posconvertibilidad.

La pregunta siguiente debería ser: ¿a qué se debe este incremento histórico de la tasa de actividad? Claramente, no existe una explicación simple a esta pregunta, y su respuesta excede los límites de este artículo. No obstante, nos parece que es interesante observar que parece existir una importante correlación entre las variaciones en la tasa de actividad y las variaciones en el poder adquisitivo promedio de los salarios en todo el período que va desde 1974 a 2012. Es decir, podemos pensar que lo bajo del poder adquisitivo de las remuneraciones incide sobre la estrategia de los hogares en términos de la cantidad de miembros que se ven obligados ingresar al mercado laboral.

En el Cuadro N° 1 hemos intentado mostrar cuáles han sido los motores de este crecimiento inédito del empleo en la Argentina. Para ello, además de distinguir el número de empleos asalariados por grandes sectores de actividad (industria, servicios, construcción, sector público), hemos distinguido al interior de la industria manufacturera a los que hemos definido como sectores de alta productividad del resto (a los que llamaremos de baja productividad). A su vez, dentro de cada uno de ellos hemos distinguido entre pymes (establecimientos que emplean a menos de 200 personas) y grandes establecimientos. La idea es aproximarnos al problema de la heterogeneidad del sector industrial, separando a aquellos sectores donde, entendemos, el tipo de cambio no es una variable fundamental a la hora de analizar su desempeño, de los sectores donde sí lo es. En esta línea, en los sectores de alta productividad incluimos a las ramas productoras de alimentos, bebidas y tabaco, a la industria química, a la industria automotriz, y a la del petróleo. Es decir, sectores donde, como veremos luego, están ubicadas el grueso de las grandes empresas argentinas, que exhiben una productividad laboral superior a la media, que tienen capacidad de competir en los mercados internacionales, que, por ende, concentran el grueso de las exportaciones, y que incluso han evidenciado importantes tasas de crecimiento en regímenes cambiarios a priori adversos para los sectores transables como la convertibilidad.

Gráfico N° 2. Poder adquisitivo del salario promedio. 1947-2012 (1970 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Graña y Kennedy (2008) y CIFRA (2013).

Como vemos entonces en el Cuadro N° 2, y en línea con lo que señalábamos en relación con el “modelo”, en el período 2003-2007, es decir, en el período donde se registraron las mayores tasas de crecimiento del empleo que hemos analizado, los sectores industriales que no pertenecen al reducido grupo de ramas que hemos incluido dentro de los estratos de alta productividad, han sido uno de los motores de la generación de empleo en la Argentina. Efectivamente, siendo apenas el 8% del empleo asalariado total en 2003, explican el 19,7% del nuevo empleo asalariado generado entre 2003 y 2007. Más aún, si para reforzar el argumento señalado en relación con el impacto de la política cambiaria sobre los pequeños y medianos empresarios de baja productividad, analizamos además el nivel de empleo según el tamaño del establecimiento, veremos que dentro de los estos sectores industriales dinámicos en la materia, el grueso del nuevo empleo asalariado ha tenido lugar en establecimientos de menos de 200 empleados (14,4 puntos porcentuales de esos 19).¹⁰ El otro gran

¹⁰ La separación por tamaño de establecimiento nos permite distinguir, dentro de las ramas que hemos separado de las de alta productividad, a grandes empresas como las pertenecientes al grupo Techint o ArcelorMittal, que por sus condiciones estructurales, y los criterios que hemos elegido para dicha separación, deberían compartir la primera categoría de nuestro análisis.

motor del crecimiento de la tasa de empleo parece ser la construcción. Como se observa en el cuadro, siendo el 5% del empleo asalariado total en 2003, explicó el 16% del nuevo empleo generado entre 2003 y 2007 (el mismo número que surge si tomamos el período 2003-2011).

Una mirada un poco más profunda nos muestra que el año 2007 es un punto de inflexión en lo que refiere a la generación de empleo. Básicamente porque de 2007 al 2012 el ritmo de crecimiento de la tasa de empleo es mucho menor a lo que lo fuera en los cuatro años previos (de hecho, el indicador se mantiene prácticamente estancado), y porque, vinculado a lo anterior, también se modifica el ritmo de generación de empleo al interior de los distintos sectores en los que hemos dividido a la economía argentina. Como se observa, si entre 2003 y 2007 el empleo asalariado total crecía alrededor de 4 puntos porcentuales por año, entre 2007 y 2011 ese crecimiento se reduce al 1,6. Esta caída parece estar directamente vinculada a la contracción que es posible observar en el nivel de empleo de los estratos industriales de baja productividad (el empleo allí cae alrededor de un 3%), que es parcialmente compensada por el novedoso dinamismo del sector público (siendo el 20% del empleo total en 2007 explica casi el 27% del nuevo empleo generado entre 2007 y 2012).

Este menor dinamismo del sector industrial en materia de generación de empleo está con claridad vinculado al menor dinamismo del sector industrial en materia de crecimiento económico, y esta cuestión nos obliga a mencionar uno de los grandes problemas del denominado “modelo”, al menos en su aspecto macroeconómico: la inflación. Veámoslo brevemente por partes. Desde principios de 2007 comienza a registrarse en la economía argentina una aceleración en el crecimiento de los precios internos. Según el INDEC, el Índice de Precios Implícitos del PBI (es decir, el índice que mide la evolución de todos los precios de la economía) exhibe un crecimiento promedio trimestral del orden del 4% acumulativo promedio entre el primer trimestre de 2007 y el segundo de 2012 (cuando entre el segundo trimestre de 2002 y el último de 2006 el mismo era del 2,6%).¹¹ Ahora bien, al no haberse visto

¹¹ Sería imposible en el marco de este trabajo plantear una síntesis de los profusos debates en torno a las causas de la inflación en la Argentina. No obstante, debemos decir que a nuestro modo de ver la aceleración en el ritmo de crecimiento de los precios en la Argentina desde 2007 es, ante todo y fundamentalmente, la forma que asume la puja distributiva en un contexto de fuerte concentración económica. Decimos ante todo porque obviamente es un fenómeno multi-causal. De hecho, entendemos que en los dos últimos años del período bajo análisis el problema de la denominada “restricción externa” es cada vez más importante para entender la cuestión.

acompañado por movimientos compensatorios del tipo de cambio nominal, o de los precios o tipos de cambio de los socios comerciales de la Argentina¹² (y asumiendo que es cierto lo que venimos diciendo en relación al “modelo” en los párrafos previos), este crecimiento de los precios ha erosionado una de las principales aparentes virtudes del esquema macroeconómico: la “protección” sobre el sector industrial, y desde allí ha tenido importantes consecuencias sobre la generación de empleo.

Siguiendo los datos del INDEC, desde principios de 2008 comienza a observarse una fuerte desaceleración de la producción manufacturera, que culmina con una recesión en 2012. Efectivamente, si entre enero de 2004 y enero de 2008 se registró un crecimiento interanual mensual de la actividad del orden del 8,9% promedio, entre febrero de 2008 y fines de 2012 dicho indicador descendió a poco más del 4%; con una contracción del 2,5% de la actividad entre noviembre de 2011 y noviembre de 2012.

En línea con lo que planteábamos unos párrafos atrás, esta desaceleración de la actividad manufacturera ha repercutido claramente sobre la generación de empleo. Tomando el universo de trabajadores asalariados, y de modo consistente con la importancia del sector industrial que mostrábamos en el Cuadro N° 2, es posible observar una desaceleración o incluso un estancamiento en la generación de empleo en el sector privado desde el año 2008. Si entre 2003 y 2007 la tasa de crecimiento del empleo asalariado en el sector privado era en promedio del 7,22% por año, de 2007 a 2012 ese promedio descendió al 1,43%.

Por último, debemos decir que la inflación también es un problema para el esquema macroeconómico, en la medida en que limita mucho los márgenes de maniobra del Estado. Esta cuestión está íntimamente vinculada con el denominado problema de la restricción externa al crecimiento; es decir, con el problema de la escasez relativa de divisas que una economía periférica (con las

No obstante, hay dos cuestiones que no podemos soslayar. En primer lugar, el aumento en la tasa de crecimiento de los precios comienza en 2007-2008, cuando la economía argentina no registra ni problemas de capacidad instalada, ni de sector externo, ni cambios sustantivos en la emisión monetaria o en el gasto público, y donde, no casualmente, el poder adquisitivo del salario se encuentra recuperando los niveles previos a la devaluación. En segundo lugar, en el sector industrial, como lo han señalado CIFRA (2013), es posible observar una importante correlación entre el aumento de los precios y el grado de concentración económica.

¹² Desde principios de 2007 los precios de toda la economía nacional ha aumentado un 89% contra apenas un 37% que se ha elevado el valor de la moneda.

características estructurales históricas como las que Argentina ha exhibido)¹³ registra tras años de fuerte crecimiento económico (en particular cuando este crecimiento es motorizado por la actividad manufacturera). De hecho, llegados los años 2010-2011, los resultados del balance de pagos dejaron de ser superavitarios; en parte producto de los incrementos constantes de las diversas importaciones relacionadas con las necesidades del crecimiento, y en parte producto del encarecimiento relativo de la economía argentina (vinculado a la inflación) y a las especulaciones vinculadas a él.

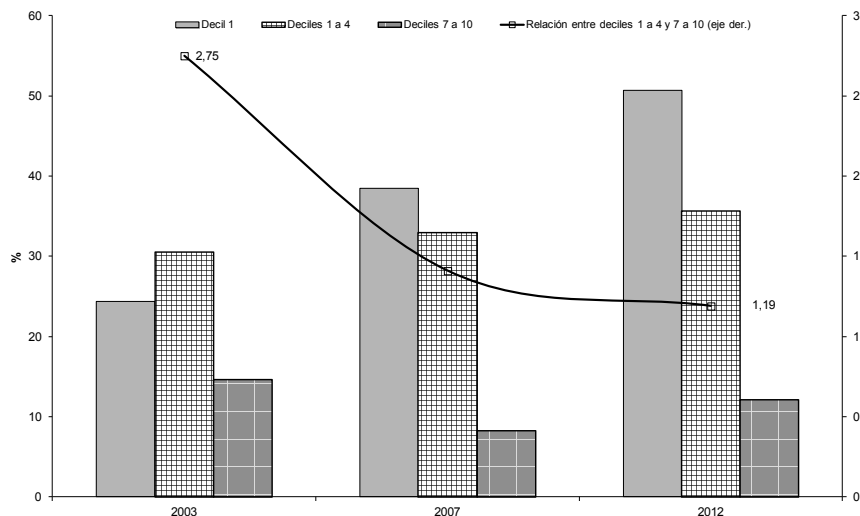
Esta erosión del resultado del balance de pagos, como decíamos, limita a su vez el margen de maniobra del gobierno a la hora de hacer política económica, porque limita su capacidad de financiarse emitiendo moneda. Básicamente porque, de hacerlo, introduce presiones tanto sobre el tipo de cambio que pretende controlar, como sobre la inflación.

Con el propósito de profundizar lo ya referido unos párrafos atrás, es importante volver a mencionar que una de las novedades en materia de política económica del período en cuestión, tiene que ver con la política de ingresos llevada adelante por el gobierno nacional. Esta involucra desde los aumentos por decreto del salario mínimo vital y móvil comenzados en 2003 (y que luego continuaron vía negociaciones colectivas), hasta la política de subsidios a los prestadores de servicios públicos y la consecuente fijación de sus tarifas, pasando por las sucesivas redefiniciones de los haberes jubilatorios y los requisitos para percibirlos. Más allá de la necesaria y exhaustiva valoración política (imposible de realizar aquí), lo cierto es que el aumento en el gasto público vinculado a este tipo de políticas ha tenido un significativo impacto sobre los ingresos de una parte importante de la población, particularmente sobre los sectores menos pudientes.

En línea con lo anterior, en el gráfico que sigue presentamos la evolución de la participación de las distintas políticas de transferencia de ingresos estatal en el conjunto de ingresos de los hogares, agrupándolos según decil de ingreso. Si bien esto excluye del análisis el impacto indirecto que tienen sobre los ingresos los subsidios a los servicios públicos, aquí se ve claramente que las políticas de transferencias de ingresos han tenido un impacto muy importante sobre los ingresos de los hogares de menores recursos del país, que ha contribuido a reducir la brecha entre los sectores de más y menos ingresos.

¹³ Esquemáticamente, una economía que exporta lo que consume y que no produce una gran proporción de los insumos que requiere para el crecimiento de su sector manufacturero.

Gráfico N° 3. Participación de las transferencias estatales en la masa de ingresos total de los hogares según decil de ingresos y relación entre la masa de ingresos de los primeros cuatro deciles y los últimos cuatro



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH (INDEC).

Esta política ha funcionado en un doble sentido: por un lado, ha permitido compensar en parte lo históricamente bajo de los salarios (como vimos en el Gráfico 3), y, por el otro, ha funcionado como un motor importante del crecimiento económico a partir de su impacto sobre la demanda agregada.¹⁴

A modo de cierre de este apartado, y resumiendo lo dicho hasta aquí, podemos decir que efectivamente el período que transcurre entre los años 2003 y 2012 en la Argentina se caracteriza por una serie de novedosas dinámicas macroeconómicas, que tienen como puntos destacados las elevadas tasas de crecimiento del nivel PBI agregado, de la actividad manufacturera, y del empleo. Hemos señalado que entendemos que para comprender estas dinámicas hay que poner en primer lugar algunos aspectos de una novedosa coyuntura internacional, que ha actuado como motor de la demanda agregada –por su incidencia sobre precios y cantidades de las exportaciones–, y también como condición de posibilidad de una novedosa política económica llevada adelante

¹⁴ Por otra parte, es indudable que esta mayor presencia estatal en los ingresos populares, junto a los récords históricos en materia de empleo, son ineludibles a la hora de abordar las transformaciones en las identidades políticas en la Argentina luego de 2003.

por parte del Estado. Dijimos además que esto que hemos definido como cambios en la división internacional del trabajo ha incidido sobre los intereses y estrategias de los actores sociales que dirigen los procesos productivos, y veremos a continuación que esto también parece ser importante para comprender lo acontecido con la actividad manufacturera en los últimos años en la Argentina.

Por último, hemos señalado que en los últimos años del período bajo análisis han comenzado a surgir tensiones entre la política cambiaria, la fiscal y la monetaria, producto, fundamentalmente, del deterioro del resultado del balance de pagos y la inflación. Y hemos mostrado también cómo estas tensiones han impactado sobre el nivel de actividad de la industria y desde allí sobre el empleo. En el apartado que sigue intentaremos profundizar en un análisis descriptivo de los actores de los actores relevantes del sector industrial.

4. Las continuidades estructurales en términos de actores y estrategias

Este apartado está estructurado en torno a los siguientes interrogantes: qué se produce en la economía argentina, quiénes lo hacen y sobre la base de qué estrategias. Obviamente son preguntas muy generales y es imposible responder a ellas de manera exhaustiva. No obstante, prestando particular atención al sector industrial (por los motivos que fueron mencionados), intentaremos responder a ellos a partir del análisis de las empresas más grandes del país (en términos de volúmenes de facturación).

Analizar qué sucedió con la industria automotriz argentina en el período en cuestión es un buen modo de comenzar nuestra breve descripción sobre la industria argentina. No solo porque la industria automotriz ha sido de manera casi excluyente el motor del crecimiento industrial, sino porque la actividad fue uno de los pilares históricos (también de un modo casi excluyente) del proyecto desarrollista argentino (Pinazo, 2013). En este sentido, analizar la producción de automóviles no es solo un modo de aproximarnos al grueso de la nueva producción industrial argentina, sino un modo, como veremos, de empezar a comprender las especificidades del actual momento histórico, y de las diferencias que lo separan de lo que fue el desarrollismo argentino de mediados del siglo xx.

Dicho de modo esquemático, a mediados del siglo xx, no solo en la Argentina, sino en gran parte del pensamiento latinoamericano, se señalaba que la alianza con el capital transnacional constituía la única alternativa real

existente para continuar con la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.¹⁵ En la Argentina, esa alianza se produjo con preferencia en la industria automotriz, y consistió básicamente en lo siguiente: mientras las empresas transnacionales contaban con un mercado altamente protegido, en contextos donde además se diagnosticaba que existía una fuerte demanda insatisfecha, sobreamortizar sus inversiones realizadas en sus casas matrices, el Estado argentino se beneficiaba de las divisas y la tecnología necesarias para producir un bien de consumo durable que entendía no hubiera podido producir de otro modo. Un bien de consumo durable cuya importancia, como hemos mostrado en otros trabajos, excedía lo estrictamente técnico.

Los requisitos de integración local de la producción, y los múltiples eslabonamientos productivos que de ellos se derivaban, hacían del segmento terminal el destino final de prácticamente todos los sectores productivos en los que se podía dividir la estructura económica. Por otra parte, la orientación mercado internista de la producción, hacía del salario y el empleo elementos centrales de la demanda y, en este sentido, en condición de posibilidad de realización de la ganancia. Por tal motivo es que insistimos en afirmar que la industria en cuestión era algo más que una actividad productiva; era, a nuestro modo de ver y como ya señalamos, el núcleo económico de un proyecto económico-político (Pinazo, 2013: 187).

Vinculado a lo que señalábamos en el primer apartado de este trabajo con relación a los cambios en las estrategias de las empresas transnacionales respecto de los países periféricos del sistema, las empresas automotrices que operan en la Argentina han comenzado, desde aproximadamente mediados de la década de los 90, una nueva estrategia productiva en el país. A diferencia de lo ocurrido durante el desarrollismo, y producto de una serie de transformaciones tecnológicas de envergadura, han comenzado a ensamblarse en el país modelos nuevos o de última generación con parámetros de productividad similares a los imperantes en países con una escala más amplia y una mayor historia en el segmento.¹⁶ Esto ha derivado tanto en récords en materia de producción (lo que, como vimos ha motorizado gran parte del crecimiento industrial en su conjunto), como en una

¹⁵ En *Dependencia y desarrollo en América Latina* los autores señalan que “salvo que se acepte la hipótesis de una revolución socialista”, la alianza con el capital extranjero aparecía por aquel entonces como la única alternativa para continuar con la industrialización (Cardoso y Faletto, 1969, p. 135).

¹⁶ En Pinazo, 2013, p. 156, mostrábamos que, con una escala 6 y 2 y medias veces menor a la industria alemana y francesa respectivamente, la industria argentina había alcanzado en 2008 parámetros de vehículos producidos por obrero ocupado por año superiores a los de ambas.

novedosa tendencia exportadora de la industria. Pero, paralelamente, se ha roto ese vínculo con la industria doméstica (sobre todo a partir de la desvinculación entre el segmento terminal y el segmento autopartista local) que hacía de la actividad, como decíamos, el núcleo económico de un proyecto político más amplio.

Efectivamente, estas transformaciones en la industria automotriz argentina son parte de un proceso de transformaciones que exceden lo que sucede a nivel local, que tienen en la redefinición de tareas entre segmento terminal y autopartista, y en una serie de cambios en las escalas de producción y comercialización de productos terminados e insumos, sus puntos más destacados. Las empresas terminales han dejado la idea de una producción integrada y han relegado una cantidad cada vez más importante (tanto en número como en complejidad) de actividades a empresas autopartistas, muchas de las cuales han comenzado a operar a escala transnacional.¹⁷ Las primeras buscan reducir su accionar a actividades de diseño, ensamble y comercialización, y las autopartistas han pasado a ocuparse de la fabricación (y a veces también el diseño) de módulos o subensambles enteros, como ser el armado de motores, sistemas de aceleración, frenos o dirección (Gereffi, 2001; Motta *et al.*, 1999). Esto ha permitido a las terminales reducir significativamente costos y riesgos, que se delegan a los empresarios y trabajadores del segmento autopartista. Ahora bien, las nuevas autopartistas globales, que, no obstante, piensan su estrategia a escala regional, utilizan por lo general al país cuyo mercado interno es más importante como centro de operaciones, e instalan filiales “anémicas”,¹⁸ o de escaso valor agregado, en el resto de las locaciones donde deben abastecer a la empresa terminal. En palabras de la OIT (2005: 71): “Un proveedor opera

¹⁷ “Dado que se emplean componentes comunes para producir diferentes modelos y que los proveedores se transforman en actores clave en la producción de automóviles, las terminales automotrices prefieren usualmente comprar a los mismos proveedores, independientemente del lugar donde se lleve a cabo la producción. Esto plantea a los proveedores (sobre todo a los megaproveedores y a otros proveedores en el primer anillo) la necesidad de globalizar su actividad (esta tendencia no alcanza a los proveedores de componentes básicos del segundo y tercer anillo). Asimismo, dadas las tecnologías de producción y demanda sincronizadas (just-in-time), los proveedores globales a veces también necesitan seguir a las terminales automotrices a sus lugares de producción, estrategia que en la jerga se denomina ‘seguir abasteciendo’ (follow sourcing)” (Arza, 2011, p. 142).

¹⁸ Otro término utilizado es *terminales de ensamblaje*. “Al invertir en nuevos mercados suelen adoptar una organización de tipo radial en el esquema de fabricación, en donde se define un centro regional de fabricación integrada de mayor escala y otras plantas que son principalmente de ensamblaje pero que operan con ventajas logísticas para el servicio a los clientes” (Cantarella *et al.*, 2008, p. 31).

con una estructura «radial» a través de la cual realiza operaciones comerciales transfronterizas con sus propios proveedores y filiales”.

Estas nuevas dinámicas, muy esquemáticamente descritas aquí, permiten comenzar a comprender por qué, en paralelo a estos récords en materia de producción, productividad laboral y comercio exterior, la industria automotriz registra en el período que nos ocupa los menores niveles de integración local de la producción, con sus consecuentes impactos sobre el sector externo, sobre los empresarios del sector autopartista, y desde allí, sobre la generación de empleo. En efecto, según cálculos basados en distintas matrices de insumo-producto, si en 1986 la relación entre valor agregado y VBP (Valor Bruto de Producción) era del 26,7%, en 2007 había descendido al 18%; la relación entre insumos importados y VBP pasaba al mismo tiempo del 17% al 45%. Esto ha derivado en una dinámica en la que, por cada peso que se agregaba de valor localmente, se debieran demandar (también para 2007) 2,6 en concepto de autopartes importadas, con el consecuente impacto sobre el sector externo. Y es importante tener en cuenta que esto no es solo producto de importaciones directas hechas por las empresas terminales, sino que aquí también opera la estrategia de las propias autopartistas transnacionales que importan desde propias filiales ubicadas en el extranjero los insumos necesarios para abastecer a la industria local.

Esta disociación entre ensamble y producción local es la que explica, por último, la escasa participación de la industria terminal en la nueva dinámica del mercado laboral (Pinazo, 2015). De hecho, si observamos la generación de empleo en el conjunto de la trama (suma del empleo directo e indirecto vinculado a la producción terminal y autopartista) veremos que en los años de crecimiento que transcurren entre 2006 y 2010 es un 44% inferior al promedio que registraba entre los años 1991 y 1994, contextos en los que la producción final de automóviles fue un 49% superior.

Como decíamos entonces, entendemos que comenzar con este breve análisis de las transformaciones en la industria automotriz es útil para aproximarnos a las diferencias entre el viejo desarrollismo y algunas características estructurales de la actual economía argentina. Nuestra hipótesis, en línea con lo dicho sobre el cambio histórico en las estrategias productivas de la industria automotriz, es que, dicho esquemáticamente, si durante el desarrollismo de mediados del siglo xx existió una parcial coincidencia *transitoria* de intereses entre el capital transnacional (que dirigió la segunda fase de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones), el Estado desarrollista, el capital local que creció a la par y como proveedor del primero, y parte de la clase trabajadora cuyo salario era condición de posibilidad de realización de la ganancia en

un esquema productivo pensado para el mercado interno; en la actualidad eso ha cambiado de raíz. El capital transnacional que, como veremos, sigue explicando el grueso de la producción manufacturera nacional, ha ampliado sus escalas de producción, gestión y logística, por lo que no tiene la necesidad ni de desarrollar localmente toda su estructura de proveedores, ni de vender el grueso de sus productos en el mercado interno. Es más, en un escenario donde es posible pensar en estructuras de proveedores que funcionen a escala regional (y en algunos casos, global), el desarrollo de sistemas industriales integrados en países periféricos de pequeña escala parece convertirse en una irrationalidad económica.¹⁹ Por su parte, cabría pensar que el nivel de los salarios en estos países es hoy (quizás más que nunca, salvo en lo que refiere a un reducido segmento de altos ingresos localizado en esos países), un costo que es necesario controlar antes que un elemento de demanda que se pretenda estimular.

En esta línea, a nuestro modo de ver la industria argentina puede pensarse como compuesta a grandes rasgos por dos grandes sectores. Por un lado, un reducido número de empresas transnacionalizadas (de origen extranjero y, en algunos casos menores, también nacional) que, dedicados a aprovechar ciertos “nichos”²⁰

¹⁹ En la industria química, particularmente en los químicos básicos, se registran dinámicas similares. La industria no solo ha sido un importante motor del crecimiento industrial actual, sino que además, como se observa en este trabajo, una parte importante de la cúpula empresaria se encuentra ubicada en dicho segmento. Por otra parte, la industria es uno de los principales rubros deficitarios de la industria local. Entre 2008 y 2012 el déficit comercial del segmento fue de alrededor de 15 mil millones de dólares. Más de dos veces el déficit acumulado entre los años 2003 y 2007 y significativamente mayor al del sector autopartista (11 mil millones de dólares entre 2008 y 2012). Las principales razones del déficit hay que buscarlas en la confluencia de tres factores: a) las estrategias globales de las principales empresas transnacionales productoras del segmento, b) el lugar de la Argentina en esas estrategias globales, c) la importancia de la industria química en las estrategias geopolíticas de los grandes países productores de bienes industriales. De un tiempo a esta parte los grandes productores han buscado deslocalizar desde sus casas matrices a países “emergentes”, gran parte de la producción de químicos básicos por razones de salarios y escala. Por cuestiones de escala y capacidad de intervención del Estado (asociada al problema de la escala) la Argentina ocupa un lugar marginal en la producción mundial de químicos básicos. Por último, relacionado con lo anterior, China se ha convertido, de un tiempo a esta parte, en el segundo proveedor mundial de químicos para uso industrial, tanto por la estrategia de autoabastecimiento de químicos básicos que viene siendo pensada desde el Estado (KPMG, 2011), como por lo atractivo que es para las principales empresas transnacionales del sector el instalarse en su territorio (Pollak *et al.*, 2012) (Sinopec, su principal empresa, se ha transformado en poco tiempo en una de las más grandes del mundo en el segmento).

²⁰ Hablamos de nichos porque, si bien son actividades que explican el grueso de la producción manufacturera, involucran a un reducido número de firmas que parecen estar cada vez más desvinculadas del resto de la estructura económica argentina.

de la economía argentina, explican el grueso del crecimiento económico, de la productividad y las exportaciones, pero, como contrapartida, se encuentran muy desarticulados del resto de la estructura productiva; y, por el otro, un gran y heterogéneo grupo de pequeños y medianos empresarios que, desarticulados entre sí y del núcleo dinámico, son fundamentalmente mercado internistas. De este modo es que sostenemos (como profundizaremos luego aquí) que la devaluación 2002 (y el sostenimiento de un tipo de cambio “competitivo” hasta 2008), a la vez que benefició a las grandes empresas del sector debido a su orientación exportadora, también contribuyó al crecimiento de ese heterogéneo grupo de pymes en la medida en que redujo en forma sensible sus costos laborales en dólares.

En los cuadros y gráficos que siguen presentamos un conjunto de datos que nos permiten corroborar en parte lo dicho anteriormente. En primer lugar, podemos observar, tanto si tomamos las 100 empresas industriales más importantes del país (basándonos en el trabajo de Schorr *et al.*, 2012), como si tomamos las 492 (basándonos en las empresas industriales que figuran en el ranking de las 1.000 empresas de mayores ventas del país elaborado por la revista *Mercado*), podemos apreciar que el grueso de ellas (el 67% si tomamos a las primeras 492 y más del 80% si tomamos las primeras 100) está ubicado en las actividades de producción de alimentos, química, laboratorio y farmacia, automotriz y petrolera; es decir, aquellas actividades que en el Cuadro N° 2 ubicamos en los estratos de alta productividad. Además, podemos apreciar que estas empresas explican el grueso de la facturación de este reducido número de grandes empresas; el 81% si tomamos las 492, y el 83% si tomamos las 100. Lo mismo sucede si comparamos su nivel de facturación con el del conjunto de la rama a la que pertenecen. Por último, más adelante podremos apreciar que en los últimos 20 años han incrementado su participación en el conjunto de la actividad manufacturera.

Cuando observamos de qué empresas estamos hablando específicamente, podemos apreciar que se trata sobre todo de empresas transnacionales que son líderes mundiales de este tipo de actividades. De hecho, dentro de este selecto grupo de élite es posible observar una fuerte concentración. En la industria química, por ejemplo, las primeras 6 empresas transnacionales (Laboratorios Roche, Dupont, Dow, Eastman, Bayer y Basf, el 6% del total del cúpula dedicadas a la actividad) explican el 23% de la facturación.

Cuadro N° 2. Indicadores de grandes empresas industriales

Actividad	500 más grandes			100 más grandes			Participación en las exportaciones totales del país (%)	Participación en las importaciones industriales totales (%)
	Cantidad de empresas	% del total de empresas	% de la Facturación del total de la rama (industria)*	Cantidad de empresas	% de la Facturación del total de la cúpula (200)	% de la Facturación del total de la rama (industria)*		
Alimentos, Bebidas y Tabaco	155	31,5	72	30	19,4	46,8	65	27,4
Industria Química (básicos, fertilizantes y fitosanitarios, laboratorios)	96	19,5	55,5	26	7,5	40,7		
Extracción de energía	32	6,5		4	3,4	24,3		
Automotriz	47	9,6	127,3	13	11,9	99,2		
De talúrgica	25	5,1	45,7	6	3,9	94,6		
De la Minería Agrícola	8	1,6						
De la Industria de Maquinaria y Equipo	11	2,2		3	1,1	8,1		
De la Industria	118	24		18	3,8			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Revista *Mercado* y Schorr *et al.* (2012).

*La participación en la facturación se realizó utilizando los datos del CEP.

En lo que respecta a ese heterogéneo universo pyme del que hablamos, podemos decir que, según la Fundación Observatorio PYME, estas²¹ representaban en 2004 alrededor del 98% de las firmas industriales existentes en el país (Fundación Observatorio PYME, 2008). Con una concentración geográfica sumamente importante y una dispersión muy significativa en lo que refiere a sus actividades. Para 2007, el 83% se ubicaba entre el AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires) y la zona centro del país (57% en el AMBA), y ninguna rama de actividad²² (salvo metales comunes y productos del metal, con un 14,6%) agrupaba a más del 10%.

En términos de su participación en el nivel de actividad, alcanza con señalar que menos de 300 empresas grandes²³ explicaron más del 50% del valor agregado total de la industria (Gráfico 4). Ahora bien, en términos de empleo, las pymes explicaban, en 2010, alrededor del 80% del empleo asalariado cuando se las define según tamaño del establecimiento, y alrededor del 70% cuando se las define según sus ventas.

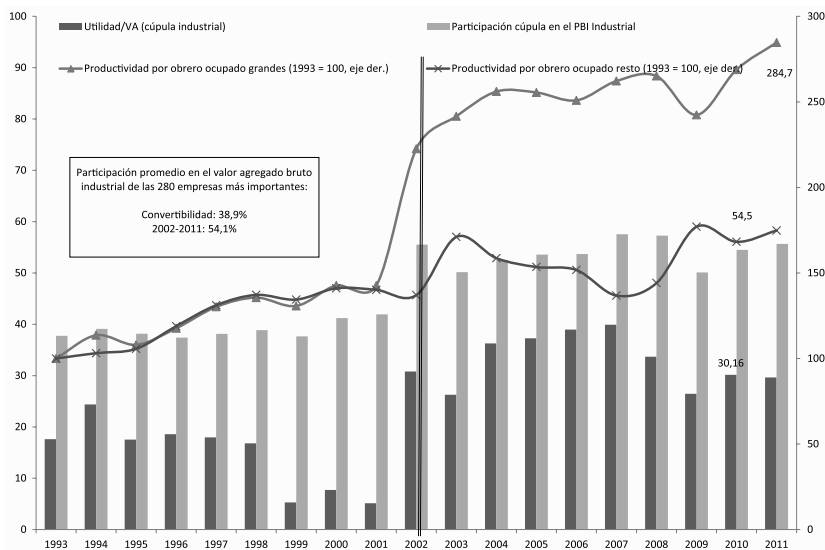
²¹ En la Fundación Observatorio PYME se considera pymes a las firmas industriales que emplean entre 1 y 200 ocupados. En este trabajo, cuando hablamos de grandes empresas seguimos la terminología de la ENGE (Encuesta de Grandes Empresas) del INDEC, que las ordena según facturación. No obstante, es importante tener en cuenta que las aproximadamente 300 empresas industriales que entran en la ENGE empleaban en promedio a más de 1.000 trabajadores en todos los años bajo análisis.

²² CIUU a 3 dígitos.

²³ Véase nota al pie n° 19.

Por otro lado, un tema fundamental a la hora de pensar en la relación entre el segmento pyme y la política pública tiene que ver con dos cuestiones vinculadas: la productividad laboral y la inserción internacional. Sobre la productividad laboral, podemos decir que, sacando del cálculo los datos de las empresas industriales de mayor facturación, si bien era un 27% mayor en 2011 de lo que era en 1998 (último año de crecimiento de la convertibilidad), se encontraba también en dicho año en los mismos niveles de 2003. Esto permite comenzar a comprender por qué las pymes comienzan a exhibir en 2008 serias dificultades para competir frente a la producción importada (tras años donde el salario nominal viene creciendo en porcentajes cercanos al 20%),²⁴ y por qué desde ese año, como vimos, son importantes expulsoras de empleo, y también por qué, a diferencia de lo que sucede con las grandes empresas del país, solo un reducido número exporta una parte significativa de su producción.

Gráfico N° 4. Evolución de la productividad por obrero ocupado, participación en el valor agregado y utilidades sobre valor agregado (grandes empresas)²⁵



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la ENGE y la Encuesta Industrial Mensual (INDEC).

²⁴ Véase al respecto los distintos informes anuales de la Fundación Observatorio pyme.

²⁵ Aquí se habla de las 300 mayores empresas en términos de facturación, tomando los informes de grandes empresas del INDEC.

Si a esto le sumamos que, tomando datos relevados en 2008, solo alrededor de una tercera parte de la producción de las pymes tiene como destino la provisión de insumos a otras industrias, podremos comenzar a comprender –aunque de modo esquemático– por qué entendemos que es correcto hablar de una situación de debilidad estructural de dichas empresas, que guarda mucho de continuidad con lo sucedido antes de la devaluación. Básicamente porque, como vimos, y como veremos a continuación, si bien son centrales en materia de generación de empleo, están muy desarticuladas del núcleo de empresas (y de actividades) que dirigen la producción industrial en la Argentina. Aquí reside, entendemos nosotros, una de las limitaciones centrales del actual proceso de crecimiento y generación de empleo, y sobre esto intentaremos profundizar en el apartado que sigue.

5. Algunas palabras a modo de cierre

En este trabajo hemos procurado mostrar cómo se combinan en el período de la posconvertibilidad (2003-2012) una serie de novedosas dinámicas en materia de crecimiento económico, generación de empleo e intervención del Estado, con fuertes continuidades estructurales, sobre todo en lo que tiene que ver con los agentes predominantes de la economía argentina, sus actividades productivas, sus vínculos con el resto de la estructura económica y su inserción internacional. Adicionalmente, hemos pretendido hacerlo (e intentaremos profundizarlo aquí) haciendo referencia a algunas cuestiones vinculadas a la relación –histórica y actual– entre industrialización y desarrollo económico.

En la primera parte, sostuvimos que las nuevas dinámicas en materia de crecimiento económico, generación de empleo y distribución del ingreso (y, en parte, en la dinámica registrada entre crecimiento económico y sector externo hasta el año 2010) que caracterizan al período en cuestión deben ser explicadas atendiendo, en primer lugar, a un nuevo momento histórico en términos de la división internacional del trabajo, que funciona (o funcionó) en segundo lugar como condición de posibilidad para una particular política económica llevada adelante por parte del Estado. Esta política económica consistió básicamente en la combinación del sostenimiento de un tipo de cambio que favoreció en el inicio (2003-2008) la producción local de bienes, con una fuerte intervención sobre los ingresos de los distintos estratos sociales. En línea con esto último, no solo se instrumentaron importantes retenciones a los productos de exportación en momentos donde, como vimos, los precios internacionales se encuentran

en niveles históricamente elevados, sino que se instrumentaron una serie de políticas de transferencias de recursos que, como vimos también, favorecieron a los sectores de menores ingresos de la sociedad.

En lo anterior entendemos nosotros que reside la gran novedad del período en materia económica, lo que lo distingue de al menos las últimas cuatro décadas en la Argentina, y lo que sentó las bases de un nuevo momento político en el país. Básicamente porque este conjunto de medidas lograron satisfacer los intereses (al menos en parte y por un tiempo) tanto del capital productivo concentrado, como del pequeño y mediano empresariado industrial, de parte del capital financiero y de una parte importante de los sectores populares. El primero se vio beneficiado por la coyuntura internacional y por la estrategia cambiaria. En este sentido, no solo aumentó en forma significativa su participación en el PBI, sino que también registró importantes aumentos en las utilidades percibidas.

El pequeño y mediano capital industrial, por su parte, también experimentó tanto años de importante crecimiento (sobre todo durante los primeros años del período), como incrementos en sus niveles de rentabilidad. Y, como vimos, fue el crecimiento de este sector en particular el que motorizó en gran medida los récords históricos en materia de generación de empleo que caracterizan al período. Ahora bien, en lo que a los sectores populares refiere, estos récords en materia de empleo junto a, como vimos, las novedosas transferencias de ingresos llevadas adelante por parte del Estado, mejoraron en forma sustantiva sus condiciones de vida, pese a los pisos históricos en los que se ubica el poder adquisitivo del salario. Es importante tener en cuenta, a la hora de hablar de una mejora en las condiciones de vida (y a la hora fundamentalmente de pensar en la idea de un nuevo momento político en la Argentina), la situación en la que se encontraban los sectores populares luego de la implosión del régimen de convertibilidad, en términos de desocupación y pobreza.

En la segunda parte de nuestro artículo, focalizándonos en el sector industrial, intentamos mostrar que detrás de estas novedades existen ciertas continuidades en términos de concentración económica y de extranjerización de los grandes actores, y, sobre todo intentamos esbozar que las estrategias de estos grandes actores están vinculadas a cuestiones globales que exceden en gran medida lo que sucede con el ciclo interno, y, en este sentido, pretendemos señalar que existe una fuerte desvinculación también entre estos grandes actores y la pequeña y mediana burguesía industrial (que exhibe otra tendencia exportadora, que no funciona como proveedora de las grandes actividades productivas del país, y que depende en gran medida de los bajos costos salariales para competir).

Y es aquí donde entendemos nosotros que hay que leer tanto la especificidad del nuevo desarrollismo argentino como los límites que ha comenzado a exhibir a finales del período que estamos analizando.

Como hemos procurado mostrar, a diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, no parece existir una complementariedad de intereses entre el capital que dirige la producción industrial en la actualidad, la pequeña y mediana burguesía industrial, y los trabajadores asalariados.²⁶ En este sentido es que encontramos que, por un lado, existe un reducido grupo de grandes capitales (en su mayoría de origen extranjero) que explica el grueso de la producción manufacturera y las exportaciones, y por el otro, un gran número de heterogéneas pequeñas y medianas empresas que, fuertemente desarticuladas entre sí y del núcleo productivo “internacionalizado”, explican el grueso de la generación de empleo durante el período analizado, pero son cada vez más marginales en términos de su peso en el producto industrial total. Y en esta línea también es que, a diferencia de lo sucedido durante el desarrollismo de mediados del siglo pasado, en la actualidad los récords de crecimiento en el producto industrial no han estado asociados a grandes incrementos del salario real de los trabajadores asalariados; de hecho, como veíamos, el período que va desde 2002 y 2012 es, en promedio, el de menor poder adquisitivo de las remuneraciones del largo período que hemos analizado.

Por eso es que señalábamos también al principio que entendemos que el término *neodesarrollismo* se utiliza de un modo difuso para referirse al período en cuestión. Porque, si bien es cierto que existen indicadores que dan cuenta de una relación entre crecimiento industrial, generación de empleo, distribución del ingreso e intervención estatal, se encuentra poco problematizada la discusión en torno a cuáles son los actores que motorizan cada uno de esos procesos, cuáles son sus estrategias, cuáles son los cambios en el contexto internacional, y cuáles son los modos actuales y específicos de intervención estatal.

En línea con lo anterior, lo que hemos intentado mostrar es que el Estado, en este neodesarrollismo, ha asumido una serie específica de funciones que tienen que ver con garantizar una serie de transferencias de ingresos que compensaran la devaluación histórica de los salarios. Y lo ha podido hacer en la medida que ha captado parte de la rentabilidad obtenida por ese reducido

²⁶ Hablar de complementariedad de intereses entre capital y trabajo es, al menos, polémico. Vale la pena recordar, en este sentido, que hablamos de una complementariedad *parcial y transitoria*, en la medida en que el éxito de las estrategias del capital transnacional garantizó una importante generación de empleo, y que el nivel de salarios era condición de posibilidad de realización de la ganancia de dicho capital.

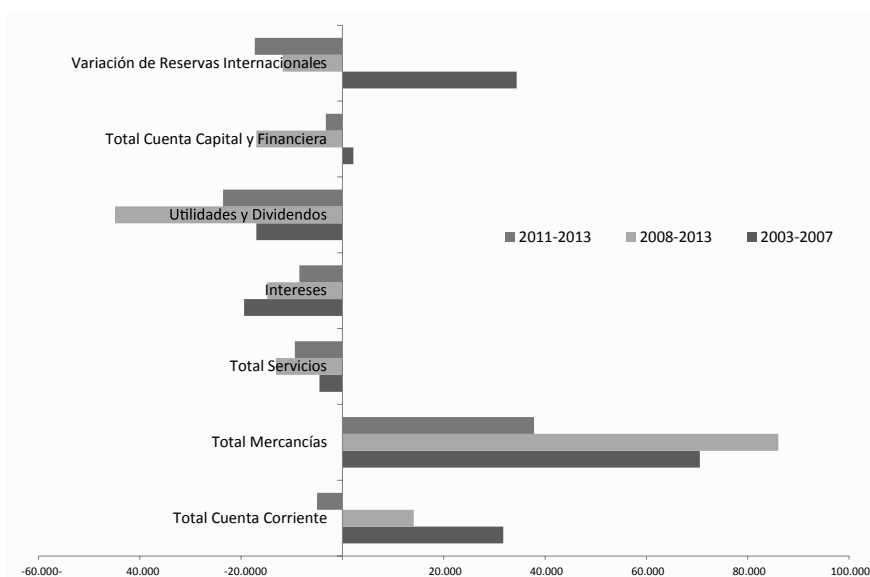
número de grandes capitales, derivada de las novedosas condiciones emanadas de la inserción internacional de la economía argentina. *Por otro lado, lo que es necesario remarcar, es que a diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, estas nuevas funciones tienen sentido solo en la medida en que no existe la complementariedad de intereses que existía antaño.* En la medida en que la dinámica de acumulación de capital de los grupos que controlan la producción argentina está fuertemente disociada de la dinámica del mercado interno, es que estas novedosas políticas de transferencias de ingreso tienen sentido.

Otra cuestión que es necesario remarcar es que, a diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, el Estado neodesarrollista no ha planteado una redefinición de la inserción de la economía argentina en la división internacional del trabajo,²⁷ ni un cuestionamiento generalizado a la estrategia de los actores económicos dominantes. Y aquí es donde, a nuestro modo de ver y para finalizar, reside en gran medida una de las mayores limitaciones de este Estado neodesarrollista. Básicamente, porque durante el período bajo análisis, y a raíz (por acción u omisión del Estado) de la consolidación de la posición dominante de los grandes grupos empresarios que antes mencionábamos, se ha ido erosionando el margen de maniobra del Estado, a la vez que se ha ido limitando también su capacidad para vetar o condicionar las políticas económicas llevadas adelante por esos grandes grupos.

En línea con lo anterior, podemos apreciar que no solo ha crecido considerablemente el control por parte de estos grupos de las divisas generadas por la economía, sino que, en paralelo, la propia acumulación de capital demanda una cantidad cada vez mayor de divisas. En otras palabras, no solo la generación de divisas se encuentra cada vez más concentrada, sino que estos mismos grupos son importantes demandantes (o bien porque son ensambladores-importadores de producción que se realiza en otro lado, o bien por la propia lógica de la remisión de utilidades a sus casas matrices).

²⁷ Entendemos que la ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) sí fue un intento por redefinir el perfil productivo orientado al mercado externo que había caracterizado la economía argentina hasta al menos 1930. La ISI supuso tanto la redefinición, aunque más no sea parcial, de los sujetos predominantes de la estructura productiva (que involucró, a modo de ejemplo, desde la creación de nuevas cámaras empresarias durante los primeros gobiernos peronistas, hasta los intentos de alianzas con el capital extranjero posteriores a 1958), como una redefinición del componente dinámico de la demanda, desde las exportaciones al consumo interno.

Gráfico N° 5. Síntesis de las principales cuentas del balance de pagos. 2003-2012



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Ministerio de Economía de la Nación.

Lo que se observa entonces desde los años 2008-2009, y que se agudiza luego de 2011, es una tensión entre las estrategias de esos grupos económicos y la capacidad del Estado de hacer política de transferencia de ingresos. Básicamente, porque en la medida en que la propia actividad productiva de estos grupos va erosionando en forma progresiva la situación externa del país (en términos de divisas) y así va limitando las herramientas del Estado para hacer política económica. Solo a modo de ejemplo, el déficit del segmento autopartista de la industria automotriz pasó de 61 millones de dólares en 2003 a más de 3 mil millones en 2012, llegando a representar poco más del 60% de déficit sectorial de la industria argentina. De hecho, el déficit acumulado de dicho segmento entre 2002 y 2010 es equivalente al 45% de las reservas acumuladas en dicho período (es decir, en el momento de mayor acumulación de reservas de al menos los últimos 40 años). Si a comportamientos como el anterior le sumamos el problema de la remisión de utilidades, podremos comenzar a comprender por qué si entre 2003 y 2007 el Banco Central logró acumular alrededor de 34 mil millones de dólares de reservas, entre 2008 y fines de 2013 esta cifra pasó a ser negativa por 11 mil millones.

A modo de cierre entonces, entendemos que es posible hablar de que el período 2003-2012 presenta importantes novedades en materia económica, social y política en la Argentina, fundamentalmente en lo que tiene que ver con las dinámicas de crecimiento, generación de empleo, y transferencias de ingresos por parte del Estado. Sin embargo, parecería ser, por lo presentado aquí, que estas novedades se han dado en el marco de fuertes continuidades estructurales, sobre todo en lo que tiene que ver con los agentes predominantes de la economía argentina (en términos de su participación en las actividades productivas más importantes del país y su incidencia sobre el sector externo) y su inserción internacional. A nuestro modo ver, son estas continuidades estructurales las que es necesario discutir a la hora de pensar en mejoras sustantivas en las condiciones de vida de los sectores populares.

Bibliografía

- Arceo, E. (2005), “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, vol. 22, n° 60, Caracas, pp. 25-61.
- Arza, V. (2011), “El Mercosur como plataforma de exportación para la industria automotriz”, en *Revista de la CEPAL*, n° 103, pp. 139-164.
- Bolinaga, L. D. (2013), “Potencias en ascenso y países periféricos: la vinculación comercial de Argentina con el BRIC”, en *Studia Politica*, n° 24, pp. 83-103.
- Cantarella, J., L. Katz y G. de Guzmán (2008), “La Industria Automotriz Argentina: Limitantes a la Integración Local de Autocomponentes”, LITECCUNGS, marzo [en línea], dirección URL: <http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/DT%2001-2008%20Cantarella-Katz-de%20Guzman.pdf>
- Cardoso, F. H. y E. Faletto (1969), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México.
- Centro de Estudios para la Producción-Secretaría de Comercio Exterior-Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013), “Fichas Sectoriales 2012”, disponible en <http://www.cep.gov.ar/web/index.php?pag=68>
- Cibils, A. y G. Pinazo (2013), “Periferia y globalización productiva: ¿una nueva dependencia?”. Ponencia presentada en las VI Jornadas de Economía Crítica, Mendoza.
- CIFRA (Centro de Investigación y Formación de la República Argentina) (2013), Informe de Coyuntura, n° 15.

- Claro, S. (2003), “25 Años de Reformas Económicas en China”, en *Estudios Públicos*, n° 91, CEP, Santiago de Chile.
- Gereffi, G. (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 32, número 125, IIEC-UNAM, México, pp. 9-37.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008), *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo, n° 12, CEPED, Buenos Aires.
- Kicillof, Axel, "Teorema cambiario", Suplemento Cash, *Página/12*, Buenos Aires, 19 de diciembre de 2010.
- KPMG (2011), The KPMG Way 5, reporte de junio, Santiago de Chile, <http://www.kpmg.com/CL/es/IssuesAndInsights/edition/kpmgway/0506/focus/3.html>
- Marini, R. (1991), *Dialéctica de la dependencia*, Ediciones Era, México.
- Motta, J., S. Roitter, M. Delfini, G. Yoguel y D. Milesi (2007), “Articulación y desarrollo en la trama automotriz argentina: morfología, innovación y empleo”, en Delfini, M., M. Lugones e I. Rivero (compils.), *Innovación y Empleo en tramas productivas de Argentina*, Prometeo-UNGS, Buenos Aires.
- Fundación Observatorio PYME (2008), *La coyuntura de las Pymes industriales*, Buenos Aires.
- Organización Internacional del Trabajo (2005), *Tendencias de la industria automotriz que afectan a los proveedores de componentes. Informe para el debate de la Reunión tripartita sobre el empleo, el diálogo social, los derechos en el trabajo y las relaciones laborales en la industria de la fabricación*.
- Pinazo, G. (2013), “La nueva división internacional del trabajo y su impacto en la periferia: un análisis desde la industria automotriz argentina entre 1990 y 2010”. Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- (2015), *El desarrollismo argentino. Una mirada crítica desde la industria automotriz*, UNGS, Los Polvorines.
- Pollak, P., A. Badrot y D. Rolf (2012), “API Manufacturing: Facts and Fiction”, en *Contract Pharma*, enero-febrero.
- Schorr, M., P. Manzanelli y E. Basualdo (2012), “Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad”, Área de Economía y Tecnología, Documento de Trabajo, n° 22, FLACSO, Buenos Aires.

Varesi, G. (2011), “Argentina 2002-2011: neodesarrollismo y radicalización progresista”, en *Realidad Económica*, nº 264, IADE, Buenos Aires.

Los agentes predominantes de la economía en el marco del crecimiento económico posconvertibilidad

Martín Rodríguez Miglio y Marcelo Delfini

1. Introducción

Luego de la salida de la convertibilidad en 2002 y una vez superada la crisis producto de la devaluación del tipo de cambio, la economía argentina entró en una etapa de fuerte crecimiento económico desde 2003 a 2013, sin precedentes en la historia de Argentina. Dicho crecimiento presenta además varias particularidades que han sido objeto de una prolífica discusión (Porta y Fernández Bugna, 2008; Piva, 2006; Graña y Kennedy, 2008). Entre ellas se destacan: el crecimiento de la actividad manufacturera, con fuertes incrementos en la productividad laboral y la generación de puestos de trabajo asalariado, que ha impactado de un modo significativo en caída de la desocupación. Ello implicó, según afirman numerosos trabajos académicos, un cambio estructural en la economía, en el que se vieron beneficiados tanto los sectores subalternos como los pequeños y medianos empresarios, los vinculados al trabajo, y sobre todo, la industria y la construcción.

Sin embargo, más allá de las hipótesis optimistas acerca de un cambio estructural de los procesos económicos en la Argentina, se han sostenido ciertas características salientes de la década neoliberal, consolidándose entre los sectores predominantes tanto aquellos vinculados a la producción exportadora (específicamente basados en actividades recurso-natural intensivas) como el sector automotriz y el sector financiero. Sectores donde continúan encontrándose los agentes predominantes

de la economía (en términos de las actividades a las que se dedican, a su peso en el sistema económico y a su relación con el resto de los actores económicos).

Teniendo en cuenta estos elementos, el objetivo del presente trabajo es analizar el comportamiento de los agentes predominantes de la economía y la evolución de los procesos de extranjerización económica, observando las continuidades y rupturas en relación con la década de 1990, en el marco del proceso económico iniciado en 2003, que contiene a estos agentes. En este sentido, interesa establecer la contribución de estas firmas en torno a una serie de indicadores, como facturación, relación con el PBI, participación en las exportaciones y en qué medida este conjunto de indicadores ha tomado una senda diferente a la seguida durante la convertibilidad. Para ello partimos de los siguientes interrogantes: ¿Qué cambios se produjeron en la economía argentina a partir de 2002? ¿Cómo afectaron esos cambios en la composición de los agentes predominantes de la economía? ¿Qué transformaciones y continuidades se observan entre estos agentes? Para avanzar en la realización de este artículo utilizamos fuentes de información secundaria como la de grandes empresas del INDEC, *rankings* de empresas de revistas especializadas y balances de empresas.

Denominamos “agentes predominantes” a las 1.000 empresas de mayor facturación en Argentina. El predominio de estos agentes los convierte en actores centrales con capacidad de influir en el desenvolvimiento de la política económica. En este sentido, la lectura comparativa de los años 2000 y 2011 permite establecer en qué medida se han producido transformaciones relevantes, considerando que la presencia entre las 1.000 empresas de mayor facturación convierte al conjunto de estas firmas en agentes con capacidad de ejercer influencia en los sectores de intervención y sobre los lineamientos de política económica.¹ Además, el análisis comparativo entre los períodos de referencia permite observar si se avanzó en la conformación de un nuevo patrón de crecimiento o bien ese nuevo patrón integra ciertas lógicas de las políticas neoliberales. Por otra parte, el trabajo que llevamos adelante con las 1.000 empresas de mayor facturación integra sectores que otros análisis sobre grandes firmas dejan afuera (INDEC y CTA), como por ejemplo las empresas vinculadas al sector financiero.² La incorporación del conjunto de sec-

¹ Se han elegido estos años en virtud de ser el año 2000 el último año en que tuvo plena vigencia la convertibilidad, tomando en consideración que el año siguiente la crisis, y con ello el cepo bancario, llevaron a un fuerte deterioro del proceso iniciado en 1991. En tanto, el 2011 es el último año que se tienen datos del *ranking*.

² Precisamente, en el estudio sobre Grandes Empresas, el INDEC no toma las vinculadas al sistema financiero, como los bancos. Tampoco toman este sector los trabajos realizados en el Centro de Estudios de la CTA.

tores estudiados permite complejizar los elementos vinculados a los principales agentes económicos, dándole un mayor nivel de profundidad al análisis.

La construcción de los datos sobre los agentes predominantes se realizó a partir de los *rankings* de empresas que realizaron las revistas *Mercado y Prensa Económica* entre los años 2000 y 2011. Estos, a su vez, fueron complementados con los balances y otras fuentes que brindan información sobre empresas. La base de datos tiene información sobre facturación, sector de actividad, exportaciones en millones de dólares y país de origen de capital. Las firmas se dividieron entre ET (Empresas Transnacionales) y Nacionales. Se consideraron como ET a las firmas cuyas casas matrices no se encuentran en Argentina o cuyo capital accionario mayoritario pertenece a una firma extranjera.

En la primera parte de este artículo se presentan los lineamientos generales que definen al capitalismo y su etapa actual de acumulación, tanto en su escala global como local. Luego, se da cuenta de las características asumidas por el proceso económico iniciado en 2003 y su comparación con la convertibilidad. En el tercer apartado se presentan los datos referidos a los agentes predominantes de la economía argentina referidos a los años 2000 y 2011, para posteriormente establecer las conclusiones.

2. Estructura económica y lógica de acumulación, global y local

La organización social vigente se basa en la competencia de los capitales productores de mercancías, tanto a nivel local como a nivel global, a pesar de las distintas barreras o regulaciones existentes o de los distintos niveles de tranzabilidad. Nunca antes las relaciones de producción se encontraron tan plenamente mercantilizadas como ahora en el modo de producción capitalista. En la competencia entre capitales se disputa la masa de plusvalía generada en el seno de la producción. Cada productor independiente, mediante la contratación de la fuerza de trabajo, produce una masa de valor que dependerá de su propia capacidad productiva. Esa masa será puesta en competencia mercantil con el resto de los productores y aquellos que hayan operado en mejores condiciones lograrán apropiarse de mayores porciones de plusvalía y desplazarán a los productores marginales. Así funcionaba el modo de producción descrito por Marx (2002) en el siglo XIX,³ y así sigue funcionando hoy en día. Siguiendo este desarrollo, los capitales individuales se encuentran incentivados a mejorar sus condiciones

³ Marx, C. *El Capital*, Siglo XXI, México.

de producción para participar de mejor manera en la competencia, por lo tanto, ensayarán las innovaciones necesarias para mejorar su productividad individual, y así conquistar mayores porciones del mercado mediante el abaratamiento de las mercancías (o la introducción de una mercancía novedosa). Esta mejor posición relativa se cristalizará en una mayor tasa de ganancia para el capital individual, situación que estimulará (u obligará) todavía más a los competidores a equiparar o superar la técnica, pero además operará atrayendo capitales de otras ramas donde el diferencial de tasas así lo permita. El movimiento general del sistema es, entonces, la tendencia a la igualación de las distintas tasas de ganancia por medio de la competencia, aunque con momentos claramente identificables donde algunos sectores la lideran.

En síntesis, la dinámica del modo de producción capitalista se basa en la competencia entre capitales por la plusvalía producida. En esta dinámica, quienes mejores innovaciones realicen acumularán mayores masas de plusvalor y esto les permitirá aumentar la escala productiva (concentración de capital). Este proceso desembocará en la coexistencia de grandes capitales, mientras que aquellos que no logren incorporarse a esta dinámica, siempre que no caigan en la quiebra, se constituirán como capitales menores. Ambos, chicos y grandes, son responsables de la totalidad de la producción social; sin embargo, dependerá de la manera en que logren insertarse en la esfera de la producción global para lograr apropiarse de mayores masas de plusvalor. Es evidente que la escala de producción juega un papel muy relevante en la disputa por el plusvalor generado.

Si bien antiguamente era bastante sencillo identificar al capital con la nación de origen, en la actualidad el proceso de valorización y competencia entre capitales se ha mundializado a tal punto que ha superado las barreras nacionales y las cadenas de valorización ya no responden a espacios nacionales específicos, se han transnacionalizado. En Argentina en particular, mucho se ha dicho sobre la presencia de capitales concentrados, monopólicos, extranjerizados, etc., a lo largo de la historia. No solo se ha dado cuenta de su existencia, sino que también en algunos casos se les ha atribuido un comportamiento asimilable a una lógica extraeconómica (Dorfman, 1970; Schvarzer, 1998; Basualdo, 2001). Si bien resulta relevante considerarlos para comprender cabalmente el proceso de acumulación que se da a nivel nacional, también resulta indispensable considerar las limitaciones que presenta las dimensiones del mercado local y la capacidad que tienen estos capitales para superar esas limitaciones y operar a nivel global. Así, la supervivencia de los capitales que operan en este espacio nacional en el marco de la competencia internacional se explica por distintas formas de transferencias que intentan disminuir la ineficiencia de la escala productiva

local. Estas transferencias toman distintas formas entre las que se destacan, por un lado, transferencias de tipo impositivas (exenciones, subsidios, devolución de IVA, devaluaciones, etc.), y por el otro, disminución del costo laboral (caída del salario real, informalidad y precariedad, flexibilidad, etc.). Es en el marco de esta dinámica que debemos analizar lo específico de la situación local.

3. ¿Dónde estamos hoy? El capitalismo argentino en el nuevo siglo

Argentina hoy, como espacio de valorización nacional, se encuentra transitando una etapa que la literatura ha llamado *posconvertibilidad*. Nos referimos al período iniciado luego de la crisis⁴ que atravesó la economía argentina durante los años 2001-2002. Pasado aquel episodio, gran parte de los indicadores económicos revirtieron las tendencias manifestadas durante la crisis y comenzó a generarse un clima de recuperación social y laboral que entusiasmó a gran parte de los actores locales.

Así, a partir de 2008 comenzó a instalarse en la literatura económica el debate sobre la presencia o no de un *cambio estructural* en la economía argentina que enriqueció la mirada de conjunto sobre los distintos sectores productivos. Este análisis no solo se abordó desde la perspectiva del crecimiento económico, sino que también se consideraron en gran medida las condiciones generales de empleo y la situación social general. En el marco de ese debate se explicitaron diversas posiciones en relación a las rupturas y continuidades entre el modelo en curso y su predecesor inmediato, la convertibilidad. El gran punto de contacto en los diversos estudios se refiere a la creciente importancia a partir de la devaluación de 2002 del sector productor de bienes en general y de manufacturas en particular, en clara discrepancia con lo sucedido en la etapa previa a la crisis.

Los distintos análisis enfatizan dimensiones que van desde la disparidad de las tasas de crecimiento al interior del sector manufacturero, los distintos niveles de productividad y rentabilidad de las empresas o la evolución del saldo comercial (Tavosnaska y Herrera, 2010; Lavopa y Muller, 2009; Peirano *et al.*, 2010; CENDA, 2010). En algunos trabajos, la necesidad de una mirada sistémica para diagnosticar una situación de cambio estructural en la Argentina de la posconvertibilidad aparece en clave de competitividad generada por

⁴ Para una caracterización profunda de la crisis véase Bonnet (2002), Beccaria (2007), Iñigo Carrera y Cotarelo (2003).

encadenamientos endógenos que permitan disminuir la dependencia con el exterior (Fernández Bugna y Porta, 2008; Lavopa y Muller, 2009). Asimismo, se destaca que el crecimiento experimentado por la industria manufacturera a partir de 2002 tiene como particularidad que afectó a gran parte de las diversas ramas de la industria, tanto a aquellas que dinamizaron el crecimiento en los 90 como las que se habían rezagado (Roitter *et al.*, 2013).

Como síntesis del mencionado debate, podemos identificar que mientras por un lado un grupo de estudios rechaza la posibilidad de que la economía argentina se encontrara transitando un escenario de cambio estructural a pesar de la incipiente reindustrialización, dado que la configuración sectorial no presenta mayores diferencias con la convertibilidad (Azipiazu y Schorr, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008), por el otro existen algunas posiciones que rescatan algunas modificaciones significativas en la dinámica de sectores más complejos, pero que no han logrado aún un cambio radical en el patrón de inserción externa de la economía argentina (Basualdo *et al.*, 2010; Tavosnaska y Herrera, 2010; Santarcángelo *et al.*, 2011; Lavopa y Muller, 2009; Peirano *et al.*, 2010; Roitter *et al.*, 2013). En esta misma línea, desde el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA, 2010) destacan, más allá de las implicancias estrictamente económicas, el fuerte giro en términos de impacto social que ha tenido la etapa actual, dando cuenta de modificaciones significativas en los volúmenes de pobreza, indigencia, puestos de trabajo y niveles salariales. Dentro de este segundo grupo de estudios se suele destacar la cuestión del horizonte temporal como limitante para analizar la presencia de cambio estructural, atendiendo que en ninguno de los casos se alcanza a realizar el análisis con al menos diez años de evolución de la etapa.

Además de la cuestión temporal, para enriquecer este debate sobre el eventual cambio de la estructura económica argentina sería deseable contemplar las dimensiones desarrolladas antes, referidas a la lógica de acumulación y la dinámica de competencia que generan capitales de diversos tamaños, que pugnan por la masa de valor producido, pero fundamentalmente considerando la escala productiva y analizando la persistencia o no de las políticas necesarias para el sostenimiento de dicha estructura.

Como dijimos anteriormente, el período que se inicia en el año 2003 se caracteriza por una expansión del aparato productivo argentino, saldos positivos en la balanza comercial, un crecimiento en los niveles de actividad y empleo, y un correlato en los niveles salariales. Estos elementos marcan una significativa diferencia con lo que sucedió en la década anterior, los años de la convertibilidad (1 a 1 entre el peso y el dólar). Ante este escenario de bonanza económica, corresponde profundizar en el análisis de las variables generales a los efectos de

determinar si efectivamente repercute sobre la calidad de vida de la población. A continuación analizaremos el comportamiento agregado de la economía argentina de los últimos once años (2003-2013), intentando identificar las características que persisten y las que se modificaron con relación a los años de la convertibilidad (1993-2000), haciendo eje en las condiciones generales de Empleo y Producción, para luego pasar a analizar el comportamiento de los capitales más grandes que operan en la Argentina. Ambos períodos se encuentran mediados por la crisis de 2001-2002, que no será incluida en análisis a los fines de identificar el promedio general de las variables.

3.1. Condiciones generales de la posconvertibilidad

En términos productivos, efectivamente el año 2003 marcó un punto de inflexión. Dicho comportamiento revirtió la tendencia decreciente de los últimos cuatro años (1999-2002) y alcanzó, hacia el año 2005, niveles de producción agregados superiores a los máximos de la década anterior. Mientras que el crecimiento acumulado para la etapa convertible se encontró levemente por debajo del 17%, entre los once años recientes (2003-2013) se acumuló un crecimiento que supera el 90%. Es decir que, exceptuando los años de crisis, el actual período presenta una tasa de crecimiento promedio de 6,74%, muy por encima del promedio de la etapa precrisis (2,33%). El presente ciclo presenta dos claros subperíodos: en el primero de ellos, desde 2003 hasta 2008, se observan tasas de crecimiento interanual superiores al promedio para todos los años; en el segundo subperíodo, un crecimiento inestable entre 2009-2013, con tasas algunos años mayores y otros menores (Cuadro 1).

Cuadro 1. Evolución del PBI. 1993-2013

Año	PBI	Tasa de crecimiento interanual	Etapas	Tasa de crecimiento promedio
1993	236.505		Convertibilidad	2,33%
1994	250.308	5,84%		
1995	243.186	-2,85%		
1996	256.626	5,53%		
1997	277.441	8,11%		
1998	288.123	3,85%		
1999	278.369	-3,39%		
2000	276.173	-0,79%		
2001	263.997	-4,41%		
2002	235.236	-10,89%	Crisis	

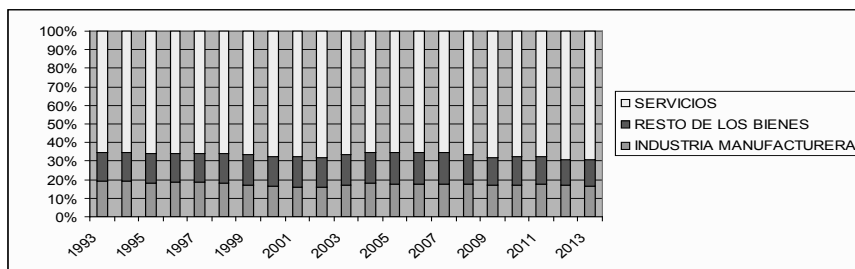
Año	PBI	Tasa de crecimiento interanual	Etapa	Tasa de crecimiento promedio
2003	256.023		Posconvertibilidad	6,74%
2004	279.141	9,03%		
2005	304.764	9,18%		
2006	330.565	8,47%		
2007	359.170	8,65%		
2008	383.444	6,76%		
2009	386.704	0,85%		
2010	422.130	9,16%		
2011	459.571	8,87%		
2012	468.301	1,90%		
2013*	489.322	4,49%		

* Hasta 3^{er} trimestre.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

Detrás de este comportamiento agregado del valor de producción se esconde una dinámica bastante similar para ambos períodos. La descomposición del PBI en tres grandes rubros (servicios, manufacturas y resto de los bienes) nos permite identificar la persistencia de una estructura productiva que, a pesar del cambio en los precios relativos que significó la devaluación de la moneda en los años de la crisis, no se ha modificado sustancialmente. La economía argentina conserva un fuerte rasgo de la producción orientada a los servicios. Esto es así tanto para los años de la convertibilidad como en la etapa actual. Incluso en los años de crisis esta tendencia no se ha modificado (Gráfico 1).

Gráfico 1. Composición de la producción 1993-2013, grandes rubros



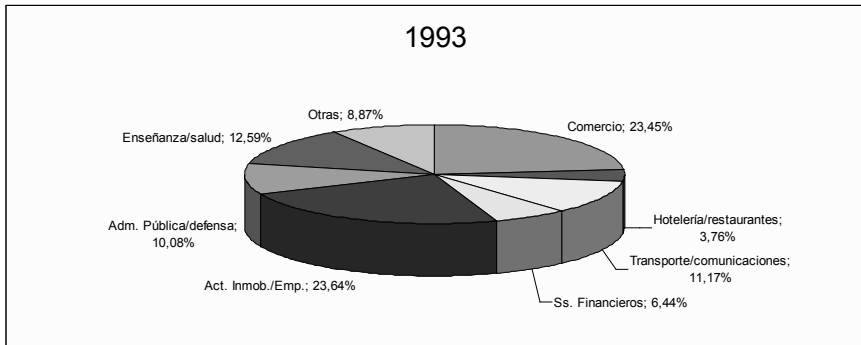
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

En los últimos veinte años la producción de servicios ha participado en más del 60% del PBI, llegando al 69% en los últimos años. Tampoco se ha modificado esta distribución en los años de crisis ni luego de la devaluación, a

pesar de que hubiera resultado esperable un mayor predominio de los sectores manufactureros estimulados por el encarecimiento de los bienes importados. Si nos referimos estrictamente a la industria manufacturera, la participación de este sector se mantuvo a lo largo de todo el período por debajo del 20%. Incluso durante la convertibilidad y la crisis, con una clara tendencia decreciente. Luego de la crisis el sector evidenció una leve recuperación del orden del 1,5%, que no logró sostenerse en los años siguientes. Así, mostró una retracción en el año 2009, una recuperación en 2011, para llegar al 2013 con el menor valor de participación de los últimos 20 años. Si comparamos la evolución general de los tres sectores encontramos una leve tendencia a redistribuirse producción hacia el sector servicios, que ha mejorado su participación cerca de 4 puntos porcentuales entre 1993 y 2013. Esos mismos cuatro puntos han sido transferidos en un 72% del sector manufacturero, y el 28% restante proviene del resto de los bienes.

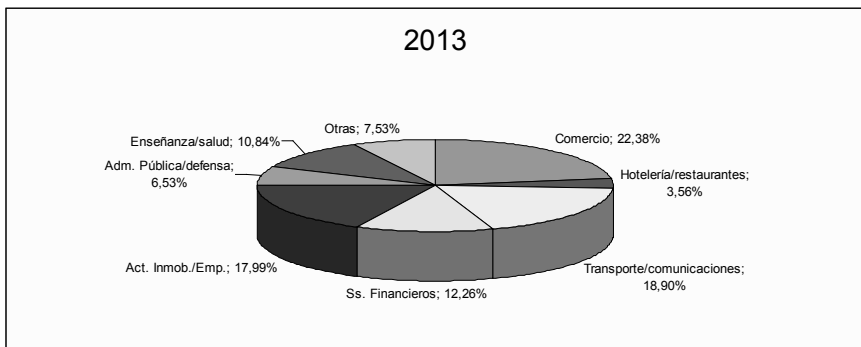
Como ha quedado explicitado, gran parte de la producción nacional se refiere al sector terciario de la economía, por lo tanto, resulta de interés mirar qué comportamiento ha venido desarrollándose al interior de la producción de servicios. Así, podemos observar que dentro de la heterogeneidad que reviste el sector (que va desde los servicios personales a los servicios para la producción, pasando por una amplia gama de servicios sociales y comunitarios) el mayor componente se refiere a las actividades comerciales. En la actualidad es el único rubro que representa más del 22% del sector, seguido por las actividades de transporte y comunicaciones (18,9%) y actividades inmobiliarias y empresariales (17,99%). Entre estos tres rubros se explica casi el 60% de la producción de servicios. Entre los años 1993 y 2013 la composición del sector no ha variado significativamente y los mismos tres sectores explicaban cerca de la misma proporción, aunque con ligeras diferencias. La distribución que se observaba en los años de la convertibilidad tenía una fuerte presencia del Comercio (23,45%), mayor presencia de las Actividades Inmobiliarias y Empresariales (23,64%) y algo menor en relación a Transporte y comunicaciones (11,17%). El sector inmobiliario, a pesar de la fuerte presencia actual, es el rubro referido a los servicios que más ha perdido participación en estos años (más de 5pp), mientras que los transportes y comunicaciones han sido el de mayor crecimiento (más de 7pp), colocándose como el segundo sector que más participación ha ganado. El sector que más dinamismo ha experimentado entre los años de la convertibilidad y la etapa actual es el referido a los servicios financieros, que sumó casi 6pp de participación y casi ha duplicando su presencia en términos relativos (Gráficos 2a y 2b).

Gráfico 2a. Distribución de la producción del sector servicios. 1993



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

Gráfico 2b. Distribución de la producción del sector servicios. 2013



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

Por el lado del comercio internacional y del flujo de divisas, la etapa actual se caracterizó por un superávit de la Balanza Comercial desde la devaluación del peso en 2002, que se mantuvo de manera sostenida, alcanzando un máximo para el año 2010. Este saldo positivo marca una importante diferencia con la etapa anterior, donde ninguno de los años registra valores positivos. A partir de 2010 el crecimiento de las importaciones se mantuvo por debajo de las exportaciones y ha venido impactando negativamente sobre el saldo comercial.

En materia de giro de utilidades y dividendos, la diferencia entre la convertibilidad y la etapa actual no radica en un cambio de tendencia sino en mayor

intensidad. A lo largo del período convertible, los niveles de giro de utilidades oscilaron alrededor de los 2.500 millones de dólares de promedio. Para los recientes once años, el promedio es superior a los 5.000 millones, pero la tendencia es creciente. Con excepción del primer año poscrisis, que tuvo saldo positivo (ingreso de divisas por giros), la masa de divisas remitidas al exterior en concepto de utilidades tuvo un comportamiento creciente hasta el año 2013, cuando por primera vez retrocede levemente. Esto tiene su correlato en el *stock* de reservas del banco central. Tanto es así que nos encontramos frente a la revitalización del debate sobre los problemas de restricción externa típicos de las décadas previas a la última dictadura. Del mismo modo que lo ya indicado, la convertibilidad presenta una variación (positiva) de reservas en promedio del orden de 2.500 millones de dólares al año, mientras que para los años de la posconvertibilidad la variación promedio resulta levemente por debajo (2.300 millones). Sin embargo, la dinámica de dicha variación resulta muy particular para la etapa actual, ya que nos encontramos con que el período se inicia con un saldo negativo, pero que se recompone de inmediato y presenta un fuerte engrosamiento de las reservas entre los años 2004-2008. Hacia los últimos años del período encontramos que dicho comportamiento se revierte con fuerza, alcanzando una pérdida de cerca de 9.500 millones en los últimos dos años.

Por último, otra de las grandes tendencias que evidencia la posconvertibilidad está relacionada con el origen del capital de las grandes empresas que operan localmente. A inicios de la convertibilidad, según la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE-INDEC) más de la mitad de las 500 grandes empresas eran de capital nacional (281), valor que se redujo hacia 2009 (176), reflejando un proceso de extranjerización de la cúpula empresaria.

3.2. Condiciones de Empleo de la posconvertibilidad

La situación ocupacional argentina da cuenta de una fuerza laboral disponible (PEA) de aproximadamente 17.366.000 personas, de las cuales el 7,1% se encuentran desocupadas. De los ocupados, poco más del 82% está inserto en el sector privado, y el 17% en el sector público. El resto resulta beneficiario de planes de empleo. Las mediciones tradicionales identifican cuatro formas distintas que puede asumir la inserción en la producción privada: asalariados, patronos, cuentapropistas y trabajadores familiares. Habitualmente suelen referirse a los asalariados no registrados como la única porción de la fuerza laboral con deficiencias de empleo (exceptuando a los desempleados, que no poseen inserción en la estructura productiva). Sin embargo, para acercarnos

a la población que efectivamente se encuentra con problemas de empleo en la Argentina actual debemos incorporar a los ya mencionados desocupados y no-registrados, otras formas de inserción en la esfera reproductiva que revistan características precarias. En el Cuadro 2 se incorporan estas formas de inserción.⁵ De dicha incorporación se desprende que en Argentina, para el año 2013, cerca de la mitad de la fuerza laboral se encuentra con deficiencias de empleo, que se traducen en el modo en que se insertan en la estructura productiva. El dato presentado, si bien establece un piso en términos de deficiencias de empleo, continúa siendo insuficiente, dado que no contempla otras situaciones precarias por dificultades en su medición, como es el caso de los trabajadores sin convenio colectivo de trabajo, los sobre o subocupados, etcétera.

Cuadro 2. Población con deficiencias de empleo, 2013

Desempleados	1.233.000
Beneficiarios de planes	123.000
Cuentapropistas no patrones	3.190.000
Trabajador familiar sin remuneración	114.000
Asalariados no registrados	2.918.000
Trabajadores domésticos	1.161.000
Total	8.740.000

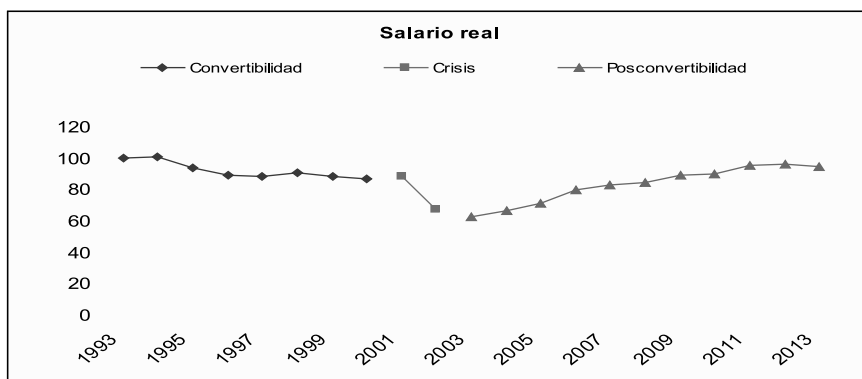
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del MTEYSS.

En materia salarial corresponde indicar que el salario real ha tenido un comportamiento ascendente una vez superada la crisis de 2001, fundamentalmente hasta el año 2006, donde acumuló un incremento cercano al 27% en tres años, pero comenzó a desacelerarse a partir de ese punto. En los seis años subsiguientes, que van desde 2006 hasta 2012, creció otro 27%, momento en que alcanzó su máximo. El año 2013 refleja el primer año de caída de salario real desde inicio de la fase de auge. A pesar de la tendencia creciente del salario real en casi todo el período (exceptuando 2013) es dable destacar que el piso de la convertibilidad (año 2001) recién se alcanza en el año 2009, y el máxi-

⁵ Según MTEYSS sobre la base de EPH-INDEC. Datos del 2^{do} trimestre de 2013.

mo del período (año 2012) se encuentra aun por debajo de los niveles de los primeros años de la convertibilidad. Estos datos demuestran las importantes debilidades del proceso de crecimiento para recomponer la tendencia histórica de los depreciados niveles de retribución al trabajo que se profundizaron con la convertibilidad y la crisis, pero que continúan en niveles históricamente bajos, incluso luego de 11 años de crecimiento económico.

Gráfico 3. Salario real para el total de la economía, 1993-2013



Fuente: Graña y Kennedy, 2008, ODS-CTA: 2014.
Año base 1993=100

Finalmente, en relación con la distribución del excedente, también el año 2003 marcó una nueva fase, en la que el sector asalariado comenzó a recuperar participación en dicha disputa. La crisis de 2001-2002 había representado una fuerte alteración de los términos de distribución que imperaron durante la convertibilidad, generando una mejora significativa en favor la parte patronal. El EEB (Excedente de Explotación Bruto), del orden de los 10 puntos, se mantuvo hasta el 2005, año en que la participación empezó a retraerse, pero sin llegar a estar por debajo de los niveles de la convertibilidad. La recuperación de la RTA (Remuneración al Trabajo Asalariado) recién se cristaliza hacia 2007, cuando se igualan los parámetros previos a la posconvertibilidad. El IMB (Ingreso Mixto Bruto) continuó la tendencia levemente decreciente de la etapa anterior, finalizando el período con poco menos del 11% del ingreso total generado. En este marco se destaca una tendencia creciente de los trabajadores por cuenta propia a lo largo de la etapa, que permite pensar un aumento de la precarización laboral mediante la deslaboralización, dado que hacia 2013 cerca

de un cuarto de los asalariados privados se encuentran insertos en la estructura productiva bajo esta modalidad.

En este marco general de la producción y el trabajo corresponde pensar el comportamiento de los grandes capitales que disputan localmente la apropiación del excedente creciente que ha surgido en estos años.

4. Los agentes predominantes en la economía argentina

El avance sobre los agentes predominantes de la economía permite analizar dos períodos diferentes y posibilita observar la medida en que se produjeron cambios en el desarrollo de las políticas económicas, instando el establecimiento de una reconfiguración entre las fracciones dominantes. Estos cambios al interior de las empresas de mayor tamaño de la economía iban a permitir determinar el peso de la coyuntura económica y la reorientación en torno a las políticas económicas, favoreciendo desde el Estado, a uno u unos de los sectores de la economía con relación a los otros. Se puede suponer entonces que la transformación en la política económica reconfigura la dinámica de los agentes predominantes.

De esta manera, durante el período de la convertibilidad, las fracciones del capital vinculadas al sector financiero y los servicios públicos privatizados constituyeron los actores más favorecidos por la política económica, en cuanto lograron articular, no sin pujas internas, los intereses de las diferentes fracciones del capital (Basualdo, 2006). La crisis de fines de la convertibilidad (2001) –producida tanto por las pujas internas como por el agotamiento del “modelo” de desarrollo económico–, que quedó definida en parte con la devaluación del 2002, redefinió la posición de los agentes predominantes de la economía y con ello instaló una nueva situación entre los sectores.

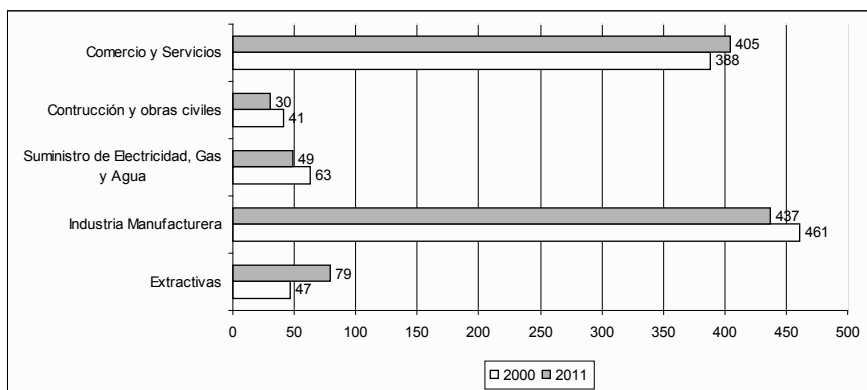
A continuación se presenta un análisis de las firmas de mayor facturación en Argentina. El estudio permite introducirnos en la observación de los cambios y continuidades que se dieron en torno a los agentes predominantes entre el fin de la convertibilidad y el período actual, al establecer en qué medida las transformaciones producidas en la economía tuvieron efectos sobre estos agentes, y además posibilita observar la profundidad de las transformaciones desarrolladas. En este último sentido, es de esperarse que las políticas implementadas hayan modificado la composición de los agentes dominantes, y a la vez hayan posibilitado un proceso de desconcentración y reconstitución nacional de las firmas.

El panel de empresas que componen los agentes predominantes está conformado por las 1.000 empresas de mayor facturación en Argentina en los años 2000 y 2011, el cual fue realizado por medio de los *rankings* de empresas llevados a cabo por las revistas *Mercado* y *Prensa Económica*.

La facturación del conjunto de firmas que componen el panel, representan el 78% del PBI a precios corrientes del año 2011, mayor proporción de la correspondiente al año 2000, cuando se ubicaba en el orden del 70%. Asimismo, durante el período considerado, la facturación de la cúpula empresarial creció un 648%, mientras que el PBI a precios corrientes, lo hizo en un 548%.

Como puede observarse en el Gráfico 3, entre los dos años analizados las empresas industriales han perdido terreno en torno a su incorporación entre estas firmas, pasando de 461 en el año 2000 a 437 en el 2011. En tanto que las empresas vinculadas a las áreas extractivas y las de comercio y servicio incrementan su participación, a la vez que se observa una pérdida de empresas vinculadas al sector de suministro de electricidad, gas y agua.

Gráfico 3. Número de Empresas por sectores económicos, 2000-2011



Fuente: Elaboración propia sobre la base de *rankings* y balances de empresas.

De forma más desagregada, y considerando el conjunto de actividades, hacia el año 2011 en términos de empresas, puede destacarse la participación de la industria manufacturera (43%) Comercio, Hoteles y restaurantes (15%) y servicios financieros y seguros (10%).

Cuadro 2. Empresas por actividad económica, Empresas Transnacionales, Facturación y Evolución, 2000-2011 (en pesos)

	Empresas						Facturación							
	2000			2011			2000			2011				
	N	% ET	N	% ET	N	% ET	Evolución de las firmas 2000/11 en %	Facturación	%	% ET	Facturación	%	% ET	Evolución de la facturación 2000/11 en %
a) Agricultura, Ganadería y Pesca	15	1,5	26,7	21	2,1	33,3	40,0	912,6	0,5	36	22.606	1,5	48,3	2.377,1
b) Extracción de petróleo y Gas	20	2	70	28	2,8	75,0	40,0	13.488	6,7	82,2	112.333	7,7	94,3	732,8
c) Extracción de minerales, Minería y servicios de apoyo a la minería	12	1,2	83,3	30	3	76,7	150,0	1.982,7	1	94,7	49.290	3,4	67,3	2.386,0
D) Industria Manufacturera	461	46	50,5	437	43,7	63,4	-5,2	78.971	39,3	60,3	667.813	46	61,6	745,6
D1) Alimentos, Bebidas y Tabaco	156	15,6	35,9	136	13,6	50,7	-12,8	35.644	17,8	55,5	218.698	15	53,6	513,6
D2) Textiles, confecciones y curtiembres	31	3,1	25,8	25	2,5	60,0	-19,4	1.683,4	0,8	22,5	14.045	1	63,1	734,3
D3) Refinación de petróleo y Sustancias químicas	67	6,7	74,6	61	6,1	82,0	-9,0	13.610	6,8	90	94.771	6,5	92,3	596,3
D4) Fabricación de productos farmacéuticos	48	4,8	56,3	40	4	55,0	-16,7	4.970,6	2,5	50,1	25.137	1,7	58	405,7
D5) Metal y productos elaborados de metal	30	3	36,7	34	3,4	44,1	13,3	7.486,3	3,7	7,6	115.861	7,9	12,7	1.447,6
D6) Informática y maquinaria y equipo	36	3,6	66,7	40	4	62,5	11,1	3.952	2	76,3	32.792	2,2	59,4	729,8
D7) Automotores y autopartes	37	3,7	86,5	49	4,9	85,7	32,4	6.908,3	3,4	96,9	125.969	8,6	93,6	1.723,4
D8) Otras industrias	56	5,6	44,6	52	5,2	75,0	-7,1	4.716,7	2,3	50,3	40.540	2,8	76,9	759,5
E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	63	6,3	69,8	49	4,9	46,9	-22,2	11.948	6	75,9	49.649	3,4	36,7	315,6
F) Construcción y obras civiles	41	4,1	26,8	30	3	26,7	-26,8	6.513,7	3,2	13,9	26.036	1,8	20,6	299,7
G) Comercio, Restaurant y Hoteles	135	13,5	36,3	149	14,9	44,3	10,4	30.153	15	61,5	213.819	14,6	56,7	609,1
H) Transporte y almacenamiento	39	3,9	41	59	5,9	55,9	51,3	4.118,6	2,1	44,2	43624	3	46,7	959,2
I) Información y comunicación	44	4,4	56,8	32	3,2	56,3	-27,3	17.654	8,8	76,1	78.154	5,3	81,9	342,7
J) Servicios financieros y seguros	121	12,1	55,4	98	9,8	40,8	-19,0	27.206	13,6	59,3	132.878	9,1	35,8	388,4
K) Otros servicios	49	4,9	26,5	67	6,7	43,3	36,7	7.805,7	3,9	10,3	66.646	4,6	23,5	753,8
Total	1000	100	48,6	1000	100	54,5		200.752	100	60,6	1.462.848	100	58,4	628,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de rankings y balances de empresas.

Comparando entre el fin de la convertibilidad y 2011, se pueden observar, en términos de empresas y facturación, algunas transformaciones en la cúpula, como así también la profundización de ciertas lógicas de los agentes económicos que venían manifestándose en el periodo anterior, lo cual puede vincularse a las transformaciones desarrolladas en materia económica. Al respecto, en relación con las empresas del sector industrial disminuyen su participación entre los años de referencia del 46% a 44%. No obstante, en términos de facturación, la participación de la industria se incrementa del 39% al 46% en 2011. Un elemento a destacar es el incremento en la participación, tanto en número de firmas como de participación en la facturación de las actividades vinculadas al sector primario y de las actividades extractivas. Al respecto, entre el 2000 y el 2011 en el conjunto de estas últimas firmas (a, b y c) que se encontraban en la cúpula hubo un crecimiento del 68% y con ello un aumento en la participación en la facturación entre los agentes predominantes. Así, las 47 empresas existentes en el 2000 explicaban el 8% de la facturación, mientras que en 2011 las 79 firmas participaban con un del 12,6%, lo que permite ser interpretado como un proceso de afianzamiento de una economía de carácter extractiva de recursos naturales. Asimismo, el crecimiento de la facturación, tanto del sector agrícola como el de extracción y servicios a la minería, fue muy por encima de la media, ubicándose ambas en el orden de los 2.350 puntos porcentuales. En cuanto a la industria, las ramas que más han crecido fueron las de *automotores y autopartes* (1.723%) y las de *metal y productos elaborados de metal* (1.447%). En este mismo orden, se puede observar que estas dos ramas han sido las que más han crecido en términos de facturación por empresa, ubicándose en el orden de los 1.277% y 1.265% respectivamente, por debajo del sector *agrícola*, cuyos ingresos por empresa crecieron un 1.670%.

Siguiendo con la industria manufacturera, se observa una pérdida en la participación de las empresas del sector de *alimentos, bebidas y tabaco*, que pasa del 34% al 31%, posiciones ocupadas por el incremento en la participación del sector *automotriz y autopartes*, que de representar el 8% en 2000 pasa al 11% en 2011. Asimismo, entre las empresas, incrementaron su participación el sector de *metales* y el de *informática y maquinaria y equipo*, en un marco, como fue dicho, de pérdida relativa de la industria manufacturera. También en términos de facturación se observa una disminución en la participación del sector de *alimentos, bebidas y tabaco* (45% en 2000 y 32% en 2011) y un incremento del sector *automotriz* y del vinculado a la *elaboración de metales*.

En términos del grado de transnacionalización de los agentes predominantes, se observa un incremento de la participación de las firmas foráneas, las

cuales crecen 12%, pasando de 486 firmas a 545. En tanto que en términos de facturación reduce su participación del 60,6% al 58,4%. Específicamente en la industria manufacturera, el número de firmas extranjeras aumentó en 13 puntos porcentuales, registrándose un fuerte incremento en la participación de la facturación en *textiles, metales y elaboración de metales y otras industrias*, y en menor medida, en *alimentos y bebidas*.

Asimismo, puede observarse hacia 2011 actividades y sectores con un fuerte predominio del capital transnacional. En este sentido, el sector *automotriz* presenta un nivel de transnacionalización del 86%, seguido por *refinación de petróleo y sustancias químicas* (82%). En tanto, dentro de la industria manufacturera, donde se observa menor participación extranjera es en la fabricación de *productos farmacéuticos* (55%) y *metal y productos elaborados de metal* (44%), mientras que la elaboración de *alimentos, bebidas y tabaco* tiene un nivel de transnacionalización del 51%. En cuanto al resto de las actividades, la de menor nivel de extranjerización es *la construcción* (26%) y las que presentan mayor participación extranjera son *extracción de minerales, minería y servicios de apoyo a la minería* (77%) y *extracción de petróleo y gas* (75%).

En esta dirección, las empresas transnacionales tienen un promedio de facturación por empresa de 1.567 millones de pesos, mientras las firmas nacionales alcanzan los 1.873 millones por empresa. En este marco, en la participación de empresas extranjeras por sector se destacan *refinación de petróleo y sustancias químicas*, y *automotores y autopartes*, cuya incidencia sobre la facturación es del 93,6%, muy por encima del promedio industrial que alcanza a tener una incidencia del 61,6%. También es de destacar la participación del capital foráneo en la facturación del sector de *extracción de petróleo y gas* (94%) y en menor medida dentro del sector de *comunicación e información* (82%).

Por su parte, la salida de la convertibilidad muestra una retracción del capital transnacional en las principales actividades que la dinamizaron. Así, la pérdida de participación en la facturación de los sectores como *suministro de electricidad, gas y agua* y el *financiero* y de *seguros*, coincide con la menor participación expresada por los capitales extranjeros, los cuales disminuyen su participación sectorial.

En términos de empresas pertenecientes a grupos económicos, alcanzan 28,5% del panel, siendo 14,3% de GEN (Grupos Económicos Nacionales) y 14,5% de GEE (Grupos Económicos Extranjeros). Estos últimos representaban 33% del total de la facturación, en tanto que los GEN alcanzaban el 23%.

En torno a las exportaciones, las firmas que componen el panel habían realizado hacia 2011 exportaciones por 67.524 millones de dólares, lo que representa el 68% de las exportaciones realizadas por el país en *bienes y servicios*. Entre las empresas exportadoras pertenecientes a los agentes predominantes, se puede observar la fuerte incidencia que tiene el sector de *alimentos, bebidas y tabaco*, representando el 31% del total de las exportaciones, seguido por el sector *automotriz* (13%), el sector de *extracción de petróleo y gas* (12%), en tanto que la *explotación de minas* y los servicios vinculados alcanzan una participación del 13%. Puede destacarse también la incidencia del sector *comercio* en las exportaciones del panel (13%), dado por la alta incidencia que presentan las acopiadoras de granos, que se encuentran ubicados en este sector. Estos datos evidencian, por una parte, el fuerte nivel de concentración de las exportaciones argentinas, determinado por la incidencia del conjunto de firmas que componen el panel, y por otra parte, pone de manifiesto el alto grado de primarización que presentan estas exportaciones por la participación que tiene la industrialización de productos primarios y la exportación de *commodities*.

Por su parte, las ET que componen el panel explican el 76% de las exportaciones de este conjunto de firmas y el 52% de las exportaciones de Argentina. En la principal actividad exportadora, el 58% son explicadas por Empresas Transnacionales, mientras que el sector de *extracción de petróleo y gas*, en los sectores *automotriz* y *refinación de petróleo y sustancias químicas* la proporción explicada por las firmas extranjeras sobrepasa los 90 puntos. En tanto que la actividad que tiene menor participación extranjera es la de *metal y productos elaborados de metal* (19%).

El 54% de las exportaciones son concentradas en manos de los grupos económicos, siendo sumamente relevante la participación que alcanzan las empresas pertenecientes a los GEE (39% de las exportaciones del panel).

Si bien los elementos que fueron presentados hasta el momento ponen de manifiesto la concentración de la economía en torno a este grupo restringido de firmas, este proceso se afirma al observar las primeras 200 empresas del panel, las que explican el 71% de la facturación de las 1.000 firmas que lo componen. Asimismo, se observa el incremento de la participación entre los años de referencia, de las primeras 50 empresas. También alrededor de este conjunto de empresas se pone de manifiesto el predominio del capital transnacional, cuyas firmas representan el 58% y el 60% de la facturación respectivamente.

Cuadro 3. Nivel de concentración de la facturación entre los agentes predominantes, 2000-2011 (en pesos)

Empresas	Facturación 2000	%	Facturación 2011	%
1a10	32.891	16,4	270.654	18,5
11a50	52.143	26,0	370.741	25,3
51a100	29.850	14,9	194.704	13,3
101a200	28.256	14,1	198.039	13,5
201 a 500	35.454	17,7	249.497	17,1
501 a 1.000	22.158	11,0	179.213	12,3
Total	200.752	100	1.462.848	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base *rankings* y balances de empresas.

Del conjunto de las 200 firmas, el 43% corresponde a empresas industriales, y la principal participación en términos sectoriales la tiene *alimentos, bebidas y tabaco* (16%), seguido por el sector de *comercio, restaurantes y hoteles* y *servicios financieros y seguros*, cuya participación dentro de las 200 llega al 15 y 12% respectivamente, lo que permite establecer el impacto que tienen estas actividades en el conjunto de la economía. En este sentido se puede señalar el crecimiento que ha manifestado la participación industrial entre las firmas más grandes de Argentina, en detrimento de sectores vinculados a las privatizadas, como el sector de *suministro de luz, agua y gas* y de *información y comunicación*.

En torno a la facturación de estas empresas, el 16% es explicado por el sector de *alimentos, bebidas y tabaco*, el 14% por el sector de *comercio, restaurantes y hoteles*, seguida por la participación del sector *automotriz y autopartes* que alcanza el 11%. Posteriormente se ubican las participaciones de *extracción de gas y petróleo* y *metal y productos elaborados de metal*. No obstante, y en el marco del crecimiento del sector *industrial* en la participación de estas 200 empresas, son las firmas extractivas las que han incrementado fuertemente su participación en la facturación (pasaron del 9,5% al 14,7%).

Cuadro 4. Empresas por actividad económica. Transnacionales y facturación para las 200 principales empresas del panel, 2000-2011 (en pesos)

	Empresas						Facturación					
	2000			2011			2000			2011		
	N	%	% ET	N	%	% ET	Facturación	%	% ET	Facturación	%	% ET
a) Agricultura, Ganadería y Pesca	1	0,5	100	3	1,5	33	217,30	0,2	100	13,733	1,3	52,8
b) Extracción de petróleo y Gas	8	4	75,0	11	5,5	91	12.208,40	8,5	84,3	101,620	9,8	97,1
c) Extracción de minerales, Minería y servicios de apoyo a la minería	3	1,5	100	8	4	63	1.152,50	0,8	100,0	36,860	3,6	60,4
D) Industria Manufacturera	80	40	66,3	86	43	74	52.011	36,3	64,2	483,181	46,7	61,4
D1) Alimentos, Bebidas y Tabaco	36	18	58,3	31	15,5	58	26.924,60	18,8	62,9	162,787	15,7	55,3
D2) Textiles, confecciones y curtiembres	0	0			0							0,0
D3) Refinación de petróleo y Sustancias químicas	16	8	93,8	15	7,5	93	9.506,30	6,6	94,6	68,112	6,6	97,1
D4) Fabricación de productos farmacéuticos	3	1,5	33,3	3	1,5	67	1.430,60	1,0	14,1	5,776	0,6	70,4
D5) Metal y productos elaborados de metal	6	3	0,0	8	4	38	6.031,10	4,2		103,624	10	8,5
D6) Informática y maquinaria y equipo	6	3	83,3	6	3	67	1.832,90	1,3	85,1	15,085	1,5	57,1
D7) Automotores y autopartes	9	4,5	100	14	7	86	5.263,10	3,7	100	110,530	10,7	94,9
D8) Otras industrias	4	2	50,0	9	4,5	78	1.022,70	0,7	42,7	17,267	1,7	81,1
E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	18	9	72,2	11	5,5	36	7.903,80	5,5	77,9	30,070	2,9	28,6
F) Construcción y obras civiles	9	4,5	11,1	6	3	17	4.577,40	3,2	6,4	12,818	1,2	11,6
G) Comercio, Restaurant y Hoteles	26	13	53,8	29	14,5	52	23.058,30	16,1	70,5	149,145	14,4	61,7
H) Transporte y almacenamiento	7	3,5	42,9	6	3	50	2.115,30	1,5	49,5	15,724	1,5	35,2
I) Información y comunicación	14	7	64,3	9	4,5	78	15.505,80	10,8	79,6	67,112	6,5	87,3
J) Servicios financieros y seguros	27	14	59,3	23	11,5	35	19.771,80	13,8	60,1	90,678	8,8	33,0
K) Otros servicios	7	3,5	0,0	8	4	13	4.929,00	3,4		33,197	3,2	5,2
Total	200	100	59,5	200	100	58	143.450,90	100,0	64,8	1.034,138	100	60,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *rankings* y balances de empresas.

Por otra parte, en el conjunto de estas firmas, la participación de empresas pertenecientes a grupos económicos es de 52%, y en este caso los GEE llegan a tener una participación del 28%. En tanto que, en términos de facturación, la participación de este conjunto de firmas extranjeras alcanza una participación, entre las primeras 200 firmas, de 42%.

En términos de la concentración de las exportaciones, estas 200 firmas representan el 82% de las empresas del panel en cuanto explican el 56% de las ventas externas de Argentina. En este mismo orden, existe un fuerte nivel de concentración de en las primeras 50 exportadoras del panel, las que concentran el 79% de las ventas externas realizadas por estas firmas y el 53% de las realizadas por Argentina. Con relación a ello, 39 empresas son extranjeras. Además, en este grupo de 50 firmas, se destacan las firmas vinculadas a la exportación de granos y/o productos derivados (15), las correspondientes a la producción de automóviles y autopartes (10), las vinculadas a la extracción y refinación de petróleo (9) y las firmas mineras (6).

En torno a la rentabilidad, se puede realizar un acercamiento por medio de lo sucedido en 2009, donde las empresas de la cúpula empresaria han obtenido importantes utilidades a pesar de la crisis. Al respecto, en términos generales, la rentabilidad⁶ (utilidad/ventas) de las firmas que componen esta muestra, ha sido de 6,67%. En términos sectoriales, los de mayor rentabilidad fueron las firmas vinculadas a los *servicios financieros y seguros* que alcanzaron una rentabilidad del 12,7%, ubicándose posteriormente las empresas de *extracción de petróleo y gas* y las de *refinación de petróleo y sustancias químicas* cuya rentabilidad se ubica cercana al 11%, mientras que por encima de la media se ubican los sectores de *extracción de minerales y servicios vinculados* y las empresas del sector farmacéutico. Por su parte, las firmas de *distribución de electricidad, gas y agua*, tuvieron una rentabilidad negativa (-1%), dando cuenta de la pérdida de su poder entre las fracciones de la clase dominante.

5. Conclusiones

Establecer la presencia de cambios estructurales en Argentina a partir de la salida de la crisis, parece un tanto arriesgando si no se tienen en cuenta al menos dos cuestiones. Por un lado, la necesidad efectiva de profundizar el análisis en

⁶ Debe tenerse en cuenta que del conjunto de firmas que componen la muestra, pudo obtenerse el dato de utilidades de 498.

marcos temporales más largos que los hasta ahora analizados, y por el otro, la necesidad de incorporar elementos que permitan identificar las relaciones entre capitales de distintas envergaduras y sus resultados en términos de apropiación de excedente.

En este sentido, al analizar las condiciones generales de la posconvertibilidad, efectivamente nos encontramos con un período de fuerte crecimiento del PBI, principalmente en los primeros años, pero que no modifica la distribución de la producción por grandes rubros, consolidando la tendencia hacia la terciarización de la economía. Así, la producción de servicios hacia finales del período alcanza cerca del 70% de la producción total. En términos de *balanza comercial* y *reservas*, la presente etapa se inició revirtiendo las tendencias negativas de la convertibilidad, pero hacia 2010 ambas variables comenzaron a trastocarse y volvieron a ser objeto de política económica. Otras señales de alarma están representadas por la creciente extranjerización de la cúpula empresaria y los altos y constantes niveles de giro de utilidades y dividendos, que en promedio, duplican a los niveles de la etapa anterior.

La problemática del empleo se presenta de una manera muy distinta entre las dos etapas. Mientras que en la década de los 90 el flagelo se evidenciaba fundamentalmente como desocupación, con la reactivación aparecen nuevas formas de deterioro de la clase trabajadora: informalidad, cuentapropismo, etc. Estas formas de precarización, unidas con la delicada situación salarial –salario real incluso por debajo de los primeros años de la convertibilidad– describen una situación acuciante para los trabajadores, aun en un escenario de fuerte crecimiento como el descrito.

En torno al análisis de los agentes predominantes, pudimos observar la profundización de algunos rasgos que se venían consolidando en el proceso abierto por la convertibilidad, mientras que otros se han modificado a partir de la política económica llevada adelante. Así, entre 2000 y 2011, dentro de este reducido número de agentes, el sector manufacturero disminuye su participación en el número de empresas de mayores ventas del país (de una participación del 46% del total de empresas pasa a explicar el 44%), aunque aumenta su participación en el volumen de ventas (del 39% de la facturación total de la cúpula, al 46%). Paralelamente, disminuye la participación de las empresas vinculadas a la producción de alimentos y bebidas, dando lugar a un aumento en la participación del bloque metalmeccánico, especialmente del sector automotriz, cuya mayor participación se vio favorecida por las exportaciones del sector.

En otro orden de cuestiones, hemos podido observar un aumento en el grado de extranjerización de los agentes predominantes de la economía. Con

un aumento del 12% en el número de empresas controladas por capitales extranjeros, que llegaron a representar casi el 60% del número de empresas. Este aumento en el número de empresas se produce en paralelo a un mantenimiento casi constante en términos de su participación en la facturación (60% y 58% del total, respectivamente).

Asimismo, se pudo observar un cambio en la composición propietaria del capital en los sectores beneficiados en el período anterior, como fueron las empresas de servicios públicos privatizadas y el sector financiero y de seguros, donde aumenta la incidencia los capitales locales, a la vez que disminuye la participación de estas actividades entre los agentes predominantes, lo cual obedece a un constante proceso de concentración que se ha desarrollado en ambos sectores.

Por otra parte, se ha evidenciado la continuidad en torno al nivel concentración de la facturación entre los agentes predominantes, siendo que un reducido número de firmas son los preponderantes, concentración que también se manifiesta en torno a las exportaciones, donde pocas firmas concentran gran parte de las ventas externas de Argentina. En este sentido, la participación del capital extranjero aumenta en lo que tiene que ver con las exportaciones. Allí, las empresas foráneas explican el 68% de las ventas al exterior de bienes y servicios realizadas por estas 1.000 empresas.

En torno a estos agentes predominantes, a su vez, se puede establecer que si bien se han manifestado algunos cambios, en la medida que los sectores beneficiados de la década de la convertibilidad han perdido peso en su participación entre estos agentes, otras actividades se han consolidado en estos últimos años, dando lugar a la preeminencia de aquellos sectores cuyas actividades se vinculan al sector primario y al sector automotriz. Así, los sectores más beneficiados por la política económica se nuclearon alrededor de las fracciones vinculadas a las exportaciones primarias y algunas pocas actividades industriales.

Bibliografía

- Azpiazu, D. y M. Schorr (2010), “La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo”, en *Problemas del Desarrollo*, nº 161, México.
- Basualdo, E. (2001), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa: una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, Universidad Nacional de Quilmes, Bernal.

- (2006), *Estudio de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO-Siglo XXI, Buenos Aires.
- Basualdo, E., N. Arceo, M. Gonzalez y N. Mendizábal (2010), *La recuperación industrial durante la post-convertibilidad*, Documento de trabajo N° 6, CIFRA-CTA, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2007), “El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos”, en Kosacoff, B. (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Bonnet, A. (2002), “La crisis de la convertibilidad”, en *Cuadernos del Sur*, n° 33, mayo, Buenos Aires.
- CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Dorfman, A. (1970), *Historia de la industria argentina*, Solar-Hachette, Buenos Aires.
- Fernandez Bugna, C. y F. Porta (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en Kosacoff, B. (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008), *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, N. y M. Cotarelo (2003), *La insurrección espontánea. Argentina diciembre 2001. Descripción, periodización, conceptualización*, en PIMS, Documentos y Publicaciones, n° 43, Buenos Aires.
- Lavopa, A. y A. Muller (2009), *Régimen macroeconómico y estructura productiva. Novedades y continuidades en la pos-convertibilidad*, Congreso Anual de AEDA, Buenos Aires.
- Observatorio del Derecho Social - CTA (2014), *Caída del salario real y crecimiento del conflicto en el sector público. Informe anual 2013*, marzo, Buenos Aires [en línea], dirección URL: <http://www.obderechosocial.org.ar/>
- Peirano, F., A. Tavošnanska y E. Goldstein (2010), *El crecimiento de Argentina entre 2003 y 2008. Virtudes, tensiones y aspectos pendientes*, documento presentado en Seminario-taller: “Las políticas económicas de los gobiernos del Cono Sur: elementos comunes, diferencias y aprendizajes”, 6 y 7 de agosto de 2009, Buenos Aires.

- Piva, A. (2006), “Modo de acumulación y hegemonía en Argentina: continuidades rupturas después de la crisis de 2001”, en *Anuario EDI*, n° 3, Buenos Aires.
- Porta, F. y C. Fernández Bugna (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Realidad Económica*, n° 233, pp. 17-48.
- Revista *Mercado* (2001-2012), Rankings de empresas.
- Roitter, S., A. Erbes y Y. Kababe (2010), “Desarrollo inclusivo en Argentina: cambio estructural y empleo en las etapas de recuperación y crecimiento reciente”, en Infante, R. y P. Gerstenfeld (eds.), *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*, CEPAL-OIT, Santiago de Chile.
- Santarcangelo, J., J. Fal y G. Pinazo (2011), “Los motores del crecimiento económico en la Argentina: rupturas y continuidades”, en *Investigacion Económica*, vol. LXX, n° 275, UNAM, enero-marzo, pp. 93-114.
- Schvarzer, J. (1998), “Nuevas perspectivas sobre el desarrollo industrial argentino (1880-1930)”, en *Anuario IEHS*, n° 13, Universidad Nacional del Centro, Tandil.
- Tavosnanska, A. y G. Herrera (2010), “La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente”, en *Revista de la CEPAL*, n° 104, agosto, Santiago de Chile.

Segunda parte.
Transformaciones y continuidades
en las relaciones del trabajo

¿Hacia un nuevo régimen de empleo en Argentina? Las relaciones laborales en la última década

Ana Drolas, Germán Pinazo y Marcelo Delfini

1. Introducción

Algunos autores han afirmado que desde el 2003 se inicia el desarrollo de un “nuevo régimen de empleo” (Palomino, 2008; Haidar, 2009). Esta posición encontró sus fundamentos en los cambios producidos alrededor del salario, el trabajo no registrado, la negociación colectiva y la conflictividad laboral.

En este capítulo analizaremos la dinámica que adquieren las relaciones laborales de la última década a partir de dos dimensiones: “condiciones de empleo” y “factores relacionales”. La primera toma como indicadores los elementos vinculados al salario y a las condiciones de trabajo. La segunda tendrá como referencias la negociación colectiva y el conflicto laboral. Con estos elementos, se busca complejizar el análisis y confrontarlo con las tesis acerca del nacimiento de un nuevo régimen de empleo a partir de 2003, comparando a su vez con lo ocurrido durante el período de la convertibilidad (1991-2001). Partimos de una mirada teórica que entiende en un sentido amplio las relaciones laborales, que abarca no solo el vínculo entre los actores intervinientes, sino también variables significativas, como el salario, el trabajo no registrado, la negociación colectiva y el conflicto.

Para poder avanzar en la realización de nuestro análisis, partimos de los siguientes interrogantes ¿Qué elementos novedosos se imponen en las relaciones laborales de la última década y de qué manera contrastan con las décadas anteriores? Considerando las variables mencionadas y dando cuenta de las políticas públicas del Ministerio de Trabajo, ¿en que medida se puede hablar de

nuevo régimen de empleo? ¿Qué rasgos se mantienen y qué otros desaparecen respecto a la década neoliberal?

Para dar cuenta de estas preguntas nos servimos de fuentes de información secundaria y su análisis es llevado adelante tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

2. La concepción amplia de las relaciones laborales

Un análisis ampliado de las relaciones laborales implica comprender, además del momento del “uso” de la fuerza de trabajo en la producción, las formas de gestión de la fuerza de trabajo y su organización, las regulaciones, el nexo que vincula a los trabajadores y empleadores y el desarrollo de la relación entre los actores intervinientes (Bilbao, 1999). Así, la relación laboral incorpora las formas de gestión de la fuerza de trabajo como elemento central que permite dar cuenta de las características que asume la relación laboral en los espacios de trabajo. A partir de esto, las características de las relaciones laborales tendrán que ver con los procesamientos de esa normativa en un nivel micro a través de las estrategias de organización del trabajo y de los trabajadores; y en un nivel meso, con las características asumidas por la negociación entre partes.

Esta concepción de las relaciones laborales toma en consideración tres niveles analíticos que se sobredeterminan. El nivel “micro”, referido al espacio de trabajo propiamente dicho y en el que se inscriben las estrategias y la dinámica adoptada por los actores involucrados: empleadores, trabajadores y representantes gremiales. En este nivel se destacan las formas de gestión, la organización del proceso productivo y la relación entre los empleadores y los representantes de los trabajadores. Este primer nivel es constitutivo y es el espacio de manifestación última de los demás niveles.

El nivel “meso” se encuentra vinculado al ámbito de las actividades productivas y hace referencia a los actores colectivos; esto es, sindicatos sectoriales, cámaras empresarias y la manera en que se relacionan. En esta instancia se genera una especie de coordinación entre la multiplicidad de unidades productivas que integran cada actividad. Por otra parte, es el nexo entre los niveles micro y macro relacionales, lo que hace que este nivel, más allá de traducir e integrar diferentes elementos, tenga su propia dinámica de funcionamiento.

Por último, el nivel “macro” se integra a las relaciones laborales a partir de las configuraciones socioeconómicas que se dan en cada período histórico que condicionan la forma de desarrollo de las relaciones en los otros niveles. Pero

además integra, a través del Estado, la diversidad de intereses que lo componen. Aquí, las confederaciones de trabajadores, las entidades empresarias y el Estado son agentes claves que traducen la dinámica de las relaciones de los otros niveles (Senén González, 2006). Estos niveles se condicionan y cada uno tendrá efectos sobre los otros.

Respecto a cada uno de estos niveles pueden tomarse para el análisis diferentes variables que posibilitan observar su desenvolvimiento. De esta forma, los elementos vinculados al salario, la negociación colectiva, el conflicto, los sindicatos y las formas de inserción de la fuerza de trabajo, permiten tener un marco de referencia para el estudio en cada uno de los niveles. Estos elementos, a su vez, pueden agruparse tomando como referencia dos ejes. El de las condiciones de empleo, que refieren a las lógicas de inserción de la fuerza de trabajo, la dinámica generación/destrucción de empleo y sus ingresos; y el del contexto relacional, vinculado a la negociación, el conflicto y el accionar sindical.

3. Del neoliberalismo a la posconvertibilidad. ¿Hacia un nuevo régimen de empleo?

Los años 90 significaron, en Argentina, la profundización de las transformaciones iniciadas con la dictadura militar de los 70. Esto implicó la imposición de un conjunto de políticas que tuvieron como objetivo explícito la contención inflacionaria, y que supusieron la desregulación de la economía, las privatizaciones de empresas públicas y la apertura económica.

El fin de la convertibilidad en 2002 y la inauguración de un nuevo período de la economía permitieron compensar los bajos parámetros de productividad de una parte importante de la industria argentina a través de la reducción significativa en el costo salarial. Precisamente, este crecimiento, como se sostuvo en el primer capítulo de este libro, tuvo en la industria manufacturera y en el sector de la construcción a los sectores más dinámicos.

En efecto, como veremos en este capítulo y como aparece en otros artículos de esta publicación, la devaluación de 2002 inició un nuevo proceso en materia de crecimiento industrial y empleo. Frente a la dificultad política de introducir aranceles, el abaratamiento del peso frente al dólar tuvo un doble efecto sobre el sector transable —en especial sobre el sector industrial—: a) introdujo una barrera de protección “de hecho” sobre el pequeño y mediano empresariado de baja productividad; b) potenció la rentabilidad del capital concentrado local exportador a partir de la disociación entre sus ingresos y parte de sus costos. En

un contexto internacional sumamente favorable, y en el marco de una política fiscal expansiva, esta situación permite comprender el fenomenal crecimiento que en el período 2003-2008 exhiben tanto los sectores predominantes de la élite industrial Argentina (que muestran una fuerte propensión exportadora y tienen en muchos casos parámetros de productividad similares a los de países “desarrollados”) como los sectores del heterogéneo gran número de pequeños y medianos empresarios industriales (que, si bien tienen en promedio una escasa propensión exportadora y parámetros de productividad que están alejados de la frontera internacional, son centrales en materia de generación de empleo). Es en este período donde se registrarán, como veremos, los grandes saltos históricos en materia de generación de empleo.

El problema es que esta “protección” no es consecuencia de otra cosa que no sea el abaratamiento en dólares de los costos salariales. Entonces, si por un lado la medida generó un fuerte salto en materia de producción industrial y de empleo asalariado, su contracara estuvo en los pisos que exhibió el poder adquisitivo del salario durante todo el período.

Partiendo del hecho de que el crecimiento económico sostenido ha tenido sus efectos sobre los niveles de empleo y la recomposición relativa del mercado de trabajo, diferentes autores (Palomino, 2008; Haidar y Senén González, 2009) afirman que desde 2003 asistimos a un cambio paradigmático en las relaciones laborales. Así, cercana a la idea de “refundación” de las relaciones laborales, se sostiene que el período abierto en 2003 avanza en la concreción de un nuevo “régimen de empleo”.

Esta hipótesis toma como indicadores sobresalientes el aumento del empleo formal y la consecuente caída del empleo no registrado, junto con la revitalización de la negociación colectiva y la conflictividad laboral y el aumento progresivo del salario y su poder adquisitivo. Todo esto habría tenido como consecuencia un cambio institucional en materia laboral en función del sostenimiento en el tiempo de esta tendencia hacia una creciente formalización y estabilización de las relaciones laborales.

Es inapelable el hecho de que a partir de 2003, luego de la crisis de empleo más aguda de los últimos cincuenta años, el mercado de trabajo comenzó a dar muestras de recuperación y, paulatinamente, tanto la desocupación como el subempleo fueron disminuyendo hasta ubicarse por debajo de los dos dígitos. También lo es el crecimiento evidenciado por los ingresos de los trabajadores privados y el salario mínimo vital y móvil. En términos nominales, estos se han incrementado de manera exponencial, sobre todo aquellos que son negociados bajo CCT (Convenios Colectivos de Trabajo).

Sin embargo, en relación con esto último, se apunta a que la negociación colectiva desarrollada durante el actual período se revitaliza tanto por empresa como por actividad. Es cierto que es notable la cantidad de CCT firmados en la última década en comparación con la década anterior, pero este análisis cuantitativo no está completo sin un análisis de contenido y de su articulado específico. Como veremos más adelante, el aumento considerable de la cantidad de CCT y la nueva dinámica negocial, no implicaron necesariamente desandar por completo el camino de la flexibilización del trabajo y las relaciones laborales, en la medida en que, consideramos, esta se encuentra naturalizada.

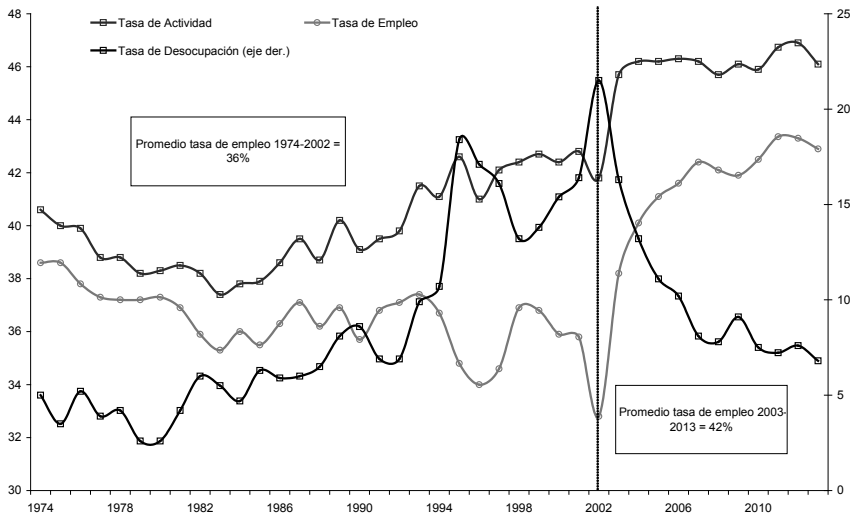
En torno a la conflictividad laboral, la tesis acerca del nuevo régimen de empleo la considera un indicador central para observar la revitalización del accionar sindical, en la medida en que los sindicatos vuelven al centro de la escena social después de haber sido invisibilizados por los conflictos impulsados, durante los 90, por los movimientos de desocupados. No obstante, esta afirmación no contempla en su forma empírica lo sucedido con la conflictividad sindical durante la década del 90.

Más allá de la evolución que han mostrado estas variables, junto con otros aspectos sustantivos de la economía y del mercado de trabajo, pueden ponerse en cuestión algunas de estas formulaciones. En las próximas páginas iremos viendo el comportamiento de las dimensiones que abonan la tesis del cambio paradigmático en las relaciones laborales, buscando determinar el alcance y profundidad que tiene el cambio esgrimido.

4. Las condiciones de empleo en el marco del crecimiento económico

Respecto a la dimensión “condiciones de empleo” (salarios, empleo e informalidad), una primera mirada sobre la evolución de las llamadas tasas básicas del mercado laboral argentino nos sugiere que los años 2002-2003 deben ser interpretados como un momento de quiebre. En efecto, como se observa en el Gráfico 1, tanto la tasa de empleo como la tasa de actividad muestran un importante incremento en el período posterior a la devaluación de 2002. Específicamente hablando de la tasa de empleo, si exhibe un promedio del 36,4% de la población entre 1974 y 2002, con picos que no superan el 38,5%, el promedio del período 2003-2012 es de 41,7%, con picos que llegan al 43% en los últimos años.

Gráfico N° 1. Tasas básicas del mercado laboral. 1974-2013



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH (INDEC) (3^{ros} trimestres).

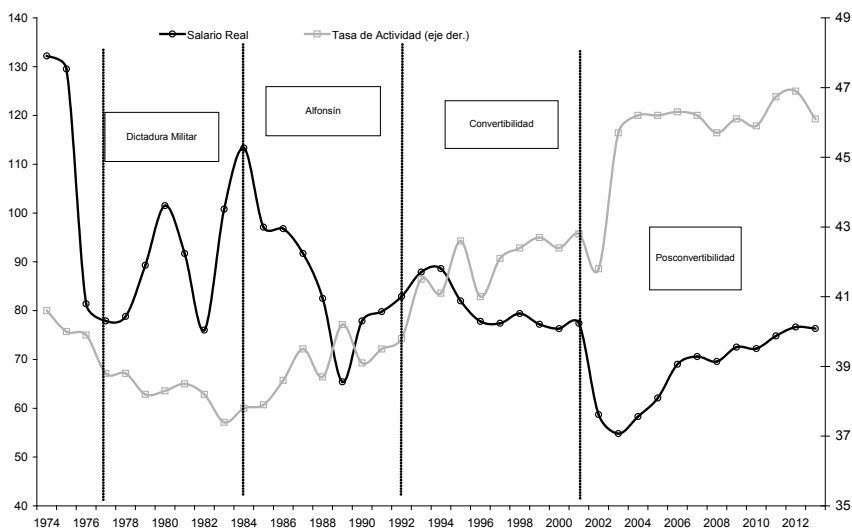
Una mirada de largo plazo nos indica que, pese a este inédito desempeño en términos de generación de empleo, la tasa de desocupación no exhibe alteraciones significativas desde 2007, ubicándose en niveles sensiblemente superiores a los valores históricos de la Argentina previos a la convertibilidad. En términos formales, esto no es otra cosa que la contracara de los valores elevados que exhibe la tasa de actividad en el período de la posconvertibilidad. Ahora bien, la pregunta siguiente debería ser: ¿a qué se debe este incremento histórico de la tasa de actividad?

Claramente, no existe una explicación simple a esta pregunta. En el comportamiento de la tasa de actividad, por ejemplo, existen factores no vinculados con el ciclo económico —como cambios en la participación de las mujeres en el mundo del trabajo— y otros que sí lo están, como la relación entre el trabajo de miembros jóvenes de los hogares y el nivel de las remuneraciones de los principales sostenes de los hogares.

Sobre esta última cuestión, es interesante observar que parece existir una importante correlación entre las variaciones en la tasa de actividad y las variaciones en el poder adquisitivo promedio de los salarios en todo el período que va desde 1974 a 2012. En este sentido, lo que se observa es que en el período posterior a la devaluación de 2002, producto del bajo nivel histórico en que se encontraba el salario y el impacto de la devaluación sobre los precios internos, el poder adquisitivo de las remuneraciones en la Argentina se ubicó en su punto más bajo

desde que se realiza esta medición (1974-2012). De hecho, el salario real recién alcanza los pisos históricos a los que llegara a fines de la convertibilidad alrededor del año 2008, y nunca llegará a superar el promedio de esos años. Este parece ser un factor importante para comprender por qué es necesario que cada vez más miembros de los hogares participen del mundo laboral en búsqueda de empleos que compensen lo históricamente bajo de los ingresos de sus tradicionales sostenes.

Gráfico N° 2. Tasa de actividad y salario real promedio de los asalariados. 1974-2013



Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH (INDEC) (3^{ros} trimestres), Graña y Kennedy, 2008, e IPC (7 Provincias).¹

Entendemos que es necesario hacer algunas precisiones más para comprender el particular momento del mercado laboral en la Argentina. Hablando del empleo de manera específica, son tres los elementos necesarios para comprender

¹ De aquí en más se toman los datos elaborados por CIFRA (www.centrocifra.org.ar) para analizar la evolución de los precios minoristas de enero de 2007 en adelante, en función de las claras distorsiones que introdujo el “cambio de metodología” en el INDEC. Hemos elegido el índice elaborado por el CIFRA en función de que utiliza para su confección información de 7 direcciones estadísticas provinciales que no han modificado su metodología, y que hasta comienzos de 2007 exhibían indicadores consistentes con los del INDEC. Para un mayor detalle sobre la elaboración del índice se puede consultar www.cenda.org.ar. Sobre un mayor detalle sobre los cambios de metodología en el INDEC, se puede consultar, por ejemplo, Lindenboim (2011).

el fuerte aumento en la generación de puestos de trabajo: a) la novedosa coyuntura internacional y su impacto en el nivel de actividad; b) la “protección” de los sectores transables en general y de las industrias en particular (fundamentalmente sobre el pequeño y mediano empresariado) que introdujo la devaluación de 2002; c) una novedosa política pública en relación tanto al gasto (que contribuye a sostener el nivel de actividad en momentos de desaceleración internacional) como al empleo público (que ha permitido mantener los niveles de empleo en momentos donde el sector privado ha perdido dinamismo).

Sobre lo primero, y de modo sintético, podemos decir que los precios de los productos de exportación y las cantidades exportadas crecieron un 10% y un 3,6% anual acumulativo promedio respectivamente entre 2003 y 2011, motorizando con fuerza el nivel de actividad. Sobre lo segundo, la fuerte devaluación de la moneda de 2002 produjo un abaratamiento en muchos sectores industriales (en especial entre las pequeñas y medianas empresas),² que promovieron, sobre todo entre 2003 y 2007, un importante crecimiento en el nivel de actividad del sector.

Para ilustrar lo anterior, en el Cuadro 1 presentamos la evolución de la cantidad de trabajadores asalariados según la rama de actividad en la que trabajan.

Cuadro N° 1. Empleo asalariado por rama de actividad

Año	Primario	Industria	Servicios	Construcción	Total	Público	Privado
2003	132.408	845.138	5.372.146	357.653	6.707.345	1.746.745	4.856.424
2004	113.731	1.024.927	5.490.559	407.123	7.036.340	1.660.179	5.280.715
2005	108.443	1.056.671	5.635.049	497.950	7.298.113	1.598.047	5.588.950
2006	102.170	1.102.929	5.873.173	581.108	7.659.380	1.624.183	5.945.302
2007	93.471	1.162.038	6.022.072	556.985	7.834.566	1.613.771	6.137.307
2008	100.800	1.196.497	6.132.267	581.200	8.010.764	1.593.930	6.332.744
2009	109.950	1.096.237	6.188.626	503.368	7.898.181	1.636.086	6.161.945
2010	101.102	1.176.562	6.354.750	535.975	8.168.389	1.710.055	6.329.200
2011	84.743	1.190.935	6.459.161	585.960	8.320.799	1.816.147	6.421.094
2012	97.569	1.157.228	6.549.990	563.050	8.367.837	1.899.361	6.417.609
2013	105.231	1.159.854	6.607.301	542.199	8.414.585	1.854.910	6.493.315

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH (INDEC). Las diferencias entre los totales del sector de actividad y el ámbito de inserción se produce por los casos perdidos y los que NS/NC.

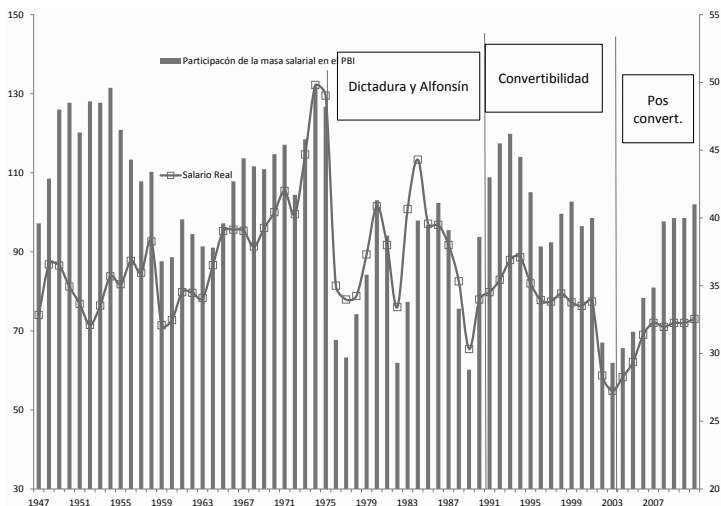
² Al respecto se puede consultar los datos de la Fundación observatorio pyme (2008).

Hay varias cuestiones que se pueden apreciar en el cuadro de referencia. En primer lugar, se observa que el grueso de la generación de empleo se da en el período 2003-2007, es decir, en el período donde, como vemos en el Gráfico 2, el salario se encuentra en pisos históricos. Esto no es casual. Efectivamente, el 66% del nuevo empleo asalariado generado entre 2003 y 2013 tiene lugar en esos primeros cuatro años. Y son la industria y la construcción los sectores dinámicos en la materia. El primero, siendo el 13% del empleo asalariado total en 2003, explica el 28% del nuevo empleo entre 2003 y 2007, y la construcción, siendo el 4% en el primero de los años, explica el 17%.³ Por otra parte, si el crecimiento del empleo entre 2003 y 2007 estuvo sostenido en el aumento del empleo privado, a partir de 2008 y hasta el 2013 el incremento que se produce está explicado en el 61% por el aumento del empleo en el sector público.

Si bien cuando analizamos las tasas básicas del mercado laboral (Gráfico 1) es posible constatar una ruptura en los años 2002-2003, cuando profundizamos, vemos que estas afirmaciones deben ser matizadas. En este sentido, el otro tema que es necesario introducir en la discusión sobre si se puede hablar o no de un quiebre en el régimen de empleo, tiene que ver con la distribución de la riqueza. Como vemos en el Gráfico 3, y en línea con lo dicho en relación con el Gráfico 2, no solo el salario promedio de los trabajadores en los años que siguen a la devaluación de 2002 es de los más bajos de la larga serie que une los años 1946-2011, sino que también lo es la participación del conjunto de los asalariados en la riqueza generada año a año, pese a los elevados niveles alcanzados por la tasa de empleo.

³ Sector que está íntimamente vinculado al ciclo económico, y más específicamente, muy vinculado a la extrema bonanza del sector exportador, que ve en la construcción una forma de preservar el valor de sus ahorros.

Gráfico N° 3. Salario real promedio y participación de la masa salarial en el PBI. 1947-2011



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Graña y Kennedy (2008), Ministerio de Economía e IPC (7 Provincias).

No obstante, y más allá de algunas modificaciones realizadas en el marco jurídico y normativo, el modelo implementado en 2003 mantiene vigente los bajos salarios, a la vez que evidencia una profundización de la desigualdad en los ingresos de los asalariados y la persistencia de la pobreza a pesar del crecimiento de los niveles de empleo.

Por último, una cuestión que no podemos dejar de mencionar y que está indisolublemente ligada a los sectores que han explicado esta novedad en materia de generación de puestos de trabajo, tiene que ver con el porcentaje de trabajo no registrado que aún en 2013 seguía manteniendo el empleo asalariado en la Argentina. Tras un abrupto descenso (en 2003 el empleo no registrado se encontraba cercano al 50% del conjunto de los asalariados) el porcentaje de trabajadores asalariados que declara encontrarse fuera del marco de protección que establece la ley laboral se encuentra, desde 2008, en alrededor del 35% del conjunto de la fuerza laboral empleada, similar a la registrada en 2001 y por encima del promedio de la convertibilidad. Este dato, que aparece como marginal en algunos análisis sobre el empleo, implica que más de cuatro millones de trabajadores se ven afectados, en la medida que el no registro laboral significa no solo que no se cumplen con los aportes correspondientes a la seguridad social, sino que también supone menores niveles salariales (hacia 2013, la brecha salarial entre los trabajadores registrados y

no registrados alcanzaba el 52%) y bajas o nulas posibilidades de encarar procesos conflictivos en vista de los procesos de disciplina a los que están sometidos.

Al analizar de los datos presentados, puede observarse la existencia de un proceso segmentado por distintas etapas. Una primera etapa (2003-2007), vinculada a la recuperación económica, que va generando las condiciones de posibilidad para el incremento de los niveles de actividad, empleo, caída en la desocupación y en el trabajo no registrado. A partir de 2008, estas tasas comienzan a dar signos de estancamiento, y si bien algunas de estos indicadores mejoran, no lo hacen de manera significativa. Por su parte, los niveles salariales muestran una clara recuperación desde el año 2003, pero recién en 2012 alcanzan el nivel de 2001, aunque hacia 2013 comienza a manifestarse una tendencia hacia la baja del poder de compra del salario, proceso que se profundiza con la nueva devaluación de principios de 2014 y su consecuente proceso inflacionario.

Los datos que presentamos hasta el momento muestran que más allá de los cambios del proclamado “nuevo régimen de empleo” siguen sosteniéndose rasgos estructurales del proceso anterior, con elevados índices de precarización y con niveles salariales que no logran incrementar la participación de este sector en la economía.

5. Factores relacionales

En el desarrollo de este apartado avanzaremos en el análisis de lo que denominamos factores relacionales, tomando como referencia la negociación colectiva durante el período iniciado en 2003 y la evolución del conflicto.

En primera instancia puede decirse que se procesa durante los años posteriores a 2003 una negociación anclada en la firma de acuerdos entre empresarios y sindicatos alrededor de la recuperación salarial. En este sentido, la evolución de los acuerdos firmados en el período tiene su referencia en la inflación, en la paulatina recuperación salarial que se procesa a través de la firma de acuerdos.

Durante la década del 90 primó la negociación colectiva a nivel de empresa como forma de imponer ciertas condiciones en un contexto en el que las correlaciones de fuerzas eran favorables al capital. La negociación descentralizada atomiza a los trabajadores y facilita la imposición de condiciones más flexibles de trabajo. Así, a partir de 1995 comienza a dominar la negociación colectiva por empresa, tanto en lo que se refiere a los acuerdos como a los CCT. No obstante, el grado de descentralización alcanzado en la década 90, si lo relacionamos con la cantidad de negociaciones desarrolladas, se mantiene en un nivel bajo (1992 y 2000 se produjeron 1.697 negociaciones).

Cuadro N° 3. Negociación colectiva según nivel de negociación por año

Año	Acuerdos			CCT			Total
	Actividad	Empresa	Total	Actividad	Empresa	Total	
1992	145	30	175	20	14	34	209
1993	99	62	161	28	29	57	218
1994	84	67	151	17	37	54	205
1995	48	73	121	23	52	75	196
1996	32	83	115	13	24	37	152
1997	26	98	124	15	69	84	208
1998	21	129	150	9	60	69	219
1999	13	122	135	16	63	79	214
2000	5	42	47	7	22	29	76
2001	11	32	43	11	32	43	86
2002	15	125	140	12	56	68	208
2003	49	226	275	19	112	131	406
2004	86	185	271	26	51	77	348
2005	172	309	481	34	68	102	583
2006	287	483	770	49	84	133	903
2007	333	625	958	44	105	149	1.107
2008	518	931	1.449	27	82	109	1.558
2009	445	1.094	1.539	21	61	82	1.621
2010	542	1.373	1.915	45	88	133	2.048
2011	504	1.228	1.732	23	81	104	1.836
2012	498	1.151	1.649	16	48	64	1.713
2013	500	1.102	1.602	22	47	69	1.671

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

En el período 2003-2013 se observa la continuidad del predominio de una negociación descentralizada por empresa, incluyendo no solo los CCT sino también los Acuerdos,⁴ los cuales representan hacia el 2013, 92% de la negociación colectiva, en tanto que la cantidad de CCT negociados se mantiene cercana a los niveles de la década anterior. Al respecto, durante este período (2003-2013) se firmaron 1.153 CCT, de los cuales 72% corresponde al nivel de la empresa, dando como resultado un promedio anual de 78 CCT, mayor que el período 1992-1998, que alcanzó un promedio anual de 40 CCT, lo que muestra una clara revitalización de la negociación, pero cuyo anclaje no abandona el período previo, en la medida en que la empresa sigue siendo el ámbito predominante de la negociación colectiva.

Esta tendencia a la descentralización de la negociación debe ser matizada en dos direcciones. La primera en torno al grado de descentralización que presenta la negociación colectiva y la segunda se vincula con la cantidad de trabajadores que se encuentran cubiertos en los dos niveles. En relación con la primera, debe evaluarse a partir de dos elementos y su posible combinación: el nivel de negociación y el grado de coordinación o control del nivel superior del sindicato (Marshall y Perelmann, 2002). En este sentido, el mayor nivel de descentralización estaría dado por la existencia de sindicatos de empresa que negocian en ese nivel, proceso este que no se ha desarrollado en Argentina. En tanto que el otro nivel de descentralización, menos profundo que el anterior, está dado por la firma de CCT y acuerdos en el nivel de la empresa, pero comandados por el sindicatos de la rama o actividad. En la medida que se mantuvo el monopolio de la representación,⁵ la negociación con la parte empresaria siguió siendo comandada en Argentina por el sindicato de actividad

⁴ Los Acuerdos poseen los mismos atributos que un convenio colectivo de trabajo, con la salvedad que regularmente estos están orientados a normar aspectos específicos (como por ejemplo, el salario).

⁵ El monopolio de la representación en una actividad o rama se logra a partir de la obtención de la “personería gremial”, la cual es otorgada por el Estado al sindicato que cuenta con el mayor número de afiliados cotizantes y afilia a no menos del 20% de los trabajadores que intenta representar. Esa posición jurídica asegura al sindicato que la obtiene llevar adelante la negociación colectiva con cámaras empresarias y/o empresas, recaudar la cuota sindical y se encuentra habilitado para administrar sus propias obras sociales, las cuales se financian con aportes compulsivos sobre los salarios a cargo de la totalidad de los trabajadores del sector. De acuerdo con el Artículo 25 de la Ley 23551, obtienen la personería gremial todas aquellas asociaciones que en su ámbito territorial y personal de actuación sean las más representativas y en la medida en que cumplan los siguientes requisitos: a) estén inscriptas según lo fija la misma ley y hayan actuado durante un período no menor de seis meses; b) afilien a más del 20% de los trabajadores que intentan representar. Según la ley, se considera como “más representativa” a la asociación que cuenta con mayor número promedio de afiliados cotizantes sobre la cantidad promedio de trabajadores que intenta representar.

con personería gremial, sin que se llevaran adelante procesos de un mayor grado de descentralización, ya que no se establecieron sindicatos de niveles inferiores. En cuanto a la segunda dirección, la mayoría de los trabajadores –9 de cada 10 que están bajo CCT– (MTEYSS, 2010) continúa rigiéndose por CCT y acuerdos de actividad. Estos elementos no son novedosos, sino que se vienen manifestando desde la década del 90 (Marshall y Perelman, 2002), pero la dinámica de la negociación colectiva en el marco del proceso inflacionario, conlleva a una negociación anual de los acuerdos salariales, alcanzando valores cercanos al 80% de los acuerdos negociados (ODS, 2013).

Sobre la base de un estudio realizado en torno a 167 CCT de empresas de firmas extranjeras, que se encuentran vigentes en estas firmas, se pudo avanzar en la profundización del análisis de la negociación colectiva durante los últimos años, atendiendo a sus contenidos, en la medida en que ello reportó, durante la década de 1990, un elemento central para imponer lógicas de flexibilidad en las empresas. Así, tomando en consideración algunas variables vinculadas a la flexibilidad laboral, como jornada de trabajo, polivalencia, evaluación de desempeño y pagos variables, se puede observar la prevalencia en estos CCT de mecanismos de flexibilización, siendo los procesos de individualización salarial por medio de los pagos variables, lo que representa la mayor proporción de cláusulas desarrolladas en los últimos años, estableciéndose de esta manera que el 89% de los CCT vigentes en este grupo de empresas tiene al menos una cláusula de flexibilidad.

Cuadro N° 4. Cláusulas de flexibilidad incluidas en los CCT por empresa firmados desde 2005 (en %)

Jornada diferencial	Polivalencia	Evaluación de desempeño	Otros Pagos Variables	Premios por productividad	Premios por calidad
61	68	59	89	54	16

Fuente: Elaboración propia.

De esta manera, se puede observar entre los CCT analizados, el predominio de ciertas prácticas como son la polivalencia (68%), otros pagos variables (89%), evaluación de desempeño (59%) y, en menor medida, premios por productividad y calidad; mientras que la jornada diferencial⁶ alcanza el 61% del total de CCT analizados.

⁶ Para el análisis de la jornada de trabajo se dividió entre aquellos CCT que tenían jornadas completas de trabajo de hasta 9 horas diarias, y aquellas que hemos denominado “jornada diferencial”, y que tienen como característica tratarse de jornadas de carácter irregular, como pueden

Asimismo, como estos elementos comenzaron a aparecer durante el vendaval neoliberal de los 90 y continúan manifestándose, incluso de manera más cabal, durante el actual proceso, pensamos que el capital sigue imponiendo, a través de los CCT, lógicas de flexibilidad que se expresan en lo que refiere a las formas de organización del proceso de trabajo.

Haciendo foco en el análisis de los conflictos, la perspectiva del llamado “nuevo régimen de empleo” sostiene, en primera instancia, el pasaje de una conflictividad social, encabezada durante los 90 por movimientos de desocupados, a una conflictividad laboral procesada durante los últimos años por diversos sindicatos y sus organizaciones.

Pero esta perspectiva deja afuera de su análisis algunos datos que son sumamente relevantes. Tomando como fuente los datos del PIMSA (Programa de Investigación Sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina) podemos acercarnos a la problemática del conflicto y la presencia sindical. En primera instancia se puede mencionar que entre 1994 y 2002, 53% de los casos de conflicto relevados por el programa fueron protagonizados por asalariados, en tanto que en el período 2003-2012, estos alcanzan el 44%. En el primer período, el 64% de los casos de conflicto entre los asalariados corresponden a los trabajadores ocupados, mientras que en el segundo período alcanza 76% de los casos. Una mirada más profunda sobre los conflictos protagonizados por los asalariados, evidencia que el crecimiento de aquellos protagonizados por los desocupados es concomitante con los momentos de crisis. Así, el protagonismo de los desocupados se incrementa a partir de 2000 y alcanza su mayor proporción en 2002, coincidiendo con la profundización de la crisis económica de Argentina, decayendo posteriormente con la recuperación de los niveles de actividad. También debe considerarse que el crecimiento que comienzan a experimentar los hechos protagonizados por los desocupados va articulado con la expulsión de la fuerza de trabajo que comienza a profundizarse desde mediados de la década del 90 y con los procesos de organización derivados de este fenómeno.

Asimismo, si se analiza el actor protagonista de las protestas, en el marco específico de los hechos vinculados al ámbito del trabajo en el período 1994-2002, los sindicatos tienen una participación del 74%, mientras que en el período posterior (2003-2012), su participación alcanza el 76%. En este sentido, y a partir de los datos referidos, lejos de producirse un cambio profundo en torno a la lógica de la protesta, tanto en la década del 90 como en el proceso

ser la anualización de la jornada de trabajo, el sistema americano u otras lógicas de configuración horaria distintas a la jornada normal de trabajo.

actual, los sindicatos siguieron siendo actores clave del conflicto y los hechos llevados adelante por movimientos de desocupados quedaron fuertemente anclados a los procesos de crisis. El escaso desarrollo del conflicto organizado por estos movimientos, que se observa en los primeros años analizados, se vincula con el hecho de que durante este período estos movimientos carecían de una fuerte organización, como sí irá produciéndose en los años siguientes, lo cual permitirá explicar su mayor participación en la conflictividad. De esta manera se evidencia la centralidad del sindicato en la organización del conflicto, tanto en los años del predominio neoliberal como en el proceso actual.

Siguiendo con este análisis, se observa un cambio significativo en torno al carácter del conflicto. En este sentido, la década del 90 estuvo dominada por un conflicto vinculado a la conservación de las fuentes de trabajo y a la paulatina pérdida del salario vía reducción nominal de los ingresos de los trabajadores. Así, en el período 1994-2002 solo el 14% del conflicto tiene un carácter ofensivo, en tanto que en el proceso iniciado en 2003 este tipo de conflictos alcanza los 60 puntos porcentuales, como se muestra en el Cuadro 6.

Cuadro N° 6. Carácter del conflicto por año (en %)

Conflicto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ofensivo*	55	1	19	37	38	21	14	9	11	56	67	82	72	82	70	59	62	88	78
Defensivo**	45	99	81	63	62	79	86	91	89	44	33	18	28	18	30	41	38	12	22
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
N	75	214	78	110	139	221	533	763	699	532	834	1.279	795	936	532	604	507	493	598

*Se incluye Demandas de aumentos salariales y mejoras en las condiciones de trabajo.

**Se incluye Demandas por despidos, reducción salarial y retraso en el pago de salarios.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de PIMSA.

De esta forma, puede señalarse que no se evidencian grandes cambios relacionados con los actores que protagonizan los conflictos en el mundo del trabajo, manteniéndose el actor sindical como predominante en torno a los reclamos. Sin embargo, la dimensión que experimenta cambios de envergadura

se vincula al carácter del conflicto, pasando de un conflicto de carácter defensivo, prevaleciente en los 90, a uno de cambio ofensivo, demandando mejoras en los salarios y condiciones de trabajo, aunque la primera de estas demandas se encuentre atada al poder adquisitivo del salario real por el proceso inflacionario, como lo hemos demostrado en el apartado anterior.

Articulando los indicadores que integramos bajo la dimensión “Factores relacionales”, se observa un avance significativo acerca de la Negociación colectiva y el conflicto laboral, aunque estos elementos refieren mayormente a la defensa del salario, que se manifiesta tanto en el conflicto de carácter ofensivo como en la numerosa firma de acuerdos entre sindicatos y empresarios.

6. Conclusiones

Las últimas dos décadas en la Argentina han sido significativas en cuanto a vaivenes políticos, cambios económicos e impactos estructurales. El empleo asalariado, estructurador de la sociedad, fue uno de los aspectos más afectados de la cotidianeidad y vida de las personas. Sin embargo, la magnitud de una y otra etapa ha sido diferente en cuanto sus efectos resisten el paso del tiempo y las transformaciones en los contextos de aplicación, y a pesar de ciertos esfuerzos por revertir los procesos iniciados.

En primer lugar, y teniendo en cuenta la masiva destrucción de fuerzas productivas durante la década neoliberal, la creación de empleo ha tenido un impulso inédito. A pesar de esto, alrededor del 40% de la PEA (constituida por casi 17 millones de personas) tiene hoy en día problemas para conseguir un trabajo o para hacerlo en condiciones encuadradas por la ley; esto es, trabajo formal con aportes jubilatorios, vacaciones pagas, obra social y demás beneficios que implica un trabajo en relación de dependencia. A pesar de que el mercado de trabajo en la Argentina es una de los más fuertemente estructurados de la región (dada la incidencia de las grandes empresas en el movimiento de la economía), el desempleo, el subempleo y el empleo no registrado continúan siendo problemas de resolución pendiente, para lo cual es necesaria la articulación de políticas públicas sostenidas y conjuntas entre diversos organismos.

Si bien el crecimiento del empleo y, detrás de este, del empleo registrado, constituyen una realidad auspiciosa para la economía argentina y para la estructuración de su mercado de trabajo, existen datos de la cotidianeidad que nos llevan a pensar que no podemos hablar de manera contundente de la constitución de un “nuevo régimen de empleo”. En primer lugar, el empleo

continúa siendo la variable de ajuste de las grandes empresas. Muestra de esto es la crisis de 2009 y las amenazas de despido y suspensión de trabajadores con la que los directivos de las empresas tenían pensado paliarla. Fue el Estado nacional, con un fuerte régimen de subsidios, el que evitó la utilización de esta estrategia anticrisis. En segundo lugar, si bien en una magnitud mucho menor que en la década del 90, reaparecen ciertos problemas para el ingreso al mercado de trabajo. Según datos oficiales, casi el 16% de la PEA encuentra trabas para conseguir un empleo asalariado formal. Esto se debe en parte al estancamiento en la creación de nuevos empleos, a la destrucción de empleo privado formal y a una ralentización en el aumento del empleo público, que merecería un párrafo aparte por su tendencia a absorber trabajadores en situación de “fraude laboral”, que implica relaciones laborales a largo plazo, pero intermediando contratos renovables bianualmente y/o a través de la figura de prestación de servicios o locación de obra, en la que el trabajador debe inscribirse en la Agencia Federal de Ingresos Públicos, como trabajador autónomo.

En esta misma dirección, si se tiene que cuenta que al menos un 60% de los empleados en relación de dependencia y registrados perciben un ingreso inferior a los \$ 5.000, hay que señalar que aquellos que no se encuentran registrados reciben un salario entre un 25 y un 30% más bajo. Esto, por otro lado, abona los niveles de desigualdad social preexistentes y de conflictividad laboral, lo que implica también un fuerte desafío para los sindicatos por sortear los límites que le impone la mera lucha salarial y lograr articular medidas que incluyan este tipo de problemáticas y reivindicaciones. Desde esta perspectiva, la recomposición en la capacidad que los gremios tienen de producir conflictos visibles (especialmente en relación con las centrales sindicales), queda incompleta en la medida en que no incluyen dentro de sus reivindicaciones tanto el problema del trabajo no registrado como las cuestiones relativas a la tercerización del trabajo, que constituye otra manera de desarticular colectivos de trabajo y de profundizar la desigualdad salarial.

Por su parte, la negociación colectiva ha aumentado en número y periodicidad, pero no ha sufrido vueltas atrás con respecto al articulado flexibilizador impuesto hace 20 años. Incluso aparecen nuevas formas que profundizan el carácter flexible del empleo y tienden a sortear el vínculo con los actores colectivos dentro del espacio de trabajo. Por otro lado, y esto nos resulta sintomático de esta tendencia que no se ha revertido, su dinamismo continúa dándose mayoritariamente en los niveles más bajos de la negociación, esto es, se realiza por empresa pero se negocia con las cúpulas sindicales y no con los representantes locales.

Asimismo, el actor sindical ha sido protagonista en la década pasada de los fenómenos vinculados a la conflictividad, más allá del protagonismo

que hayan cobrado los movimientos de desocupados. Así como en la década anterior, los sindicatos siguen siendo los actores centrales para explicar la conflictividad, más allá del desplazamiento en su carácter. De esta forma, creemos que lejos está el año 2003 de haber inaugurado una etapa en torno a la participación sindical en la conflictividad, sino que por el contrario, persisten viejas lógicas que la etapa actual no pudo alterar de manera significativa, aunque se observa una mayor participación de las bases sindicales (Montes Cató y Ventricci, 2011).

No hay dudas de que los últimos años generaron ciertas condiciones de posibilidad para el aumento de las fuerzas productivas, la capacidad industrial instalada y el crecimiento sostenido del PBI. No hay dudas tampoco de que esto redundó en la mejora en las condiciones de vida de muchos argentinos. Pero como se intentó mostrar a lo largo de este trabajo, estas mejoras no han sido acompañadas por formas institucionales que las sostengan en el tiempo ni por transformaciones estructurales tendientes a una mayor equidad distributiva. La alteración de las leyes que componen las relaciones laborales han sido tibias con respecto al avasallamiento de los derechos adquiridos en la década del 90 y la acción del Ministerio responsable deja baches abiertos en su capacidad de construir política pública y controlar la aplicación de las leyes laborales. Insistimos con una idea que nos resulta importante: no hay transformaciones de las cuales esperar durabilidad si no están acompañadas por resguardos institucionales que las respalden en coyunturas menos favorables.

Bibliografía

- Bilbao, A. (1999), "La globalización y las relaciones laborales, en *Cuadernos de relaciones laborales*, n° 15, pp. 123-137.
- Haidar, J. (2009), "Revitalización sindical en Argentina: ¿Sindicalismo de movimiento social o neocorporativismo segmentado?", XXVII Congreso ALAS "Latinoamérica interrogada", Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Buenos Aires.
- Graña, J. y D. Kennedy (2008), "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación", Documento de Trabajo N° 12, CEPED-III-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007), "Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto sobre el mercado laboral durante el período 1991-2003", Documento de Trabajo N° 9, CEPED-UBA, Buenos Aires.

- Lindenboim, J. (2011), “Las estadísticas oficiales en Argentina: ¿Herramientas u obstáculos para las ciencias sociales”, en *Trabajo y Sociedad*, n° 16, vol. xv, Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Marshall, A. y L. Perelman, (2002), “Estructura de la negociación colectiva en la Argentina: ¿avanzó la descentralización en los años noventa?”, *Estudios del Trabajo* N° 23, primer semestre, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1999), “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *Época. Revista argentina de economía política*, año I, n°1, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 1-19.
- Observatorio del Derecho Social-CTA (2010), *Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe anual 2009*. Publicación electrónica disponible en www.observatorio-juridico@cta.org.ar
- Palomino, H. (2008), “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, n° 19, pp. 121-144.
- Pinazo, G. (2012), “Comentarios sobre la relación entre el crecimiento y el empleo en la Argentina de los últimos años”, en *Trabajo y Sociedad*, n° 18, vol. xv, Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Senén González, C. (2006), “Teoría y práctica de las relaciones industriales en Argentina”, en *Revista Trabajo*, UAM-OIT, año 1, n° 2, en Nueva época, Editorial Plaza Valdez, México.
- Senén González, C. y J. Haidar (2009), “Los debates acerca de la ‘revitalización sindical’ y su aplicación en el análisis sectorial en Argentina”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, n° 22, Caracas.

La negociación colectiva en la posconvertibilidad: algo más que meras disputas salariales

*Julia Campos, Luis Campos,
Mariana Campos, Jimena Frankel*

1. Introducción

La negociación colectiva es una de las formas que asume, en el sistema capitalista, la regulación de la compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo. Supone dos sujetos organizados colectivamente, vendedores de fuerza de trabajo y sus consumidores, que pactan con libertad las condiciones de su pago y forma de consumo. La negociación colectiva es, en efecto, un avance de las organizaciones obreras sobre las prerrogativas de la patronal. Puede ser, para los trabajadores, beneficiosa o no en términos históricos, pero siempre su existencia es preferible a su ausencia.

En Argentina, esta herramienta ha recobrado centralidad a partir del año 2003 debido, principalmente, a los cambios en la estructura productiva y el mercado laboral. En efecto, luego de la crisis del año 2001 se inició un ciclo de crecimiento económico que incluyó una fuerte caída del desempleo y, por ende, de la presión sobre el conjunto de los ocupados. En este marco, la respuesta institucional para regular estos cambios recuperó herramientas de intervención que han tenido una larga historia en el sistema de relaciones laborales de nuestro país. La participación sindical a través del conflicto laboral y, en especial, de la negociación colectiva, volvió de esta manera a instalarse como un dato típico de la etapa abierta hace ya más de una década.

Este nuevo impulso de la negociación se ha dado diferenciadamente en función del sector y las características de las distintas empresas. Si bien la materia más negociada ha sido la regulación salarial a partir de diferentes modalidades (aumentos en los salarios básicos, sumas remunerativas y/o no remunerativas), también se han abordado temáticas diferentes como la regulación del proceso de trabajo, las estrategias de calificación, la organización gremial en la planta, entre otras.

La importancia de centrar la mirada sobre este proceso radica en la posibilidad que brinda para analizar continuidades y rupturas con la década del 90. Pero además y principalmente, porque aporta elementos interesantes al debate acerca de los límites y potencias del “actual modelo” en materia de relaciones laborales.

En este trabajo se analizarán las principales características que asumió la negociación colectiva entre 2003 y 2013. Para ello, en primer lugar describimos en forma breve la regulación del modelo de negociación colectiva en Argentina. Posteriormente, daremos cuenta del contexto económico de la última década y la estructura de la negociación colectiva. Por último, describiremos los principales contenidos de la negociación colectiva, distinguiendo la negociación salarial del resto de las materias negociadas.

2. El modelo de negociación colectiva y su regulación en Argentina

La regulación estatal de la negociación colectiva se consolidó a comienzos de la década del 50 mediante la sanción de la Ley de Convenios Colectivos de Trabajo 14250 (1953). Esta norma configuró el modelo de negociación colectiva, que complementó la legislación en materia de asociaciones sindicales dictada en 1945 (Decreto 23852/45).¹ Las características que sobresalen de este sistema de negociación colectiva pueden resumirse de la siguiente forma:

- Los sujetos que están facultados para suscribir negociaciones colectivas son por un lado, asociaciones sindicales con personería gremial; y por otro, asociaciones o grupos de empleadores o empleadores de forma individual.

¹ El sistema previsto en el Decreto 23852/45 constituye el antecedente directo de la actual Ley de Asociaciones Sindicales N° 23551. Este sistema prevé un sistema de mayor representatividad, donde si bien se admite la coexistencia de múltiples organizaciones sindicales en un mismo ámbito de actuación, se le otorgan a la más representativa un conjunto de derechos exclusivos, entre los que se encuentra la negociación de Convenios Colectivos de Trabajo.

- Se prioriza la negociación colectiva por rama de actividad, donde se establecen condiciones mínimas que luego pueden ser mejoradas a través de la negociación colectiva a nivel de empresa.
- El alcance de lo negociado tiene efecto *erga omnes*, es decir, las condiciones pactadas en los convenios o acuerdos colectivos de trabajo son de aplicación obligatoria para todos los trabajadores y empleadores alcanzados por esa negociación, sin importar si están o no afiliados a la organización sindical o patronal firmante.
- Una vez vencido el plazo de los convenios, sus cláusulas continúan vigentes hasta tanto no se negocie uno nuevo, es decir, rigen por ultraactividad.

Sobre la base de esta regulación, a partir de los años 50 se consolidó en nuestro país un modelo de negociación colectiva de carácter centralizado, con predominio de convenios y acuerdos firmados por organizaciones nacionales y a nivel de actividad, bajo los principios de *erga omnes* y ultraactividad.

Los pilares centrales de este mecanismo de regulación subsisten en la actualidad, aun a pesar de las modificaciones que fueron impulsadas en distintos contextos históricos, en particular durante la década de los 90. Dichas modificaciones estuvieron muy vinculadas a las transformaciones operadas en la estructura económica desde mediados de los años 70, que se proyectaron en las características del sistema de relaciones laborales.

Durante los años 90 se produjeron modificaciones en la legislación laboral, que cumplieron un importante papel en la promoción de la descentralización de la negociación colectiva (Decreto 470/93 y Leyes 244677/95, 25013/98 y 25250/00, entre otras). En el mismo sentido, el Acuerdo Marco para el Empleo, la Productividad y la Equidad Social, firmado entre el Gobierno Nacional, la Confederación General del Trabajo y las principales cámaras patronales en julio del año 1994, también favoreció la realización de negociaciones colectivas a nivel de empresa, que se generalizaron durante la segunda mitad de esa década.

Los contenidos de la negociación colectiva impulsada durante los años 90 se caracterizaron, sobre todo, por la introducción de cláusulas de flexibilización laboral en las normas convencionales, incluyendo modalidades flexibles de contratación, cambios en la regulación de la organización del trabajo (jornada, licencias, asignación de tareas, etc.) y la remoción de obstáculos para el despido de los trabajadores (principalmente mediante la reducción de los costos de las indemnizaciones previstas en la legislación laboral). Por el contrario, la negociación salarial permaneció vedada en los hechos, ya que el sistema de conver-

tibilidad prohibía cualquier tipo de mecanismo indexatorio y solo se admitían incrementos salariales si al mismo tiempo se demostraba un incremento equivalente en la productividad del sector o la empresa respectiva. En este contexto, una de las principales estrategias sindicales consistió en rechazar la renovación de los convenios colectivos vigentes por ultraactividad desde mediados de los años 70 o fines de los 80, aunque ello no impidió que la flexibilidad laboral se instaurara, de hecho, a nivel de los establecimientos.

Como veremos más adelante, este patrón de negociación colectiva se modificó de modo significativo luego de las transformaciones políticas y económicas experimentadas con posterioridad a la crisis de 2001. A lo largo de la última década la cantidad de negociaciones colectivas se ha incrementado notoriamente, al tiempo que se ha revertido en forma parcial la descentralización registrada durante la década anterior. Aún así, los contenidos de los acuerdos colectivos presentan rupturas y continuidades: por un lado, la negociación colectiva ha sido eminentemente salarial, y se ha transformado en una herramienta clave en la regulación de los salarios nominales; por el contrario, los contenidos no salariales, en términos generales, no han presentado modificaciones sustanciales respecto de los mecanismos de flexibilidad laboral que se habían comenzado a incluir en las negociaciones de una década atrás. De nuevo, la legislación laboral acompañó este proceso, y en el año 2004 se sancionó la Ley 25877, que volvió a priorizar las negociaciones por rama de actividad.²

3. La negociación colectiva en la posconvertibilidad

Las características que asumió el sistema de negociación colectiva en la posconvertibilidad se encuentran estrechamente ligadas a las transformaciones ocurridas en el patrón de crecimiento económico.

En efecto, el papel que las organizaciones sindicales y la negociación colectiva cumplen en la regulación de las relaciones laborales difiere según nos encontremos

² Históricamente la legislación en materia de negociación colectiva disponía que los convenios de ámbito menor (empresa) solo podían establecer mejores condiciones para los trabajadores que los de ámbito mayor (actividad). Esta regla general fue modificada en el año 2000, mediante la sanción de la Ley 25250, que en su artículo 24 establecía que: “Un convenio colectivo de ámbito menor no será afectado por un ulterior convenio de ámbito mayor”, y en su artículo 25 disponía que: “Un convenio colectivo de trabajo de ámbito menor prevalecerá sobre otro anterior de ámbito mayor, salvo que aquél hubiere sido concertado para articularse con este último”. Estas normas fueron derogadas en el año 2004, volviendo al sistema tradicional de articulación entre convenios de ámbito distinto.

en períodos de crecimiento económico y de incremento del empleo o en contextos de crisis. De esta manera, la conjunción de un patrón de crecimiento, que implicó un incremento de la actividad económica y una fuerte recuperación del empleo, estableció nuevas condiciones para el aumento de las negociaciones colectivas.

3.1. Contexto económico de la posconvertibilidad

Las características de la fase económica (desarrollada en los capítulos anteriores) permitieron un crecimiento inédito en la historia reciente de nuestro país. El origen de este período se remonta al agotamiento del régimen de convertibilidad y a la devaluación del peso a comienzos de 2002, luego de una década de sostenimiento del tipo de cambio fijo. Por entonces, nuestro país ya llevaba más de cuatro años de recesión y un agravamiento constante de las condiciones de vida, con incrementos del desempleo, subempleo, precariedad laboral, pobreza e indigencia.

Las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001 significaron la culminación de este proceso, con la renuncia anticipada del presidente Fernando de la Rúa, y el inicio de un período de transición institucional que se prolongó hasta mayo de 2003, con la asunción a la presidencia de Néstor Kirchner.

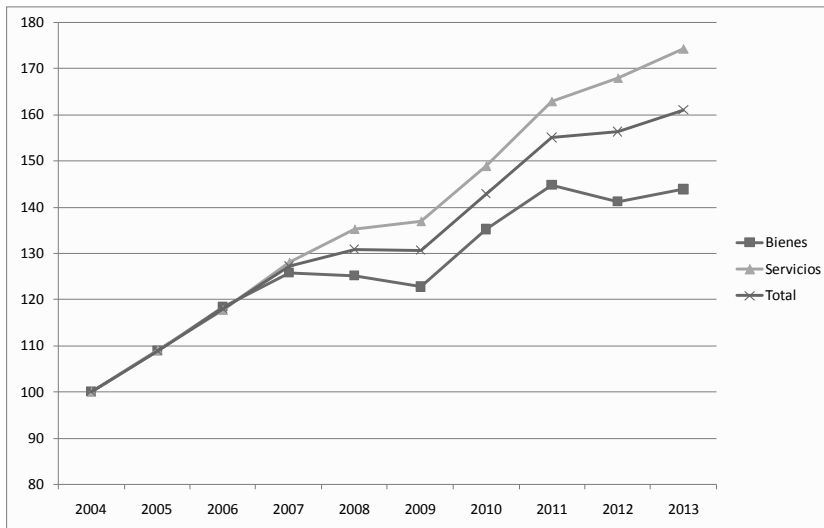
Esta transición también permitió sentar las bases del nuevo patrón de crecimiento económico que se mantuvo, en líneas generales, a lo largo de una década. En efecto, el año 2002 presentó por un lado, un continuo deterioro de la situación social y, al mismo tiempo, el establecimiento de “nuevas reglas de juego”, principalmente a partir de las consecuencias de la fuerte depreciación del tipo de cambio real, que permitieron cerrar, en el último trimestre del año 2002, el ciclo recesivo iniciado en el año 1998.

Sin embargo, resulta necesario destacar que el comportamiento de este período no ha resultado lineal. En efecto, como veremos a continuación, puede establecerse una división que reconozca un subperíodo de auge inicial, entre los años 2003 y 2007, y un subperíodo donde comenzaron a evidenciarse tensiones y límites estructurales, a partir de 2007-2008. Estos límites parecen haberse profundizado a partir del año 2012, en cuanto desde entonces asistimos a una fuerte desaceleración del crecimiento económico, a la par de niveles inflacionarios que se han instalado en torno al 30% anual. Esta situación pone interrogantes sobre la posible apertura de una nueva fase del ciclo económico, y por ende, también sobre las características futuras que asumirá el sistema de negociación colectiva. Específicamente, es posible identificar tres variables que no pueden ser soslayadas al momento de analizar los cambios en el sistema de relaciones laborales y, en particular, en la dinámica de la negociación colectiva:

el nivel de crecimiento económico, el comportamiento del mercado de trabajo, y con más fuerza en los últimos años, la evolución de la inflación. Las primeras dos refieren a situaciones que posibilitan llevar adelante procesos paritarios a la alza (mejorando las condiciones existentes). La tercera, por el contrario, plantea un contexto desfavorable para los trabajadores, en cuanto los fuerza a implementar estrategias defensivas para sostener el valor del salario real, y por ello mismo, impone mayores obstáculos para incrementar su poder adquisitivo.

En primer lugar, los niveles de crecimiento económico mostraron tasas de crecimiento de la actividad muy superiores a las registradas en las décadas previas. En este sentido, el crecimiento fue impulsado tanto por los sectores productores de bienes como de servicios, que entre los años 2004 y 2007 presentaron variaciones en torno al 8% anual. Sin embargo, tal como puede observarse en el Gráfico 1, el sector productor de bienes es el que perdió más dinamismo en los dos períodos de crisis que se experimentaron durante el período (2008-2009 y 2012-2013). Como consecuencia de ello, el sector servicios creció entre los años 2005 y 2013 a una tasa anual acumulativa del 6,4%, mientras que el sector productor de bienes lo hizo solo al 4,1%. Más aún, si se considera exclusivamente el período 2007-2013, el sector productor de bienes creció a una tasa anual de apenas el 2,3%.

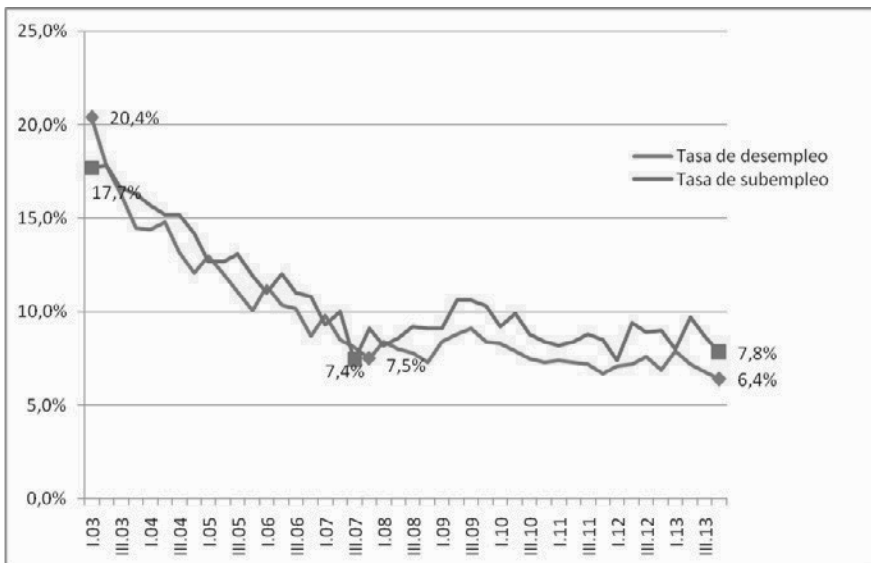
Gráfico 1. Evolución del PBI general y por sectores



Fuente: Elaboración propia con datos de cuentas nacionales (INDEC).

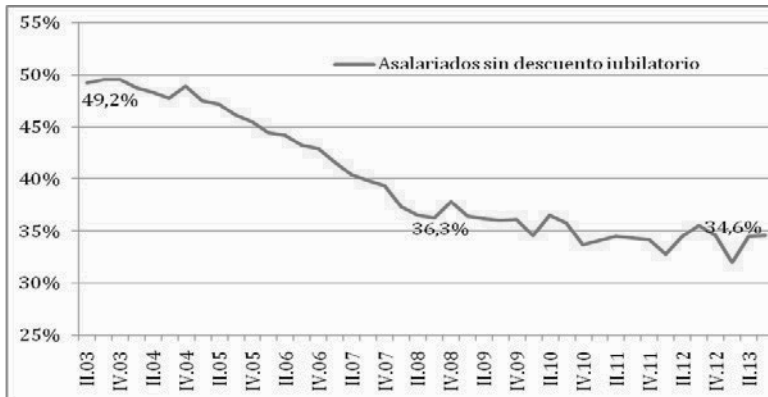
En segundo lugar, el crecimiento sostenido del empleo también generó mejores condiciones para la negociación colectiva, a partir del debilitamiento de la amenaza a perder los puestos de trabajo. Nuevamente, el mayor dinamismo de esta variable se registró entre los años 2003 y 2008, cuando la tasa de desempleo disminuyó desde niveles cercanos al 20% a un promedio del 8%. En el mismo sentido, en los primeros años de la década también se verificó un proceso de formalización de trabajo no registrado desde los valores más críticos de la historia de nuestro país a mediados del año 2003 (49,2% en el segundo trimestre) hasta estabilizarse en torno al 34% de los asalariados a partir del año 2008.

Gráfico 2. Evolución de la tasa de desocupación y subocupación (2003-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de cuentas nacionales (INDEC).

Gráfico 3. Evolución de la tasa de asalariados sin descuento jubilatorio (2003-2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de cuentas nacionales (INDEC).

En ambos casos, se trata de cambios que generan mejores condiciones para que las organizaciones sindicales impulsen procesos de negociación colectiva. En el caso de la actividad económica, porque ello da cuenta de una mejor situación objetiva del conjunto de los empleadores para enfrentar reclamos de los trabajadores y, en determinados contextos, aceptar mejoras que podrían ser tanto salariales como no salariales. Por su parte, la disminución de los niveles de desempleo genera una mayor aptitud del conjunto de los trabajadores para promover dichos reclamos, en tanto el temor al desempleo pierde peso como elemento de disciplinamiento. Por cierto que ninguna de estas dos dimensiones, por sí sola, conduce a un crecimiento de la negociación colectiva, ni tampoco a un avance en los derechos reconocidos a los trabajadores. Sin embargo, la presencia de ambas al mismo tiempo, sumadas a una estructura sindical altamente centralizada y a una tradición de recurrir a la negociación colectiva como mecanismo de obtención de conquistas laborales, sí habría operado como causa de los cambios en el sistema de relaciones laborales que pudieron apreciarse a lo largo de la última década.

La reaparición de la inflación constituyó la tercera dimensión que operó como un impulsor de la negociación colectiva. En efecto, desde fines del año 2006 el incremento de los niveles de precios se instaló en tasas anuales que han variado entre el 20% y el 30% anual, situación que fuerza a las organizaciones sindicales a tratar de actualizar en forma periódica los salarios nominales de los trabajadores, a fin de evitar, en lo posible, deterioros en el salario real. Los límites y tensiones de esta dinámica han comenzado a percibirse con más claridad

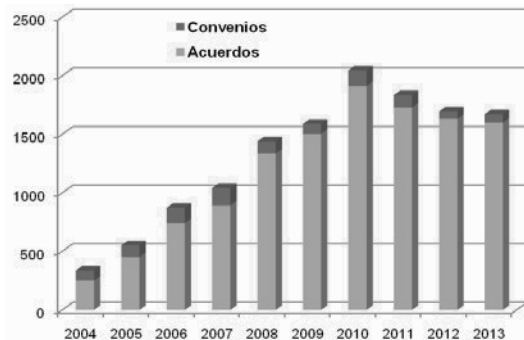
en los últimos tres años en los que, frente a un escenario de desaceleración o virtual estancamiento económico, la persistencia de altos niveles de inflación obliga igualmente a los trabajadores a negociar incrementos nominales de sus salarios que, al menos, equiparen la variación general de los precios.

3.2. Estructura de la negociación en la posconvertibilidad

La principal característica de la dinámica de la negociación colectiva a partir del año 2003 fue la existencia de un persistente incremento anual de la cantidad de convenios y acuerdos colectivos de trabajo homologados por el Ministerio de Trabajo de la Nación. En tal sentido, la cantidad de homologaciones anuales pasó de 478 en el año 2003 a su pico máximo, en el año 2010, de 2.046 negociaciones anuales, mientras que en la década de los 90 se había registrado un promedio de 57 negociaciones anuales (Observatorio del Derecho Social, 2013). El aumento de la cantidad de negociaciones colectivas en la posconvertibilidad ha sido notable, transformándose en uno de los rasgos distintivos del actual patrón de regulación de las relaciones laborales.

Al respecto, en el Gráfico 3 puede apreciarse esta tendencia, que si bien crece de forma continuada, presenta cierta estabilización y un leve decrecimiento a partir del año 2011.

Gráfico 4. Homologaciones según tipo de negociación (2003-2013)



Fuente: Observatorio del Derecho Social, CTA.

El impulso fundamental de la cantidad de negociaciones colectivas estuvo dado, casi con exclusividad, por la negociación de incrementos salariales nominales, que se plasmaron en acuerdos colectivos de trabajo. Por el contrario, el aumento de los convenios colectivos fue muy inferior. De esta manera, el

aumento del ritmo de la negociación colectiva en el período analizado se explica, mayoritariamente, por la incidencia de los acuerdos colectivos de carácter salarial.

Durante el período 2003-2013, las unidades negociadas a nivel de empresa homologadas por el Ministerio de Trabajo representan, en promedio, el 69% del total. Aún así, las negociaciones por actividad se incrementaron en forma significativa durante los últimos años, principalmente en materia salarial, sin que ello haya impedido, como ya señalamos, una reducción, en términos absolutos, de las negociaciones por empresa. En otras palabras, este tipo de negociación descentralizada, que hasta los años 90 resultaba una verdadera excepción en el sistema de relaciones laborales de nuestro país,³ parece haberse consolidado como un rasgo estructural que se sostiene incluso a pesar de la mayor cantidad de unidades de negociación por rama de actividad.

Respecto a las negociaciones en el ámbito de la empresa, debe destacarse la limitada participación de los órganos de representación directa de los trabajadores, aun cuando el artículo 17 de la Ley 14250, según el texto reformado por la Ley 25877, dispone que: “La representación de los trabajadores en la negociación del convenio colectivo de empresa, estará a cargo del sindicato cuya personería gremial los comprenda y se integrará también con delegados del personal” (Ley 25877, 2004). El análisis de los convenios y acuerdos colectivos celebrados a nivel de empresa entre los años 2006 y 2013 da cuenta de que esta prescripción legal no se cumple en la mitad de los casos, aunque se percibe en los últimos años un incremento de la participación de los delegados en estas negociaciones (Observatorio del Derecho Social, 2013).

4. Contenidos de la negociación colectiva en la posconvertibilidad

El incremento de la negociación poco nos dice sobre sus características. ¿Qué se negocia? ¿Quiénes negocian? ¿Sobre quiénes impacta? Es por ello que en este apartado nos proponemos avanzar sobre las características que asume el proceso de negociación. En un primer momento se abordará la negociación salarial, ampliamente mayoritaria en la década. En un segundo momento se presentaran algunas líneas de trabajo sobre la negociación no salarial, que aunque minoritaria, no deja de ser significativa y aporta elementos muy importantes para el análisis de la etapa.

³ Entre las décadas del 50 y del 70 predominó un esquema de negociación centralizada, llevada adelante por sindicatos nacionales y con cobertura por rama de actividad.

4.1. La negociación colectiva salarial y la difícil recuperación del salario en la posconvertibilidad

La crisis política, económica e institucional que culminó con los hechos de diciembre de 2001, abrió una etapa que como hito presentó una devaluación del peso de más del 60%. Esta devaluación generó condiciones objetivas favorables para una reactivación económica, ya que supuso una baja significativa del costo laboral y, por ende, una mayor capacidad de la producción local para competir frente a la producción externa.

Aún así, esta caída en los costos no explica por sí sola la dinámica que asumió luego el ciclo económico. En efecto, la reactivación económica no solo se montó sobre dicha reducción del costo laboral, sino también sobre las posibilidades que generaba la existencia de una gran capacidad ociosa en los establecimientos industriales, en un contexto de alta conflictividad social liderada principalmente por las organizaciones de trabajadores desocupados.

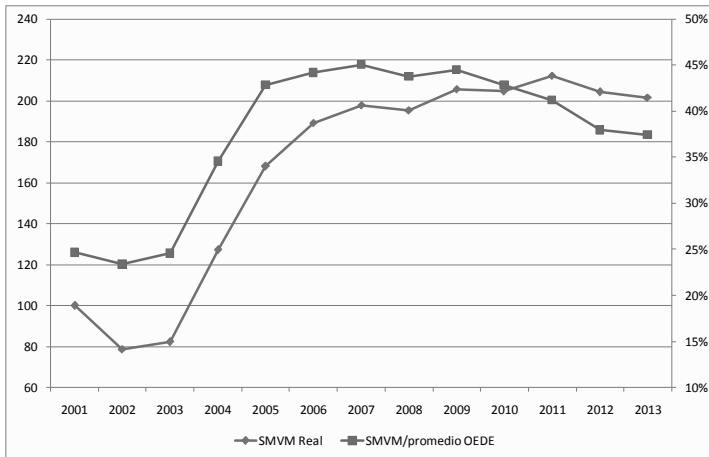
Dadas estas condiciones iniciales, el salario de los trabajadores podía convertirse en un importante componente de la demanda agregada, para lo cual era necesario constituir un sujeto consumidor, tarea que sería asumida directamente, en los primeros años de la posconvertibilidad, por el propio Estado Nacional.

Para ello, en un primer momento el Gobierno Nacional impulsó medidas de transferencia de ingresos tanto para los trabajadores desocupados como para los trabajadores ocupados registrados. En el primer caso, se estableció un programa (“Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados”) que prontamente alcanzó a dos millones de trabajadores desocupados; en el caso de los ocupados registrados, los aumentos se instrumentaron mediante decretos de necesidad y urgencia entre julio de 2002 y octubre de 2005, llegando a representar cerca del 30% del salario promedio del sector privado registrado.

En los primeros años de la posconvertibilidad también fue muy importante la recuperación del SMVM (Salario Mínimo, Vital y Móvil), que hasta el año 2007 empujó al alza a los salarios más bajos. En efecto, tal como se observa en el Gráfico 5, a comienzos de la década el salario mínimo representaba alrededor del 25% del salario promedio de los trabajadores registrados del sector privado. La política de fortalecimiento del SMVM llevó esta proporción hasta el 45% en el año 2007, mientras que desde entonces ha perdido dinamismo, ubicándose por debajo del 40% a partir de 2012. En otras palabras, puede afirmarse que entre los años 2003 y 2007 el SMVM fue utilizado como herramienta para apuntalar el salario real de los trabajadores, mientras que desde entonces ha perdido su capacidad de empujar al alza a los salarios de los trabajadores. A una conclusión

similar puede arribarse al observar la evolución del SMVM en términos reales, que creció en forma significativa entre los años 2002 y 2007, manteniéndose relativamente estable desde entonces.

Gráfico 5. Evolución del Salario Mínimo Vital y Móvil, en términos reales y como proporción del salario promedio de los trabajadores registrados del sector privado



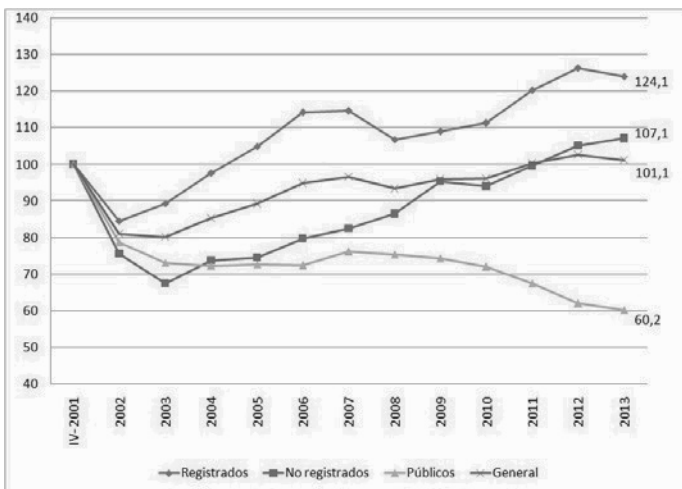
Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC, OEDE-MT e IPC GB.

Por su parte, a partir de 2005 los aumentos salariales por actividad dejaron de estar atados a los decretos del Gobierno Nacional y comenzó a desarrollarse una ronda negocial que se cristalizó en una ronda de negociación anual que, con el correr del tiempo, alcanzó virtualmente a todas las actividades.⁴ En los primeros años, la intervención del Ejecutivo continuó siendo fuerte. Si antes la estrategia había consistido en otorgar montos fijos para el conjunto de los trabajadores privados registrados, a partir de entonces fue el Ministerio de Trabajo el que apuntó a establecer un porcentaje de incremento salarial que funcionara como pauta para todas las actividades. En el año 2006 esta pauta fue fijada en el 19%, y en el año 2007 en el 16,5%, y salvo contadas excepciones no fue perforada por los acuerdos homologados.

⁴ En la legislación argentina no existe ningún tipo de previsión que establezca determinada periodicidad para la renovación de los acuerdos salariales. De esta manera, esta pauta anual de negociación paritaria se estableció como una costumbre casi unánimemente. En tal sentido, en muy pocas actividades se pactaron plazos diferentes, destacándose aquí la industria automotriz que durante los últimos años estableció plazos de negociación salarial trimestrales.

La utilización de estos mecanismos impulsó un crecimiento del salario real desde los mínimos históricos del período inmediato posterior a la salida de la convertibilidad. En efecto, tal como puede apreciarse en el Gráfico 6, entre los años 2003 y 2007 el salario real de los trabajadores registrados del sector privado se incrementó un 28,2%, mientras que el promedio general lo hizo un 20,6% debido a un menor crecimiento de los trabajadores no registrados y del sector público. Sin embargo, el salario real promedio en el año 2007 todavía era levemente inferior (un 3,4%) al existente en el último trimestre del año 2001.

Gráfico 6. Evolución del salario real (2001=100)



Fuente: Observatorio del Derecho Social de la CTA⁵

El incremento de los niveles inflacionarios durante el año 2007, y posteriormente la crisis económica de fines de 2008 y principios de 2009, pusieron fin

⁵ El cálculo del salario real requiere considerar dos variables: las variaciones del salario nominal y las variaciones de los niveles de precios. Desde el año 2007 la intervención del INDEC ha provocado que no sea posible contar con una serie oficial de la evolución de la inflación, debiendo recurrir a otras fuentes, tales como los índices de precios elaborados por los institutos de estadística provinciales, que no sustituyen la medición del INDEC, y por ende, solo nos permite realizar una aproximación a dicha evolución. Por otra parte, la serie de salarios nominales también proviene del INDEC, y en tal sentido, muestra inconsistencias difíciles de explicar, tales como un incremento en el salario de los trabajadores no registrados entre 2011 y 2013 del 7,5%, mientras que el de los trabajadores registrados solo aumentó un 3,3% en igual período. Una vez más, la carencia de información oficial confiable dificulta cualquier análisis sobre este tema, que no puede ser suplido por otras fuentes.

a esta primera etapa de evolución salarial, caracterizada por un crecimiento del salario real y cierta homogeneidad en los porcentuales de incremento negociados por las distintas actividades. Por el contrario, tal como se observa en el Gráfico 6, en el año 2008 los trabajadores experimentaron una caída del salario real y, al mismo tiempo, comenzó a verificarse una creciente heterogeneidad en los porcentuales de aumento salarial negociados en las paritarias sectoriales. En este sentido, la Tabla 1 muestra dichas disparidades para el período 2006-2013, que gran medida fueron producto de las negociaciones salariales posteriores a 2008.

Tabla 1. Evolución del salario de convenio según actividad

Actividad	2006	2013	Aumento nominal	Real
Metalúrgicos	1.326	6.115	361%	-3,33%
Construcción	1.090	5.587	413%	7,52%
Camioneros	1.693	10.398	514%	28,77%
Alimentación	1.256	6.820	443%	13,83%*
Sanidad	1.528	8.505	457%	16,74%
Petroleros	1.755	9.007	413%	7,58%
Químicos y petroquímicos	1.924	9.213	379%	0,42%
Transporte automotor (larga distancia)	2.162	9.293	330%	-9,88%**
Textiles	944	4.960	425%	10,17%
Docentes (salario mínimo nacional)***	840	3.416	307%	-14,73%

Fuente: Observatorio del Derecho Social, CTA.

* Uno de los factores que explica este importante crecimiento está vinculado a la dinámica que asumió el conflicto laboral en este sector durante el período mencionado. Desde el año 2007, se registraron conflictos motorizados por comisiones internas en importantes empresas de capital internacional, ya sea reclamando condiciones salariales como no salariales. Estas comisiones realizaron fuertes cuestionamientos a la dirigencia de la federación, generando conflictos de representatividad al interior de la organización sindical. Así, al verse disputada la representación de los trabajadores del sector, la dirigencia de la federación, para garantizar la conducción del conflicto en el interior de su organización y para legitimar la representación de los trabajadores, se posicionó dentro de las actividades cuyo salario real evolucionó de manera significativa, liderando desde el año 2008 los aumentos porcentuales negociados.

** Esta actividad, si bien está encuadrada dentro del ámbito privado, en muchos aspectos adquiere la dinámica del sector público, ya que en esta última década fue una de las actividades que más subsidios por parte del Estado recibió, destinados mayoritariamente al pago de los salarios de los trabajadores.

*** El salario docente es negociado a nivel provincial por cada jurisdicción. A nivel nacional solo se establece el mínimo garantizado por cargo simple. La paritaria nacional permitió mantener el poder adquisitivo salarial hasta el año 2011. Por el contrario, la caída salarial se explica por la evolución en los años 2012 y 2013, cuando dicha negociación fracasó y el incremento fue decidido unilateralmente por el Gobierno Nacional.

En primera instancia debe mencionarse que la crisis internacional impuso al sector metalúrgico la necesidad de un ajuste para mantener cánones estables de competitividad; las variables a ajustar fueron, a lo largo de la etapa, los salarios de los trabajadores del sector. A esto se suma una dinámica heterogénea donde conviven tanto grandes empresas de capital nacional como internacional y pequeños talleres metalúrgicos. Las primeras firman acuerdos por empresa, otorgando salarios muy por arriba de lo establecido en el convenio de actividad, mientras que los segundos actúan como talleres “subcontratados” de estas grandes empresas del sector, otorgando bajos salarios establecidos por convenio.

Por su parte, en el caso de los trabajadores camioneros, algunas de las hipótesis que explican el aumento del salario real tienen que ver en primer lugar con el importante rol que jugó esta actividad desde el año 2003, en donde el crecimiento del mercado interno favoreció el transporte tanto de corta como de larga distancia de mercancías a lo largo de todo el territorio nacional. En segundo lugar, el sindicato que nuclea a los camioneros fue uno de los principales actores que dio su apoyo al gobierno de Néstor Kirchner primero, y al de Cristina Fernández después, lo que hizo que sea una asociación sindical con una fuerte capacidad de movilización y conflicto. En tercer lugar, la estrategia de quienes negociaron colectivamente durante la última década, también tendió a conseguir aumentos del salario real de forma indirecta, como por ejemplo la incorporación de los viáticos de carácter no remunerativos al salario, que logró aumentar el salario real de forma significativa.

La creciente disparidad en los porcentajes efectivos de aumento salarial se verificó aun a pesar de la intervención del Gobierno Nacional, que por diversos medios intentó contener las demandas salariales. Si en las rondas de 2006 y 2007 la pauta había sido inflexible, a partir de 2008 la política de administración de la negociación salarial admitió la existencia de incrementos salariales diferenciales según las distintas actividades, en muchos casos motivados por las características que asumió la conflictividad sindical en cada una de ellas. En efecto, al analizar la evolución salarial en el período 2006-2013 existen actividades en las cuales el salario real creció y otras en las que disminuyó. Esta dispersión obedece a diferentes dimensiones, que pueden resumirse de la siguiente forma: 1) carácter estratégico de la actividad según la reorientación económica en esta última década; 2) inserción de lo producido en el mercado interno o externo; 3) homogeneidad o heterogeneidad entre las empresas que forman parte del sector; 4) características de las relaciones políticas entre las asociaciones sindicales y el Estado; y 5) niveles de conflictividad y dinámica de representación al interior de las propias asociaciones sindicales.

Por otra parte, la generalización de los aumentos salariales por vía de la negociación colectiva impactó diferencialmente en los trabajadores del sector público y privado. Así, los trabajadores del sector privado lograron sostener sus salarios en términos reales e incluso obtener aumentos en algunas actividades respecto al aumento inflacionario, mientras que los trabajadores del sector público vieron mermar sus salarios en términos reales. Numerosos factores contribuyen a explicar esta caída salarial en el sector público, entre los cuales podemos identificar:

- Desde el año 2008 el Gobierno Nacional, que en la paritaria correspondiente a sus trabajadores actúa como empleador, utilizó esta negociación para imponer el piso de incremento salarial. En consecuencia, los trabajadores del sector público que negocian colectivamente sus salarios han percibido, desde el año 2008, incrementos nominales mucho menores que el resto de los trabajadores.⁶
- A nivel provincial y municipal los trabajadores del sector público no cuentan, en casi la totalidad de los casos, con normas que establezcan el derecho a negociar colectivamente sus salarios, por lo que ello depende de la existencia de mecanismos informales, directamente vinculados con la relación de fuerzas en cada ámbito y sector. En este sentido, los niveles salariales en estos sectores son los más bajos de la administración pública.
- Adicionalmente, en las provincias y los municipios no resulta obligatoria la aplicación del salario mínimo, vital y móvil negociado a nivel nacional, por lo que no son pocos los casos de trabajadores que perciben ingresos inferiores a dicho mínimo, situación que impacta de lleno en el promedio salarial del sector público.

La existencia de disparidades sectoriales (entre el sector público y el privado, y al interior de cada uno de ellos) en la negociación salarial y la necesidad de hacer frente a niveles crecientes de inflación parecen haber sido los dos datos distintivos de esta segunda etapa de la determinación del salario de los trabajadores. Sin embargo, la evolución salarial en el año 2013 y en lo que va del 2014 permite interrogarse sobre la apertura de una nueva etapa, signada por mayores dificultades, ya no para incrementar el salario real, sino para sostener sus valores actuales. En efecto, en el año 2013 el salario de los trabajadores presentó una

⁶ El caso más extremo de esta estrategia se dio en el ámbito de la paritaria nacional docente de los años 2012 y 2013, en las que el Gobierno Nacional cerró unilateralmente la negociación e impuso el aumento por decreto.

caída en términos reales, y la aceleración de la inflación en los primeros meses de 2014 preanuncia una nueva caída este año. A ello debe sumarse un menor dinamismo del conjunto de la economía, que establecerá mayores dificultades para la negociación salarial. Los resultados de este proceso, y en tal sentido la existencia o no de una nueva etapa en el patrón de determinación de los salarios reales de los trabajadores, serán observados en los próximos años.

4.2. La negociación colectiva no salarial

La regulación de las condiciones de trabajo que van más allá del salario suelen estar ligadas a procesos cuya transformación insueme un tiempo mayor que los cambios en la determinación de los niveles salariales. Abordar exhaustivamente las características de la negociación no salarial durante la última década excede los objetivos de este trabajo. Para ello, sería necesario analizar una cantidad muy importante de convenios colectivos de trabajo (solo entre 2003 y 2013 el Ministerio de Trabajo de la Nación homologó un total de 1.111 convenios colectivos, de los cuales 326 fueron negociaciones por rama de actividad y 785 por empresa). Por otra parte, dado que la negociación por empresa se ha mantenido a lo largo de la década como un dato distintivo, sería necesario no solo indagar las características de dichos convenios, sino realizar algún tipo de aproximación a la negociación que se desarrolla a nivel de los establecimientos⁷ y que no necesariamente es homologada por el Ministerio de Trabajo.

Este análisis deberá ser abordado en futuros trabajos que indaguen en profundidad las características de la negociación no salarial durante la última década. Por nuestra parte, realizaremos aquí una aproximación a los contenidos no salariales incorporados en los principales convenios colectivos de trabajo por rama de actividad, por cuanto se trata de aquellas normas convencionales que comprenden a la mayor cantidad de trabajadores, y donde puede apreciarse la existencia de continuidades y rupturas con relación a la negociación colectiva vigente durante la década previa.

Las principales actividades que negociaron convenios colectivos de trabajo en la posconvertibilidad son las siguientes:

⁷ No es extraño escuchar, de parte de dirigentes sindicales, trabajadores e incluso investigadores, que algunos convenios colectivos por rama de actividad, vigentes desde 1975 por su falta de renovación, difícilmente explican la realidad de cada uno de los establecimientos donde se aplican formalmente, existiendo numerosas negociaciones de ámbito descentralizado que, en los hechos, los han modificado.

Tabla 2. Convenios colectivos de trabajo según actividad

Actividad	Asociación sindical	CCT firmados a partir de 2003	CCT anterior
Cervecera	FATCA	363/2003 482/2007	311/1999
Petrolera	FASPGP	365/2003 449/2006	328/2000
Gastronómica	UTHGRA	389/2004	125/1990
Vidrio	SOIVA	395/2004 642/2012	312/1999
Papelera (rama papel y celulosa)	FOEIPCYQ	412/2005	72/1989
Plástico	UOYEP	419/2005	277/1996
Aceitera	FOEIAA	420/2005	349/2002
Calzado	UTICRA	423/2005 652/2012	69/1989
Tintorera	UOETSYL	439/2006 526/2008	No existía CCT anterior
Farmacia	FATFA	452/2006 556/2009	26/1988
Entidades civiles	UTEDYC	462/2006	160/1975 y 290/1975
Mosaísta	FOMARA	472/2006 650/2012	211/1993
Vestido	FOIVA	495/2007 544/2008 593/2010 626/2011	204/1993
Textil	AOT	500/2007	120/1990
Pescado	SOIP	506/2007	161/1975
Tabaco	SUETRA	542/2008	310/1999
Construcción (rama petrolera)	UOCRA	545/2008	No existía CCT anterior
Mensajería	ASMMS	608/2010 633/2011	No existía CCT anterior
Televisión (rama productoras)	SATSAID	634/2011	No existía CCT anterior
Telefónica (rama telefonía móvil)	FOETRA	676/2013	No existía CCT anterior

Fuente: Observatorio del Derecho Social, CTA.

Como puede observarse en el cuadro anterior, actividades estratégicas para la economía nacional negociaron convenios colectivos de trabajo en la posconvertibilidad.

Por un lado encontramos convenios colectivos nuevos (trabajadores tintoreros, mensajeros, telefónicos para la rama de telefonía móvil, de la televisión para la rama de productoras independientes y de la construcción para la rama petrolera). Por el otro lado, convenios que renuevan uno anterior. De estos

últimos podemos distinguir aquellos que renuevan convenios de la ronda negociada de 1975 (caso de los trabajadores de entidades civiles y de la industria del pescado); convenios que renuevan la ronda de 1988-1990 (caso de los trabajadores del calzado, de farmacia, papeleros, gastronómicos y aceiteros); y finalmente renovaciones de convenios firmados durante la década del 90 (caso de los trabajadores del plástico, mosaístas, textiles, cerveceros, del vestido, del tabaco y del vidrio).

Nuevamente, un análisis exhaustivo de cada convenio y los alcances de las modificaciones planteadas excede los objetivos de este trabajo. No obstante, solo a modo de abrir interrogantes, decidimos analizar cuatro de ellos que por diferentes elementos consideramos interesantes para pensar la etapa: el correspondiente a la actividad gastronómica, debido a que es el que comprende a la mayor cantidad de trabajadores; el de la actividad de la construcción para la rama petrolera y el de la actividad de telefonía para las empresas de telefonía móvil, ya que fueron producto de conflictos previos de encuadramiento sindical y convencional; y por último, el correspondiente a la actividad aceitera, porque en estos últimos años se ha convertido en una actividad estratégica para la economía nacional.

4.2.1. Convenio colectivo de trabajo aplicable a la actividad gastronómica

El convenio colectivo para los trabajadores gastronómicos es el 389/2004, que renovó el que estaba vigente hasta ese momento, negociado en el año 1990 por las mismas partes que el actual: la UTHGRA (Unión de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina) y la FEHGRA (Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina). Es un convenio colectivo que representa una amplia cantidad de trabajadores: de acuerdo a los registros del SIPA (Sistema Integrado Previsional Argentino) aproximadamente existen en la actualidad unos 250.000 trabajadores registrados que se desempeñan en esta actividad.

El nuevo convenio incorpora importantes modificaciones en las condiciones de trabajo que lo diferencian notablemente del convenio anterior. Un aspecto a destacar sobre las consideraciones generales es que incorpora bajo la figura de “establecimiento comprendido” a las “salas o lugares de juego; casinos, bingos, slots, locales de apuestas hípicas, etcétera con servicio de bar, confitería, restaurante y/o de comidas; establecimientos en los que se presenten espectáculos deportivos, musicales y/o teatrales y/o cualesquiera que fuere se adaptaren para bailar, con servicios de comida o bar” (art. 5.2, CCT 389/2004). Esto quiere decir que aquellos trabajadores que se desempeñan en el espacio gastronómico

de cualquier sala de juego o establecimiento de espectáculo público, estarán comprendidos bajo las condiciones de trabajo reguladas por dicho convenio.⁸

El nuevo convenio introduce una cláusula sobre modalidades de contratación que incorpora casi todas las formas de contrato por tiempo determinado que se regulan en la Ley de Contrato de Trabajo. Así, se establece que por las particularidades de la actividad gastronómica se hace necesaria la “habilitación y utilización de todas aquellas modalidades de contratación laboral que resulten susceptibles de acompañar la necesaria dinámica requerida en el sistema de inicio, suspensión y cese de las relaciones de empleo requeridas en el plano general y en el específico de cada empresa, actividad o servicio, disminuyendo los costos operativos de forma tal que permitan incrementar el nivel de actividad y ocupación, y a la vez el reingreso de los trabajadores ya capacitados por las empresas de las que se hubieran desvinculado” (art 7.1, CCT 389/2004). En este sentido, se incorpora la forma de contrato de trabajo a plazo fijo, de temporada, eventual, a tiempo parcial; y se establece un régimen especial para la contratación de trabajadores “extra común” y “extra eventos o especial”. También vale aclarar que el nuevo convenio excluye la cláusula que regulaba la “bolsa de trabajo sindical”. En ambos casos se trata de un retroceso sobre las condiciones de trabajo anteriores. Por un lado, porque debilita la estabilidad laboral a través de la proliferación de modalidades precarias de contratación, dificultando principalmente las posibilidades de organización de los gastronómicos en el lugar de trabajo. Por otro lado, porque impide el control sindical sobre el ingreso de los trabajadores a la actividad.

Con respecto a la jornada de trabajo, el nuevo convenio establece el sistema de trabajo en turnos, en su forma fija o rotativa, e introduce como tiempo de descanso la modalidad de francos fijos o móviles. En este sentido, tanto la jornada laboral como el tiempo de descanso se organizan de forma que puedan ser variables de acuerdo a las necesidades de los empleadores. Efectivamente, a la flexibilización de ingreso se suma la flexibilización de la jornada de trabajo.

El convenio define además un sistema de categorías, que incorpora la clasificación de “niveles funcionales”. Dentro de estos niveles introducen el “nivel 0”, que representa la figura del “aprendiz”, flexibilizando de este modo el “nivel 1”. Sin embargo, al mismo tiempo, incorpora el criterio de multifuncionalidad, es

⁸ Esta modificación implica el aumento del ámbito de representación sobre trabajadores antes comprendidos por los convenios colectivos firmados por el ALEARA (Sindicato de Trabajadores de Juegos de Azar, Entretenimiento, Esparcimiento, Recreación y Afines de la República Argentina) para el caso de quienes prestaban servicios en salas de juego y azar, por ejemplo.

decir, que los empleadores están facultados para asignar tareas a los trabajadores que no están estrictamente comprendidas en su categoría de trabajo.

4.2.2. Convenios colectivos de trabajo y representación gremial: UOCRA rama petroleros y FOETRA rama telefonía móvil

Las transformaciones en la estructura productiva operaron, en los últimos años, como sustento de numerosos conflictos de encuadramiento sindical y convencional, en particular como consecuencia de los procesos de tercerización y subcontratación laboral. Los convenios colectivos de trabajo celebrados por la UOCRA para la rama petroleros y por FOETRA para la rama telefonía móvil son ejemplos de estos cambios.

El convenio colectivo de trabajo 545/2008 fue firmado entre la UOCRA (Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina), la Cámara Argentina de la Construcción y la Federación Argentina de Entidades de la Construcción.

Si bien la UOCRA y las cámaras de la construcción gozan de un convenio colectivo para su actividad a nivel nacional (CCT 76/1975), en esta ocasión, las partes negociaron un convenio colectivo exclusivo para aquellos trabajadores “que mantienen vínculo contractual laboral con empleadores cuya actividad principal se enmarca en la industria de la construcción, o sus subcontratistas comprendidos en la Ley 22250, y que presta servicios en obras de ingeniería o arquitectura contratadas por el operador de un yacimiento petrolero o gasífero, para ser realizadas dentro del yacimiento y correspondientes a su actividad principal o coadyuvante, o definidas expresamente en el contrato de locación de obra del yacimiento” (art. 1, CCT 545/2008). Se trata de un convenio colectivo para todos los trabajadores de empresas constructoras que se desempeñen en la rama petrolera.

Este convenio es fruto de un proceso complejo mediante el cual las empresas petroleras tercerizaron las tareas de construcción (habitualmente denominadas “obras civiles”) que antes llevaban adelante. Esta tercerización supuso por un lado la utilización de personal desplazado de la actividad petrolera, por el otro lado y al mismo tiempo, el cambio de encuadramiento del mismo a un convenio con condiciones desfavorables. Este proceso se llevó adelante no sin conflictos obreros.

A la tercerización y pérdida de derechos laborales, se sumó, para los casos de nuevos trabajadores que no habían estado nunca bajo el convenio de petroleros, la conciencia de lo estratégico de la actividad que llevaban

adelante y el poder de fuego que un paro implicaba. Efectivamente, se trata de trabajadores permanentes que realizan tareas en un enclave estratégico de la economía nacional junto a trabajadores petroleros, una de las actividades mejor remuneradas del país.

Incluso en el convenio colectivo, se explicita que la necesidad de la firma del convenio responde a “las particularidades de las tareas desarrolladas por los trabajadores constructores que realizan dentro de yacimientos petroleros, en el continente y costa afuera, en todo el territorio de la Nación, sumado a factores tales como la alta calificación de lo mano de obra, la exigencia física y mental de la labor, el impacto de los costos regionales y el desarraigo” (CCT 545/2008).

Las condiciones de trabajo principales que regula el convenio colectivo, pueden resumirse de la siguiente forma:

- Jornada de trabajo: no excederá las 44 horas semanales ni las 9 horas diarias.
- Adicionales: establece un adicional por presentismo equivalente al 20% del salario básico, un adicional para aquellos trabajadores que realicen trabajos en altura y una suma en concepto de “vianda”.
- Medidas de higiene y seguridad: establece ropa de trabajo y elementos de protección para todos los trabajadores y además, habilita la constitución de una Comisión Mixta de Higiene y Seguridad.
- Contratación de trabajadores: se crea una bolsa sindical para promover la contratación de trabajadores de la zona que se trate.⁹

Por otra parte, la constitución de una unidad comercial específica les permite a la UOCRA y a las empresas del sector negociar mejores salarios para los trabajadores asignados a obras relacionadas con la industria del petróleo sin tener que extender dichos beneficios a la totalidad de los trabajadores de la industria de la construcción.

De esta manera, se trata de un convenio que busca limitar los conflictos de encuadramiento, esto es, que los trabajadores de las empresas de construcción contratistas luchen por ser incorporados dentro del ámbito de aplicación del convenio de petroleros.

⁹ Haciendo una breve comparación de estas condiciones de trabajo respecto de las pactadas en el convenio colectivo para la actividad de la construcción (CCT 76/1975), los aspectos que se introducen son el adicional en concepto de “vianda” y la Comisión Mixta de Higiene y Seguridad.

Resulta interesante contrastar esta modalidad de abordaje de cuestiones de tercerización y encuadramiento en la negociación colectiva con la que fue utilizada en la rama móvil de las empresas de telefonía. En efecto, allí una gran cantidad de trabajadores estuvieron encuadrados dentro de la actividad de comercio, y llevaron adelante varios conflictos con el objetivo de lograr un cambio en el encuadramiento ya que, de ser reconocidos como telefónicos, automáticamente accederían a mejores condiciones de trabajo.

En este contexto, en el año 2013 la FOETRA (Federación de Obreros y Empleados Telefónicos de la República Argentina), Sindicato Buenos Aires, y todas las empresas licenciatarias de Servicios de Telecomunicaciones Móviles (a excepción de la empresa Claro) firmaron el convenio colectivo de trabajo 676/2013, que resulta novedoso porque hasta su negociación las condiciones de trabajo de los trabajadores de empresas de telefonía móvil se regulaba según lo establecido en el convenio colectivo de la actividad de comercio (CCT 130/1975). Sin embargo, el nuevo convenio pacta condiciones de trabajo que poco se diferencian a las reguladas por el convenio de comercio, dándole una casi nula especificidad a la nueva negociación.

A diferencia del convenio negociado por la UOCRA para la rama petroleros, en este caso ha operado un cambio en la representación sindical, sin que ello haya implicado, en forma inmediata, una mejora en las condiciones de trabajo.

4.2.3. El caso de los trabajadores aceiteros

En el caso de los trabajadores aceiteros, la negociación colectiva por actividad hasta el año 2002, se encontraba dividida en dos convenios colectivos según sea para “obreros” o “empleados” de la industria aceitera. Así, en el año 1975 se firmó el convenio colectivo 128/1975 para obreros y el convenio colectivo 129/1975 para empleados. En el año 1988, se renovaron ambos convenios, bajo los números 4/1988 y 5/1988 respectivamente.

En cambio, la negociación colectiva del año 2002 unificó en un solo convenio colectivo las condiciones laborales de los “obreros” y “empleados”, que a su vez fue renovado en el año 2005.

En este convenio se incorporó el trabajo en turnos rotativos, incluyendo la forma de turnos nocturnos, y se estableció que “las escalas salariales (art. 24), así como los demás artículos referidos a las categorías y cláusulas de contenido económico serán negociados por empresa” (Apartado IX, CCT 349/2002).

Por otra parte, se incluyó una limitación a la subcontratación estableciendo que “no podrá utilizarse contratistas para realización de tareas comunes, regu-

lares y habituales de los establecimientos, salvo para los trabajos extraordinarios [...]” (art. 44, CCT 349/2002), y se pactó la posibilidad de contar con una bolsa de trabajo sindical.

El convenio colectivo del año 2002 se renovó en el año 2005 (CCT 420/05), modificándose tanto la regulación salarial como el sistema de categorías. Por un lado, a partir de esta última negociación las escalas salariales volvieron a estar fijadas en el convenio de actividad. En cuanto a los cambios en el sistema de categorías, las referidas a “obreros” se redujeron de ocho a cuatro, y las de “empleados” se incrementaron de tres a cuatro.

Finalmente, en el ámbito de la industria aceitera cabe destacar la dinámica que asumió la negociación colectiva en el ámbito del COPA (Complejo Oleaginoso Portuario Agroexportador) en la localidad de San Lorenzo, provincia de Santa Fe, donde se encuentra el principal puerto de salida de productos vinculados a esta actividad. Esta negociación, si bien vinculada a la discusión salarial, posee características novedosas que merecen ser destacadas. Aquí los mayores salarios son percibidos por los trabajadores directamente vinculados a las empresas exportadoras de aceite o productos derivados, pero dichos beneficios no se extendían al conjunto de los trabajadores dependientes de otras actividades subcontratistas o vinculadas a aquellas empresas. En tal sentido, desde la CGT San Lorenzo se impulsó la negociación de un nuevo convenio (finalmente denominado “Convenio COPA”) que permitiese garantizar un salario mínimo para todos los trabajadores vinculados, directa o indirectamente, a esta actividad, sin importar cual fuese su encuadramiento convencional o sindical. La firma de este convenio, precedida por un conflicto de alta intensidad en un sector estratégico de la economía nacional, terminó beneficiando a trabajadores de numerosas actividades, tales como Portuarios, Camioneros, Empleados de Comercio, Marina Mercante, Patrones Fluviales, Recibidores de Granos, Vigiladores, Gastronómicos, y Personal de Carga y Descarga. En todos los casos, se garantizó que el salario mínimo para todos ellos no será inferior al percibido por los trabajadores directamente dependientes de las empresas exportadoras de aceite o sus derivados.

5. A modo de cierre: una mirada de conjunto sobre la negociación colectiva más allá de las discusiones salariales

La negociación salarial, predominante en la etapa, refirió en un primer momento al impulso brindado por la reactivación económica y el crecimiento del empleo luego de la crisis de 2001-2002. En los primeros años de la década, ello

se tradujo en una recuperación del salario real desde sus mínimos históricos, situación que se prolongó sin mayores tensiones hasta el año 2007. A partir de entonces, la reaparición de la inflación jugó un papel central en el desaceleramiento de la recuperación salarial, y la negociación colectiva también tuvo un componente defensivo, en cuanto no solo buscaba incrementar el salario real, sino que también constituía una necesidad para evitar su disminución. Es en estos años en los que se comenzó a observar una mayor heterogeneización entre los incrementos salariales nominales pactados anualmente en las distintas actividades, sin que ello implique una caída en el total de negociaciones colectivas, que a lo largo de una década pasaron de un promedio de 200 homologaciones anuales, a casi 2.000 entre los años 2011 y 2013.

No obstante, el análisis de la negociación colectiva durante la última década no puede circunscribirse a la renovación anual de los acuerdos salariales. Si bien dicha materia concentró una amplia mayoría de los acuerdos y convenios homologados por el Ministerio de Trabajo de la Nación, el proceso abierto luego de la caída del régimen de convertibilidad, y en particular a partir de los cambios en la dinámica del ciclo económico y del mercado de trabajo, generó las condiciones para un relanzamiento de la negociación colectiva como herramienta para regular las condiciones de compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo.

La cantidad de convenios homologados anualmente por el Ministerio de Trabajo de la Nación, es decir, las negociaciones que refieren al conjunto de las condiciones de trabajo incluidas las salariales y las no salariales, se incrementó en forma significativa respecto de las décadas anteriores, y es necesario remontarse a la primera mitad de la década del 70 para superar dicha cantidad. En efecto, entre 2003 y 2013 se homologaron, en promedio, 101 convenios anuales, mientras que en el período 1991-1998 dicha magnitud ascendió a poco más de la mitad (56 convenios anuales).

Aún así, este aumento no implicó modificar un rasgo que, a esta altura, parece haberse consolidado como estructural del nivel de la negociación colectiva: el predominio de los convenios colectivos negociados a nivel de empresa, que representaron más del 70% del total de las homologaciones del período. En este sentido, cabe recordar que la negociación por empresa fue una rareza del modelo de negociación colectiva en nuestro país desde su instauración, en los años 40, hasta comienzos de los años 90.

El predominio de la negociación colectiva descentralizada constituye una de las principales continuidades con relación a la década anterior. Por el contrario, durante los últimos años se instalaron con mucha fuerza discusiones en torno

a qué trabajadores quedarían comprendidos en cada convenio colectivo. En particular, los conflictos de encuadramiento sindical constituyeron una de las novedades de la etapa, y en algunos casos se plasmaron en negociaciones colectivas. Así, podemos identificar como dos ejemplos contrapuestos la celebración de convenios colectivos nuevos en el ámbito de la construcción (rama petrolera) y de la telefonía (rama móviles). En el primero de los casos, el convenio vino a reconocer la existencia de un proceso de tercerización dentro de la actividad petrolera, a través de un convenio firmado por la organización sindical (UOCRA) y la representación patronal de la construcción; por el contrario, en el caso de las empresas de telefonía móvil el objetivo de la representación sindical (FOETRA) apuntó a revertir la consideración de los trabajadores dependientes de dichas empresas como trabajadores del comercio.

La revisión de la estructura de la negociación colectiva también alcanzó a los convenios celebrados en el marco de una misma actividad económica, nuevamente con estrategias diversas. Por un lado, los trabajadores de la industria aceitera, en el año 2002, unificaron en un único convenio a los obreros y a los empleados, que hasta entonces contaban con dos convenios diferenciados. Por su parte, en el ámbito de la industria papelera se registró un proceso de reestructuración de la negociación colectiva, por cuanto a partir de 2003 se registraron numerosas negociaciones por subramas de actividad, que en la práctica desmembraron el anterior convenio, vigente desde 1989, que las comprendía a todas en un único instrumento.

Finalmente, en cuanto a las condiciones de trabajo no salariales, en una primera aproximación sobre el contenido de estos convenios colectivos se observa la persistencia de cláusulas de flexibilización laboral, tanto en materia de jornada como de organización del trabajo. Más aún, en los casos de la actividad gastronómica y la industria del pescado los convenios colectivos celebrados en 2004 y 2007 respectivamente constituyeron un retroceso con relación a los convenios anteriores. En el primer caso, se trató de un nuevo avance sobre las condiciones de trabajo, que se sumó a la creciente precarización y flexibilización que se aplicó a los trabajadores de la actividad gastronómica durante los años 90. Por su parte, en la industria del pescado el retroceso fue más significativo, porque implicó revertir las condiciones de trabajo que habían sido negociadas en la ronda de 1975, y que todavía se encontraban vigentes por aplicación del principio de ultraactividad.

Los desafíos abiertos en la actualidad refieren tanto a las discusiones sobre la evolución del salario real como respecto a la regulación de las condiciones de trabajo. Por un lado, la persistencia de altos niveles inflacionarios, sumados a un

menor dinamismo de la actividad económica, ponen fuertes interrogantes acerca de la capacidad de defender, e incrementar, el valor del salario real a través de la negociación colectiva. En cierta medida, es posible prever, para los próximos años, una profundización de las tensiones en las negociaciones salariales, tanto en los trabajadores del sector privado como fundamentalmente a nivel de los ámbitos descentralizados del sector público (provincias y municipios). Por otra parte, la discusión generalizada sobre el mejoramiento de las condiciones de trabajo sigue constituyendo un tema pendiente de la negociación colectiva, sin que ello implique considerarlo como una dimensión ausente. En efecto, las discusiones sobre encuadramiento sindical, regulación de la jornada y de las modalidades de organización del trabajo, e incluso incipientemente sobre la intervención sindical en materia de seguridad e higiene, han ido ocupando creciente atención por parte de los trabajadores y las organizaciones gremiales, aun a pesar de la centralidad que ha tenido, en esta etapa, la discusión salarial. En ambos casos, la centralidad recobrada por la negociación colectiva, y por las propias organizaciones sindicales, en el proceso de regulación de las condiciones legales de compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo, parecen ser datos distintivos de una etapa que seguramente se mantendrán en el mediano plazo y que, por ello mismo, constituirán herramientas de los trabajadores tanto para seguir procurando la obtención de conquistas laborales, como así también para enfrentar posibles intentos de trasladar los costos de la crisis económica sobre sus espaldas.

Bibliografía

- Bisio, R., O Battistini y J. Montes Cató (1999), “Transformaciones de la negociación colectiva durante la vigencia de gobiernos constitucionales a partir de 1973”, en Fernández, A. y R. Bisio (compils.), *Política y relaciones laborales en la transición democrática argentina*, PIETTE-CONICET/Trabajo y Sociedad/Lumen-Humanitas, Buenos Aires, pp. 135-179.
- Campos, J. y L. Campos (2011), “La negociación colectiva y el salario real: una aproximación al patrón de regulación de los salarios en la post convertibilidad (2003-2010)”, Observatorio del Derecho Social de la CTA. Disponible en: http://www.obderechosocial.org.ar/docs/nc_it_neg_sal_js2011.pdf
- Campos, L., J. Campos, J. Frankel, M. Campos y S. Guerriere (2013), *Manual de negociación colectiva*, Observatorio del Derecho Social, CTA, Buenos Aires.

- Marticorena, C. (2011), “Contrapuntos de la negociación colectiva en la industria manufacturera durante el período postconvertibilidad”, en *Memorias del 10º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Sociológica de Estudios del Trabajo “Pensar un mejor trabajo: Acuerdos, Controversias y Propuestas”*, 3 al 5 de agosto, Buenos Aires.
- Novick, M. y D. Trajtemberg (2000), “La negociación colectiva en el periodo 1991-1999”, Documento de Trabajo N° 19, Secretaría de Trabajo, Coordinación de Investigaciones y Análisis Laborales, MTEYSS, Buenos Aires.
- Observatorio del Derecho Social de la CTA (2013), “Relaciones Laborales 2012. Conflictos en las bases y dispersión salarial”. Disponible en <http://www.obderechosocial.org.ar/>
- (2014), “Relaciones Laborales 2013. Caída del salario real y crecimiento del conflicto en el sector público”. Disponible en: <http://www.obderechosocial.org.ar/>
- Palomino H. y D. Trajtemberg (2007), “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”, en *Revista de Trabajo*, n° 3, Nueva Época, MTEYSS, Buenos Aires, pp. 47-68.
- Trajtemberg, D., B. Medwid y C. Senén González (2009), “Los determinantes de la negociación colectiva en la Argentina: debates teóricos y evidencias empíricas”, en *Trabajo, ocupación y empleo*, n° 9, MTEYSS, Buenos Aires, pp. 13-35.
- Trajtemberg, D., H. Varela, B. Medwi y C. Senén Gonzalez (2007), “Relaciones laborales en el sector de alimentación”, en *Trabajo, ocupación y empleo*, n° 6, MTEYSS, Buenos Aires, pp. 159-215.

Tercera parte.
Sindicalismo y conflictividad obrera

Reconfiguración de la práctica sindical: tradiciones de lucha obrera y saberes políticos en los lugares de trabajo

Juan Montes Cató y Patricia Ventrisci

1. Introducción

La trayectoria sindical durante el kirchnerismo con sus flujos, reflujos y realineamientos es tributaria de los grandes cambios operados en los espacios productivos y en el campo político durante el período de ofensiva del capital sufrido con la instauración neoliberal de los 90.

Allí se consolidó el proceso de desindustrialización y endeudamiento, que se tradujo en un grave deterioro del mercado laboral, dando lugar a un crecimiento sostenido de los índices de desocupación e informalidad y a una expansión de múltiples modalidades de precarización del empleo. En este contexto, frente al debilitamiento de los recursos financieros, legales, organizacionales y simbólicos, el sindicalismo se vio atravesado por una profunda crisis institucional que decantó en un cuestionamiento generalizado de las formas tradicionales del poder sindical y a partir de la cual se transformó la relación de las organizaciones con el Estado. El modelo sindical emergente y dominante fue el que se caracteriza como un sindicalismo empresarial consustanciado más con las lógicas de acumulación y rentabilidad empresarial que con aquella tradición de lucha de las bases obreras y sectores populares. Se encontró entonces con el desafío –aún vigente y en buena medida irresuelto– de readaptar su noción clásica de trabajador a las nuevas situaciones emergentes (trabajadores informales, tercerizados, precarizados, desocupados), que diversificaron enormemente su base social de sustentación, con nuevos sujetos sociales que pregonaron y

pusieron en práctica formas institucionales más horizontales y democráticas y también la necesidad de repensar las tácticas y estrategias para enfrentar la expansión de un capitalismo depredador que opera a escala global.

Con estas deudas pendientes, el sindicalismo entró en una nueva etapa a partir de la posconvertibilidad. La recuperación del entramado productivo permitió una recomposición del mercado de trabajo que, junto con la actualización de tradiciones históricas, habilitó un fortalecimiento del rol de los sindicatos en el marco de la conflictividad laboral desde una posición de fuerza mucho más ventajosa. Esto le permitió robustecer sus estructuras y conseguir importantes beneficios para la porción más estable de los trabajadores en el marco de la puja distributiva. La reinstalación del Salario Mínimo Vital y Móvil junto a las sucesivas paritarias que cubren de manera directa a los trabajadores asalariados permitió ejercitar un derecho casi olvidado por los sindicatos, apuntalando un enorme proceso de incorporación de militantes y delegados sindicales que tuvieron sus primeras experiencias de organización y lucha amparados por la mayor estabilidad. Esa incorporación produjo la repolitización de las bases obreras atentas a un proceso de politización general de la sociedad.

En ese marco se promovieron nuevas normas regulatorias para instituir derechos a colectivos de trabajadores que fueron históricamente relegados por la legislación laboral, como los trabajadores rurales y el servicio doméstico. En línea con la ampliación de derechos y quebrando con tendencias fuertemente instaladas de exclusión de beneficios, se llevaron adelante medidas que apuntalaron a los sectores obreros más relegados. Por un lado, la estatización de los fondos jubilatorios (contribuyendo a la inclusión en el régimen a aquellos que estaban excluidos debido a la falta de cumplimiento del mínimo de años aportados y que en estos días escribe un nuevo capítulo); por el otro, la ampliación del sistema de protección social (Asignación Universal por Hijo) que impactó favorablemente en los estratos más vulnerables de la clase obrera.

A pesar de muchas de las conquistas obtenidas, el neoliberalismo viene recomponiendo sus estrategias tanto en nuestro país (condicionando ciertas lógicas del mercado de trabajo, las relaciones laborales y configuraciones de actores sociales) y aplicando políticas de ajuste descarnadas en muchos de los países centrales (cristalizando de ese modo también las desigualdades preexistentes entre naciones). Ese reposicionamiento neoliberal espera agazapado el fin de los procesos de transformación social de muchos países latinoamericanos y compone territorios periféricos del capitalismo donde opera el capital transnacionalizado, haciendo pesar el control sobre circuitos productivos monopólicos u oligopólicos.

En este capítulo nos interesa analizar los cambios operados en la configuración sindical, partiendo de un abordaje que concilie los procesos de largo y mediano plazo, los legados y los giros económico-políticos que habilitan nuevos desafíos si se pretende profundizar los avances alcanzados, atentos a las contradicciones a las que están sometidas las formaciones sindicales.

2. El legado de las luchas sindicales en los albores de la fase neoliberal de fines de los 90

El contexto sociopolítico poscrisis 2001 implicó, para el movimiento sindical, enfrentar múltiples desafíos profundizados en el período anterior, donde el capital logró asumir la iniciativa política imponiendo una agenda de discusión exclusivamente asociada a sus intereses y encorsetando la intervención sindical a instancias institucionales por fuera de los espacios productivos. La ofensiva sobre los sindicatos adquirió una intensidad inusitada. Sus efectos son conocidos: supuso la destrucción de puestos de trabajo y precarización de las relaciones laborales, el deterioro de las condiciones de trabajo, la erosión de un conjunto de normas protectoras, la implementación de rígidas normas disciplinarias (en simultáneo con nuevas políticas manageriales de *implicación*, desdibujando de ese modo los contornos de intervención de los delegados) y el deterioro del poder sindical. Todas ellas articuladas fueron devastadoras para la intervención sindical en los lugares de trabajo.

Es probable que la despolitización de los espacios de trabajo –entendida como ausencia de organización colectiva de los trabajadores– sea una de las marcas más potentes que permite articular en forma estratégica los efectos del discurso presuntamente desideologizado del neoliberalismo y la posdictadura. Esto se vio reforzado por un proceso de desmovilización promovido por algunos dirigentes sindicales (en especial por aquellos que condujeron la CGT durante los 90) que asumieron esta estrategia a cambio de la acumulación de recursos políticos orientados sobre todo a transformar sus organizaciones en sindicatos de corte empresarial.

A pesar de la enorme fuerza puesta a disposición de estos objetivos, en plena hegemonía neoliberal-privatizadora emergieron algunas experiencias de recomposición política en el interior de los espacios de trabajo que marcaron procedimientos, dinámicas de relacionamiento y desafíos que guiaron las futuras luchas obreras. En gran medida algunos de los rasgos distintivos de estas

experiencias recuperaban elementos históricos de la experiencia sindical de base: militancia, politización de los espacios productivos, modelo asambleario y discurso opositor, y se articulaban con un conjunto heterogéneo de luchas populares instaurando nuevos repertorios y simbologías vinculadas a la conflictividad social, reactualizando de ese modo las tradiciones de lucha.

Entendemos la noción de tradición de lucha en los términos en que Thompson la propone en *La formación de la clase obrera en Inglaterra* (1989), donde la vincula con las relaciones de producción y con los procesos de lucha, que según el autor son los que dan lugar a la existencia de la clase obrera como tal. Reconstruir la experiencia implica tener en cuenta las acciones y las relaciones, las ideas y las instituciones. A su vez, la vinculamos con la propuesta de Paul Edwards (1990), en cuanto la lucha sintetiza la dinámica propositiva tanto de los empresarios como de los trabajadores, rescatando a los obreros de una concepción pasiva o simplemente reactiva. La noción intenta enfatizar el carácter dialéctico de la relación. De ahí que las luchas varíen en su intensidad y naturaleza, y su propio derrotero configure los procesos posteriores.

Muchas de las expresiones de resistencia organizada en los lugares de trabajo fueron de la mano de las comisiones internas en sectores que habían sufrido el vendaval privatizador y de ajuste (estatales, telefónicos, ferroviarios, petróleo, subtes), que encontrarán un contexto más propicio para la expresión pública de la resistencia en el marco de la crisis institucional del gobierno en el 2001 y sentarán las bases para que en la siguiente década vuelva a desarrollarse con intensidad la experiencia de las comisiones de fábrica.

Partiendo de asumir una perspectiva que no reduce la realidad sindical a los intercambios políticos entre las instituciones y el Estado, recuperamos el análisis sobre el desarrollo de las bases obreras, es decir, estimamos que los procesos de organización colectiva en los espacios productivos es un elemento insoslayable, cuya actualidad está marcada por un proceso de expansión de las bases obreras que en los últimos años viene resituando la discusión acerca de su importancia y proyección tanto en términos estratégicos como políticos.

La presencia de estas organizaciones en los centros productivos tensiona dos relaciones que resultan importantes cuando de lo que se trata es de comprender el conjunto de vínculos en los que interviene el sindicalismo.¹ Por un lado, la relación con el capital, en la medida que constituye una forma de poder que

¹ Su estudio permite desentrañar las tensiones que operan hacia el interior de la propia estructura sindical y a la vez caracterizar a las organizaciones sindicales en función del tipo de presencia gremial que estimulan en los espacios productivos. Finalmente, este tipo de mirada también permite echar luz sobre los procesos de descentralización de la conflictividad.

disputa el control del proceso de trabajo y las condiciones de extracción del plusvalía; por otro, con las esferas sindicales, en cuanto colocan el tema de la autonomía en el centro de debate.

Esta tensión se configura a partir del carácter dual que constituye a las organizaciones sindicales de base, que por un lado despliegan cierta capacidad de disputar el control de la producción, y por lo tanto la rentabilidad empresarial, y por otro lado se colocan en un lugar neurálgico, en cuanto desafían el control de la burocracia sindical sobre los trabajadores.²

En la historia argentina el debate político en torno al rol de estas organizaciones se instala con fuerza con la expansión de las comisiones internas a mediados del 45 y volverán a aparecer en diversos momentos con vistas a la importancia que ellas han tenido para la vida sindical. Como señala Gilly (1980), a través de la red de delegados y comisiones internas, la clase obrera argentina tuvo una experiencia de masas inigualable durante dos generaciones, permitiendo que millones de trabajadores realizaran un aprendizaje acerca de la importancia de las asambleas, la lucha por la dignidad del trabajo y el enfrentamiento organizado contra el despotismo industrial. Muchos de ellos desarrollaron su capacidad de intervención política participando como delegados, miembros de comisiones internas, dirigentes sindicales, dirigentes y organizadores de huelgas. Aprendieron a discutir, a hacer volantes, a organizarse y comunicarse clandestinamente durante las dictaduras militares que sucedieron a la caída del peronismo en 1955. Esa presencia de las comisiones internas permite comprender la particularidad de la dinámica sindical que aparece con fuerza en el sindicalismo de masas vivido en Argentina con el peronismo (1945-1955) y que supuso la integración de la clase trabajadora a una comunidad política nacional, y un correspondiente reconocimiento de su estatus cívico y político dentro de esa comunidad (James, 1988).

El creciente y potente proceso de salarización de los sectores populares a partir del gobierno peronista de la década de los 40 dio forma al modo en que los sectores subalternos lograban constituirse como actores sociales reconocidos en el ámbito político. En gran medida, el hecho de que el movimiento obrero pudiese expresar casi universalmente la condición de subalternidad se explica

² Estos aspectos habían sido planteados tempranamente por Gramsci (1920) cuando sostiene que “para alcanzar la autonomía en el campo industrial, la clase obrera debe superar los límites de la organización sindical y crear un nuevo tipo de organización de base representativa y no más burocrática, que incorpore a todas la clase obrera, aún a la que no adhiere a la organización sindical. El sistema de consejos de fábrica es la expresión histórica concreta de la aspiración del proletariado a su propia autonomía”.

en que dicha condición se manifestaba bajo la forma de trabajo asalariado. Los sindicatos, en cuanto organizaciones que cristalizaban los intereses de los asalariados, asumían por defecto un doble papel que los constituía en portadores de la representación obrera y también de los sectores populares. Este proceso de integración y cooptación tuvo una particularidad: esa autonomía que los dirigentes sindicales en Argentina perdían en el nivel de las cúpulas era recuperada en las bases obreras gracias a una extensa red de comisiones internas que garantizaban la defensa de las conquistas obreras obtenidas en los espacios productivos, logrando una politización de las bases que garantizaba movilización y participación por fuera del ámbito estrictamente laboral. Se dio así la experiencia de una clase trabajadora joven todavía en formación, como era aquella que afluyó a las fábricas y talleres en los años 40, que llegaba a ocupar posiciones de control sobre el lugar de trabajo realmente excepcionales (Torre, 2004). Las comisiones internas lograban interpelar a la cúpula sindical entre su dependencia del Estado (y del gobierno) que garantiza su legalidad y sus ingresos, y su dependencia de los trabajadores en las bases que garantizan su legitimidad y capacidad de movilización.

Esta discusión a su vez está vinculada con rasgos distintivos de las relaciones sindicales argentinas y el modo en que se construye y se expresan los procesos de legitimación de las instituciones sindicales. Como bien señala Drolas (2004), existe una distinción entre *representación* y *representatividad*. Puesto que el modelo argentino establece que solo un sindicato puede contar con la potestad de representar a los trabajadores encuadrados en una determinada actividad, oficio o tarea, la personería gremial es la clave que permite acceder legalmente a la representación colectiva para la firma de convenios colectivos de trabajo, representar en litigios a los trabajadores o componer comisiones de negociación.³ La personería concede poder institucional como capacidad normativa, en cuanto habilita la firma de convenios, y a su vez poder económico, al asegurarse que a todos los trabajadores de la rama, afiliados o no, que estén registrados, se les descuenta una contribución sindical (Fernández Madrid y Caubet, 1993). Por lo tanto, la representación es una potestad externa, concedida por la autoridad estatal competente. Esta “automaticidad” de la representación obtenida por contar con la personería gremial no redundaba necesariamente en el establecimiento de una dinámica dialógica de transmisión de deseos y de agregación de intereses, ni en la construcción de redes y lazos solidarios, ni en la inspiración de mutua

³ Pueden existir otros sindicatos con inscripción gremial que los habilita a afiliar trabajadores, pero no a ejercer los derechos que posee un sindicato con personería gremial. Se calcula que entre el 40% y el 50% de sindicatos solo posee inscripción gremial.

confianza entre los que ejercen la representación y los representados. No implica que se vean desplegados mecanismos legitimados de representatividad (Drolas, 2004). De ahí que la representatividad responda a una naturaleza diferente que no puede ser reducida al reconocimiento institucional que el Estado concede en función de la normativa sobre las asociaciones sindicales. La representatividad refiere a la capacidad que poseen los representantes de canalizar las demandas de los trabajadores.⁴ Esta dimensión es importante en vista de la emergencia de experiencias obreras por fuera de los sindicatos reconocidos, fenómeno al que volveremos en relación con la conflictividad laboral asociado a los lugares de producción.

En términos cuantitativos, si bien no existen estadísticas continuas que permitan una comparación de largo plazo, a partir de los relevamientos desarrollados por el MRYSS, en especial en el MRL (Módulo de Relaciones Laborales) de la EIL (Encuesta de Indicadores Laborales) del año 2008 puede desprenderse que con respecto a la representación sindical en la empresa, el 39% de los trabajadores desempeña sus funciones en establecimientos con presencia de delegados. En las empresas grandes, la representación sindical es más frecuente que en las pequeñas y medianas. En las pequeñas empresas el porcentaje de trabajadores en empresas con delegados es de 11%, en las medianas de 32% y en las grandes alcanza el 70%.

3. Recomposición política y nuevas expresiones del activismo sindical

El proceso de fortalecimiento del sindicalismo durante el kirchnerismo tiene lugar, como decíamos, en un contexto recuperación económica y marcado crecimiento del empleo que, a su vez, es acompañado por la modificación de ciertas normativas de orden laboral que tendieron a mejorar la posición de fuerza de los trabajadores en términos generales.

En esa dirección, se observan en los últimos años reformas en la legislación que buscaron desandar algunos de los impactos más regresivos en las normativas laborales y en la seguridad social preexistentes. Siguiendo a Berasuela y Biafore

⁴ Para poder actuar legítimamente en nombre de aquellos a los que representa los que asumen el rol representativo, necesitan superar la instancia naturalizada de la relación y encarar un proceso compartido de homogeneización de lo que es heterogéneo: necesitan hacerse representativos. La representatividad implica por lo tanto, un proceso de jerarquización y simultáneamente de homogeneización de intereses (Drolas, 2004).

(2010) se desatacan avances en varios niveles. Por un lado, en lo que refiere a la relación individual del trabajo, con vistas a abandonar las estrategias de flexibilidad de ingreso al empleo. En este punto, se dictó una reglamentación específica para las agencias eventuales, se establecieron limitaciones formales tendientes a evitar el fraude laboral, reducción temporaria y se rescataron conquistas como la integración del mes de despido. Asimismo, se produce el reestablecimiento del salario mínimo, vital y móvil (en desuso desde 1993), a la vez que revierte, a partir de 2008, la tendencia de aumento del rubro “no remunerativo” (aquel que no impacta en los descuentos jubilatorios ni el cálculo del aguinaldo y puede ser quitado del esquema de liquidación salarial) en la composición del salario. Junto con estas reformas se produce la unificación del sistema de pasantías⁵ y se reinstala la indemnización por antigüedad frente al despido sin causa.⁶

Por otra parte, este fortalecimiento del actor sindical, en términos de conflictividad, se desarrolló en un contexto de ascenso de las luchas sindicales, con características singulares. En un escenario de reconversión del mapa político-sindical, más allá de los conflictos impulsados desde las dirigencias de las Centrales, es posible identificar la configuración de un proceso incipiente de emergencia de ciertos niveles de organización y conflictividad en las instancias de menor escala, es decir, en los propios lugares de trabajo. Este fenómeno se inscribiría en una tendencia que ciertos autores han señalado hacia la descentralización de la conflictividad obrera. En su análisis del conflicto obrero entre 1989 y 2001, Adrián Piva (2006) señala la existencia de una diferenciación creciente, un “desacople” entre los ciclos del conflicto obrero y la acción de las cúpulas sindicales. El autor construye una serie de la evolución de los conflictos conducidos por instancias sindicales descentralizadas, y el comportamiento de esta variable en relación con el desenvolvimiento de la conflictividad general lo lleva a afirmar que como rasgo general se observa que mientras la conflictividad tiende a caer a lo largo de todo el período, la proporción de conflictos

⁵ El nuevo sistema de pasantías educativas delimita su aplicación a estudiantes universitarios, formación profesional, mayores de 18 años y crea numerosos dispositivos de contralor para monitorear su utilización fraudulenta, oculta bajo el rotulo de “formación de relaciones salariales”.

⁶ Con la sanción de la Ley 25877 se reunifica el sistema indemnizatorio frente al despido sin causa, introduciendo diferentes modificaciones: la base del calculo será la mejor remuneración mensual, normal y habitual; el monto mínimo de la indemnización será equivalente a un mes de ese salario y el cálculo se realiza en función de la fórmula que resulta más beneficiosa para los trabajadores. A su vez, en el marco de la Ley de emergencia económica 25561, se aprobó la duplicación de las indemnizaciones, factor que fue decreciendo hasta el 2007, cuando la desocupación estuvo por debajo de los dos dígitos.

descentralizados tiende a crecer. Sin embargo, también cuando la conflictividad total aumenta, se evidencia que este crecimiento tiende a corresponderse con el crecimiento de la proporción de conflictos descentralizados. A partir de este análisis, el autor concluye que “una característica del conflicto obrero en esta etapa es que el crecimiento de la conflictividad es crecimiento de una conflictividad fragmentada” (Piva, 2006: 46). Un elemento importante para analizar esta tendencia se relaciona con la fragmentación de la fuerza de trabajo como producto de la transformación de las condiciones de acumulación de capital a partir de la heterogeneización de la fuerza de trabajo y la dispersión de las grandes concentraciones obreras.

Por su parte, los relevamientos del Ministerio de Trabajo coinciden en destacar la relevancia de la conflictividad en el espacio de trabajo sobre el total de los conflictos de los asalariados. De acuerdo a su análisis de los conflictos laborales según nivel de agregación, en los últimos años –tomando los primeros semestres de cada año para comparar– los conflictos en el lugar de trabajo (planta, edificio o dependencia estatal específica) representan entre un 60 y 65% de la conflictividad general.⁷ La mayor incidencia se da en el ámbito de los asalariados privados, en donde representa un promedio del 77% de la conflictividad general,⁸ mientras que en el ámbito estatal esa proporción ronda el 50%⁹ (MTESS, 2010, 2011).

Otro estudio que realiza un aporte muy interesante, a partir de un seguimiento sistematizado de la conflictividad laboral es el que desarrolla el Observatorio del Derecho Social de la CTA. La información construida en esta investigación complementa la proporcionada por el Ministerio, en la medida en que además de registrar la existencia de conflictividad en los espacios de trabajo permite rastrear desde qué instancia de la organización sindical se está promoviendo el conflicto o incluso si se trata de un conflicto impulsado por trabajadores sin representación sindical; esta posibilidad de identificación del origen del conflicto enriquece notablemente el acercamiento a la problemática.

⁷ Los totales absolutos y porcentajes para el primer semestre de cada año son: 59,7% (237) en 2006, 65,1% (250) en 2007, 63,4% (253) en 2008, 60,1% (243) en 2009 y 64, 2% (319) en 2010.

⁸ Los totales absolutos y porcentajes para el primer semestre de cada año en el ámbito privado son: 72,8% (123) en 2006, 80,4% (111) en 2007, 74,7% (118) en 2008, 80,7% (134) en 2009 y 78,7% (163) en 2010.

⁹ Los totales absolutos y porcentajes para el primer semestre de cada año en el ámbito estatal son: 48,3% (114) en 2006, 55,8% (139) en 2007, 54,4% (135) en 2008, 43,6% (109) en 2009 y 52,2% (156) en 2010.

Este relevamiento muestra que a partir de 2007 se configura una considerable tendencia a la que los investigadores –al igual que Piva– denominan *descentralización de los conflictos laborales*. Se verifica –como veíamos con las cifras anteriores– una circunscripción de una mayoría de conflictos al ámbito de la empresa, se aprecia un crecimiento sostenido de los reclamos promovidos por sindicatos locales o seccionales, que ganan terreno en forma progresiva, pasando de representar alrededor del 50% en 2007 a alcanzar más de un 75% en la primera parte de 2010. Este aumento se da en detrimento de la proporción de conflictos motorizados por los niveles centrales, que de 2007 en adelante decaen desde un 35% hasta cerca del 20% en 2010. Por su parte, se mantienen relativamente estables, en torno al 12-14%, los conflictos protagonizados por trabajadores no encuadrados con carácter oficial en ningún sindicato.

Junto con estos datos aparecen también otras variables que, de modo indirecto, aportan a la posibilidad de rastrear la existencia de un proceso de reactivación de la actividad y organización en los espacios de trabajo en los últimos años. Por un lado, la existencia sostenida de un porcentaje significativo de conflictos articulados por disputas en torno a la representación, que incluye centralmente a los conflictos por enfrentamientos intrasindicales o disputas por encuadramiento, así como también a aquellos suscitados por discriminación sindical, prácticas antisindicales o negación del reconocimiento a la actividad sindical por parte de la empresa, que se mantiene cercano al 20%. Por otra parte, la medición de la participación de delegados en las negociaciones colectivas también contribuye a detectar el fortalecimiento de los niveles inferiores de la estructura. En ese plano, a partir de 2007 se evidencia un ascenso sostenido de dicha participación, de 10 puntos porcentuales en tres años, llegando prácticamente al 50% en el último año.

Sobre la base de estos datos, la conclusión fundamental es que, por lo menos desde 2007 a esta parte, se observa una tendencia a un cambio en cuanto a los sujetos, tanto del conflicto como de la negociación en el que se fortalecen claramente los ámbitos locales de la organización sindical, es decir, los sindicatos de base, las comisiones internas y los cuerpos de delegados. Este proceso podría estar redundando en cierta pérdida de la capacidad de control vertical de los niveles superiores de la estructura sindical, en la medida en que, si bien se fortalecieron mucho en los últimos años, lo hicieron en menor medida que los niveles inferiores de las organizaciones. Así, este fortalecimiento habría favorecido, en términos relativos, a los niveles de base, lo que se traduce en una creciente descentralización del conflicto y la negociación que, a su vez, por su

mayor presencia en las empresas, acarrea una mayor capacidad política de las dirigencias para obtener reivindicaciones a nivel de actividad.

Un factor de gran importancia, que operó alentando estas transformaciones, fue el avance jurisprudencial en materia de protección de la actividad sindical en general y de la libertad sindical en el espacio de trabajo en particular, que contribuyó a reafirmar la capacidad de acción de los niveles de base. En este plano, el pronunciamiento de la Suprema Corte de Justicia de la Nación en un caso testigo fue el mayor gesto de respaldo institucional y claro indicador de que los extendidos cuestionamientos al modelo sindical basado en el monopolio de la representación empezaban a tener una traducción institucional de alto nivel con serias consecuencias políticas en el mediano plazo.

En el fallo “Asociación Trabajadores del Estado c/M de Trabajo” S.C.A, 201, L. XL. del 11 de noviembre de 2008, la Corte establece un fuerte cuestionamiento a una cláusula del artículo 41 de la Ley de Asociaciones Sindicales que dispone que, para ejercer las funciones de delegado del personal o miembro de comisiones internas u organismos, “se requiere: a) Estar afiliado a la respectiva asociación sindical con personería gremial y ser elegido en comicios convocados por ésta”, considerándolo violatorio del derecho de asociación sindical previsto en el artículo 14 bis de la Constitución Nacional y en diversos tratados internacionales suscriptos por la Argentina. En el fallo se plantea que esta limitación mortifica la libertad de los trabajadores en dos planos:

En primer lugar, la libertad de los trabajadores individualmente considerados que deseen postularse como candidatos, pues los constriñe, siquiera indirectamente, a adherirse a la asociación sindical con personería gremial, no obstante la existencia, en el ámbito, de otra simplemente inscripta. En segundo término, la libertad de estas últimas, al impedirles el despliegue de su actividad en uno de los aspectos y finalidades más elementales para el que fueron creadas.¹⁰

En esa dirección, los argumentos de la Corte embisten contra el sistema de monopolio sindical, tanto en el lugar de trabajo como en términos generales, al señalar que la distinción la asociación más representativa y el resto de las organizaciones:

¹⁰ Fallo de la Suprema Corte de Justicia en el caso “Asociación de Trabajadores del Estado c/ MI de Trabajo s/Ley de Asociaciones Sindicales” S.C.A. n° 201, L. XL, Considerando n° 9.

[...] el monopolio cuestionado en la presente causa atañe nada menos que a la elección de los delegados del personal, esto es, de los representantes que guardan con los intereses de sus representados, los trabajadores, el vínculo más estrecho y directo, puesto que ejercerán su representación en los lugares de labor, o en la sede de la empresa o del establecimiento al que estén afectados.

[...] no debería privar a las organizaciones sindicales que no hayan sido reconocidas como las más representativas, de los medios esenciales para defender los intereses profesionales de sus miembros, ni del derecho de organizar su gestión y su actividad y de formular su programa de acción.¹¹

A partir de estas consideraciones, el fallo dispone que en los lugares de trabajo pueden elegirse delegados que no pertenezcan a la asociación sindical con personería gremial.

El pronunciamiento de estas sentencias, que reconocía numerosos antecedentes de tribunales de menor alcance, tuvo consecuencias muy concretas tanto en los procesos ya en curso –con la reinstalación de sindicatos en formación o de simple inscripción–, como para las experiencias incipientes, en la medida que se constituyó como una garantía de amparo legal a la libre iniciativa gremial en los espacios de trabajo. Además, en cierto sentido, también es posible pensar que el surgimiento de estas dos sentencias, que cuestionan con severidad ciertos pilares del modelo sindical, constituyen una cristalización institucional –de máximo nivel– de un proceso subyacente, que señalábamos antes, de cierta recomposición de la representación directa de los trabajadores en los lugares de trabajo, que en alguna medida entró en tensión con la normativa establecida e instaló un conflicto que fue canalizado institucionalmente, en este caso, por vía judicial.

En términos de la ubicación de estos procesos de organización y lucha de mínima escala en sectores productivos o casos concretos, aunque no hay información rigurosa sistematizada, en principio es posible decir que estas experiencias aparecen en distintas zonas geográficas y en un amplio espectro de actividades, como por ejemplo: transporte (subterráneo de Buenos Aires, línea 60 de colectivos, ferroviarios del ramal Mitre, choferes de UOCRA), telecomunicaciones (*call centers*), comercio (supermercados como Wall Mart), industria química (Praxair), metalúrgica (EMFER, CAT, ASIMRA, Paraná Metal), alimentación (Terrabusi, Pep-

¹¹ Fallo de la Suprema Corte de Justicia en el caso “Asociación de Trabajadores del Estado c/ MI de Trabajo s/Ley de Asociaciones Sindicales” S.C.A. n° 201, L. XL, Considerando n° 8.

sico, Stani, Kraft Foods, Wertheim, Sindicato de la Carne), transportistas (Iveco, SIMECA), Prensa (diario *Perfil*, Radio Nacional, diario *La Jornada de Chubut*, diario *Clarín*, *Diario Popular*, TELAM, Editorial Colihue), textil (fábrica Spring, Mañías, tinturerías Pagoda) y bancarios (banco Credicop).

Junto con estas expresiones de conflictividad de las instancias de base, también fueron resonantes los conflictos específicamente en demanda de reconocimiento legal de numerosos sindicatos constituidos “de hecho”, como por ejemplo los trabajadores mineros de San Juan, los trabajadores de plástico de Mendoza y Tierra del Fuego, los petroleros de Santa Cruz, los trabajadores de comercio de Tierra del Fuego, los trabajadores del algodón en Entre Ríos, los fileteros del pescado de Mar del Plata, los motosierristas de Misiones, los trabajadores del ajo en Mendoza, los panaderos de Córdoba, los trabajadores de la energía de Chaco y La Pampa, los trabajadores del vestido en San Juan, los azucareros de Salta y Jujuy y los trabajadores de prensa y comunicación de esas mismas provincias.

Vale destacar que estas experiencias constituyen un conjunto sumamente heterogéneo, tanto en lo que refiere a las características de sus formas de organización y sus conflictos como a los objetivos políticos que se plantean a partir de la conformación del colectivo de base. Así, encontramos experiencias que se plantean un horizonte político de proyección e institucionalización a partir de la conformación de sindicatos paralelos a los establecidos (el caso paradigmático es el del subte), otras en las cuales se propone un crecimiento político al interior de la estructura sindical propia (por ejemplo, Praxair) y otras que o bien no pretenden o no pueden sostener un crecimiento político más allá del nucleamiento en el espacio de trabajo o de los conflictos puntuales, por lo cual se formalizan y persisten como comisiones internas y cuerpos de delegados o se desarticulan una vez resueltas –para bien o mal– las reivindicaciones específicas. Puede sostenerse que, entre otros factores, el tipo de relación política entablada con la estructura sindical “oficial” y la posibilidad de articulación con otras experiencias (dentro y fuera del ámbito estrictamente sindical) es un elemento clave para definir la trayectoria y las posibilidades de estas organizaciones primarias.

4. Elementos distintivos de los procesos recuperación

A la hora de pensar las condiciones de emergencia y desarrollo de este proceso de organización y movilización de las instancias de base pueden señalarse varios elementos que, en términos generales, influyen en la configuración de una dinámica política particular como la que se muestra en estas experiencias.

En primer lugar se observa que las experiencias recuperan prácticas y concepciones del ciclo de luchas de los 90-2003, protagonizado por los movimientos de trabajadores desocupados en lo que podríamos denominar el *trasvasamiento organizacional*. Las experiencias más potentes e innovadoras fueron aquellas que mejor supieron nutrirse de estas tradiciones y mixturar lo estricta y tradicionalmente sindical con otras expresiones de lucha y con otras expresiones de organización del campo popular. En buena medida, esta imbricación es la que da lugar a un sindicalismo de nuevo cuño en los últimos años.¹² Pero a su vez, representaría una fuente de la que se han nutrido algunas organizaciones, haciendo propios elementos de ese repertorio de luchas, que se convirtieron en rasgos fundamentales en su accionar. De este modo, la capacidad de asimilar imágenes, métodos, prácticas de procesos de resistencia situados por fuera del propio sector y del ámbito del trabajo asalariado en general, hizo que muchos vieran en estas experiencias sindicales –sobre todo en los años inmediatamente posteriores al estallido de la crisis– visos del surgimiento de un sujeto político de nuevo tipo, capaz de imbricar tradiciones de lucha dispares de un modo singular. Sin duda, esta influencia tiene su marca de origen en lo que podría denominarse la *impronta 2001*, que englobaría a toda la serie de fenómenos político-sociales de resistencia surgidos al calor de la crisis, entre los cuales se destacan las nuevas formas de protesta social (piquetes, cacerolazos, escraches), estrategias de resistencia, muchas de ellas basadas en procesos autogestivos (recuperación de fábricas por sus obreros, toma de tierras, microemprendimientos productivos) y en la implementación de métodos que reivindicaban la horizontalidad, especialmente las asambleas. En este sentido, frente al desacople entre las dirigencias y sus bases en gran parte de los sindicatos que hegemonizaron el campo sindical, el conjunto de experiencias populares de base territorial, sostuvieron y resignificaron las prácticas asamblearias y basistas, que luego fueron recuperadas por muchas de las expresiones sindicales en los lugares de trabajo, construyendo un legado de largo plazo.

Un elemento insoslayable para pensar estos desarrollos es la presencia de una *marca generacional* que aporta algunos rasgos distintivos al activismo sindical de base. La participación protagónica de trabajadores y trabajadoras jóvenes en buena parte de los casos se destaca como una de las grandes novedades de este proceso. Esta injerencia se produce en el marco de marcado rejuvenecimiento

¹² Un antecedente de esa innovación es la CTA de los 90, que deja de lado la concepción más tradicional de lo sindical, incorporando nuevos sujetos sociales y nuevas prácticas.

de las bases sindicales, como una tendencia general vinculada a la evolución del empleo en la últimas décadas, que ha configurado un cambio estructural demográfico, que se completa con el crecimiento sostenido de las mujeres en empleo y en los conflictos laborales.

La llegada de estas nuevas generaciones supuso la irrupción de una nueva subjetividad, cuyos aportes suman tensiones a la estructura sindical, en la medida en que los dirigentes sindicales encuentran muchas dificultades para fidelizar a sus nuevos miembros en el estilo tradicional. Estos jóvenes, que se socializaron políticamente en el posneoliberalismo, parecen presentarse como los mejores portadores del clima de época signado por el ciclo de luchas que tuvo su hito en el 2001 y cuya disruptividad se hace manifiesta en las nuevas formas de politización que se observan en los espacios de trabajo. En esa dirección, como sostiene Svampa, es indudable la injerencia de un *ethos militante* que incorporan estos jóvenes y que ha colaborado a introducir demandas y prácticas innovadoras, logrando insertar algo de la lógica de los movimientos sociales en el registro sindical tradicional, en el que forzaron cierta renovación (Svampa, 2008).

Este notable influjo del activismo joven en los procesos recientes de organización y lucha gremial vino a refutar de manera contundente una tesis muy extendida –tanto en la academia como en el *management*– que señalaba que la inexperiencia, junto con la relación instrumental con el trabajo y la inexistencia de responsabilidades económicas, transformarían a los jóvenes en una fracción de trabajadores dócil y más permeable a las exigencias empresariales. Esta lectura errónea se puso de manifiesto ya en los casos pioneros y paradigmáticos, como el del Cuerpo de delegados del subterráneo o el de los trabajadores telefónicos de los *call centers*.

Esta nueva camada de jóvenes activistas, que han incorporado a la práctica política como parte de su horizonte material y simbólico, opera renovando las formas de expresión, de acción y los sentidos de las luchas en torno al trabajo, al tiempo que se apropia de un repertorio tradicional pero resignificándolo en la lógica del presente (Abal Medina y Diana Menéndez, 2011). Así, en lo que respecta al vínculo entre viejas y nuevas generaciones pareciera registrarse, por un lado, una cierta activación de una trasmisión generacional –entre antiguos y jóvenes militantes sindicales– que parecía obturada. Al mismo tiempo, en muchas de las experiencias más resonantes son los jóvenes los que movilizan el proceso, porque operan reactivando a buena parte de los trabajadores de más trayectoria que habían sido ganados por el abatimiento y la desesperanza que dejaron como saldo las duras derrotas de la década pasada.

En el plano más estrictamente político-ideológico, un punto interesante para el análisis es cómo se reactualiza, en estas experiencias recientes, la histórica relación entre la *izquierda partidaria* y *las organizaciones sindicales de base*.

En principio, es importante señalar que se trata de un conjunto de procesos ideológicamente heterogéneo, que no puede ser referenciado en una única tradición política. Por el contrario, es posible identificar la presencia de idearios políticos múltiples, desde la izquierda más tradicional hasta nuevas expresiones de la tradición nacional y popular, incluyendo saberes políticos específicos menos apegados a un programa político particular, pero eficaces para la resistencia a las formas contemporáneas de opresión (Abal Medina, 2009). Estas construcciones suponen muchas veces la articulación con otros sujetos sociales y, en términos generales, incluyen como rasgos más potentes ciertas resignificaciones de la forma asamblearia y participativa.

Sin embargo, más allá de esta pluralidad señalada, es indudable que ciertos partidos de izquierda —especialmente de la izquierda trotskista— han jugado un papel relevante en varios de los casos más visibles que desembocaron en conflictos abiertos resonantes. En relación con esas experiencias, es interesante analizar ciertos puntos de tensión que se presentan en esta articulación entre partidos de izquierda y organizaciones sindicales de base, que constituyen parte importante de las discusiones internas de estos colectivos gremiales.

Uno de los ejes de estos debates es la vinculación entre la *lógica sindical* y la *lógica partidaria*. En este sentido, parece entreverse que la intersección entre la dinámica partidaria y la de construcción de la organización gremial da lugar a fuertes tensiones en el proceso de la construcción política de las organizaciones. En buena parte de los casos, la base de la diferencias se ubica en la existencia de concepciones políticas encontradas, definiciones contrapuestas acerca de la naturaleza y el horizonte estratégico de la actividad sindical. Los militantes vinculados a los partidos de izquierda trotskista muchas veces manifiestan una visión en la que la lucha sindical es concebida como una herramienta preliminar que adquiere sentido en tanto y en cuanto sirva para generar una participación política radicalizada que trascienda el lugar de trabajo. El objetivo prioritario sería entonces el “salto político” de la organización, entendiéndolo como el pasaje a un modo más orgánico de pronunciamiento y militancia en torno a las principales cuestiones de la política nacional. Se plantea así una demarcación entre *lo sindical* y *lo político*, con una diferencia de grado entre uno y otro, en la que el primero es una suerte de plataforma hacia el segundo. La radicalización de esta perspectiva corre el riesgo de perder de vista el anclaje concreto y desconocer la cualidad política de la lucha gremial, abstrayendo y

exteriorizando la idea de lo político. Así, puede tenderse a truncar el trabajo político a partir de intentar forzar una politización basada en consignas que tienen escasa vinculación con los intereses sectoriales o las motivaciones inmediatas de los trabajadores. Tendría lugar entonces lo que Horacio Tarcus denomina una *lógica de intervención desde la exterioridad*, que termina mostrándose improductiva para los propios actores de la disputa, precisamente porque se propone desde un esquema exógeno a la experiencia (Tarcus, 2003).

Por otra parte, la gestión de los conflictos abiertos, es decir, los criterios para manejar el desarrollo de la confrontación, son un punto clave en el que se exacerban estas tensiones. Aquí se ponen en discusión los parámetros con que son concebidos y evaluados las confrontaciones y los métodos para llevarlas adelante. En este punto, la primacía de esta *lógica exterior*, en la medida en que adquiere un sentido instrumental, hace peligrar definición de los métodos más apropiados para el conflicto puntual y puede llevar a descuidar la ponderación de la relación de fuerzas en la coyuntura del conflicto como elemento clave para definir las tácticas adecuadas que preserven al colectivo y lo expongan lo menos posible a la derrota.

Así, en muchas oportunidades se propone pasar a la acción directa por la legitimidad del reclamo, más allá de las probabilidades de conseguir los objetivos, como si la acumulación de fuerzas en favor de la clase obrera en el largo plazo fuese producto de las “luchas ejemplares” (aunque sean derrotadas) más que de la capacidad de sostener y fortalecer una organización (Ghigliani y Belkin, 2009). Esta concepción explicaría cierta tendencia a pretender prolongar los conflictos —a riesgo de agotar las propias fuerzas— y la oposición a abrir y sostener procesos de negociación y de entablar alianzas con sectores no afines políticamente, pero que podrían contribuir a fortalecer la posición de fuerza en el desarrollo del conflicto. Esto se vincula, a su vez, con las fuertes dificultades para construir institucionalidades alternativas bajo el esquema de frentes de acción. Como referencias puede citarse el Movimiento Nacional por las Seis Horas y el Movimiento Intersindical Clasista, ambos iniciados con una importante cantidad de organizaciones, pero con serias dificultades para sostenerse en el tiempo y convertirse en alternativas duraderas.

Finalmente, una dimensión clave para comprender la dinámica a la que está sometido el proceso de reconfiguración sindical es *el reposicionamiento del Estado con respecto al lugar del sujeto sindical*. Además del alivio de las condiciones económicas, que permitió poner en entredicho los retrocesos históricos identificados con el apogeo neoliberal, también ha sido muy importante el cambio en el posicionamiento del Estado para con las organizaciones y las disputas de la clase trabajadora. Desde 2003, el aparato estatal en general y el

Ministerio de Trabajo en particular, han propiciado una política de consenso y diálogo –materializada, como veíamos anteriormente, en el retorno de la negociación colectiva– que ha tendido a reubicar al aparato estatal en el lugar del “árbitro”, recomponiendo la idea de un conflicto social con tres partes (Capital, Trabajo, Estado). En ese esquema, el sindicalismo es el actor privilegiado para la conducción de amplias franjas de las clases subalternas, en la medida en que pareciera más compatible con la gobernabilidad que otras expresiones menos articuladas de la protesta social. De este modo, desde el Estado se plantea una política que promueve el fortalecimiento de la actividad sindical, siempre que esté contenida en el sistema de negociación regulada por el Estado que se propone. Esta nueva predisposición establece un campo más fértil, ensancha las condiciones de posibilidad para la emergencia de nuevas luchas.

5. Notas finales

En este trabajo nos hemos propuesto analizar la reconfiguración de la práctica sindical en los últimos años haciendo foco particularmente en un elemento que ha sido clave en términos políticos en la historia reciente del movimiento obrero: las organizaciones de base.

Hemos indagado el modo en que este fenómeno se reactualiza en el marco de fortalecimiento sindical posconvertibilidad y el consiguiente incremento de sus conflictos y movilizaciones junto con la consolidación de una cierta tendencia a la descentralización del conflicto laboral que indica un protagonismo creciente de las comisiones internas y los cuerpos de delegados en la gestión de los conflictos.

Señalamos, en este sentido, una resignificación de una tradición obrera arraigada, en la medida en que las nuevas y más potentes experiencias abrevan de un rico legado histórico pero también incorporan rasgos específicos de la época. En esa dirección, la asimilación de dinámicas, reivindicaciones, formas de acción y expresión propias de los movimientos sociales permitieron, en algunos casos muy innovadores, una suerte de imbricación de tradiciones que potenció fuertemente la organización y las luchas.

Asimismo, nos interesó indagar la reconfiguración en la actualidad de un vínculo histórico, que es constitutivo de muchas de las nuevas formas de acción sindical: el de la izquierda partidaria (fundamentalmente trotskista) y las organizaciones de base. La superposición de las lógicas partidaria y sindical se plantea como una clave de acceso para analizar las tensiones políticas que desata esta articulación al interior de los colectivos de trabaja-

dores en las distintas fases de los procesos políticos de organización en los espacios de trabajo.

Por otra parte, resaltamos la importancia de otros dos factores insoslayables para pensar la singularidad de las nuevas experiencias. Por un lado, la fuerte presencia de una marca generacional a partir de la incorporación masiva de jóvenes al mercado de trabajo (y por tanto, a las bases sindicales) que despliegan un modo de politización propio, hijo de una socialización política posneoliberal, que imprime una dinámica particular y novedosa a estas organizaciones. Por otro lado, es indudable que el reposicionamiento del Estado a partir de 2003 fortaleció la posición de los trabajadores luego del avasallamiento neoliberal y sentó condiciones de posibilidad que promovieron la organización gremial, situando al sindicalismo como el actor e interlocutor privilegiado del conflicto social.

Finalmente, la expansión y consolidación de estas nuevas experiencias de organización de mínima escala, muchas veces en tensión con las estructuras en las que oficialmente están inscriptas, ponen de manifiesto las limitaciones y la crisis de la forma sindical tradicional todavía imperante que no logra estar a la altura de las complejidades de la época y por tanto, la urgencia de una nueva *praxis sindical* que, basada en un esfuerzo de apertura política y una mayor acumulación de poder en el lugar de trabajo, tenga a la participación política como uno de sus principales soportes para avanzar en su indispensable renovación.

Bibliografía

- Abal Medina, P. y Diana Menéndez, N. (compils.) (2011), *Colectivos resistentes. Procesos de politización de trabajadores en la Argentina reciente*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Abal Medina, P. et al. (2009), *Senderos bifurcados. Prácticas sindicales en tiempos de precarización sindical*, Prometeo, Buenos Aires.
- Berasueta, A. y E. Biafore (2010), “Principales reformas normativas en el ámbito laboral. Período 2002/2009”, en Neffa, J, D. Panigo y P. Pérez (compils.), *Transformaciones del empleo en la Argentina. Estructura, dinámica e instituciones*, CICCUS, Buenos Aires, pp. 157-182.
- Drolas, A. (2004), “Futuro y devenir de la representación sindical: las posibilidades de la identificación”, en Battistini, O. (compil.), *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores*, Prometeo. Buenos Aires, pp. 367-394.

- Edwards, P. (1990), *El conflicto en el trabajo. Un análisis materialista de las relaciones laborales en la empresa*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Edwards, P. y H. Scullion (1987), *La organización social del conflicto laboral. Control y resistencia en la fábrica*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Fernández, A. (compil.) (2002), *Sindicatos, crisis y después. Una reflexión sobre las nuevas y viejas estrategias sindicales argentinas*, Ediciones Biebel, Buenos Aires.
- Fernández Madrid, J. C. y A. Caubet (1993), *Leyes fundamentales de trabajo. Comentarios a la Ley de contrato de trabajo 20.744, con las reformas de la ley 21.297 y modificaciones posteriores*, Editorial Pulsar, Buenos Aires.
- Ghigliani P. y A. Belkin (2009), “Sindicalmente hablando”, en *Tinta Roja*, n° 3, junio.
- Gilly, A. (1980), “Democracia obrera y consejos de fábrica: Argentina, Bolivia, Italia”, en AA. VV., *Movimientos populares y alternativas de poder en América Latina*, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla.
- Gramsci, A. (1920), “Sindicatos y consejos (II)”, *L'Ordine Novo*, en: <http://www.gramsci.org.ar/2/18.htm>
- James D. ([1988] 2006), *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina 1946-1976*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- MTESS (2011), Informes especiales sobre conflictos laborales 2006- 2010, disponible en: <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/conlab/informesa.asp>
- MTESS (2010), Informes especiales sobre conflictos laborales 2006-2010, disponible en <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/negcol/informesa.asp>
- Piva, A. (2006), “El desacople entre los ciclos de conflicto obrero y las acción de las cúpulas sindicales en la Argentina (1989-2001)”, en *Estudios del Trabajo*, n°31, enero-junio.
- Svampa, M. (2008), “Argentina: una cartografía de las resistencias (2003-2008). Entre las luchas por la inclusión y las discusiones sobre el modelo de desarrollo”, en *Revista Osal*, año IX, n° 24, pp 17-49.
- Tarcus, H. (2003), “La izquierda tiene el cerebro oprimido por el pasado”, Entrevista en *lavaca*, 22/10/2003 [en línea], dirección URL: <http://lavaca.org/seccion/actualidad/0/267.shtml>
- Thompson E. P. (1989), *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Crítica, Barcelona.
- Torre, J. C. (2004), *El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Más allá de la revitalización sindical: la subjetivación política de los trabajadores

Patricia A. Collado y Susana E. Roitman

1. Introducción

En este trabajo nos dedicaremos a proponer una lectura específica de la denominada “revitalización” sindical. Para ello revisaremos la literatura actual sobre los estudios del trabajo, que en su mayoría entiende que a partir del 2003 el sindicalismo ha adquirido nuevamente un papel protagónico en Argentina. Para algunos investigadores la negociación colectiva es un indicador clave del fenómeno. Para otros, la disputa en el “lugar de trabajo” señala la impronta y presencia de un sindicalismo de nuevo cuño. Una tercera posición sostiene que el sindicalismo no trasciende el papel clásico de contribuir al automovimiento del capital y la legitimación del Estado. En este artículo sostendremos la complejidad del proceso. Pretendemos aquí desmarcar la discusión de la revitalización sindical y su centralidad en la agenda para, a través de una evaluación situada de casos y ponderación de la conflictividad laboral (local y nacional), aportar elementos para un análisis que inserte la cuestión sindical en una discusión teórico-política de mayor alcance.

En el marco de procesos conflictuales nacionales, consideramos que las luchas particulares tienen un potencial clasista, pero requieren trascender su ámbito para adquirir una disposición solidaria, para actuar como clase. Tal como se presenta la discusión evade uno de los tópicos más importantes, a saber: a quién sirve el sindicalismo, qué tipo de sindicatos operan en la escena social y cuáles son los rasgos que asume la emergencia del sindicalismo en función de restablecer al trabajador como sujeto político transformador.

2. Claves para realizar un análisis “orientado”

De un tiempo a esta parte la cuestión sindical se ha visto involucrada en un remozado debate centrado en la reemergencia de los sindicatos en el espacio público. Este “fenómeno” es apreciado de modo diferente y evaluado por sus características disímiles según se trate de Europa, Estados Unidos o América Latina, corroborando lo que de singular tienen las formaciones sociales. Dichas divergencias ponderan tres aspectos centrales de la investigación social: las discusiones conceptuales y de perspectiva teórica a las que dan lugar; la articulación teoría-empiría, y, finalmente, la necesidad de comprender cada proceso en su historicidad.

Si bien la discusión está demasiado centrada en un análisis concreto, es decir, se ocupa de las configuraciones que adoptan actualmente estas organizaciones y los modos en que ellas se reposicionan frente a cambios sociales de diferente índole (transformaciones múltiples del mundo del trabajo-empleo, de la composición y estructura de clases, de la dinámica del capital, el momento de la acumulación y las culturas organizacionales, entre muchas otras), no está de más retomar algunas resonancias teóricas que implican las miradas sobre dicho acontecimiento. En este caso no haremos alusión al plano internacional el que ha sido sintetizado pertinentemente bajo diversas perspectivas (Senen y Del Bono, 2013; Lenguita, 2011; Senen y Haidar, 2009; Atzeni y Gigliani, 2008), sino que intentaremos dilucidar el marco en el que se produce el posicionamiento de los distintos autores locales frente a la denominada “revitalización sindical”, el interés que presenta dicha discusión y la disputa de sentido que le subyace.

Una de las posiciones carga la revitalización al remozado papel de los sindicatos en dos frentes, el de la negociación colectiva y el de la conflictividad laboral tomada “como su contracara” (Senen y Del Bono, 2013). Ambos aspectos refieren a la centralidad que adoptan los sindicatos, sobre todo en su condición de mediadores entre las patronales y el Estado. Sin connotar cambios en los modos tradicionales de conducción, su relevancia se apoya en la reasunción del rol de catalizador de demandas e institucionalizador de ellas. El énfasis está puesto en el sindicato mirado desde los resultados, en relación a la gobernanza y el Estado. Su reposicionamiento marcaría una relación de fuerza más favorable a los trabajadores y su participación en la vida institucional, de modo tal que sus concreciones pueden medirse en términos de aumento de convenios colectivos logrados, reuniones paritarias y acuerdos, lo cual mostraría la eficacia de su intervención bajo la marca de un

“neo-corporativismo segmentado”¹ (Senen y Del Bono, 2013; Etchemendy y Collier, 2007).

La segunda de las posiciones que encontramos refiere a la reemergencia de un sindicalismo desde las bases (Figari, Lenguita y Montes Cató, 2010; Varela, 2010; Lenguita y Montes Cató, 2009). Este núcleo se concentra en la novedad –y la revulsión– que portan las comisiones internas y los delegados en procesos de democratización y autonomización de las organizaciones en el lugar de trabajo, en oposición a direcciones “tradicionales” consolidadas. Frente a ellas, disputan la inercia que restringe las posibilidades reales de mejora en las condiciones generales de trabajo. Su genealogía refiere a una connotada “anomalía argentina” (Gilly, 1990), que pone en estos delgados órganos sindicales la capacidad “estratégica” de organización en el lugar de trabajo, que disputa el control de la producción al capital, a la vez que los enfrenta a las organizaciones centralizadas de la burocracia sindical. Lo interesante es reconocer cómo en diferentes momentos históricos –pero siempre hasta hoy–, la anomalía de la base se revela ante las “crisis” sindicales, y en su movimiento logran el resurgimiento de la vida política sindical en el lugar de trabajo. El énfasis está puesto, entonces, en la participación sindical en sí y en determinantes específicos emanados del piso de fábrica. De partida, el síntoma de resurgimiento se encuentra en las formas en que estos procesos basistas confrontan direcciones anquilosadas, ampliando los modos de participación de las bases o surgiendo allí donde toda participación sindical había sido cercenada (Montes Cató y Ventrici, 2011; Lenguita y Varela, 2011; Varela y Lotitto, 2009, entre otros).

La tercera postura creemos advertirla en autores que participan tangencialmente en la discusión sobre la “revitalización” del sindicalismo actual.² En su mayoría retoman la relación entre clase y sindicatos como parte de dinámica que adopta la acumulación del capital en determinado momento histórico. Su preocupación se centra en delinear los rasgos que adoptan los bloques en el

¹ Etchemendy y Collier definen al *neocorporativismo segmentado* como “una modalidad de negociaciones a nivel de cúpulas en las cuales sindicatos de carácter monopólico, asociaciones empresarias y el gobierno pactan un salario mínimo general y salarios sectoriales acordes a las metas de inflación, que se aplican sólo a una minoría sustancial de la fuerza de trabajo. La lógica del neocorporativismo segmentado ha reestablecido a los líderes sindicales como interlocutores cruciales del gobierno y las asociaciones empresarias en negociaciones salariales a nivel de cúpulas, ha incrementado la capacidad de movilización y las prerrogativas institucionales de los sindicatos y ha ayudado a grandes porciones de los trabajadores del sector formal a recomponer su nivel de salarios” (Etchemendy y Collier, 2007, p. 5).

² Expofeso dejamos fuera de esta “determinación” de posturas a varios autores que han colaborado al debate desde distintas perspectivas (Atzeni y Ghigliani, 2008).

poder y la constitución de la hegemonía y/o la determinación de los cambios en la composición de la clase obrera y sus organizaciones a la hora de evaluar la relación de fuerzas entre las clases y de estas con el Estado. Para la mayoría de estos autores, el fenómeno de “revitalización” actual cobra sentido en una perspectiva sociohistórica y marca, a su modo, el papel de estas organizaciones como mediadoras de una configuración singular de la hegemonía. En este caso reconocen la crisis de los sindicatos en los 90 y su vuelco hacia un “sindicalismo participacionista”,³ proceso del que salen –de modo relativo– a partir del 2003, recuperando peso político y dinamismo en torno a la canalización de demandas acotadas y compatibles con la acumulación del capital (Bonnet y Piva, 2013, 2009; Grigera, 2013; Schneider, 2013).

Retomar esta discusión no interesa como manejo del estado del arte, sino que sirve para establecer algunas coordenadas por las cuales se mueven los debates actuales. En todos los casos, subyace a estas posiciones el reconocimiento de una crisis anterior (producida centralmente en la década de los 90) que mal-posicionó a los sindicatos y menoscabó sus bases de sustentación en varios sentidos: económico (financiamiento), simbólico-cultural (deslegitimación, desafiliación), político (relación con el Estado y la sociedad civil) y social (desempleo y transformaciones múltiples del mundo del trabajo, cambios en la composición de clase), al que siguió un reposicionamiento luego del año 2003, que a la vez que reconoce una importante reactivación de la economía, advierte un renovado protagonismo sindical.

Corolario de esta crisis, la cuestión sindical retoma el cauce de algunas discusiones clásicas (papel de los sindicatos en la reproducción o la emancipación de la clase y su relación con el “sujeto” del cambio social), adopta otras novedosas (relación sindicatos-movimientos sociales o nuevo formatos de expresión sindical) o reedita bajo nuevo ropaje viejas controversias y polémicas (territorialización y sindicatos, partidos y sindicatos, heteronomía-autonomía, militancia sindical y política) entre muchas otras.

En este marco, las posiciones enunciadas en párrafos anteriores hacen alusión a tres lugares distintos desde donde el fenómeno se relanza: una –más sujeta a un plano macrosocial– alude a la metamorfosis del capital y el cambio de la acumulación del neoliberalismo hacia una nueva relación de fuerzas

³ Estrategia que vincula a las cúpulas sindicales con el Estado mediante la “vehiculización negociada del programa de reformas, basada en la capacidad de disciplinamiento de las bases obreras, a cambio de la conservación de capacidades institucionales, financieras y organizativas. Esta ‘forma’ sindical es expresión de la debilidad relativa de la clase obrera producto de la derrota de 1989 y de la ofensiva del capital en los noventa” (Bonnet y Piva, 2013, p. 25).

(posconvertibilidad, neopopulista), que ponen a las organizaciones sindicales como partícipes necesarias de la conformación de un estado “más débil” (en vista del comando que ejerce sobre los trabajadores), más político y proclive a mediar e intervenir en forma directa en relación con los conflictos del trabajo.⁴ La segunda –en un plano mesosocial– enfatiza el rol de los sindicatos en el Estado y como Estado,⁵ y se preocupa por reforzar la ligazón entre régimen (instituciones predominantes) y modo de gestionar con el gobierno la cuestión laboral y el conflicto que de ella emana. Finalmente, la tercera –microsocial– toma las experiencias novedosas de reorganización sindical como simiente de refundación, en cuanto herramienta emancipatoria.

En síntesis y por su estilo, aunque no comparten una perspectiva teórica, las dos primeras posturas se afanan en dilucidar la construcción dominante de la hegemonía, mientras que la última se detiene en los atisbos de construcción de su contracara.

Para nosotras, la cuestión de revival del sindicalismo carece de sentido sin proponer una direccionalidad. Su asidero se advierte en tanto y en cuanto este sea vía de acciones que propugnen un lazo de clase, unas experiencias de clase, intereses en común, identificación propia y a la vez colectiva, descentramiento del individuo hacia el colectivo e identificación del otro (el capital, la patronal) como aquel que apropia-expropia, extorsiona y explota. Es decir, una conjunción que permita hacer la clase en actos, configurar la clase en el hacer. En ese “hacer-nos-clase” importan las experiencias que sedimentan en conciencia y la extensión de un programa que paulatinamente adquiera un mayor alcance y religue la fragmentación que padece la clase-que-vive-del-trabajo (Antunes, 2003). Ese lazo de clase que promueve ciertas prácticas es aquello que, siguiendo a Thompson, llamamos “disposición a actuar como clase” (Thompson, 1980).

Este capítulo parte de un diagnóstico: existe una heterogeneidad de la clase que vive del trabajo y está sometida a la ofensiva del capital que refuerza su múltiple partición, de la cual participa el Estado en su conjunto.

En referencia a la primera cuestión, la clase vuelve a estar en el tapete como concepto que siempre desborda los intentos de delimitación e implica más que un conjunto de posiciones estructurales y menos que una pertenencia identitaria única. Más bien se mueve entre la situación estructural de ser el colectivo que produce las mercancías en cadenas de valor extensas sin apropiárselas y el

⁴ Sobre la caracterización del momento actual, véase Bonnet y Piva (2013).

⁵ En el sentido de Gramsci (1980), trinchera del Estado que impone un obstáculo más en la guerra de posiciones.

anclaje simbólico en esta red de relaciones, por muy diferente que sea la forma en que se experimente. En este sentido, la lucha de clases que está ya siempre siendo en la producción de mercancías, puede expresarse con distintos grados en una construcción simbólica, siempre abierta e inestable de la “clase”. Por eso, cuando hablamos de direccionalidad de la revitalización nos estamos preguntando en qué medida se está operando esta condensación contingente que es la clase obrera (Balibar, 1991; Thompson, 1980).

Sobre la segunda cuestión, la diáspora que provoca el capital para ejercer ese comando, podemos afirmar que sigue varias lógicas. Una, que podríamos nominar “productiva”, es la que exacerba las particiones en relación a la división técnica e internacional del trabajo, continuando ad-infinitum la diferenciación de actividades, procesos y tareas que se relocalizan y ensamblan a nivel global y que marcan las diferencias socioespaciales en términos de productividad de la fuerza de trabajo. El refuerzo de esta partición resulta en un abanico de situaciones de contratación y de sistemas de premios y castigos al interior de cada unidad productiva que promueve la competencia entre los trabajadores.

La otra forma “política” es realizada por el Estado y marca las diferencias en relación a la autonomía de clase, premiando a las organizaciones de trabajadores afines y castigando a las díscolas, clasificando en función de la “negociación” – dentro y fuera de ella –, modos concretos de mercantilización de la “distinción” laboral. Un ejemplo de esta forma política de partición de la clase es la estipulación de distinciones debido a diferencias en las condiciones y relaciones de trabajo (plus por riesgos, cargas laborales, regímenes horarios especiales, productividades por sectores, pertenencia sindical o esfera de afiliación reconocida, etcétera).

Finalmente, también el capital produce y exacerba las particiones sociales, en la medida que determina la población útil y su contraparte excedente en relación a su uso y “consumo” como fuerza de trabajo “empleable”. La población sobrante será importante en términos de riesgos para la gubernamentalidad y como muestra de la brecha existente entre trabajadores incluidos y excluidos (Collado, 2014). Por lo tanto, la fragmentación de los que viven del trabajo se experimenta al menos de tres modos: como exclusión, como diferencia o como distinción. La primera segrega (deja afuera), la segunda separa (aisla) y la tercera activa la competencia (degrada).

Ante la configuración actual de la dinámica del capital, postulamos que la participación sindical abre posibilidades a la consolidación de la clase en tanto clase –menos como un bloque sólido que como red de relaciones que se “disponga a actuar” como clase en diferentes modalidades– y en ese camino religa como posibilidad lo que ha sido desmembrado.

Recapitulando la discusión y las posiciones expuestas, para nosotras es importante ponderar el proceso de acumulación del capital y su dinámica a fin de comprender la relación de fuerzas en un determinado momento histórico. La lente se detiene –sin embargo– en la conflictividad como núcleo de sentido que permite analizar en concreto la relación de fuerzas entre capital y trabajo, mediadas por el Estado y los sindicatos, tanto como las relaciones horizontales de los trabajadores entre sí y de estos con sus organizaciones (inter e intrasindicales), pues ambas conforman una totalidad que posibilita ponderar la fuerza o debilidad tendencial de la heterogénea clase-que-vive-del-trabajo.

3. Cómo analizamos la cuestión

Paradas en la encrucijada sobre cómo entender y en qué términos ponderar la “revitalización sindical” no es menor partir de una apreciación general sobre el carácter del trabajo en el capitalismo: la esfera del trabajo está siempre inmersa en la explotación y alienación. Esto significa que el tiempo dedicado al trabajo, pensar en el trabajo, estar en el trabajo, hacer en el trabajo y resolver cuestiones de trabajo es un tiempo arrebatado (expropiado) al trabajador para sí. Aun cuando este tiempo sea tomado para disputar la misma explotación y cosificación que padece el trabajador, es decir, aun cuando sea un tiempo para conformarse en clase antagónica al capital. Esto se debe a que la relación social misma es impuesta como condición necesaria para la existencia y expansión del capital (no de la clase que vende su fuerza de trabajo); incluso en cuanto sea un tiempo para la imposición de la política en el trabajo entendiendo como: “[...] actividad política [es] la que desplaza un cuerpo del lugar que le estaba asignado o cambia el destino de un lugar; hace ver lo que no tenía razón para ser visto, hace escuchar un discurso allí dónde sólo el ruido tenía lugar” (Rancière, 1998: 45).

Empezar desde este planteo expone de entrada las dificultades que padece cualquier intento de organización de intereses colectivos y resitúa sus obstáculos comprendiéndolos como propios y a la vez comunes a cualquier tipo de actividad laboral, apreciada en su complejidad concreta. Tiempo y política van a postularse entonces como dos de las limitantes a vencer para la organización colectiva y la configuración de una praxis de clase. En relación con el primero (tiempo) la organización sindical debe transformar el tiempo productivo para el capital en tiempo productivo para la conformación de la experiencia de clase: cualquier compromiso en hacer más productiva para el capital a la fuerza de

trabajo iluminará sobre el interés que “orienta” a dicha organización. En relación con la segunda (política), las actividades que despliegue la organización sindical deben trascender la individualidad y sectorialidad para sostener un lugar de disputa e identidad antagonista, es decir, debe propugnar acciones que conduzcan a fomentar subjetivaciones e identidades de clase. Clase-fluida que conjugue no solo la emancipación de la relación antinómica con el capital, sino que reconozca y amplíe su configuración al género, la raza y la etnia.

Sobre estos pilares comprendemos el accionar de un sindicalismo “de clase” y propugnamos la valoración de la tan mentada “revitalización sindical”. Para rescatar tiempo productivo (o reproductivo) y convertirlo en “política” es necesario que las organizaciones sindicales detenten unas características que, por una parte, faciliten la participación de los trabajadores, quiebren la cotidianeidad de la organización laboral bajo el comando del capital, la limiten, interrumpen o jaqueen y consoliden una/s subjetividad/es de clase.⁶

En este camino utilizamos un trazado de dos ejes de análisis complementarios que nos permiten determinar lo que está en disputa y quienes ganan/pierden en el juego actual con vistas a la dinámica que adopta en la actualidad el sindicalismo. Uno alude a los modos de ampliación de la participación y el otro a las formas que adoptan las alianzas.

El primero de los ejes se conforma en el vector que caracteriza a la organización y se mueve en instancias antagónicas entre verticalismo y horizontalidad: en este intervalo discurren todas las situaciones posibles de combinación desde el ultraverticalismo que silencia o niega la participación de las bases hasta la restricción acordada de la participación por vía de un consentimiento o la inhibición a participar.⁷ En el otro extremo se encuentra el basismo, la expresión horizontal del conjunto desplegado con la mínima delegación de la representación, asumida como asamblea. Cada gradiente entre los extremos indicaría si prevalece el control vertical o se orienta –en contrario– hacia el

⁶ En el mismo sentido, para las mujeres organizarse significa disputar políticamente el modo de reproducción del patriarcado y trascender al ámbito público, hacer político el tiempo privado, de la reproducción familiar y el lugar asignado a tal fin, puertas adentro del hogar (Collado, 2008).

⁷ Es interesante rescatar las formas de producción de consentimiento que señala Buroway a la hora de caracterizar las tácticas y estrategias sindicales contra el *management* en la actualidad. Como bien señala el autor, la producción del consentimiento como “juego de arreglárselas” integra al trabajador en el proceso productivo como individuo y no como miembro de una clase definida por una determinada relación con los medios de producción (Buroway, 1989, p. 108). Lo que nos interesa del planteo es el reconocimiento de las estrategias del “juego” y de mercado de trabajo interno que atenúan los conflictos jerárquicos y transforman conflictos capital/trabajo en conflictos laterales, generando competitividad entre los trabajadores (Buroway, 1989, p. 136).

horizontal como forma que adopta la organización sindical con relación a posibilitar o cercenar la participación de sus miembros. El eje se liga, sin duda, con la “disputa en el lugar de trabajo” que señalamos antes como perspectiva de la revitalización sindical. Pero lo excede. En efecto, cabe preguntarse con Hyman (2012) cuándo y en qué circunstancias las luchas por el control del trabajo pueden generar aspiraciones más profundas para el control colectivo de la economía y la sociedad.

También la discusión vertical/horizontal se vincula al debate recientemente reeditado acerca de la burocracia, ya que en algún sentido la propuesta del eje “participación” hace alusión al él. Aceptamos la crítica a la visión idílica del sindicato basista que presentan Ghigliani y Belkin (2010), para quienes, sin embargo, el componente de la organización es central. En sus palabras:

La cuestión más bien reside en que las organizaciones hipercentralizadas, los liderazgos substitutivos y los mecanismos de tomas de decisión restrictivos y esporádicos limitan objetivamente la definición colectiva de intereses y demandas que vayan contra las estructuras y expectativas de la negociación colectiva y los modos públicamente autorizados de la administración del conflictos (Ghigliani y Belkin, 2010: 109).

Los autores sostienen que las conceptualizaciones de la burocracia como “régimen político”, “capa social” u “orientación política” quedan presas de una reflexión binaria que no trasciende las apariencias y que escasamente aporta elementos para analizar el proceso de construcción de los intereses colectivos inmediatos de los trabajadores, cuyo avance –proponen– debe considerar un cúmulo complejo de factores condicionantes de las decisiones que adopta la clase (Ghigliani y Belkin, 2010: 109).⁸ Sin embargo, los autores también parecen dicotomizar desde otro ángulo la cuestión, al plantear una oposición tajante entre negociación colectiva e interés de clase, al parecer negando la posibilidad de plantear la construcción de colectivos atravesados también por los mecanismos institucionalizados de intervención sindical.

Para nosotras, la cuestión de la organización juega en torno a los modos en que favorecen la participación del conjunto y no implica necesariamente que la existencia de una dirección centralizada la invalide, o su contrario, que la horizontalidad per se sea la condición para facilitarla. Nuevamente, lo que se

⁸ Para una lectura de diversas posiciones referidas al tema recomendamos el dossier “Hacia un debate sobre el concepto de burocracia sindical”, en *Nuevo Topo*, nº 7, septiembre-octubre de 2010.

juega aquí es el sentido que asume esa forma o, en otras palabras, la complementariedad de la forma y el contenido en una praxis de clase emancipatoria.

El segundo de los ejes está constituido por un vector político asociado con la solidaridad de clase: se mueve entre dos extremos el corporativismo –o la representación de los intereses como sector económico o de actividad (del capital) al que pertenece la fuerza de trabajo– y, en el otro extremo, el de “alianzas ampliadas” (o solidaridad ampliada) que trasciende los intereses particulares para adoptar un programa que involucre no solo consideraciones de demandas de otros grupos subalternos, sino que las adopte como propias. Esto es una expresión de lo que Gramsci (1980) explora al interior del análisis de relaciones de fuerzas y que denomina como “momento político”, cuyas expresiones y gradientes sintetiza en relación a la consciencia política colectiva:

El primero y más elemental es el económico corporativo [...] [donde] es sentida la unidad homogénea del grupo profesional y el deber de organizarla pero no se siente aún la unidad con el grupo social más vasto. Un segundo momento es aquél donde se logra la consciencia de la solidaridad de intereses entre todos los miembros del grupo social pero todavía en el campo meramente económico. Ya en este momento se plantea la cuestión del Estado pero solo en el terreno de lograr una igualdad política-jurídica con los grupos dominantes ya que se reivindica el derecho a participar en la legislación y en la administración y hasta de modificarla, de reformarla pero en los cuadros fundamentales existentes. Un tercer momento es aquél donde se logra la consciencia de que los propios intereses corporativos, en su desarrollo actual y futuro superan los límites de la corporación y pueden y deben convertirse en los intereses de otros grupos subordinados (Gramsci, 1980: 15-16).

En este eje –solidaridad de clase– consideramos que la amplitud de las demandas rebasan los intereses corporativos, y que además demuestran capacidad de articulación con fuerzas sociales que se apropian de ellas y las resignifican en el proceso de apropiación. Es decir, la capacidad hegemónica de las prácticas no pueden limitarse a un discurso programático sino a un “poder hacer” efectivo. Se ve aquí la estrecha relación entre la solidaridad de clase y las prácticas organizativas, contenido y forma, tal como señalamos antes.

Nos parece que las combinaciones posibles son múltiples, pero que solo acaban fortaleciendo a la praxis de clase en cuanto logran mayor autonomía y programas propios con amplia participación de las bases, en acciones que trascienden los intereses sectoriales y articulan con otros grupos, fortaleciendo la identidad en la experiencia de los trabajadores en cuanto tales.

Por otra parte, este modo de análisis pone de relieve el lugar del conflicto como emergente y motor reconfigurador de las prácticas sindicales cotidianas, habituales: qué se demanda, cómo se demanda, quién y contra quién, con quién articulan los sujetos. Estas son preguntas que permiten comprender cuáles son las prácticas de donde emergen los conflictos y hasta qué punto esos conflictos tienen potencial de cambio de esas prácticas, en la direccionalidad que estamos trabajando, esto es, la “disposición a actuar como clase”.

Plantado así el problema de los dos ejes, verticalismo/horizontalidad-corporativismo/solidaridad, podemos pensar el conflicto como una articulación de redes de relaciones que confluyen conformando un escenario en el que se desenvuelven procesos que en su derrotero, modifican el terreno y refuerzan o debilitan la disposición a actuar como clase de un colectivo.

Este “terreno” está constituido por el contexto sociohistórico, en el que pesan la *posición estratégica*,⁹ las condiciones y relaciones laborales sobre todo en función del salario, el carácter de los vínculos contractuales, la organización del proceso productivo con vistas al control y disciplinamiento impuestos a la fuerza de trabajo y las formas en que esta los evade o contrarresta (es decir, su tradición de lucha).

Finalmente, al considerar la “red de relaciones” nos referimos a los vínculos entre compañeros de uno o varios lugares de trabajo, entre base y delegados, delegados y conducción, patronal y conducción, delegados y patronal, con el Estado, organizaciones sociales y políticas y demás actores involucrados –de algún modo– en el conflicto. En esta red es importante ponderar las perspectivas políticas acerca de lo que está en juego, su homogeneidad o heterogeneidad, los intereses que favorecen o a los que se subordinan (de clase o corporativos), los tiempos y trayectorias de la relación entre los sujetos, y los repertorios de acción que encaran con vistas a la perspectiva que asumen sobre la “finalidad” del conflicto.

Ilustraremos con algunos ejemplos cómo opera esta articulación de relaciones sobre un terreno para definir la modalidad de un conflicto en los ejes propuestos y cómo incide en su direccionalidad.

⁹ Tomamos este término de Womack (2007) en *Posición estratégica y fuerza obrera*. Con él, hace referencia al poder de detener la producción de muchas otras personas, ya sea en una industria, en una cadena de valor o en toda una economía. Esta posición estratégica debe ser tenida en cuenta al momento de desarrollar una estrategia de lucha. Womack reconoce que existen también posiciones estratégicas morales, ideológicas o culturales, pero otorga centralidad a la industrial.

4. Terrenos de conflictos y redes de relaciones

Para sostener el análisis propuesto hemos escogido cuatro casos de conflictos laborales ubicados en las provincias de Córdoba y Mendoza. En la primera, el proceso del sector de la salud y la automotriz VW fueron los escenarios seleccionados, en la medida que consolidan un terreno en beligerancia entre Estado y mercado, con fuertes disparidades debido a la desigualdad que cada uno detenta en importancia estratégica. En el segundo caso, el conflicto de los trabajadores del Municipio de Lavalle y de los docentes mendocinos –siempre frente al Estado–, colaboran a realizar una reflexión situada, cuyo énfasis se ancla en la existencia o no de tradiciones de lucha y la necesidad de reeditarlas o crearlas. Los cuatro casos fueron elegidos por sus singularidades en relación con los ejes analíticos propuestos, su consideración como sectores diferenciales de actividad y la relevancia que en cuanto conflictos “testigo” detentan para el conjunto de la clase trabajadora.

El análisis se sostiene en el seguimiento de los conflictos realizado en el terreno, información de los medios masivos de comunicación y de órganos oficiales y entrevistas a informantes clave.

4.1. Fragmentar el colectivo: mercado y Estado en el sector salud

La lucha de los hospitales provinciales de la ciudad de Córdoba (Hospital de Niños, Rawson, Ferroviario, Córdoba, Misericordia, Tránsito Cáceres de Allende, Neuropsiquiátrico y Maternidad Provincial) reverdece año a año; sin embargo, el conflicto tiene “historia”.

En la primera gestión del actual gobernador De la Sota (1999-2003) se produjo la llamada Reforma de Salud, que fue acordada con el BID. A cambio de un préstamo, la provincia se comprometió a realizar privatizaciones, reformar la obra social provincial y tercerizar y/o concesionar a empresas médicas algunas de las más onerosas prestaciones (como el diagnóstico por imágenes). Se propuso una canasta básica de atención gratuita para los sectores de bajos recursos y el resto debió funcionar a recuperado a través de las obras sociales. La recolección de la recaudación diaria por la liquidación a las obras sociales ha estado a cargo de una empresa privada denominada “Kolektor”, que cumple esa función en otros ámbitos de la provincia, por lo cual retiene un porcentaje.

En este contexto de privatización encubierta se recurre, de más en más, al empleado contratado, que no tiene estabilidad. Como señala un delegado:

Con trabajadores permanentes no es fácil privatizar. Por eso les molesta la planta permanente. Y así hay cada vez más contratados, y el contratado quiere ir ganando puestos, tiene miedo que le quiten el contrato, que lo echen...

A esta situación hay que agregar las especificidades de la organización de trabajo en el sector:

A diferencia de la fábrica, un hospital es un taller, porque en el taller entra el auto y sale el auto arreglado, en el hospital entra el hombre y sale el hombre, sano. En la fábrica no, entra un montón de hierro y sale un auto. (...) ¿Por qué son tan combativos los hospitales? Los hospitales hace 30 años que están de lucha, medio que la lucha se la da esa cuestión de que son el artesano.

El desguace de la salud pública, la falta de presupuesto y su no tan velada mercantilización se hacen patentes en el predominio —en el sector profesional— de la doble pertenencia público-privada, que privilegia la segunda a expensas de la primera, en detrimento de las relaciones horizontales entre miembros del equipo de salud. El terreno del conflicto está marcado también por la crisis de las finanzas provinciales, sumada a la falta de transparencia o sobrefacturaciones que producen una crónica carencia de insumos; en tanto que el “poder estratégico” puede ser valorado por la posición moral central que el sector tiene en la sociedad, en cuanto “salva-vidas”. Así, frente a las luchas intensas producidas en 2011, la respuesta estatal fue apostar a la fragmentación mediante el uso de la figura de “recurso humano crítico”, reconocimiento de un plus monetario que solo aplica a algunas especialidades y personas. La generalización de inequidades internas dificultan la constitución de un colectivo, y divide en estratos —médicos y enfermeros los principales, pero no únicos—, generando un malestar que se suma al producido por la crisis del sistema, tomado de conjunto:

(...) ahora el médico viene y ¡tik!, marca y se va, deja el auto estacionado en la puerta, se va a una clínica privada y viene a la una y deja el auto... en marcha ¿no?, no lo va a parar porque está apurado... y se va. Muchos hacen eso, y es... dejalo correr ¿viste? O sea, no te pago lo que tengo que pagarte, pero te dejo que hagas todo lo que quieras (entrevista a delegado del Hospital de Niños).

La diferencia se sustancia en la combatividad del sector de enfermeros, cuya limitante está dada por el sindicato oficial, que se impone a la vez como obstáculo del conflicto y canal del disciplinamiento laboral:

[los procesos de precarización y privatización] *se hicieron siempre con el trasfondo de un gremio que acompaña este acuerdo impune del gobierno, el SEP. Creemos que es ese que le permitió al gobierno llevar a cabo las reformas (...). Está escrito en los acuerdos del BID, cómo tenía que ser la planta precaria, cómo era más fácil llevar a cabo un cambio en el sector teniendo una planta contratada. Los compañeros se fueron con jubilación anticipada en el 2000. Los nuevos entraron con contratos. Le dimos pelea a eso. Conseguimos el pase a planta entre el 2006 y el 2007 en un proceso de autoconvocados por esa situación. El gobierno avanzó igual en el proyecto. Nos fragmentaron. Negociaron aparte recursos humanos críticos con algunos sectores, especialmente el sector quirúrgico (delegada, Hospital de Niños).*

Con este “tapón” del gremio oficial, el conflicto busca otras vías de expresión, intentando desde el 2000 y durante 10 años formas diversas de autoconvocatoria, proceso en el que el clima de Argentina de diciembre del 2001 puso su sello. Los propios delegados del sindicato oficial se rebelan ante la conducción y el combate fluye por trincheras entretejiendo alianzas y separaciones temporales, tratando de eludir el cerco que pone el SEP. Desde el 2010 apareció con fuerza otro antagonista del gobierno provincial y del sindicato oficial que condensa a la mayoría de los autoconvocados: la ATE (Asociación de Trabajadores del Estado).¹⁰

En el año 2013 el conflicto, un poco apagado en el 2012, resurgió con nueva fuerza desde marzo, se desgastó hacia julio y retornó hacia finales de año, sin dejar nunca de operar. En diciembre de ese año recrudesció, al conocerse el acuerdo firmado con la policía por el gobierno provincial. En diciembre de 2013 se acordó, mediante asambleas con participación despereja, la toma de los hospitales, una medida de máxima que logró éxitos parciales.¹¹

En nuestra interpretación, la incorporación a un gremio institucionalizado pero flexible, en que al menos en su retórica está inscrita la construcción desde abajo, la autonomía y la independencia de clase permite reforzar la “disposición a actuar como clase” en ambos ejes, en un proceso no exento de complejidad. En el eje horizontal/vertical porque favorece la participación y el involucramiento. Las posiciones antagónicas al acuerdo patronal-sindical operan conteniendo y articulando. En parte se sostiene la tradición de horizontalidad, pero la mediación del delegado adquiere relieve, no como engranaje entre base

¹⁰ ATE no tenía hasta el 2013 reconocimiento “legal” en virtud de un decreto provincial que fue invalidado finalmente por la justicia, fortaleciendo con esa decisión el crecimiento en afiliaciones y delegados que venía en alza en los dos últimos años.

¹¹ Se logró en diciembre un incremento salarial cercano al 20% “a cuenta de las paritarias 2014”.

y conducción, sino como constructor de acuerdos, aclaración de diferencias y descubridor de aristas nuevas en el conflicto.

El eje corporativismo-solidaridad resulta más difícil de valorar. Por un lado, al institucionalizarse en un gremio ramificado en todos los ámbitos estatales del país, el conflicto logra apoyo de recursos y gestión que provienen de otros afluentes, una solidaridad mediada por la organización. En términos programáticos hay un voluntarismo de los activistas que realizan esporádicos esfuerzos pedagógicos con los pacientes y la sociedad: el conflicto se procura construir como defensa de la salud pública. Sin embargo, la demanda que moviliza es siempre la salarial y las dificultades de ampliar su abanico se muestran en: a) las condiciones de vida, las urgencias de la subsistencia; b) el escaso desarrollo de organizaciones sociales de defensa de la salud pública con las que articular para realizar acciones conjuntas; c) la debilidad de los vínculos intraclase-identitarios u organizativos. En este último aspecto, la flexibilidad de ATE, su aptitud y actitud para contener y “hacer convivir” la pluralidad de intereses de los distintos niveles y sectores del Estado, de actividad y pertenencias ideológicas se presenta como un límite a la hora de superar la faz corporativa. Pluralidad que opera como límite pero también como posibilidad de remontarlo.

4.2. Retorno del sujeto reprimido: el conflicto en Volkswagen

El centro de producción de Volkswagen en Córdoba se inauguró en el 2001 al amparo del “Régimen del automotor” firmado en 1991 por Domingo F. Cavallo. Conforme a políticas internacionales, la VW localiza sus fábricas por el mundo especializándolas en distintos componentes. A Córdoba le toca la producción de cajas de cambios para varios modelos de VW destinadas en su totalidad a la exportación. La caja de cambio es una pieza de factura delicada, que pese a la automatización requiere un saber calificado y experto, que los trabajadores cordobeses exhiben debido a su tradición metalmecánica. En 2012 la planta contaba con 1.700 empleados.

El Estado provincial juega un rol clave para asegurar la permanencia de VW en el territorio y sanciona una ley especial para garantizarla—Ley Provincial 9501 de 2008— que establece entre otros puntos el compromiso de la empresa en el aumento de la inversión y, en contrapartida, la contribución de la provincia de Córdoba con una porción del sueldo de cada nuevo operario asignado al programa de expansión automotriz (Boletín oficial Córdoba, 27/10/2009). Se firma además un acuerdo con la Empresa Provincial de Electricidad para

disminuir en un 25% la tarifa eléctrica y la eximición completa del impuesto a la propiedad (Della Corte *et al.*, 2013).¹²

Con este marco de incondicional apoyo estatal y gremial, la fábrica produjo en el año 2013 cerca de 3.500 cajas de cambio diarias, con el sistema de *lean production*.¹³ En términos de Womack, la fábrica tiene una posición estratégica porque su detención obliga a detener la producción de muchos otros eslabones: dentro de las fronteras, toda la cadena de proveedores, fuera de las fronteras nacionales, el conjunto de terminales que utilizan los modelos de cajas de cambio que aquí se producen.

Pese a la propuesta de trabajo colaborativo, relajado y creativo que parece desprenderse de la retórica empresarial (Della Corte *et al.*, 2013) se advierte la abundancia de enfermedades laborales producidas por el proceso de trabajo, las condiciones ambientales, de carga térmica (en verano por la temperatura en algunos talleres alcanza los 40°) y la estrategia de negociar la renuncia con aquellos que ya están “quemados” (aludiendo a los que padecen estrés crónico), evitando que aparezca como despido a fin de cumplir los compromisos contraídos de crear fuentes de trabajo.

En 2010, en las elecciones de delegados, en lugar de la habitual lista única con candidatos propuestos desde la conducción gremial, ganó las elecciones una lista opositora de trabajadores de un espectro amplio: desde activistas de izquierda hasta trabajadores que declaraban no interesarse en política pero que estaban hartos de la connivencia del gremio con la empresa. Se trata de la Lista

¹² Aun antes del desembarco de Volkswagen en Córdoba, en el año 1989, SMATA firmó un CCT con Autolatina –luego separadas en Ford y Volkswagen–.(CCT 8/89), que entre otras cuestiones establece en el Artículo 15° denominado “Disposiciones Especiales”: “Es mutuo objetivo de la Compañía y la Organización Sindical el de mantener armoniosas y ordenadas relaciones, en beneficio de la calidad y productividad, con el propósito de asegurar la permanencia de la fuente de trabajo y el continuo mejoramiento de la calidad de vida laboral” (p. 48). Allí se incluyen los puntos: 1. Paz Social; 2. Calidad de la vida laboral; 3. Productos de exportación; 4. Técnicas modernas; 5. Disciplina; 6. Protección de la fábrica y la propiedad. La lectura de la norma remite claramente a una remozada noción de “conciliación de clases”, donde el sindicato juega el rol de mediador y apaciguador.

¹³ “La organización del trabajo se basa en células productivas, conformadas por operarios que trabajan en equipo. Cada celda está diseñada como una pequeña fábrica dentro de la fábrica, con autonomía operativa, capaz de controlar y ejecutar una producción eficiente y eficaz, y que controle los costos de producción. Las células base son 7 y en cada una trabajan de 20 a 40 trabajadores. En 4 de éstas se ponen a punto las partes de la caja de cambios que luego se ensamblan en la célula 5, que funciona como célula cliente de las otras. Además, hay otras dos celdas, una de monitoreo y otra de calidad. La producción se organiza en 4 series de 6 horas y 20 minutos, con un descanso de 5 minutos, con la excepción de las posiciones más exigentes, donde la pausa es de 20 minutos. Por cada turno se producen alrededor de 1.000 cajas de cambio” (Della Corte *et al.*, 2013).

Nº 2, que gestiona de una manera cuidadosa pero firme los problemas de la fábrica, denuncia los accidentes, las extorsiones, las condiciones de trabajo, y enfrenta a los funcionarios. En noviembre de 2012 hubo nuevamente elecciones para renovar los delegados de base. La conducción del SMATA elaboró estrategias para impedir que la Lista 2 triunfara. Rompe la tradición de presentar una lista para toda la planta y determina la elaboración de listas separadas acompañada por el traslado de trabajadores entre las distintas plantas de manera tal de reducir las posibilidades electorales de la Lista 2. De resultados de estas maniobras, aunque la lista opositora obtuvo más votos, quedó en inferioridad de delegados en la comisión interna (9 contra 7).

En enero de 2013 se despidió sin causa a 19 trabajadores. Entre estos se encontraban fiscales de la Lista 2 y simpatizantes. El secretario del SMATA Córdoba, Omar Dragún, era por ese entonces ministro de Trabajo de la provincia, en una demostración sin sutileza alguna de las “relaciones carnales” entre empresa, gobierno provincial y conducción gremial.

La secuencia de situaciones durante el año 2013 incluyó en el comienzo la simulación de la conducción del SMATA de defender a los despedidos para ganar tiempo y su apartamiento de la defensa de tres despedidos que denuncian a los medios “despidos discriminatorios por causa sindical”. Algunos despedidos se resignaron y emprendieron otros caminos, mientras los más ligados al activismo gremial comenzaron un recorrido acompañado por los delegados de la Lista 2. Se hicieron denuncias en el INADI y promovieron acciones en la Justicia Federal, que complementaron un intenso trabajo de visibilización social que concitó el apoyo de un arco importante de organizaciones sociales e intelectuales.¹⁴

Mientras tanto, a fines de mayo, luego de un incidente en las puertas de la fábrica de camiones Iveco, donde despedidos, delegados de VW y militantes (entre los que se encontraba un gran número de estudiantes), se acercaron a repartir una revista y fueron golpeados por la “fuerza de choque” de SMATA, el ministro de Trabajo renunció a sus funciones para volver al gremio a controlar el orden. En noviembre de 2013 la Justicia Federal ordena la reincorporación de dos trabajadores militantes despedidos, pero la empresa no acata la orden judicial y la infantería actúa para sacarlos de la planta.

Hasta hoy continúan los devaneos judiciales y los delegados de la Lista 2, a punto de perder sus fueros gremiales, trabajan a dos puntas: en la labor cotidiana al interior de la empresa y en las relaciones con organizaciones sindicales, polí-

¹⁴ Entre otros, nos referimos a la solicitada aparecida en *Página 12* del 26 de mayo de 2013, encabezada por la firma del premio Nobel, Pérez Esquivel, tiene el título “Abajo el fraude y los despidos discriminatorios en Volkswagen”.

ticas y gestiones judiciales por la otra. Uno de los trabajadores reincorporados por la justicia y no admitido por la empresa señala:

Esto ha ocurrido durante años en la empresa. Nada más que siempre se mantuvo bajo la alfombra. Porque tuvimos, tenemos, una conducción que está en comunión con la empresa, y se presta para todas estas cosas. Se dio ahora la sorpresa de que esta gente nunca se imaginó que un grupo de trabajadores se iba a organizar. Hoy yo llevo con dignidad el mote de “echado” porque yo estoy peleando por mi puesto de trabajo. No me conformé encerrándome en mi casa y evitando ver gente de la fábrica, o pasar frente a la fábrica, no. Nosotros vamos con la frente bien alta. A nosotros nos respalda la ley, y queremos recuperar nuestro puesto de trabajo porque así lo dicta la ley (Entrevista a trabajador despedido, extraída de Falvo, 2013).

En nuestra clave analítica, este es un caso en el que en un terreno escarpado se construye una red de relaciones con nodos centrados en el activismo de izquierda, que logra una proyección por fuera del gremialismo y sostiene el conflicto con cuidado, atendiendo también la reivindicación cotidiana. Se trazan estrategias diferenciales entre “adentro” y “afuera” del lugar de trabajo a la espera de hacer converger ambas series. La ampliación del espectro de demandas y de alianzas, la solidaridad de clase, debe construirse sobre las reivindicaciones sentidas por el colectivo para sostenerse. Se construye desde el interior y desde abajo pero se requiere apuntalamiento desde afuera.

La lucha que tiene como hilo conductor los despidos que se logran instalar como *persecución política*, requiere enhebrarse con disputas por las condiciones de trabajo y de la vida cotidiana en la fábrica, mostrando la diferencia con el bloque de los aliados a la conducción gremial. Es también una guerra de trincheras. Como en el caso anterior, los delegados tienen el rol clave de articulación de planos para que el conflicto se desenvuelva favorablemente en términos de ampliación de la disposición a actuar como clase del colectivo.

Sin embargo, el conflicto parece deslizarse por la cuerda floja. Al depender fuertemente del acompañamiento de organizaciones y militantes externos al sindicato, la solidaridad no se estabiliza. La disponibilidad de recursos y poder de la patronal, el Estado y la conducción sindical trabaja desde la coacción y la persuasión sobre la base en sentido opuesto. Es justo la “posición estratégica” de los trabajadores de la fábrica lo que les da fuerza, pero los hace un blanco altamente expuesto. Aun así, cierto es que nunca se paró por completo la producción. Ni la correlación de fuerzas “externas” e “internas”, ni la “disposición a actuar como clase” del colectivo alcanzaba para ello.

4.3. La solidaridad, clave frente al aislamiento

El conflicto de los trabajadores municipales del departamento de Lavalle se manifestó por el eslabón más débil e impensado: los trabajadores de maestranza.¹⁵ Este grupo de empleados municipales, debido a las tareas que realizan (limpieza, recolección de residuos, transporte de agua, mantenimiento y choferes de funcionarios) son objeto de tres amenazas recurrentes: la tercerización de la actividad en la cual prestan servicios, la caducidad de las contrataciones por rotación de la planta y la suplantación de personal municipal por trabajadores bajo cobertura de planes sociales.

Contrariando lo que generalmente se sostiene (que los que protestan tienen garantizada su relación laboral), los “locos de maestranza” (denominación impuesta por la patronal) salieron a luchar en tiempo y forma no convencional: el 9 de diciembre de 2013 decidieron en asamblea solicitar un aumento de emergencia a sus malogrados salarios (cuyo piso era de 1.600 pesos). Para favorecer la solidaridad entre compañeros, el primer día tomaron las instalaciones del depósito de maestranza y resolvieron que los trabajadores “estables” (de planta) fueran a trabajar y en el sitio –en carácter de huelga y toma–, resistieran los “contratados”. El pedido se fundó en el deterioro constante que padece el salario municipal en general, por lo que de partida el reclamo no solicitaba la mejora del sector específico, sino que lo hacía en función del conjunto del personal del Municipio.

Aun asumiendo una demanda general, se plantearon la necesidad de establecer alianzas más allá del espacio local para garantizar la lucha, a sabiendas que desde el principio los miembros del sindicato de municipales (SOEM) no apoyaban la medida.¹⁶ Así fue que desde el segundo día del litigio contaron con el apoyo de ATE (Mendoza), cuya comisión directiva se trasladó los 30 kilómetros que separan la capital de la provincia al departamento para asistir a la segunda asamblea (de un número ininterrumpido que se sucedió). En la

¹⁵ Esta localidad se ubica al norte de la provincia de Mendoza, en pleno secano, con lo cual su marca social (estigma) es conformar un desierto que en gran parte ha sido obra de “progreso” moderno-vitivinícola mendocino. No casualmente en la localidad emergen procesos sociales complejos que marcan las luchas de su pueblo tanto como sus padeceres: es el sitio donde se sustancian las organizaciones campesinas y sin tierra de la provincia, el lugar donde aún resisten los originarios huarpe y también donde hoy desaparecen mujeres sin dejar rastros, como los casos de Johana Chacón y Soledad Olivera.

¹⁶ El Sindicato de Municipales no cuenta con personería sindical en dos departamentos de la provincia de Mendoza, uno de ellos es Lavalle.

cuarta jornada de paro se agregaron los miembros del FIT (Frente de Izquierda y los Trabajadores) a los ya incondicionales militantes del MUL (Movimiento por la Unidad y la Liberación), agrupación política de carácter local.

Desde el principio las decisiones fueron tomadas por la asamblea que configuró el modo de contención de la medida de fuerza. Las agrupaciones y organizaciones que fueron parte de la red de “ampliación de solidaridad” respetaron a este órgano máximo, participando como un miembro más de dicho foro y sometiendo a sus coordenadas.

Lo destacable de este conflicto fue la integración de las diferentes lógicas sectoriales a la acción mancomunada de los trabajadores en disputa. Tanto los partidos de izquierda actuantes como la comisión directiva de ATE-Mendoza, rodearon a los trabajadores de apoyo y no los jaquearon según sus intereses. Su sostén se concretó en acompañar las negociaciones y la acción de protesta (durante los 29 días en que se prologó el conflicto, militantes de los diferentes grupos se trasladaron a la localidad y compartieron la vida cotidiana de la “toma”), impedir acciones legales contra los trabajadores (proveniente de la fiscalía de delitos complejos por acusación de secuestro de vehículos y ocupación de instalaciones), responder al proceso desde lo material (consolidando un fondo de huelga y asistiendo con alimentos y abrigo) y lo emocional (pasar Navidad y fin de año con los trabajadores y sus familias), y también enfrentar amenazas (hacia el conjunto de trabajadores y, selectivamente, orientadas a algunos de sus miembros) que se ensayaron para lograr el desmantelamiento de la acción o fisurar sus bases. De un total de 75 trabajadores que comenzaron la toma y los reclamos, solo 42 finalizaron el conflicto.

Así como los trabajadores se rodearon de adhesiones, el Municipio desplegó un conjunto importante en su contra: desde funcionarios, el sindicato “representativo” del sector y medios de comunicación locales, hasta organizaciones territoriales (como la Túpac Amaru) fueron puestos en movimiento a fin de deslegitimar el proceso o cercenar el sostén de la comunidad.

Sin embargo, los reclamos finalmente fueron atendidos y se consiguieron –en principio– un piso mínimo de reclamos, mediante un acuerdo a respetar hasta tanto se sustanciara la negociación anual paritaria.

Si seguimos la descripción, pareciera que los ejes planteados de horizontalidad y solidaridad se advierten en el modo de encauzar el conflicto y su eficaz resolución. Sin embargo, ambos aspectos se desarrollan de modo más complejo y profundo. La solidaridad emergió desde el principio a partir de una arista velada: el disparador de la protesta. Una de las trabajadoras de maestranza (delegada) había viajado a Buenos Aires a un encuentro nacional de trabajadores

municipales. Al regreso, su relato sobre las miserias que a nivel nacional sufren estos trabajadores fomentó la indignación de quienes conforman el plantel con mayor antigüedad, que convencieron al resto de dejar la pasividad y actuar antes de que fuera tarde (para los jóvenes).

En esa misma asamblea los compañeros empezaron a decir “nosotros estamos cansados”, “estamos cansados”. Cuando uno dice basta, el basta hay que sostenerlo... y nos encontramos con compañeros antiguos de treinta años que dijeron “sí, digo basta” digo basta porque vi morir compañeros con una jubilación denigrante, siendo que le entregaron más de treinta años de servicio al municipio... otros que entraron a trabajar con la misma categoría y murieron con la misma categoría... dijeron basta... ese día dijeron basta (delegada municipal, Lavalle).

La solidaridad inicial que caracterizó al conflicto fue sustancialmente generacional. La segunda expresión de solidaridad se instauró entre establecidos y *outsiders*. Los trabajadores cuyo riesgo de pérdida de la relación laboral era mayor asumieron la parte actuante de la toma, mientras los “estables” continuaron con la prestación de servicios, sobre todo por compromiso con la comunidad.

La tercera forma se sustanció en el carácter y amplitud de las demandas: aquí jugó la solidaridad del sector municipal más vulnerable hacia el conjunto de la población trabajadora, que sin embargo no se plegó con la lucha de “los de maestranza”. Finalmente, los trabajadores asociaron estrechamente las voluntades de diferentes grupos partidarios bajo un interés común, es decir, unificaron en el contexto de la lucha las prácticas políticas de sectores que no necesaria ni recurrentemente trabajan en común.

La organización asamblearia funcionó sobrepuesta a las organizaciones jerárquicas de los sindicatos y partidos políticos actuantes, como herramienta durante el proceso de lucha en cuanto foro de convergencia de los participantes. Este marco organizativo es adoptado por los trabajadores de mantenimiento en su vida laboral cotidiana como modo consultivo permanente y, es menester aclarar, no se instituye como forma competitiva a la organización sindical tradicional, sino complementaria. En este caso y proceso particular, la asamblea permitió la expresión de los trabajadores y el mutuo reconocimiento entre los participantes; consolidó lazos (entre los trabajadores y con las organizaciones actuantes, sin pretensión de membresía); mostró “en la práctica” los diversos discursos, posiciones políticas y formas de acción, los alcances y limitaciones de un proceso de lucha de larga duración, emprendida por un solo sector,

radicalizado y minoritario en relación con el conjunto del plantel municipal. También fortaleció a los participantes, sobre todo con respecto a desnaturalizar y comprender el juego de consenso y coerción que llevó a cabo el Estado municipal, los lazos clientelares de los cuales se nutre y la recurrencia a sostenerse en el sobre-trabajo y trabajo impago de los agentes municipales.

Luego del cierre de las negociaciones, a pocos meses de la firma del Acta Acuerdo del 6 de enero de 2014,¹⁷ 15 empleados se encontraron en una lista de “contratos no renovados”. En abril, antes de los procesos de paritarias, cinco trabajadores de la municipalidad fueron finalmente echados (dos de ellos delegados de ATE) y la lucha se volvió a encender hasta hoy (mayo de 2014).¹⁸

Si atendemos al análisis de los mismos trabajadores, uno de los factores cruciales para sostener el proceso de lucha fue la formación en el manejo de herramientas sindicales que les provee el sindicato, junto con los apoyos tangibles e intangibles que se materializaron en respaldo al sector. En este caso, el fondo de huelga es y ha sido uno de los pilares de dicho sostenimiento junto a las gestiones legales e institucionales de amparo a los trabajadores en conflicto. El otro factor crucial ha sido la extensión de la solidaridad externa, no solo a través en actos de apoyo sino en la visibilización comunicacional, necesaria a la hora de enfrentar la criminalización de la protesta, la “liberación” de zonas para la represión y el amedrentamiento personal, en un contexto de “pueblo chico”, donde el Estado extiende su mano paternal para premiar y castigar de modos descarnados, y a veces, contraviniendo y por fuera de su propia razón instrumental.

4.4. El corsé institucional: la revuelta de las bases docentes

La conflictividad en el sector docente recrudece año a año desde hace por lo menos una década. La cuestión salarial conforma solo la parte visible del iceberg. Los docentes lidian con infraestructura en franco deterioro, aumento de la conflictividad social en sus más diversas expresiones (entre padres, alumnos, docentes directivos, jerárquicos y personal de apoyo), consolidación de su rol

¹⁷ El Acta mencionada estableció una suma fija de 500 pesos para todo el personal municipal, no sujeta a negociación posterior, la no represalia a los trabajadores participantes (traslados, quite de funciones y horas extras, asignación de tareas) y el no descuento de los veintinueve días de paro. Los descuentos se efectuaron en tres cuotas y llegaron a sumas considerables (hasta 5.000 pesos) y, en general, no se cumplió ninguna de las pautas de defensa de los trabajadores involucrados.

¹⁸ Sobre el tema, véase: <http://www.mdzol.com/nota/534530-se-agrava-el-conflicto-en-lavalle>; <http://www.diariouno.com.ar/mendoza/Se-profundiza-el-conflicto-con-municipales-de-Lavalle-con-acampe-y-encadenados-en-el-municipio-20140512-0051.html>

de sostén y contención social y precarización de la condición laboral en su conjunto (ponderada desde aumento de ausentismo y enfermedades hasta la “oferta” cada vez más restringida de fuerza laboral docente).

Al comenzar el año 2014 las condiciones estaban dadas para presumir la sustanciación de un ciclo de conflictos de larga duración. La recusación imponente al sindicato, el descontento por la escalada inflacionaria unido al aumento “descomunal” conseguido por la policía provincial en diciembre de 2013,¹⁹ constituyeron los detonadores de mayor importancia. Más allá de la posición conciliadora de la conducción provincial del SUTE (Collado *et al.*, 2011; Emili *et al.*, 2013), los docentes mendocinos no comenzaron el ciclo lectivo según la fecha prevista en el calendario escolar y sostuvieron tres semanas con diversas modalidades de lucha y participación masiva y en crecimiento. Su remate: un 30,5% de aumento en todas las categorías del escalafón docente, en una sola cuota, retroactivo a marzo.

La valoración cuantitativa sobre el porcentual conseguido desmerece el logro central del ciclo de luchas, que sin duda recae en la reversión de un proceso de larga duración que ha intentado anular las instancias de participación genuina de los docentes. El cercenamiento de la democracia directa fue un logro de la conducción sindical, que en diciembre de 2011 (en el marco de una asamblea de balance), cambió de cuajo el Estatuto Docente. Entre sus transformaciones más importantes anuló la instancia de plenarios provinciales con mandatos por escuela a favor de plenarios departamentales, que admiten votar a los miembros del ejecutivo y conducciones locales, y que solo de modo “mediado” pueden incidir a nivel provincial, distorsionando las votaciones a su favor. En ese marco, la dirección provincial llamó a elegir masivamente delegados (a través de los medios de comunicación), con una intencionalidad que distaba de lograr una mejor representación de las bases:

(...) era una jugada fuerte de la celeste para los plenarios.²⁰ (...) nosotros tenemos dos figuras: el delegado permanente, que es el delegado que reconoce el Ministerio de Trabajo, se maneja por la legislación gremial vigente y el delegado a plenario, que responde a la estructura interna del sindicato, dos cosas separadas. Lo que ellos estaban buscando como política (nos lo dijeron explícitamente) era lograr que el delegado permanente se convirtiera en el delegado a plenario (...) generar un cuerpo orgánico bien tradicional, como por ejemplo el de la

¹⁹ La policía de Mendoza consiguió un aumento de alrededor del 90%, estimado en pesos 8.500 de bolsillo.

²⁰ Se refiere a la Lista Celeste que conduce el SUTE.

CGT (...), no tantos interlocutores, no tantas posibilidades de que la escuela desobedezca... uno que “lo vamos a preparar nosotros” (Entrevista dirigente lista Marrón, Godoy Cruz).

Esta determinación política sucedió luego de derrotar en las elecciones provinciales de 2013 a una oposición mayoritariamente organizada en el FURS (Frente Unidad por la Recuperación del SUTE),²¹ que sin embargo por primera vez desde el advenimiento de la democracia, logró “recuperar” el sindicato en el distrito de Godoy Cruz (perteneciente al Gran Mendoza).

El cambio regulatorio en el inicio del conflicto, contrario a los efectos esperados, llevó a una situación de “desobediencia” de los docentes, que contraviniendo los canales normales, comenzaron a desbordar en repertorios de acción autónomos con gran protagonismo de la base –en la mayoría de los departamentos de la provincia–, sin anuencia de la conducción:

La primera que empezó fue la Escuela Normal en la capital.²² Hicimos asambleas y determinamos hacer medio corte de calle para explicar a la gente, ir a las jornadas docentes cada uno con su cartel, salir en forma conjunta con los celadores, administrativos. Nos juntamos con los terciarios y poco faltó para que cada escuela de la Capital empezara a hacer lo mismo, sin “autorización” del SUTE. Vinieron a la escuela y le plantearon a la directora, mandaron a la supervisora, que la asamblea era ilegal sin el sindicato (delegado, distrito Capital).

El proceso de rebelión tomó diversas formas: asambleas por escuela, cortes de calle y de rutas también protagonizados por el personal de la escuela en su conjunto, marchas masivas (con carteles y consignas propias, brazaletes, banderas identificatorias), denuncia de la situación edilicia en los medios de comunicación, movilizaciones departamentales (como en

²¹ El FURS de Mendoza, Lista N° 2, incluyó a la Agrupación Marrón “Maestra Silvia Núñez”, Agrupación Verde “4 de abril” (PCR), Tribuna Docente (PO), Frente Índigo (FOS), el FUTE de Alvear, Lista Naranja de Tunuyán e independientes. No participaron la Lista Lila (radical) y la Lista Roja (grupo trotskista-COR).

²² La Escuela Normal Tomás Godoy Cruz cuenta con un plantel de 1.400 alumnos de nivel secundario y 400 docentes, administrativos, celadores y preceptores aproximadamente, divididos en tres turnos. En el vespertino funciona también un Terciario. La confluencia en la lucha de las escuelas más grandes de la capital de la provincia hizo que en 2014 los distintos plenarios realizados en el departamento, por primera vez, fueran dirigidos por delegados opositores a la conducción oficial.

Godoy Cruz y en el sur, General Alvear), reuniones con padres y un constante repudio a la conducción sindical, que se expresó en movilizaciones autoconvocadas frente a la conciliación obligatoria y la aceptación inconsulta de un posible acuerdo.

(...) en Godoy Cruz instauramos esto de que asamblea, bueno, al mediodía corte y dividimos el departamento en zonas y nos organizamos, un corte acá un corte allá, cinco o seis cortes en un mismo día en un mismo horario, organizados y eso que no había sido votado en ningún plenario, había todas unas ganas de hacer algo y los compañeros decían, bueno ¿y ahora qué hacemos?, bueno salgamos a la calle... asambleas en las escuelas que no estaban convocadas... y salió el sindicato denunciándolas al gobierno (miembro de la Lista Marrón, Godoy Cruz).

Las movilizaciones de los docentes este año llegaron a 10.000 y 12.000 personas. Lo novedoso fue el trasvase desde la columna que identifica al sindicato hacia las de la oposición. La singularidad del proceso fue el rompimiento con la dirección del SUTE, sin implicar una salida del sindicato. La misma oposición realizó campañas de afiliación para dar batalla dentro, disintiendo con el brazo docente de ATE, que se inclina por la formación de una nueva instancia sindical. Para la mayoría de los docentes opositores, hay que romper con prácticas de los mismos docentes, lo que llaman “una cultura de la obediencia”:

Hay un dato en nuestra base, hay compañeros sin ninguna experiencia de confrontación con la patronal... hace diez años no han experimentado nunca un combate (...) sino una cosa cada vez más circense: sabemos que viene la paritaria, sabemos que nos van a traicionar, ellos instauraron esta idea del circo armado, que todos empiezan a creer que es un círculo cerrado y que no hay cómo romperlo (Miembro de la conducción, SUTEGC).

Rearmar el colectivo desde el piso de trabajo –que es la propia escuela– conforma la estrategia decisiva para hacer frente a la desafiliación y enriquecer la participación de los trabajadores de la educación. En este camino, uno de los pasos seguidos fue torcer el rumbo institucional de pérdida de autonomía y democracia, rebasando lo instituido y construyendo formas alternas de participación-vinculación.

Los modos ensayados fueron diversos y tendieron a fortalecer a los trabajadores de la educación en el re-conocimiento mutuo de problemas, lo que

impactó en la mejora del vínculo entre los miembros del equipo docente. Se asumieron reivindicaciones del conjunto de los estamentos en los que se particiona a estos trabajadores (jerárquicos, docentes, preceptores, celadores, personal de apoyo y maestranza) y se conoció, por su visibilización mediática a través de la denuncia, el desmejoramiento generalizado de las condiciones edilicias e infraestructurales del sistema escolar público provincial.

En la organización autogestiva fue crucial la comunicación vía redes sociales. Esto permitió disponer de información para el conjunto de los trabajadores –en tiempo real–, sobre el desempeño de la conducción en las instancias de negociación e hizo posible organizar formas alternativas de vinculación y encuentro.

En este camino de disputa interna y externa, los docentes agrupados en la oposición perciben que es el momento de concretar proyectos, salir de la mera denuncia, postularse como alternativa de conducción:

(...) la idea es que tus compañeros nunca te van a elegir como dirección alternativa si en el medio del proceso no tenés ya cuestiones que te paran como dirección en los hechos o sea, ...nadie salta en el vacío (Miembro de la conducción, SUTEGC).

Los docentes aceptaron la propuesta del gobierno en la cúspide del proceso de movilización. Fueron en gran medida amedrentados por el castigo “previo” del descuento de los días de paro que variaron según zonas y cargos, y frente a cuyas consecuencias el sindicato se negó a organizar un fondo de huelga. Este monto fue luego devuelto por el gobierno con idéntica arbitrariedad con la que había sido realizado, selectivo hacia ciertos sectores y escuelas y, tendenciosamente orientado al personal.

En términos de solidaridad, apeló denodadamente a la reafirmación de lazos internos, demostrando que la solidaridad empieza por casa. En ese trayecto, uno de los obstáculos más difíciles de sortear se mostró en las desigualdades que expresa el propio colectivo de trabajo y en la eficacia de la autoresponsabilidad que frente a múltiples funciones y demandas torna a cada trabajador un potencial enemigo del otro.

Finalmente, y en relación al conjunto de los estatales, los docentes pusieron su envergadura numérica en las calles, paralizando la vida en la ciudad de modo masivo en dos oportunidades y, en actos minúsculos que proliferaron frente a cada escuela, en cada rincón provincial. La cosa pública de la educación fue por ellos puesta nuevamente en la agenda.

5. Reflexiones finales

En el presente capítulo quisimos complejizar la discusión en torno a la revitalización sindical, mostrando cómo la cuestión requiere retomar la discusión sobre la subjetivación ligada a la clase para ser analizada. Es decir, que las coordenadas clásicas con que se pondera la acción sindical (base/superestructuras, autonomía/heteronomía; participación, representación, entre muchas otras) deben ser interpretadas, para nosotras, en términos de orientación hacia el interés de clase y su consolidación en la experiencia.

Bajo esta perspectiva orientada de modo intencional, expusimos que donde efectivamente se consolida, se aprende, se practica y muestra esta disposición a-hacer-nos-clase es en el terreno que marca un conflicto. Los conflictos permiten anudar la historia y la trayectoria con el presente, tanto de las configuraciones socioespaciales y económicas como de las tradiciones de lucha y enfrentamientos, por ello quisimos poner a prueba la propuesta en cuatro “terrenos” singulares de conflicto.

De tal modo, los conflictos muestran posicionamientos disímiles para valorar las prácticas: en algunos casos sus actores quedan atrapados en lógicas corporativas, y en otras se ven empujados a tomar el interés de clase, a pesar y más allá de sus partidos, sectores o pertenencias sindicales, lo cual nos sirve para evadir etiquetamientos o juicios previos sobre su capacidad de colaborar o abortar procesos y prácticas de consolidación de clase.

En referencia a la primera parte del escrito, muchos de sus insumos quedaron pendientes para analizar la conflictividad. Uno de ellos es la conjugación del tiempo y la política, para descifrar las acciones posibles del sindicato o de las corrientes alternas, cuanto ellas juegan especialmente en contra de conformar espacios para la reunión y realizar experiencias para fortalecer los colectivos. Otra es la posición estratégica del sector en disputa, cuando su lugar sirve para comprender la emergencia del conflicto, su permanencia y la capacidad (o no) de resolución. Este tópico sin duda, anuda la dinámica del capital y sus agentes (en clave de cadena de valor, posición en la producción, fase o eslabonamiento productivo) con el potencial y la capacidad conflictual de los trabajadores.

La propuesta de los ejes intentó poner cierto orden analítico a factores que creemos se imponen en importancia, pero lejos están de postularse como únicos para intentar una mejor y profunda complejización del problema. Nuestra apuesta es tomar estas coordenadas como punto de partida y aprendizaje, en el sentido de probarlas y ver si operan a la hora de analizar la diversidad de la trama conflictual.

En ese campo acotado, los ejes horizontalidad/verticalismo y corporativismo/solidaridad configuran un terreno y una red de relaciones situacionales que posibilitan/obstaculizan la direccionalidad emancipatoria de los conflictos sindicales y amplían o estrechan la “disposición a actuar como clase”.

Bajo estos parámetros, tomamos los casos testigos. Así vislumbramos algunos puntos de contacto entre la VW y los municipales lavallinos. En ambos, el predominio de la solidaridad externa prolonga la subsistencia del conflicto pero no colabora a su resolución en referencia a la clase. Los condicionamientos del interior del piso de trabajo en formas antiguas (el patronazgo del intendente) o posmodernas (*lean production*) arman una red de consensos hacia la patronal que es difícil de desarmar u orientar hacia el colectivo trabajador. Las redes de solidaridad externas no dejan de aparecer como “extranjeras” y en esa externalidad (obviamente fomentada) se enajenan de los problemas internos del colectivo de trabajo. La praxis de re-ligamiento al interior es tan importante como el tendido de redes hacia afuera, en los términos de consolidación del interés y la disposición a actuar como clase.

En tanto, la vivencia de las fragmentaciones al interior ha orientado al sector educación y salud a fortalecer la perspectiva de lo colectivo, o como mínimo, mirar hacia adentro. La fuerza centrípeta del mercado y del Estado en detrimento de estos sectores se muestra en el desmembramiento del colectivo de salud y de educación. De allí la importancia de solidarizarse entre sectores, auto-percibirse como trabajadores y posicionarse en pie de igualdad. La recurrencia de los conflictos en estos casos muestra las dificultades para lograrlo tanto como las limitaciones de construir un interés común, jaqueados por lo privado, el lugar social desmerecido de la salud y educación públicas y su utilización como variable de ajuste presupuestaria. Los actores intervinientes juegan aquí un papel central en colaborar a particionar o ligar el interés común, considerando que esta sería solo una primera batalla, que viene a sostener una trinchera crónicamente jaqueada y en crisis.

En el desbrozar múltiples hilos, seguimos algunos y dejamos otros tantos pendientes. Nuestro horizonte –contrario a lo que sucede habitualmente en la academia–, no es sentar posición inédita, erudita u original, sino colaborar como colectivo a encontrar formas de construcción de la clase e involucrarnos, así, tanto como le cabría a un intelectual orgánico.

Bibliografía

- Antunes, R. (2003), *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*, Herramienta, Buenos Aires.
- Atzeni, M. y P. Ghigliani (2008), “Nature and limits of trade unions’ mobilisations in contemporary Argentina”, Labour Again Publications, IISH, Ámsterdam.
- Balibar, E. (1991), “¿De la lucha de clases a la lucha sin clases?”, en Balibar, E. e I. Wallerstein, *Raza, nación y clase*, IEPALA, Madrid.
- Bonnet, A. y A. Piva (2013), “Un análisis de la forma de estado en la posconvertibilidad”, en Grigera, J. (compil.), *Argentina después de la convertibilidad (2002-2011)*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- (compils.) (2009), *Argentina en pedazos: luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*, Continente, Buenos Aires.
- Bonnet, A. (compil.) (2011), *El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente*, Peña y Lillo-Continente, Buenos Aires.
- Buroway, M. (1989), *El consentimiento en la fábrica. Los cambios en el proceso productivo en el capitalismo monopolista*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Economía del Trabajo, N° 1, Madrid.
- Collado, P. (2008), “Mujeres, ciudadanía y trabajo en la era del capitalismo global”, en Ciriza, A., *Intervenciones sobre ciudadanía de mujeres, política y memoria. Perspectivas subalternas*, Feminaria, Buenos Aires.
- (2014), “Algunas reflexiones para analizar la gubernamentalidad neoliberal y quienes la impugnan”, en *Revista Chilena de Derecho y Ciencias Políticas*, Temuco, Chile.
- Collado, P. et al. (2011), Transformaciones del capital y conflicto social en la Provincia de Mendoza, 2009-2010. Informe Final Proyecto Bianual SECTYP 06/F266-UNCuyo, Mendoza.
- Della Corte, E. y Observatorio de Conflictividad Laboral y Socioambiental de Córdoba (UNC), “Volkswagen, entre la ficción y la realidad: el modelo del miedo argentino”, febrero [en línea], dirección URL: <http://observatoriodeconflictoscordoba.wordpress.com/2013/02/20>
- Della Corte, E., S. Roitman, M. Falvo y P. García Schneider (2013), “Relaciones de trabajo en el sector automotriz de Córdoba (Argentina): condiciones para la subordinación, posibilidades para la rebelión”. Ponencia Presentada en XXIX Congreso de la ALAS, Santiago, Chile.

- Emili, M. *et al.* (2013), “Docente en lucha también educa”. Ponencia presentada a las VI Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas, Mendoza, agosto (publicación autorizada).
- Etchemendy, S. (2011), “El sindicalismo argentino: la complejidad de un actor clave”, en Ciclo de seminarios: El modelo sindical en debate, ASET (Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo) y Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires.
- Etchemendy, S. y R. Collier (2007), “Golpeados pero de pie: resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007)”, en *Politics and Society*, vol. 35, n° 3, pp. 363-401.
- Falvo, M. (2014), “Los trabajadores despedidos de Volkswagen-Córdoba. Su lucha contra la alianza Empresa-Sindicato-Gobierno”, artículo presentado para la Revista *Las páginas de la Casa*, Casa de los Trabajadores, Córdoba (en prensa).
- Figari, C., P. Lenguita y J. Montes Cató (compils.) (2011), *El movimiento obrero en disputa. La organización colectiva de los trabajadores, su lucha y resistencia en la Argentina del siglo xx*, CICCUS, Buenos Aires.
- Ghigliani, P. y A. Belkin (2010), “Burocracia sindical: aportes para una discusión en ciernes”, en *Nuevo Topo*, Revista de Historia y pensamiento crítico, n° 7, setiembre-octubre, Buenos Aires, pp. 103-117.
- Gilly, A. (1990), “La anomalía argentina (Estado, corporaciones y trabajadores)”, en González Casanova, P. (compil.), *El Estado en América Latina: teoría y práctica*, Siglo XXI, México.
- Gramsci, A. (1980), *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado Moderno*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Grigera, J. (compil.) (2013), *Argentina, después de la convertibilidad (2002-2011)*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Hyman, R. (2012), “Will the real Richard Hyman please stand up”, en *Capital and Class*, vol. 36, n° 1, pp. 151-164.
- Lenguita, P. y J. Montes Cató (2009), *Resistencias Laborales. Experiencias de repolitización del trabajo en Argentina*, Elaleph, Buenos Aires.
- Lenguita P. (2011), “Revitalización desde las bases del sindicalismo argentino”, en *Nueva Sociedad*, Friedrich Ebert, Buenos Aires, vol. 232, marzo-abril, pp.137-149.

- Lenguita, P y P. Varela (2011), “Una reflexión sobre el rol de las comisiones internas en el sindicalismo argentino”, en Figari, C., P. Lenguita y J. Montes Cató (compils.) (2011), *El movimiento obrero en disputa. La organización colectiva de los trabajadores, su lucha y resistencia en la Argentina del siglo XX*, CICCUS, Buenos Aires.
- Montes Cató, J. y P. Ventrice (2011), “Labor Union Renewal in Argentina. Democratic Revitalization from the Base”, en *Latin American Perspectives*, USA.
- Rancière, J. (1998), *El Desacuerdo. Política y filosofía*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Schneider, A (2013), “Política laboral y protesta obrera durante la presidencia de Néstor Kirchner (2003-2007)”, en Grigera, J. (compil.), *Argentina después de la convertibilidad (2002-2011)*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Senén González, C. (2013), *La revitalización sindical en Argentina y sus heterogeneidades culturales*, Universidad Nacional de La Matanza, San Justo.
- Senén González, C. y A. del Bono (2013), *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas*, Prometeo-UNLAM, Buenos Aires.
- Senén González, C. y J. Haidar (2009), “Los debates acerca de la ‘revitalización sindical’ y su aplicación en el análisis sectorial en Argentina”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, n° 22, Caracas.
- Thompson, E. P. (1980), *Miseria de la teoría*, Crítica, Barcelona.
- Varela, P. (2010), “Entre la fragmentación de los trabajadores y los negocios propios (o sobre qué se sostiene la burocracia sindical)”, en *Nuevo Topo*, n° 7, Buenos Aires.
- Varela, P. y D. Lotito (2009), “La lucha de Kraft-Terrabusi. Comisiones Internas, izquierda clasista y ‘vacancia’ de representación sindical”, en *Revista Conflicto Social*, Instituto Gino Germani [en línea], dirección URL :<http://www.iigg.fsoc.uba.ar/conflictosocial/revista>
- Womack, J. Jr. (2007), *Posición estratégica y fuerza obrera. Hacia una nueva historia de los movimientos obreros*, Fondo de Cultura Económica, México.

Entrevistas

- Entrevista a delegado de ATE del Hospital de Niños de Córdoba.
- Entrevistas a delegados Hospital de Niños de Córdoba.
- Entrevista a trabajador del Hospital Misericordia de Córdoba.

Entrevista a médico Hospital de Niños de Córdoba.

Entrevista a 4 trabajadores de Volkswagen Córdoba.

Entrevista a delegada de la Municipalidad de Lavalle, abril de 2014.

Entrevista Secretario de Prensa ATE-Mendoza, abril de 2014.

Entrevista dirigente provincial Lista Marrón, docentes Mendoza, marzo 2014.

Entrevista grupal, miembros comisión directiva SUTE Godoy Cruz, marzo 2014.

Entrevista delegado docente por Escuela Normal Tomás Godoy Cruz, abril 2014.

Otras fuentes

Programa *El Debate*, Radio La Pujante, Lavalle (18 de mayo de 2014).

Programa *Cuestión de Mujeres*, Radio La Pujante, Lavalle (11 de abril de 2014).

Tercera Convención Colectiva de Trabajadores de la Educación, Mendoza, 11 de abril de 2014.

Diario *Los Andes*, Mendoza, 5 de marzo de 2014.

Diario *Uno*, Mendoza, 14 de marzo de 2014.

Diario *Uno*, Mendoza, 12 de mayo de 2014.

Diario *MDZ*, Mendoza, 21 de mayo de 2014.

Info Gremiales, disponible en: <http://www.infogremiales.com.ar/305-para-docentes-y-fin-del-conflicto-en-mendoza/>

Conflictos en torno al trabajo. Un análisis comparativo de Mendoza, Córdoba y Buenos Aires, año 2012

*Observatorio de la Conflictividad de Mendoza,
Observatorio de la Conflictividad de Córdoba
y Observatorio del Derecho Social de la CTA¹*

1. Introducción

Este artículo presenta el trabajo que desarrollamos, desde hace varios años, tres equipos de investigación sobre conflictividad laboral en Argentina. Quienes conformamos el Observatorio de la Conflictividad de Mendoza, el Observatorio de la Conflictividad de Córdoba y el Observatorio del Derecho Social de la CTA, estamos convencidos de que la producción de información sobre las relaciones laborales constituye un insumo central para el conjunto de las organizaciones sociales, incluido el movimiento obrero. En tal sentido, nos consideramos parte de este movimiento y aspiramos a que este trabajo contribuya a las estrategias que colectivamente sean delineadas.

En esta oportunidad, presentamos los resultados del análisis comparativo acerca de la dinámica y principales características de los conflictos laborales durante el año 2012, con referencia a las especificidades regionales de las provincias de Mendoza, Córdoba y Buenos Aires.

¹ Colaboraron en la elaboración de este artículo por el *Observatorio de la Conflictividad de Mendoza*: Patricia Collado, Eliana Canafoglia, Beatriz Soria y Marcela Emili; por el *Observatorio de la Conflictividad de Córdoba*: Susana Roitman, Marina Falvo, Paula García Schneider, Fernando Aiziczon, Julián Fanzini y Lisandro Levstein y por el *Observatorio del Derecho Social de la CTA*: Julia Campos, Luis Campos, Mariana Campos y Jimena Frankel.

El contenido de esta presentación se desarrolla en tres apartados. El primero sostiene la importancia de la forma y contenido de los observatorios, para los cuales “observar” no se resigna a la contemplación y el seguimiento cuantitativo de los procesos de conflicto. A partir de esto, el segundo punto se dedica a sondear las características estructurales de los territorios en que cada uno de los observatorios se inscribe, a fin de cimentar una lectura compleja acerca de su anclaje en diversas formaciones sociales.

El tercer apartado, finalmente, remite a una práctica conjunta de sistematización a partir del análisis de los datos del año 2012.² En un primer momento se describen las principales características económicas, con foco en los indicadores más relevantes del mercado de trabajo. En un segundo momento se analiza la conflictividad laboral, en términos nacionales, sobre la base de los datos del Observatorio del Derecho Social.³ Finalmente, se realiza una comparación a partir de los datos provenientes de cada una de las bases referidos a acciones conflictivas, estableciendo comparaciones y lecturas conjuntas.

2. Por qué “observar” y por qué los conflictos

En cualquier manual de metodología o técnicas de investigación en ciencias sociales se puede encontrar que “observar” –sistemáticamente– es la madre de todas las formas de aproximación a un “objeto” de investigación, cuya problematización se quiera resolver. Sin embargo, y en general, para procesos extensos, complejos, multirrelacionales o macrosociales, pareciera que la observación no es la herramienta más eficaz. De este modo, algunos investigadores también sostienen la ineficacia de una aproximación al estilo “observatorio”, debido a su rigidez, superficialidad y replicación reproductiva de la realidad, cuando no su escasa reflexividad en relación con las fuentes de las cuales se sirven.

A pesar de los cuestionamientos aducidos, nosotros hemos apostado a la conformación de observatorios de conflictividad social que cuentan con una estrategia central de construcción de información mediante el seguimiento diario de los

² Es importante mencionar que el análisis de los datos se circunscribe al año 2012, período desde el cual se logran compatibilizar las bases de datos de los tres Observatorios, con el fin de alcanzar su comparabilidad.

³ Cuando referimos a datos a nivel país hacemos alusión al total de acciones realizadas en conflictos laborales de distintos ámbitos y regiones de Argentina, relevadas en el año 2012 por el Observatorio del Derecho Social. Su metodología está disponible en: <http://www.obderechosocial.org.ar/index.html>, última consulta: 10/04/2015.

conflictos sociales (en especial, laborales) con base en los periódicos de circulación masiva.⁴ La estrategia complementaria es fuertemente analítica: completa y aporta sentido a los datos a través de otras fuentes alternativas de seguimiento, triangulando (técnicas y datos) con entrevistas a los protagonistas, y apela a otras fuentes, como la comunicación pública de los sujetos, instituciones y organizaciones intervinientes, mixturadas todas ellas con observaciones participantes.

Empero, hay una razón que va más allá de sostener la herramienta de acercamiento por sí misma; esta se asienta en la necesidad de producción de conocimiento localizada y a la vez comparable, sintomática de procesos singulares de las formaciones sociales en las cuales están insertos y que propugnan contribuir a la complejidad de lo social apreciada (o restituida) en su totalidad.

Bajo un supuesto común que justamente se aboca a escudriñar en lo cotidiano lo que esconden (o lo que muestran) los grandes ciclos de conflictividad, sus emergentes, los pliegues en los cuales emana la discordancia, las inflexiones y recurrencias, optamos por la tarea minuciosa de tejer datos “observados” diariamente y generar reportes para su análisis en un lapso continuo y considerable de tiempo.

Nuestra elección se sustancia, asimismo, en otras razones que pretendemos compartir y argumentar. En primer lugar, se trata de seguir el pulso a la conflictividad social, de forma cotidiana en diversas escalas socioespaciales. La forma observatorio (de registro cotidiano a través de los medios masivos de comunicación) nos permite tal acercamiento a través de un set de variables, que posibilitan la caracterización de los sujetos de acciones conflictivas, sus antagonistas y modos de acción colectiva (como dimensiones centrales).⁵ Su unidad de observación es la acción conflictiva que, agregada bajo el sentido de disputa, da cuenta del “conflicto” como unidad de análisis. Por supuesto que, como toda elección técnica, deja un rango no menor de conflictos invisibilizados, minimizados o sobrevalorados, según la política editorial del medio o los medios escogidos como fuente.

En segundo lugar, mediante esta forma de construcción de información podemos conformar una base de datos en actualización permanente y también

⁴ En Mendoza se utiliza como fuente principal el Diario *Los Andes* (versión digital). En Córdoba las fuentes son *La Voz del Interior*, *Puntal* de Río Cuarto y *El diario del Centro del País* de Villa María; en tanto, para Buenos Aires el registro se realiza a partir de los periódicos *Página 12*, *La Nación*, *Clarín* y procedentes de las provincias de Córdoba (*La Voz del Interior*), Mendoza (*Los Andes*), región norte (*El Intransigente*), Santa Fe (*El Litoral*) y región patagónica (*Río Negro*), ya que busca tener un alcance nacional.

⁵ Entre las principales variables se relevan: tipo de acción, fecha y lugar de la acción conflictiva, protagonistas, antagonistas, formas de organización, motivos y origen del conflicto, alcance organizacional y territorial.

regresiva, es decir, que puede completarse vía las mismas fuentes hacia atrás en el tiempo. Junto con ello, su formato básico permite agregar información de diversos espacios sociales o utilizar sus insumos para trabajos de corte comparativo, como el que se intenta en el presente escrito. En este sentido, el diseño de la técnica permite diversos usos finales y aportes a investigaciones de caso.

En tercer lugar, la forma se relaciona con el contenido. Intentamos rescatar del mero acontecimiento o de su homogenización a los procesos de conflictividad social, su dinámica, auge y fin, para conocer a los sujetos que ponen en cuestión un determinado estado de lo social, los que toman posición y cómo lo hacen y los tipos de disputas que encaran tanto como sus repertorios de acción. Pensamos que aquello que está en disputa, quiénes confrontan y cómo lo hacen, son las claves para la interpretación del movimiento de las sociedades complejas y llegado el caso, marcan el signo de la dinámica que los mueve.

Desde el año 2011 nuestros observatorios se han dedicado a compatibilizar la información que producen y a favorecer el encuentro de los investigadores que participan en ellos, siendo esta una primera producción conjunta.

3. Mendoza, Córdoba y Buenos Aires: algunas consideraciones estructurales

Los integrantes de los tres observatorios entendemos que la complejidad de la dinámica del conflicto obliga a atender aristas diversas en la búsqueda de claves explicativas para su comprensión. Entre estos elementos, consideramos que las condiciones estructurales y las transformaciones en la matriz productiva son elementos fundantes que configuran el terreno en donde emergen actores, demandas, formas de protesta que se desenvuelven en un período y en un territorio determinado. Terreno que a su vez es reconfigurado con la dinámica del conflicto. En función de esto proponemos algunas caracterizaciones estructurales históricas de las tres regiones en estudio y procuramos ligarlas a algunos rasgos –seleccionados– de la conflictividad en cada una de ellas.

3.1. Mendoza: claves económicas para situar el conflicto laboral

Durante casi un siglo (aproximadamente desde 1860 a 1960) la economía regional se consolidó a partir de sus riquezas naturales: primero, la vitivinicultura, actividad a la que luego se sumó la explotación y refinación del petróleo.

Este derrotero marcó con fuerza la composición de la clase trabajadora local y delineó en buena medida su impronta de lucha. En esta economía, los sectores centrales incluían a los trabajadores estatales, los de industrias manufactureras (sobre todo, de bebidas –vino– y alimentos) y los trabajadores rurales (peones, obreros y contratistas de viña).⁶ El carácter disperso, estacionario, de la mano de obra de los dos últimos sectores, dificultó enormemente las posibilidades de organizarse en forma colectiva para disputar al capital. Se trataba de grupos inestables y muy precarios (inmigrantes de países limítrofes, mujeres, núcleos familiares completos). En los años 70 fue el sector de los trabajadores estatales (en especial, docentes y salud) el que protagonizó las luchas más importantes del período. Parte de ese colectivo fue central en una de las movilizaciones más grandes que tuvo la provincia, el Mendozazo, en abril de 1972, cuyo carácter fue exclusivamente urbano (Colectivo Fantomas, 2012). Por lo tanto, fue y es muy difícil tender puentes entre esos diversos sectores; salvo algunas experiencias puntuales, no se encuentran en la historia reciente vínculos entre trabajadores dedicados a labores urbanas y rurales.⁷

Con el viraje institucional y la transformación “total” que instauró la dictadura militar, comenzó el declive productivo de base agroindustrial. En la década de los 80, producto de las crisis recurrentes que perjudicaron la actividad vitivinícola, se erradicaron una importante cantidad de viñedos, contrayéndose la superficie implantada en un 35%, que desplazó de conjunto a los pequeños productores no integrados (Azpiazu y Basualdo, 2000; Rofman y Collado, 2013). A esto se sumó un cambio pronunciado en el sector secundario, manifiesto en el importante decrecimiento de plantas industriales: los establecimientos manufactureros vitivinícolas representaban en el Censo Económico del año 1994, el 53,3% de los registrados en el censo anterior (1984) y la mitad de los registrados en el censo '74 (Collado, 2005).

En la década de los 90, la reconversión agrícola e industrial fue consolidando una estructura productiva que se asentó, fuertemente, en la explotación de las “ventajas comparativas naturales” (refinación de petróleo y vitivinicultura) y en la expansión de servicios financieros, comercio, transporte y telecomunicaciones. Entre 1991 y 2001, creció principalmente la participación en el PBG (Producto

⁶ Según el Censo Económico de 1964, Mendoza contaba con 7.963 establecimientos industriales, que empleaban a 34.359 personas. El 58,8% (4.682) de esos establecimientos se ubicaban en el Gran Mendoza, empleando al 52,7% (18.106) de la mano de obra total de la provincia (Japaz, 1973).

⁷ Es importante remarcar que, actualmente, en la provincia de Mendoza se han consolidado dos grupos de trabajadores rurales y campesinos que han tomado tierras, la UST (Unión de Trabajadores Sin Tierra de Cuyo) y la OTRAL (Organización de Trabajadores Rurales de Lavalle).

Bruto Geográfico) de la actividad financiera (de 13,8% en 1991 a 21% en 2001) sobre todo a partir de 1998, correspondiéndose con la tendencia nacional. La caída más fuerte se evidenció en el sector manufacturero (28% del PBG en 1991 a 18% en el 2001). En términos de empleo, el sector servicios explicó el 30% de la población ocupada en la provincia, comercio el 20,7% e industria 14,4% en promedio para el período 1991-2001 (EPH, INDEC).

El proceso de reformas estructurales posibilitó la reorganización del ciclo reproductivo del capital a expensas del trabajo. Esto se evidenció en la expulsión de trabajadores y la profundización de la pobreza estructural, que emergieron como diversas expresiones de la superpoblación, en la medida que se incrementaron las tasas de la desocupación abierta y subocupación demandante. En Mendoza, durante la última década del siglo xx, la expulsión de trabajadores fue predominante en las pequeñas y medianas empresas (77% de los despidos se sustentaron en su ámbito), la población con mayor instrucción y los jóvenes engrosaron la tasa de desocupados (8 de cada 10 desocupados tenían menos de 45 años, 34% de jóvenes entre 15 y 25 años tenía dificultades para conseguir empleo).⁸

Las transformaciones acaecidas en la economía provincial profundizaron un perfil que conjuga la orientación a la producción primaria con vistas al mercado externo (explotación de bienes naturales no renovables y de base agrícola) y la tercerización económica. El sector terciario supera el 50% del PBG, mientras el sector primario aporta el 23,6% (compuesto por las actividades agropecuarias y extractivas: minería y petróleo), y el sector secundario el 21,2% (Canafoglia, 2010).

Luego del cierre de la crisis de 2001, las políticas macroeconómicas (mantenimiento de un tipo de cambio de dólar alto y la devaluación del peso) motorizaron la recuperación de la economía nacional, el comportamiento positivo de la demanda interna y el aumento de las exportaciones, por la vía de la utilización de la capacidad productiva instalada y la incorporación y uso intensivo de la mano de obra. Entre los sectores productivos que respondieron de forma inmediata a nivel provincial, se destacaron las actividades primarias e industriales (asociadas al agro), con una fuerte impronta de las producciones tradicionales: vinos, frutas de carozo, maquinaria agroindustrial, equipos petroleros.

En cuanto al empleo, si bien se produjo un mejoramiento de los principales indicadores laborales, persistió y se profundizó la precarización laboral (Reyes *et al.*, 2010). En el caso de la demanda de empleo, en las actividades primarias agrícolas exportadoras, conservó su impronta estacional y demostró bajos ni-

⁸ Según datos de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC), Gran Mendoza, año 2000.

veles de registraci3n (se calcula el 65% no registrado para el a1o 2005-2006, PNRT, MTEYSS); adem1s de jornadas laborales extensas, remuneraci3n a destajo y escalas salariales nominales muy bajas (de \$ 480 en 2003 a \$ 2.838 en 2012, seg1n datos OEDE-MTEYSS).

Otro de los rasgos de la estructura ocupacional mendocina que se afianz3, fue la concentraci3n mayoritaria de los ocupados en el sector terciario: el 69,5% para el a1o 2003 y 72% del total de ocupados en el 2010. El sector comercio se ubic3 en primer lugar, alcanzando el mayor porcentaje de ocupados (entre un 22% y un 25% para el per3odo); con salarios nominales promedio para los trabajadores registrados de \$ 5.536 para el a1o 2012. Dentro del subsector financiero se recompuso levemente el empleo, representando el 9% de los ocupados urbanos, con salarios nominales promedio de \$ 10.270 en 2012 (OEDE-MTEYSS).

En la industria, en general, aunque la producci3n (en t1rminos de ingresos) creci3 un 28% de 2003 a 2010 –en millones de pesos de 1993–, el porcentaje relativo de ocupados disminuy3 comparativamente en referencia a la d1cada precedente. Se mantuvo en torno al 10-12%, con salarios nominales promedio de \$ 6.439 para el sector formal (siendo que la tasa de no registro alcanz3 al 23% de los trabajadores, PNRT, MTEYSS).

En consecuencia, con respecto a la din1mica del empleo, los sectores de actividad que m1s crecieron durante el per3odo poscrisis (agro-exportaci3n, industria y comercio), aumentaron su demanda de trabajo en menor proporci3n que el incremento de la producci3n y mantuvieron condiciones de precariedad laboral. Del mismo modo, en relaci3n con los salarios, si bien luego de la crisis se advirti3 una significativa elevaci3n salarial, en t1rminos nominales (320%, expresados en valores de 1993) representaron un incremento general del 60%.

En s3ntesis, dada la estructura econ3mica de la provincia de Mendoza, podemos afirmar que el grueso de los trabajadores se ubica en sectores “blandos” de la econom3a (servicios), los cuales se ven m1s expuestos a las fluctuaciones y crisis c3clicas del capitalismo. Un sector minoritario se inserta en actividades “duras” (primarias y secundarias) que se mueven a dos bandas: por un lado, actividades de alta gama (petroleras, mineras, el1ctricas, bodegas boutiques, etc.) con condiciones de trabajo –excepcionalmente– “buenas” y por otro lado, un segundo sector numeroso y disperso (actividades agr3colas) con condiciones laborales muy precarias.

Un comentario aparte merece la consideraci3n de los empleados estatales (17,4% del total de ocupados). La indisponibilidad de datos certeros sobre el *quantum* de su plantel en todos los niveles (nacional, provincial y municipal), aunado al deterioro de las condiciones laborales –valorada solo por el indicador

del salario—, muestran el potencial conflictual que este grupo de trabajadores asume en los últimos años.

Los rasgos sintetizados de la deriva económica provincial sirven para comprender y dar sentido al análisis de la conflictividad manifiesta y larvada que se produce bajo la impronta socioeconómica y política regional; no siempre el desempeño —en términos económicos— de un sector decanta en demandas visibles, ni su auge denota la mejora en las condiciones de vida de los trabajadores. En los próximos apartados veremos que son los trabajadores de los sectores económicos menospreciados los que protagonizan el conflicto laboral provincial.

3.2. Córdoba, entre la tradición combativa y el disciplinamiento neoliberal

La provincia de Córdoba configuró su producción y su trabajo desde mediados del siglo xx en torno a dos grandes núcleos: el sector agropecuario —que se consolida desde fines del siglo xix— y la industria metalmecánica. Luego de los 50, en tiempos de aplicación de políticas económicas desarrollistas, se desplaza el núcleo fuerte de la industria merced a la instalación de terminales automotrices extranjeras: Renault, Fiat y autopartes de Ford, así como Volkswagen, que se integra en los años 80. La industria metalmecánica generó calificaciones específicas en los operarios y requirió una extensa red de autopartistas que se extendió desde el cordón industrial de la ciudad de Córdoba hacia localidades del interior, constituyendo una sólida cultura obrera industrial, joven, “ferrera” y combativa.

Paralelamente, en el interior cordobés se potenció una industria de maquinaria agrícola con la iniciativa de pequeños empresarios nacionales, que adquirió visibilidad y carácter innovador hacia los años 60, a lo que se sumó la instalación de tres fábricas militares químicas y mecánicas en el interior de Córdoba, lo que determinó un neto perfil industrial metalúrgico de la provincia.

Otro desarrollo se generó con la industria alimenticia con base en el sector lácteo, que partió de un sinnúmero de tambos/fábrica productores de queso, hasta plantas de gran tamaño, que conformaron un relevante núcleo obrero en el interior. Córdoba, junto a Santa Fe, se constituyeron desde entonces en las provincias productoras de mayor envergadura en la producción láctea. Cabe mencionar que para ese momento comenzó a operar la Aceitera General Deheza, la fábrica de golosinas Arcor e industrias molineras que fueron trazando convergentes líneas de fuerza en la conformación del movimiento obrero regional.

El polo industrial de la ciudad de Córdoba atrajo un flujo migratorio continuo que supo tejer vasos comunicantes con el estudiantado de la Universidad

Nacional de Córdoba, principalmente, a través de la doble pertenencia de los jóvenes obreros-estudiantes. Las grandes concentraciones fabriles, la politización creciente, la oposición al régimen de Onganía, el vínculo obrero-estudiantil, los recortes a las conquistas laborales y un sindicalismo independiente de las direcciones nacionales constituyeron el caldo de cultivo para insurrecciones históricas, como el “Cordobazo” (1969), el “Ferreyrazo”, el “Viborazo” (1971) y el “Tampierazo” (1973) en el interior provincial.

Los sectores más combativos de este movimiento obrero fueron perseguidos y fuertemente reprimidos durante el último gobierno peronista (1973-1974), para ser descabezados a inicios de la última dictadura militar. Su reemergencia ocurrió recién en el período democrático, aunque con características diferentes a las del 60 y 70; de todos modos, no podemos descuidar los hilos subterráneos que unen dos generaciones de militantes, ni tampoco el activismo clandestino en tiempos del terrorismo de Estado.

Las transformaciones estructurales bajo el denominado período de hegemonía menemista (década de los 90) marcan el terreno de nuevos modos de subjetivación política. La imposición de un nuevo modo de acumulación de capital, sobre la base de la especulación financiera, requirió de una represión desembozada, formas de disciplinamiento vía desempleo y precarización laboral.

Al examinar los cambios en el *PBG* cordobés desde 1970 hasta 2012, se evidencia la inflexión que emerge desde los 90 con la aplicación de políticas neoliberales. Lo que resalta es el desplazamiento de la producción de bienes hacia la producción de servicios. Hasta los 80, el sector de producción de bienes se repartía por mitades con el de servicios, pero en el año 1993 la producción de bienes representa tan solo una tercera parte del valor de lo producido, y los servicios, las dos terceras partes. En este último rubro resaltan especialmente bancarios e inmobiliarios. La estructura productiva en términos de distribución sectorial en el *PBG* no ha sufrido modificaciones fundamentales entre 1993 y 2012.

También al interior del sector manufacturero se produjo una profunda transformación del peso relativo de las actividades. La industria metalmecánica que, en los años 80 representaba el 62% del valor producido, retrocedió en el 2003 al 29%, mientras que en el mismo período el sector de alimentos avanzó del 18% al 56%. La irrupción de la industria agroalimentaria se relaciona con el avance de la sojización y el “combo” asociado: siembra directa, semilla transgénica y glifosato, que no cesó de avanzar empujando también al sector de la construcción a partir del logro de rentas extraordinarias que se transformaron en buena parte en especulaciones inmobiliarias.

En el año 2012, la metalmecánica ha retomado posiciones, representando nuevamente un 30%, aunque con avances y retrocesos muy significativos debido a la dependencia con Brasil.

Vale la pena decir que estas estimaciones dan cuenta de la complejidad y los alcances de las transformaciones sobre la conflictividad laboral. Un caso emblemático es el sector metalmecánico, que en los años 80 entró en una profunda burocratización/desmovilización. A partir de los 90, con el llamado “Régimen Automotriz”, que activó las inversiones de las terminales ya existentes y promovió nuevas gracias a incentivos internacionales, nacionales y provinciales. Desde la perspectiva sindical, el gremio SMATA (Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor) garantizó la “paz social”, mediante un convenio firmado antes de que las nuevas empresas comenzaran a operar. Estas condiciones obstaculizaron la expresión de luchas en un sector tradicionalmente combativo. No obstante, en la transición de las formas productivas clásicas a las del “nuevo management”, sus secuelas de despidos y de intensificación del trabajo, los obreros metalmecánicos libraron históricas batallas defensivas en la década del 90 (Gordillo, 2012). En esta rama aparecen los principales conflictos entre comisiones internas o delegados y conducción propatrolal, de donde resultan tramas complejas que ponen en juego la alianza del gobierno de la provincia, la patronal y las conducciones, y un activismo interno en la fábrica que busca legitimación social y alianzas con sectores extrasindicales: estudiantiles, organizaciones sociales, intelectuales y políticos. Tales son los casos de Volkswagen y de Valeo.

Asimismo, en la transformación estructural, el sector de transporte adquirió una centralidad estratégica que los trabajadores hacen valer con conflictos expresados en paros sorpresivos o programados, que se resuelven, en general, favorablemente, pero que no exceden la demanda corporativa.

Otro tanto pasó con las reformas del Estado y las privatizaciones de empresas públicas de los años 90, que produjeron luchas intensas, coordinaciones diversas entre los asalariados estatales que buscaron formas novedosas de resistencia y de organización. Desde el punto de vista del análisis de la conflictividad, estos cambios significaron una transformación en los actores, las demandas, los formatos de protesta, pero sobre todo, en la disposición y solidaridad de clase. De este modo, las reformas del Estado en Córdoba fueron resistidas y solo una nueva ofensiva en 1999 con el gobierno de José Manuel de la Sota pudo implementar tal ajuste sobre la base de una estrategia de alianza entre dirigentes sindicales y el gobierno provincial, lo que fue bastante más zigzagueante en la Municipalidad de Córdoba, que se mostró rebelde a acatar las nuevas reglas de juego hasta hoy.

El disciplinamiento gremial gestado por las conducciones (burocracia sindical, en la jerga de los trabajadores) es una de las condiciones más importantes para frenar la resistencia a la intensificación de la explotación, por lo cual, la emergencia de sectores no reconocidos o nacidos desde las bases es un indicio fundamental para el análisis de la conflictividad de la provincia. La alianza entre el Estado provincial y los dirigentes gremiales se hace visible en la participación en instancias como el Poder Legislativo y Ejecutivo de parte de reconocidos dirigentes sindicales del sector docente, SMATA y SEP (Sindicato de Empleados Públicos), lo que ayuda a comprender la emergencia de resistencias a nivel de bases, que intentan eludir el cerco de compromisos políticos que inmovilizan el grueso de los sindicatos.

3.3. La configuración espacial y productiva del AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires)

El área conformada por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los partidos del Gran Buenos Aires ha constituido, durante gran parte de la historia de Argentina, un espacio de concentración de la población y la actividad económica.

El origen de esta configuración estructural se remonta al papel estratégico que tuvo el puerto de Buenos Aires durante el predominio del modelo agroexportador hasta comienzos de los años 30 del siglo xx. Hasta entonces, la integración de la economía local en el mercado mundial se basaba en la exportación de productos agropecuarios (en un primer momento carnes y posteriormente granos) con destino mayoritario a Gran Bretaña, y la importación de productos manufacturados.

Esta forma de inserción en el mercado mundial, sumada a la preexistencia de una estructura de propiedad y de explotación latifundista en el área pampeana, en la que se producían la mayor cantidad de los productos de exportación, y a la existencia de flujos migratorios desde Europa con destino a nuestro país, favorecieron una creciente concentración de la población en torno a la Ciudad de Buenos Aires, cuya actividad económica giraba alrededor del principal puerto del país.

La forma de procesar localmente la crisis económica mundial de fines de los años 20 y comienzos de los años 30 se encontró muy vinculada a las características que presentaba la distribución espacial y económica de la población en el marco del modelo agroexportador. En efecto, el cierre del comercio mundial generó, por un lado, una dificultad para llevar adelante las exportaciones tradicionales; por el otro, ello también se tradujo en la existencia de crecientes obstáculos para continuar importando las manufacturas que, con anterioridad, provenían de las industrias situadas en los países centrales.

En este marco, el crecimiento de la producción industrial local se sustentó en la confluencia de una serie de factores: por un lado, la existencia de pequeños talleres que se habían desarrollado durante las primeras décadas del siglo en forma accesoria a la economía agroexportadora; en segundo lugar, un cambio en los flujos de inversión extranjera directa a nivel global, principalmente como consecuencia de la instalación en el país de filiales de empresas transnacionales de origen norteamericano; y por último, la existencia de una gran cantidad de trabajadores en torno a la Ciudad de Buenos Aires y sus alrededores, que serían ocupados por la industria naciente.

El proceso de industrialización por sustitución de importaciones se prolongó hasta mediados de los años 70, consolidando la concentración de población y de actividad económica en el AMBA. En este período se verificaron importantes flujos migratorios internos, que se dirigieron no solo hacia el AMBA, sino también a otros centros urbanos (principalmente las ciudades de Rosario y Córdoba), y ocuparon una posición decisiva las empresas transnacionales, que lideraron un proceso de creciente concentración y centralización del capital. Por otra parte, dentro de la región del AMBA se produjo una traslación de la producción industrial hacia los partidos del conurbano bonaerense, consolidándose el sector servicios dentro de la ciudad de Buenos Aires.

Las transformaciones económicas experimentadas por el país a mediados de los 70 tuvieron un impacto significativo en la estructura económica del AMBA y en el funcionamiento del mercado de trabajo. En efecto, desde entonces se produjo una reestructuración de la producción industrial, con una caída de la participación de la industria en el producto bruto, y un consecuente crecimiento del sector servicios.

La primera consecuencia de esta reestructuración productiva sobre el mercado de trabajo fue el crecimiento sostenido de la cantidad de trabajadores desocupados, con la consiguiente presión sobre el conjunto de los ocupados. Hasta los años 70 la tasa de desocupación en el AMBA había fluctuado entre el 2% y el 6%. Desde entonces, comenzó a experimentar una tendencia alcista que se aceleró en los años 90, llegando a un pico histórico del 22% en mayo de 2002 (INDEC-EPH).

En el mismo sentido, se redujo en términos absolutos la cantidad de trabajadores en la producción industrial, mientras que el total de empleo fue compensado por un crecimiento del sector servicios y de los cuentapropistas. Por otra parte, un elemento central para la caracterización de esta etapa fue la aparición del trabajo no registrado como un dato constitutivo del funcionamiento del mercado de trabajo, llegando a representar el 44,4% de los asalariados en mayo de 2003 (INDEC-EPH).

La consecuencia de esta desestructuración del mercado formal de trabajo fue una crisis social de magnitudes inéditas en la historia del país, a la que no escapó la región del AMBA. En tal sentido, gran parte de los conflictos sociales que se desarrollaron durante la década de los 90 estuvieron vinculados a la pérdida de fuentes de trabajo y a los reclamos por puestos de trabajo, o al menos, por mecanismos de transferencia de ingresos que permitieran mitigar, parcialmente, los efectos de dicha crisis. En cuanto a los trabajadores asalariados, la conflictividad laboral durante los años 90 fue liderada por el sector público, y se trasladó desde los lugares de trabajo al espacio público, prevaleciendo las movilizaciones y los cortes de calles y rutas como principal forma de expresión de la protesta social (PIMSA, 2007).

Los estallidos de diciembre de 2001 –con epicentro nacional en la Plaza de Mayo– fueron el episodio final de una crisis que venía expandiéndose por todo el territorio argentino, que fue irrefrenable una vez instalada en la región metropolitana, no solo por su magnitud, sino por el significado político que asumió su ubicación en el área de mayor concentración económica y poblacional del país.

Nuevamente, las transformaciones económicas que tuvieron lugar luego de la crisis del régimen de convertibilidad impactaron en forma significativa en el mercado de trabajo, la estructura ocupacional y, por ende, en el conflicto laboral. A nivel nacional, a partir del año 2003 se produjo un proceso de creación de puestos de trabajo que permitió una caída sustancial de la tasa de desempleo, que pasó del 22% en 2002 al 6,5% en 2013, y de los niveles de trabajo no registrado, que cayeron desde el 44,4% en el año 2003 al 33,2% una década más tarde.

Desde un punto de vista cuantitativo, el proceso de absorción de población en el mercado de trabajo impactó decisivamente en el sistema de relaciones laborales, tanto a partir de la recuperación de la negociación colectiva como por el fortalecimiento de las organizaciones sindicales, que a lo largo de la última década crecieron en cantidad de afiliados, en recursos económicos y también en el poder político de las dirigencias y la capacidad de regulación del conflicto (ODS-CTA, 2012).

4. La conflictividad laboral situada: lo común y lo singular de cada región

A fines de analizar las características de la conflictividad laboral, en primer lugar, describiremos de modo sintético el comportamiento de la economía en el año 2012, en particular, su impacto sobre el mercado de trabajo; luego daremos cuenta de las principales tendencias de la conflictividad laboral a ni-

vel nacional, donde se apreciarán los principales reclamos y medidas llevados adelante por los ámbitos centralizados de la estructura sindical; finalmente, abordaremos los rasgos fundamentales de los conflictos laborales en las tres regiones que se analizan en este trabajo.

4.1. Mercado de trabajo e indicadores económicos nacionales

A lo largo del año 2012 se acentuaron tendencias que dieron cuenta de un desaceleramiento del crecimiento de la economía argentina. La información oficial proveniente del INDEC dio cuenta de un crecimiento del PBI del 1,9%, aunque otras estimaciones⁹ han puesto en cuestionamiento dicha variación, señalando que la economía argentina habría experimentado un retroceso en este período. En cualquier caso, ello contrasta significativamente con el crecimiento del 8,9% que se había registrado en el año 2011.

En el año 2012 el sector industrial experimentó una contracción del 2,2%, que implicó un fuerte cambio de tendencia frente al crecimiento del 12,6% en 2010 y del 7,1% en 2011. Las variaciones de la demanda externa de los principales productos exportados, como efecto de la crisis internacional y la retracción del comercio con Brasil, también por la modificación de las regulaciones (tipo de cambio, licencias automáticas), explican dicho comportamiento.

Este proceso se desarrolla en el marco de una fuerte presión inflacionaria, que a pesar de la desaceleración del crecimiento económico no se redujo. En los últimos años la inflación anual se ha instalado en magnitudes superiores al 20% anual, y en el año 2012 llegó al 23,7% según el IPC-provincias.

La existencia de una coyuntura económica menos dinámica que la existente en los años anteriores complicó aún más la situación del mercado de trabajo, que presenta un desmejoramiento de sus indicadores desde el año 2007.

Los niveles del salario real constituyen uno de los puntos centrales del análisis del mercado de trabajo en Argentina y de la situación de los trabajadores en particular. Durante el año 2012 el promedio salarial creció, en términos reales, un 2%. Una primera lectura de esta variación mostraría que, a pesar de la desaceleración en el crecimiento económico y de las dificultades en la creación de empleo, los trabajadores han conseguido no solo mantener el poder adquisitivo del salario, sino incluso incrementarlo. Una mirada de más largo plazo nos lleva a conclusiones muy distintas. En efecto, el salario real del conjunto de

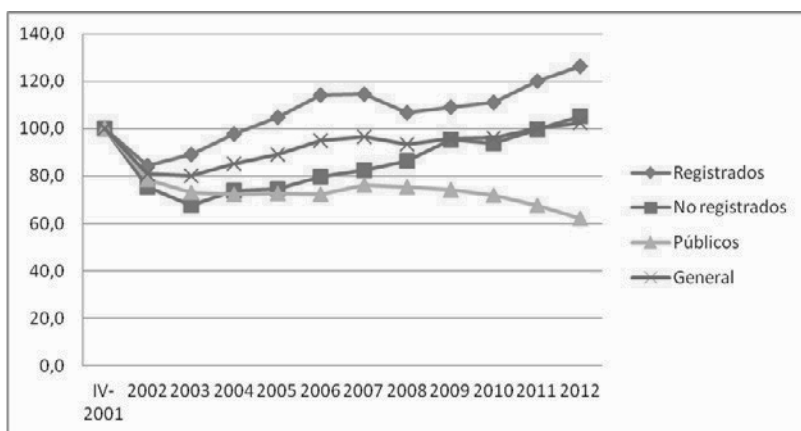
⁹ Actualidad Industrial: Informe Anual 2012. Centro de Estudios UIA.

los trabajadores se encontró, en el año 2012, apenas por encima del nivel del año 2001, que por entonces era el piso histórico de las cinco décadas previas.

En este contexto se presentan disparidades sectoriales. Los trabajadores registrados del sector privado percibieron mayores incrementos salariales (26% de aumento real entre 2001 y 2012 y 5% en el último año). Por su parte, los trabajadores no registrados apenas recuperaron los ingresos del año 2001 (en el año 2012 se encuentran un 5% por encima de una década atrás). En tanto, los trabajadores del sector público han sido los más perjudicados en cuanto a la evolución del salario real (registran una pérdida del 38% entre 2001 y 2012, y del 8% respecto del año 2011).

En términos absolutos, estas disparidades se plasman en que el salario neto promedio de los trabajadores registrados del sector privado es un 70% superior al del conjunto de los ocupados (\$ 6.015 contra \$ 3.837, IV trimestre de 2012). Aún así, estos montos resultan inferiores al costo de la canasta básica de bienes y servicios que, según la Junta Interna de ATE-INDEC, ascendía al mes de enero de 2013 a \$ 7.006 mensuales.

Gráfico 1. Salario real 2002-2012 (4^o Trimestre 2001 = 100)



Fuente: Observatorio del Derecho Social de CTA.

4.2. Tendencias de la conflictividad laboral a nivel nacional

La desaceleración en la economía en 2012 impactó diferencialmente en el conflicto laboral público y privado. La conflictividad del sector privado estuvo marcada por la dificultad de las Uniones y Federaciones para cerrar acuerdos

salariales que llevó a prolongar los conflictos paritarios. Efectivamente, el cierre de la negociación de paritarias se extendió hasta mediados de año, a diferencia de lo que sucedió años anteriores. En este sentido, dicha dificultad se tradujo en el pico máximo de la conflictividad laboral entre los meses de abril y septiembre.

La conflictividad que desarrollaron los trabajadores privados en el marco de la empresa, por su parte, refirió principalmente a situaciones de crisis. Estas situaciones remiten a conflictos defensivos direccionados a impedir despidos, deudas salariales, recortes o quiebras. Estos conflictos fueron llevados adelante por sindicatos de base o trabajadores organizados sin presencia sindical evidente.

Los conflictos de los trabajadores del sector público aumentaron en relación con el periodo anterior, fundamentalmente, en las administraciones provinciales y municipales donde la crisis presupuestaria impactó con fuerza. En este escenario, las dependencias provinciales y municipales aplicaron recortes salariales y en la dotación de personal.

En los municipios predominaron los conflictos motivados por despidos masivos y deudas salariales (31%), seguidos por aquellos vinculados a demandas de regularización del tipo de contratación y aumentos de salarios. En las provincias, los reclamos surgieron por mejoras en los salarios (35%) y en las condiciones de trabajo. En este sentido, pareciera que los municipios afrontan la crisis mediante el achicamiento de la planta de personal (recortes presupuestarios) y las provincias, en tanto, con el retraso en la recomposición salarial.

Como se mencionó antes, a esto se suman los bajos salarios del sector público, cuya remuneración fue, en el año 2012, alrededor de un 40% inferior a la del año 2001. En esta caída influyen decisivamente dos factores: la negociación de aumentos inferiores a los niveles de inflación a partir del año 2008, y los bajísimos salarios percibidos por los trabajadores municipales y provinciales, los cuales no alcanzan el nivel del salario mínimo, vital y móvil.

En el marco de esos reclamos, dentro de las medidas que impulsaron los trabajadores estatales predominan el paro de actividades, las acciones comunicacionales y las movilizaciones.

Otro elemento a destacar del año 2012 fue el conflicto entre cúpulas sindicales que derivó en la división interna de la CGT. Sin embargo, esta fragmentación no impactó al interior de los sindicatos adherentes ni se expresó en la conflictividad general. Esta ruptura sí permitió que se conformara un polo opositor al gobierno nacional constituido por una fracción de la CGT y de la CTA.

4.3. Rasgos sobresalientes del conflicto laboral en Córdoba, Mendoza y Buenos Aires

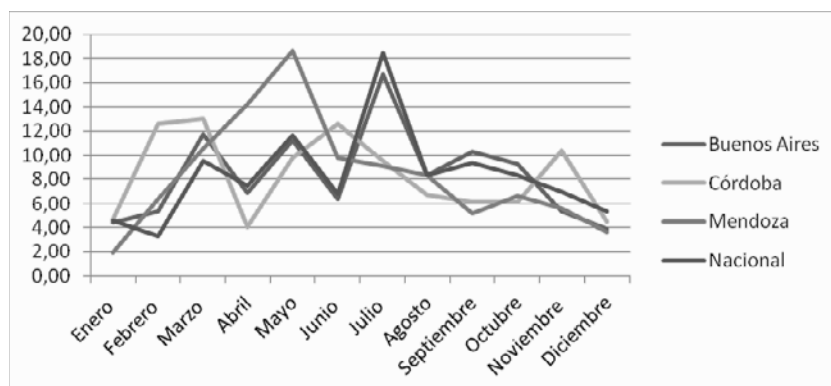
Tal como se planteó oportunamente, los observatorios construyen un relevamiento amplio de la conflictividad, que no se resigna a sus aspectos cuantitativos. En este apartado se consideran algunos de los aspectos relevantes en la caracterización del ciclo conflictual. Para ello, las dimensiones seleccionadas hacen referencia a nudos explicativos del conflicto: los sujetos en pugna, las coordenadas sociales y temporales, las demandas y las formas de manifestación y expresión de las acciones conflictivas.

4.3.1. Dinámica temporal del conflicto

La evolución anual de los conflictos permite determinar su estacionalidad y detectar momentos de auge y declive de la conflictividad. Este análisis expresa el carácter recurrente o coyuntural que asume el conflicto en determinados momentos.

A nivel nacional se observa durante el año 2012 un aumento creciente de la conflictividad hacia mitad de año explicado, principalmente, por el cierre tardío de las rondas paritarias y el atraso de sueldos en las provincias y municipios.

Gráfico N° 2. Distribución porcentual por mes de las acciones conflictivas en tres provincias y nacional. Año 2012



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los tres observatorios.¹⁰

¹⁰ El agregado “nacional” refiere a los datos de acciones conflictivas relevadas a través de diarios de circulación nacional y regional a cargo del Observatorio de Derecho Social, cuya metodología está disponible en: <http://www.obderechosocial.org.ar/index.html>, última consulta 10/04/2015.

La dinámica temporalmente dispar de los conflictos responde a causas diversas.

El comportamiento de las acciones de conflictividad de Buenos Aires parece conjugarse con el movimiento nacional; esto se debe al peso relativo que las acciones de este territorio tienen sobre la conflictividad total. En Mendoza, el movimiento temporal responde a causas estacionales, en tanto Córdoba remite a conflictos emblemáticos de larga duración e intensidad que impactan fuertemente sobre la distribución total.

En Mendoza, el inicio anual se corresponde con la “apertura” del ciclo de conflictos, generalmente, con momentos de algidez entre los meses de marzo y mayo. Esto se relaciona con las oportunidades de visibilización pública-política que abren los festejos vendimiales con gran repercusión nacional y provincial. Es la actividad vitivinícola el centro de la acción política en este momento especial del año (primera semana de marzo) donde se sustancia, no solo la semana central de festividades, sino también el diagnóstico del desempeño de la actividad y se delinean las políticas que regirán el período. El evento del “carrusel” desde hace un tiempo se convirtió en el momento de convergencia de los trabajadores en conflicto y de las asambleas socioambientales, quienes recorren la ciudad con diversas alegorías acerca de sus demandas.

Sin embargo, la conflictividad propia de marzo y abril, en el año 2012, mostró un pico de conflictos en el mes de mayo (19%). De los cuales, el 77% de los sujetos protagonistas fueron trabajadores estatales (la mitad pertenecientes al sector salud y el resto a judiciales, educación, administración, dirección de estadísticas, parques y zoológico) y el 23% trabajadores privados, entre los que se destacan bancarios, trabajadores de la rama de electricidad, y del ámbito privado de juegos y casino.

En Córdoba, la dinámica temporal aparece más distribuida: en febrero y marzo prevalecen las movilizaciones por paritarias entre docentes y trabajadores de salud provinciales, durante mayo y junio, los municipales de la Ciudad de Córdoba son los principales actores del conflicto. En julio se moviliza el transporte, en octubre comienza el conflicto por la caja de jubilaciones, que articula los distintos sectores estatales que continúa hasta diciembre, cuando el conflicto se desgasta.

En Buenos Aires, la conflictividad crece hasta el mes de septiembre, cuando empieza a caer sostenidamente hasta fin de año. Esta dinámica acompaña el proceso de negociación colectiva principalmente salarial por actividad, pero también por empresa. Los conflictos del sector privado están encabezados por los trabajadores del transporte (UTA –Unión Tranviarios Automotor– y AGSYP

–Asociación Gremial de Trabajadores del Subte y el Premetro– y Ferroviarios) y la industria manufacturera (trabajadores de Kraft, de la federación del cuero, de la industria farmacéutica, entre otros). En el sector público priman las demandas por condiciones de trabajo de la administración pública provincial.

4.3.2. Acciones conflictivas por ámbito: diferencias entre sector público y privado

Con respecto al ámbito donde fueron motorizadas las acciones conflictivas se puede señalar el sector público como espacio privilegiado: el 47% en todo el país, 67% tanto en Córdoba como en Mendoza. Es importante señalar que las características propias del ámbito posibilitan que en un mismo conflicto se desarrollen varias acciones de conflictividad. Sin desconocer las condiciones precarias de una gran parte de los trabajadores estatales, la relativa estabilidad laboral de una parte del empleo público que no pone en riesgo su fuente laboral posibilita un mayor margen de maniobra de los trabajadores sobre los métodos de lucha. Así y todo, en la región Metropolitana de Buenos Aires, la mayor parte de las acciones se desarrollaron en el sector privado (55% del total).

Cuadro N° 1. Distribución porcentual por ámbito –público o privado– en tres provincias. Año 2012

Ámbito/sector	Buenos Aires	Córdoba	Mendoza
Público/Estatal	40	67	67
Privado	56	28	19
Otro	3	2	9
Multisectorial	1	3	4
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los tres observatorios.

En el año 2012 se verifica y profundiza la tendencia de la conflictividad estatal,¹¹ que demuestra dos aristas: su cronicidad (larga duración y recurrencia)

¹¹ Las acciones conflictivas en el sector público, por su parte, pueden realizarse en los diferentes niveles de la administración, Nacional, Provincial y Municipal. Asimismo, es posible que un conflicto que comienza siendo municipal se nacionalice o que otro nacional tenga repercusiones en los niveles restantes.

y su profundidad (debido al menoscabo de las condiciones de trabajo de los asalariados del Estado).

Cuadro N° 2. Distribución porcentual de las acciones conflictivas del sector público según su nivel en tres provincias y nacional. Año 2012

Ámbito/sector	Buenos Aires	Córdoba	Mendoza	Nacional
Municipal	20	31	7	18
Provincial	57	40	85	48
Nacional	23	17	7	34
Multinivel	0	12	1	0
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los tres observatorios.

A nivel nacional, la *conflictividad estatal* se registró fuertemente en el nivel de las administraciones provinciales, un 48% de las acciones conflictivas. Con diferencias en el peso porcentual, esta dinámica se verifica en los tres territorios analizados, siendo Mendoza la provincia con el porcentaje más alto de acciones conflictivas a nivel provincial (85%), seguida por Buenos Aires (57%) y finalmente por Córdoba (40%).

En Mendoza, las acciones conflictivas provinciales fueron llevadas adelante por los trabajadores de la administración pública provincial (administración central, transporte público, salud y docente). Mientras que las referidas al nivel nacional fueron protagonizadas por los docentes universitarios (agremiados en la Asociación de Docentes e Investigadores de la Universidad Nacional de Cuyo, FADIUNC-Conadu Histórica) y en el caso de los conflictos municipales, fueron los empleados de los departamentos de San Martín, Malargüe y Luján de Cuyo quienes las llevaron adelante (con el apoyo del sindicato de los estatales-ATE).

En Córdoba, en cambio, si bien los empleados provinciales tienen un peso decisivo, se resalta en forma distintiva el protagonismo de los municipales de la ciudad de Córdoba, fundado en luchas casi siempre puntuales, por dependencia y con reivindicaciones específicas. Los hospitales municipales, los espacios verdes, la dirección de cultura, el Registro Civil o los Centros de Participación Comunitarias de la Municipalidad de Córdoba se mueven, desde el comienzo del ciclo democrático, con la lógica de la repartición con una tendencia más corporativa, mientras que son más escasas las acciones

concertadas en todo el municipio. En tanto, las acciones de empleados del Estado Nacional tienen un peso más significativo que en Mendoza aunque menor que en Buenos Aires, e incluye a trabajadores de las universidades nacionales, personal civil de las fuerzas armadas, fabricaciones militares y delegaciones de ANSES, PAMI y AFIP.

Los trabajadores del sector público del AMBA llevaron adelante diferentes conflictos, generalmente asociados a condiciones salariales y no salariales. En efecto, los trabajadores de la administración pública desarrollaron sus reclamos en torno a demandas salariales y los trabajadores de la salud y la educación demandaron mejoras en las condiciones de trabajo.

Los trabajadores municipales, por su parte, realizaron reclamos asociados a la precariedad en las formas de contratación, tales como cooperativas “truchas”, contratos “basura”, temporales y a plazo fijo. Estas formas permiten a las comunas reducir costos laborales, siendo el trabajo la variable de ajuste predominante.

En cuanto a los trabajadores del *ámbito privado*, la conflictividad se analiza según la rama productiva, siendo esta un factor central para la comprensión de los sujetos, la visibilización e intensidad en la presentación de sus demandas.

Cuadro Nº 3. Distribución porcentual de la conflictividad en tres provincias y nacional según rama de actividad. Año 2012

Rama de actividad	Buenos Aires	Córdoba	Mendoza	Nacional
Transporte	56	49	17	39
Industria	18	14	9	13
Servicios comunitarios	5	10	0	3
Construcción	1	9	4	3
Financiero/Bancarios	0	8	10	3
Comercio	1	5	6	4
Electricidad, gas, agua	3	1	16	9
Hotelería/restaurantes	4	1	2	6
Enseñanza privada	4	1	4	2
Salud privada	0	1	9	3
Minas y canteras	4	0	7	2
Actividades Primarias/Agricultura	0	1	13	12
Otros	4	s/d	2	2
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los tres observatorios.

En todas las provincias analizadas resulta la rama *servicios de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones* la que registra la mayor cantidad de acciones conflictivas dentro del sector privado. En Mendoza, el transporte lidera la serie (17%), encabezados por camioneros, SIPEMON (Sindicato del Personal de Micros y Ómnibus), UTA y taxistas. En Córdoba, también lidera el transporte, con un porcentaje más alto, ya que el 49% de las acciones conflictivas del sector privado están en ese rubro, en el que el gremio de los choferes de ómnibus urbanos –UTA– comparte con camioneros, taxistas, recolectores de basura, ómnibus de media y larga distancia y trabajadores del peaje. En el caso del AMBA, los conflictos en este sector explican al 56% de las acciones conflictivas y se llevan adelante principalmente por los trabajadores ferroviarios, del subte y premetro, los camioneros y recolectores de basura del SICHOCA (Sindicato de choferes de camiones) y los trabajadores de colectivos de corta distancia opositores a la dirección de la UTA.

La capacidad de los trabajadores de esta rama para llevar adelante conflictos y lograr reivindicaciones se basa, por un lado, en la capacidad de bloquear la circulación de mercancías y personas en el interior y hacia el exterior y, por el otro, de paralizar la circulación interna de las grandes ciudades.

La rama *manufacturera* ocupa el segundo lugar en acciones conflictivas tanto en Córdoba (14%) como en Buenos Aires (18%), ambos casos por encima de la media. En Mendoza, en cambio, ocupa el cuarto lugar junto con las actividades bancarias y financieras, por debajo de la media nacional, distribuciones que se relacionan –aunque no linealmente– con los perfiles productivos de las tres provincias.

En Córdoba se destaca cualitativamente el sector metalmecánico por las disputas bases/conducción, mientras que en la industria de la alimentación las acciones conflictivas se ligan a despidos o salarios adeudados. En Buenos Aires, las acciones conflictivas en la industria de la alimentación se concentran en grandes empresas con comisiones internas opositoras a la conducción del sindicato. Esto genera una fuerte presión desde las bases por mejorar las condiciones de trabajo y contratación que comenzó a explicitarse en 2009 a partir del conflicto de Kraft¹² (Varela y Lotito, 2009). Otros focos de conflictividad

¹² En el conflicto de la empresa de la alimentación Kraft, los trabajadores de la planta y la comisión interna opositora a la conducción del STIA (Sindicato de Trabajadores de la Industria de la Alimentación) se enfrentan a la firma en reclamo de mejoras en las condiciones de salubridad producto de la Gripe A. La falta de repuesta de la empresa empuja a los trabajadores a realizar un paro de actividades. Producto de la medida, se despide a más de 150 trabajadores. Frente a esto, los trabajadores ponen en práctica paros sistemáticos, cortes en la Panamericana y finalmente la

fueron los desarrollados por los trabajadores de la industria farmacéutica, del cuero y metalúrgicos.

En tanto, en Mendoza el conflicto emerge preferencialmente en el sector olivícola, vitivinícola (SOEVA –Sindicato de Obreros y Empleados Vitivinícolas–), sectores de empaques de fruta de exportación y finalmente, petróleo. Todas estas actividades se encuadran en su matriz productiva histórica ligada a la explotación de bienes naturales y denotan el carácter acentuado de economía primarizada orientada al mercado externo. En este sentido, el porcentaje de acciones de la rama manufacturera se vincula con el alto porcentaje de acciones provenientes de trabajadores de actividades primarias (13%). Estos conflictos en su conjunto se enfocan en los pequeños productores vitícolas de la Zona Este de la Provincia de Mendoza, organizados en APA (Asociación de Productores en Acción) (12,5%).¹³

En esta provincia se produjo un conflicto de relevancia que involucró a toda la rama de electricidad (16% del total de acciones registradas), proceso que agregó a los trabajadores de la empresa provincial de electricidad y de cooperativas municipales, por mejoras salariales. La presencia de acciones conflictivas en la actividad de minas y canteras (7%) responde a diversos hechos, por un lado, a la instalación de empresas extractivas en el sur provincial (Empresa minera de origen brasileño, VALE)¹⁴ (Wagner y Giraud, 2011) y por otro, un paro nacional por falta de acuerdo salarial.

En Córdoba, el peso significativo de “*Servicios comunitarios*” se debe a un racimo de empresas tercerizadas de limpieza u otras tareas vinculadas a la privatización encubierta del Estado, que prestan servicios a la provincia o a algunos municipios que producen atrasos en los pagos. Por otra parte, el 9% del sector de la construcción refiere especialmente al conflicto por la paralización de la construcción de un hospital en Villa María y algunos incidentes relacionados a accidentes laborales.

toma de la planta. El conflicto finaliza con el desalojo de los huelguistas por parte de las fuerzas de seguridad del Estado, el inicio de causas penales contra algunos militantes y la reincorporación de una parte de los despedidos.

¹³ Estos sujetos son tomados en nuestro registro debido a su situación de subalternidad con respecto al gran capital concentrado e integrado de la cadena agroindustrial vitivinícola. En general, sus reclamos obedecen a la determinación diferencial del precio de uva con respecto a zonas de mayor calidad enológica (como Maipú-Luján o el Valle de Uco) o el reclamo de subsidios al estado provincial.

¹⁴ Esta empresa inició obras de construcción de la planta productiva en Malargüe para la extracción de potasio, que fueron suspendidas a mediados del año 2013.

4.3.3. “Lo que se disputa”: las demandas de los trabajadores

El análisis de las demandas da cuenta del contenido central de lo que está en disputa, por lo cual, su tipología demuestra la profundidad y el sentido del conflicto. Un conflicto puede sustanciarse a través de diferentes demandas que caracterizan a todo el ciclo.

Cuadro N° 5. Distribución porcentual según tipo de demanda, por provincias y nacional. Año 2012

Tipo de demandas	Buenos Aires	Mendoza	Córdoba	Nacional
Salariales	25	68	25	27
Medida de crisis	24	8	28	21
Condiciones de trabajo no salariales	19	8	17	24
Problemas de representación	18	2	6	12
Solidaridad	2	0	3	1
Derogar/cumplimientos de la ley	2	1	14	3
Por fuentes de trabajo	2	4	2	3
Defensa de bienes públicos	2	2	3	2
Otros	5	6	2	6
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los tres observatorios.

En relación con las demandas, se observa una similitud en la distribución de Córdoba y Buenos Aires con respecto a dos ítems que sumados concentran alrededor del 50% de los reclamos. Se trata de las *demandas salariales* y las de *medidas de crisis* (despidos masivos, suspensiones, deudas salariales y quiebre o vaciamiento de empresa). En ambas provincias, el porcentaje de incidencia es de alrededor del 25% sobre el total.

La demanda salarial responde a la existencia de una fuerte disputa por los ingresos de los trabajadores, que no logran hacer frente a la inflación, mientras que las medidas de crisis se expresan en ajustes de todo tipo que fuerzan a los trabajadores a encarar los conflictos mediante acciones defensivas.

En Córdoba, la demanda salarial se complementa con la exigencia de pagos adeudados entre los municipales de capital y del interior. Los despidos en el sector público y privado han sido también motivo de acciones conflictivas. En

el ámbito público municipal, los cambios de intendente provocaron la caída de varios contratos. En el ámbito privado es notable la incidencia de las luchas contra los despidos en el transporte, en particular, el de media y larga distancia, donde las empresas han procurado sanciones “ejemplares” y los gremios han respondido con paros sorpresivos.

Asimismo, las *condiciones de trabajo* han sido un reclamo constante por parte de los trabajadores del sector público en Córdoba y Buenos Aires, con menor participación porcentual en Mendoza, donde prima la intensidad del reclamo salarial sobre otras demandas. Se trata de demandas referidas a la seguridad en el trabajo, a los problemas edilicios, principalmente en Salud y Educación de la administración provincial y municipal. Tanto en el caso de Córdoba como en el de Buenos Aires se han encarado luchas por la falta de insumos y de mantenimiento de las instalaciones laborales.

En Córdoba, la incidencia del 14% de *cumplimiento, institucionalización, derogación de leyes, decretos y ordenanzas* obedece especialmente al conflicto de la Caja de Jubilaciones,¹⁵ cuyo pedido era la no sanción de la ley que finalmente se aprobó. Aunque menos rigurosa que la propuesta por el Ejecutivo, esta nueva ley menoscaba la situación de los jubilados provinciales y municipales de Córdoba. La emergencia de *problemas de representación* es indicativo del conflicto base/conducción o intergremios, que aparece principalmente en el sector metalmeccánico y en salud.

Con relación a las otras regiones consideradas, es significativo el alto porcentaje que presentan en la provincia de Buenos Aires los *conflictos de representación*¹⁶ (18%). Estos conflictos refieren principalmente al repudio por parte de los trabajadores de acciones antisindicales de las empresas o el Estado como poder público. En este sentido, en la Zona del AMBA se registraron conflictos por prácticas antisindicales contra Telefónica, Lan, Metrovías, Kraft, Aerolíneas Argentinas y el Grupo Clarín, entre otros. Todas estas empresas fueron acusadas por despidos discriminatorios, por limitar la acción sindical en la empresa, por la sanción de activistas y delegados o por negarse a emprender un proceso de paritarias.

¹⁵ El conflicto de la Caja de Jubilaciones se produce frente al intento de “armonizar” las jubilaciones provinciales con las nacionales, lo que implicaba una reducción de la histórica conquista del 82% móvil entre los empleados provinciales y municipales. Después de la lucha, no se recortó el porcentaje, pero los aumentos se desplazan seis meses para los jubilados.

¹⁶ Nos referimos a los conflictos inter o intrasindicales, es decir, las disputas entre o dentro de los gremios por la representación de un colectivo o la aplicación de un convenio colectivo. Aquí también se incluyen los conflictos que ocurren frente a la violación de la libertad sindical, por ejemplo: despidos antisindicales, criminalización de la protesta, persecuciones, etcétera.

La homogeneidad en el tipo de demandas es otra de las características del conflicto en Mendoza, las que se enfocan con prevalencia en la cuestión salarial. Esto se vincula con los sectores en conflicto (estatales) tanto como por las organizaciones que llevan a cabo las acciones conflictivas. Los sindicatos que motorizan el conflicto provincial son cuatro (ATE-Mendoza, AMPROS –Asociación de Médicos y Profesionales de la Salud–, Judiciales de la Provincia, FADIUNC –Docentes e Investigadores Universitarios–), sus acciones se encuentran vinculadas y en general acuerdan, coordinan y coinciden en sus demandas y repertorios de acción. Por otra parte, los datos centrados en el nivel del salario refieren a la forma en que la crisis se ha resuelto en la provincia, en general apelando a la baja salarial pero descartando otros modos de disciplinamiento como recorte de salarios, demoras en los pagos o despidos (que se comienzan a vislumbrar recién en el año 2013).

4.3.4. Formatos de protesta: la visibilización pública de los conflictos

Las acciones conflictivas pueden asumir diversos repertorios de acción o expresiones manifiestas. Cada uno de ellos se relaciona con las posibilidades fortalecer la organización colectiva de los trabajadores, de exponer el “propio cuerpo” en la medida de lucha y de hacer frente a las represalias de la patronal (pública o privada) y del Estado como poder público.

Cuadro N° 6. Distribución porcentual de los formatos de protesta en las tres provincias y a nivel nacional. Año 2012

Formato de protesta	Mendoza	Córdoba	AMBA	Nacional
Asamblea	15	20	3	6
Paro	19	12	26	25
Marcha	9	12	18	14
Piquete	8	4	13	13
Acto protesta	12	5	5	5
Difusión y comunicación	11	21	19	16
Acciones legales	3	10	2	4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los tres observatorios.

En Mendoza, los *tipos de acción* más utilizados fueron el paro, la asamblea, la reunión conciliatoria, el acto de protesta (manifestación, concentración, quema de

cubiertas, acampe, bocinazos, entre otros) y acciones comunicacionales. En cuanto a los trabajadores del ámbito estatal, la asamblea, el paro y la reunión conciliatoria son los formatos de protesta que aparecen con mayor frecuencia. La proliferación de repertorios de acción en el ámbito público se relaciona con la duración prolongada de los conflictos y su diversidad en términos de protagonistas (la visibilización pública de los estatales se da por sectores, direcciones, ámbitos, reparticiones, etc.). En el ámbito privado, cuyos conflictos denotan mayor contundencia y menor duración, se destacan las “acciones directas”, a saber: paro y piquete.

Por su parte, en Córdoba se destaca la asamblea en el sector público movilizadora sobre todo por las dependencias municipales que la transforman en “no atención” por varias horas o días completos, un eufemismo para no denominarlas “paro” con asistencia al lugar de trabajo. En tanto, el sector privado realiza principalmente medidas como paros y movilizaciones.¹⁷

Por último, en el AMBA se mantiene un comportamiento similar a la tendencia nacional. En ese sentido, sobresale la utilización del paro como principal medida de acción directa seguida por las denuncias y declaraciones comunicacionales. También se destaca la implementación de movilizaciones y piquetes. Al respecto, la diferencia entre estas últimas radica en que las movilizaciones están más asociadas a las demandas salariales, mientras que los piquetes están mayormente vinculados a cuestiones de crisis.

5 Reflexiones finales

Conformar una red de observatorios que analizan el conflicto laboral ha sido un horizonte común para los tres grupos de investigación que suscriben este apartado, en un camino que pretende sumar esfuerzos y equipos que trabajen por saldar esta preocupación a lo largo del país.¹⁸ En este marco, la intención

¹⁷ El Observatorio de Conflictividad de Córdoba considera que los paros, marchas, trabajo a reglamento, ocupación de tierras y acto de protesta constituyen formas “activas” de movilización porque exigen el compromiso de las bases o de una buena parte de ellas. En tanto, las acciones de difusión o comunicación, la declaración de estado de alerta y movilización, las negociaciones o reuniones conciliatorias son formas más bien “pasivas” en términos de participación de las bases, porque en general son ejecutadas por las conducciones. En este sentido, en Córdoba, durante el año 2012, se han producido al menos 280 acciones conflictivas con participación de las bases, lo que implica que hay centenares de trabajadores con disposición a la acción colectiva.

¹⁸ A los tres observatorios que presentamos se han sumado nuevos integrantes de la Universidad de Mar del Plata y San Juan y estamos abiertos a que otros investigadores participen y se incorporen a este proyecto.

de compartir, sistematizar, analizar e interpretar conjuntamente los resultados alcanzados se expresan por primera vez en esta producción, que con gran expectativa presentamos al público lector.

El interés que nos mueve es teórico-práctico: pretendemos hacer un aporte significativo a la comprensión de los procesos de disputa tanto como participar e involucrarnos en las luchas e intervenciones que colaboran a sortear la fragmentación que jaquea a los que viven del trabajo y fortalecen su accionar colectivo.

Preocupados por complejizar y profundizar la lectura del conflicto laboral procuramos, en esta instancia, configurar los escenarios regionales correspondientes a cada observatorio a fin de realizar una lectura situada de su producción. De tal modo, pretendimos que los itinerarios de cada formación social aportaran un piso comprensivo para dar sustento a la conflictividad bajo análisis. Por otra parte, esperamos obtener de esta mirada minuciosa, algunos aportes a la comprensión del conflicto en sus dos caras: cuando se expresa y cuando se ahoga invisible, sin emerger al espacio público.

Adosada a la cuestión socioespacial, la temporalidad resultó una de las variables más interesantes para encontrar diferencias y similitudes en la producción de conflictos de cada región. Su análisis nos llevó a considerar la importancia de la regulación del conflicto y el ámbito en que se sustancia como partícipes directos en la extensión-duración de la conflictividad. Así es que las formas conflictivas que asumen las paritarias del sector público, en los ámbitos provinciales y municipales, coadyuvan a la “larga duración” del conflicto, mientras que el modo “concertado” que muestran esos mismos ámbitos a nivel nacional, hace que esas instancias no decanten ni en conflictos ni en la extensión del ciclo de protestas.

Otra de las características de la dinámica de la conflictividad se relaciona con los sectores económicos y su peso regional, el carácter de la relación cúpula sindical-base y las tradiciones de lucha –entre las connotaciones más importantes–, cuya visibilidad se impone al analizar el ámbito privado y público. En el ámbito privado estos temas importan no tanto por su peso cuantitativo, sino por la incidencia del conflicto en cada escenario social debido a la significación que tienen en cuanto síntoma del cariz que adopta la disputa capital/trabajo o sus “efectos” en el conjunto de los trabajadores. Así, el arrastre y la significación en Córdoba de las luchas de los obreros automotrices sostiene un análisis que apunta a ajustar la deriva que adopta el rumbo económico, sus indicadores de desmejoramiento tanto como la salida de ese colectivo de trabajadores de una inercia impuesta por las direcciones sindicales y las nuevas formas de organizar el trabajo. En situación inversa, el silenciamiento de los obreros rurales

en Mendoza es parte de un eslabón de largos disciplinamientos, cuyo último escaño, la reconversión productiva de base agroindustrial, logró profundizar en términos de desmembramiento y cambio de composición del colectivo laboral. No asombra entonces que sea en el AMBA y en Córdoba donde los cordones industriales manifiesten vitalidad en sus acciones conflictivas que, aunque suceden al sector del transporte, denotan la importancia de la actividad y al mismo tiempo, las características de las organizaciones sindicales y la relación base-conducción que motoriza el conflicto.

En este “hilar fino” quedan algunos detalles que requieren su profundización. Uno de ellos es el bloque de conflictos protagonizados por trabajadores del Estado. Su predominio en el interior del país no debe dejarse caer en simplificaciones: no son los mismos sujetos los que batallan en las distintas provincias por cuestiones laborales, y sus diferentes demandas perfilan asimetrías tanto en el régimen institucional como en la administración de la crisis. Las improntas con que cada gobierno gestiona el presupuesto, el personal y sus condiciones laborales dan pie a indagar ajustadamente la masa de acciones que de modo recurrente y crónico se manifiestan en conflicto, así como las diferencias que asumen sus ámbitos (nacional, provincial, municipal) y sectores (educación, salud, transporte, administración propiamente dicha y otros) a la hora de evaluar su incidencia y carácter con respecto al conjunto de la conflictividad laboral.

Finalmente, una mención especial cabe a la “demanda” salarial, eje indiscutido de la recusación de los trabajadores en el período analizado. Como otros de los indicadores tomados, este da cuenta de diversas aristas que asumen los conflictos. Los niveles salariales que se intentan imponer en las negociaciones, las limitaciones en el recupero de los niveles salariales históricos, el uso de sindicatos testigos para establecer topes negociables y el incremento de meses para reabrir su discusión, conforman marcas de un fin de temporada en la recuperación de las condiciones laborales para pasar a un momento defensivo, cuya señal es la depreciación de la fuerza laboral. El 2012 significa para nosotros un momento bisagra en el cual se empiezan a vislumbrar síntomas de profundización de la crisis, donde la permanencia de la fuente de trabajo parece sustituir –en dinámica– al salario del centro de la cuestión.

En definitiva, lo que intentamos presentarles es un conjunto de datos “construidos para pensar”, que sirvan a la búsqueda de nuevas claves, las que sin mantener el pulso cotidiano, escapan a la mirada o son presa de la homogenización. De la lectura de cada uno de nosotros, sin embargo, dependerán sus frutos.

Bibliografía

- Azpiazu, D. y E. Basualdo (2000), *El complejo vitivinícola en los noventa: potencialidades y restricciones*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Basualdo, E. (2006), *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI-FLACSO, Buenos Aires.
- Bonnet, A. (2004), *La hegemonía menemista*, Prometeo, Buenos Aires.
- Canafoglia, E. (2010), "Situación actual y desafíos para el desarrollo productivo en la provincia de Mendoza", en Kulfas, M. (ed.), *Postales de la Argentina productiva*, Libros del Zorzal, Buenos Aires.
- Collado, P. (2005), "Singularidad del desarrollo agroindustrial vitivinícola en Mendoza. El comportamiento de la elite local (1950-1980)", en *Realidad Económica*, IADE, n° 222.
- Colectivo Fantomas (2012), *El Mendozazo. Herramientas de rebeldía*, Ediunc, Mendoza.
- Della Corte E., S. Roitman, M. Falvo y P. García Schneider (2013), "Relaciones de trabajo en el sector automotriz de Córdoba (Argentina): Condiciones para la subordinación, posibilidades para la rebelión", GT18: Reestructuración productiva, trabajo y dominación social, XXIX Congreso de la ALAS, 29/09 al 4/10, en Acta Científica del Congreso, Santiago de Chile.
- Gordillo, M. (2012), "Los límites de la acción sindical en el marco del regionalismo abierto: el sector metal-mecánico cordobés en el fin de siglo", en Gordillo, M. et al., *La protesta frente a las reformas neoliberales en la Córdoba de fin de siglo*, Ferreyra Editor, Córdoba.
- Japaz, M. (1973), *Distribución zonal de la industria en el Gran Mendoza. Mendoza*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNCuyo, Mendoza.
- PIMSA (2007), *Los hechos de rebelión en Argentina 2002-2007* [en línea], dirección URL: <http://www.pimsa.secyt.gov.ar/publicaciones/DT28.pdf>
- Reyes, A. et al. (2004), *Los cambios en la fuerza de trabajo y la precarización laboral en Mendoza durante 1991-2002*. Ponencia presentada en el II Congreso Nacional de Políticas Sociales, Mendoza.
- Reyes, A. et al. (2010), "Modelo de acumulación en el periodo del gobierno del Presidente Néstor Kirchner: su conformación e incidencia en la configuración del mercado de trabajo y de las trayectorias laborales de los trabajadores. Argentina-Mendoza / 2003-2007", Informe final de investigación, FCPys, UNCuyo, Mendoza.

- Roitman, S., M. Falvo y P. García (2013), “Conflictividad en torno al trabajo: composición y lucha de clases”, en Morón, S. y S. Roitman, *Procesos de acumulación y conflictividad social en la Argentina contemporánea*, Universitat, Córdoba.
- Rofman A. *et al.* (2013), “La vitivinicultura. Una cadena agroindustrial en profunda transformación. Análisis de la región cuyana”, en Rofman, A., *Las economías regionales. Luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones 1995-2007*, UNQ-CCC, Buenos Aires.
- Varela, P. y D. Lotito (2009), “La lucha de Kraft-Terrabusi. Comisiones Internas, izquierda clasista y ‘vacancia’ de representación sindical”, en *Revista de Conflictos Sociales*, UBA, Buenos Aires [en línea], dirección URL: http://www.webiigg.sociales.uba.ar/conflictosocial/revista/02/011_varela-lotito.pdf
- Villanueva, J. (1972), “El origen de la industrialización argentina”, en *Desarrollo Económico*, nº 47, IDES, Buenos Aires, pp. 451-476.
- Wagner, L. y M. Giraud (2011), “El proyecto minero Potasio Río Colorado: conflicto socioambiental, impactos regionales y falta de integralidad en la evaluación ambiental”, en Alimonda, H. (coord.), *La Naturaleza colonizada. Ecología política y minería en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, pp.261-288.

Otras fuentes

- AAVV., *Estimación del Producto Bruto Geográfico desde 1993 hasta 2012*, Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Córdoba. Disponible en: <http://estadistica.cba.gov.ar/Econom%C3%ADA/Econom%C3%ADayFinanzas/ProductoBrutoRegional/tabid/412/language/es-AR/Default.aspx>
- DEIE (Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas). Gobierno de la Provincia de Mendoza. Disponible en: <http://www.deie.mendoza.gov.ar/>. Fecha de última consulta: 04/04/ 2014.
- Dirección Nacional de Fiscalización (2007). Informe sobre PNRT. Particularidades y datos de la provincia de Mendoza. Plan Nacional de Regularización del Trabajo (PNRT), MTEYSS.
- INDEC, Censo Nacional Económico 2004. Disponible en: <http://www.indec.mecon.ar>

Observatorio de Conflictividad Laboral y Socioambiental. Boletín N° 4, 2013.
Disponible en: <http://observatoriodeconflictoscordoba.files.wordpress.com/2014/02/boletc3adn-4-conflictividad-laboral-cc3b3rdoba-2012.pdf>

Observatorio del Derecho Social-CTA. Boletín IV trimestre, 2012. Disponible en: <http://obderechosocial.org.ar/>

OEDE-MTEYSS Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial. Disponible en: <http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/oede/index.asp>. Fecha de última consulta: 04/04/2014.

Epílogo

¿Nuevas relaciones del trabajo?

El recorrido por las páginas de este libro y la lectura concienzuda de cada uno de los trabajos que lo componen, permite dar cuenta de aquellos aspectos que a nuestro entender fueron ejes centrales del proceso iniciado en el 2003 en materia de relaciones del trabajo y los elementos vinculados a la política económica que sirvieron para su desenvolvimiento. Nutrido de diferentes vertientes teóricas, los artículos retomaron viejos y nuevos debates, presentaron conclusiones desde los aspectos empíricos que pusieron en juego y buscaron profundizar sobre la problemática del capitalismo, porque en el núcleo central del libro se halla la preocupación por el trabajo, sus formas y las múltiples facetas que lo componen. Analizamos algunos de sus pliegues para poder vislumbrar la realidad compleja y contradictoria sobre la que se desenvuelve.

Los artículos presentados navegan entre dos aguas turbulentas: los fenómenos que se produjeron en este proceso iniciado en 2003 y los que se habían desarrollado en décadas anteriores. Ello permitió dimensionar de manera certera la profundidad de los cambios, escapando a las miradas coyunturales y cortoplacistas. En este sentido, los artículos están atravesados por una serie de preguntas: ¿qué cambios se produjeron?, ¿qué nivel de profundidad tuvieron?, ¿qué elementos del pasado continuaron vigentes? En este marco, la década neoliberal del 90 actuó como el primer escalón comparativo y en algunos casos se hilvanaron con procesos de más larga data. Y ello fue así porque, precisamente, la década de los gobiernos de Menem y De la Rúa aparejaron para el mundo del trabajo en Argentina la introducción casi plena de la oleada neoliberal en la fábrica, y con ello en el trabajo y las relaciones que este contempla.

Aquella década, sustentada en la apertura de la economía, privatización de empresas y convertibilidad de la moneda, tuvo un impacto sustantivo sobre el trabajo, flexibilizando las condiciones laborales, buscando sustraer del espacio colectivo las relaciones laborales para llevarlas al plano individual, y así debilitar al actor sindical y disciplinar a los trabajadores mediante el crecimiento del

desempleo, elementos que contribuyeron a avanzar sobre conquistas anteriores. Sin embargo, estos fenómenos encontraron su límite con la crisis desatada en 1998, que terminó definiéndose hacia fines de 2001. Desde la devaluación de 2002 comenzaron a revertirse ciertos aspectos que dominaron la economía y el trabajo durante los 90. De ello buscaron dar cuenta los artículos, empezando por aquellos cuya centralidad está puesta en algunos aspectos del desarrollo económico y el empleo.

El artículo de Germán Pinazo estudia las lógicas que dominaron el espacio económico desde 2003, y allí se pudieron encontrar diferencias importantes con el periodo anterior, aunque este proceso no haya sido lineal ni homogéneo en los diez años analizados. Si en los 90 había dominado una economía basada en los servicios, anclada en un tipo de cambio bajo, a partir de 2002 se manifestarán cambios anclados en un tipo de cambio alto, que sirvió de punto de partida para el crecimiento industrial y la generación de empleo. Para los sectores de la industria de baja productividad, el tipo de cambio alto actuó como una barrera arancelaria, favoreciendo la sustitución de importaciones, mientras que para los sectores exportadores, tanto industriales como del sector primario, posibilitó un crecimiento de sus ganancias. Esto se combinó con un frente externo favorable a las exportaciones primarias, responsables centrales de la obtención de divisas, que posibilitó sostener entre 2003 y 2008 un fuerte crecimiento económico, que condujo a la creación de empleo –con la consiguiente baja considerable del desempleo– y una política de transferencias de ingresos hacia los sectores más postergados. El conjunto de medidas adoptadas logró satisfacer de forma coyuntural los diferentes intereses de los sectores de la burguesía y los sectores populares. Es esta lógica la que lo lleva al autor a caracterizar este período como neodesarrollista, que lejos del tratarse de una convergencia de intereses como en el viejo desarrollismo, el presente es moldeado en el saneamiento de intereses contrapuestos, cuya articulación descansa en las medidas que logran satisfacer cada uno de los intereses.

En el transcurrir del artículo logra evidenciarse el punto de contacto que tiene con el escrito por Miglio y Delfini sobre los agentes predominantes de la economía, porque precisamente es entre estos agentes donde los cambios han sido menores y cuya participación en la economía, lejos de reducirse, fue creciendo al calor del consumo local y externo. Así lo muestra la mayor participación que tienen las ventas de estas firmas sobre el PBI. Es en la referencia a este grupo de firmas donde aparecen las continuidades con el periodo anterior, en la medida que aquel tipo de cambio alto que hemos mencionado incrementó de forma exponencial sus ganancias, ya que entre estas 1.000 empresas concentran gran

parte de las ventas externas de Argentina, manteniendo elevadas tasas de rentabilidad. Así, desde una visión que pone el acento sobre las continuidades, este artículo muestra que más allá del crecimiento del sector manufacturero y de la construcción, se ha profundizado una economía basada en los servicios, cuya participación en el PBI se ha incrementado en los últimos años. Asimismo, este trabajo deja entrever que los sectores “ganadores” en términos de rentabilidad en los 90, se han seguido beneficiando durante el actual período; así, aparece el sector financiero como unos de los más rentables, junto al sector automotriz, grandes beneficiarios de las políticas de los 90. En este mismo sentido, el capítulo establece que entre este grupo de firmas, las de menores beneficios en relación con el periodo anterior han sido las empresas de servicios públicos y que las empresas acopiadoras y exportadoras de granos fueron las que mayor ascenso han experimentado.

Bajo este contexto económico y un crecimiento del empleo, la negociación colectiva y el conflicto aparecen como elementos integrados a estos procesos, los cuales también han sido motivo de profundos debates, como así también las características adoptadas por las formaciones sindicales. El trabajo de Drolas *et al.* opera como puente entre los anteriores debates acerca del desarrollo económico y el desarrollo de sucesivos capítulos que centran su atención en los cuatro elementos. Este capítulo actúa como apertura de las siguientes presentaciones en la medida que articula los cambios en el empleo y los salarios con la negociación colectiva y el conflicto. Los autores buscan abordar la problemática a partir de la discusión con la noción de “Nuevo régimen de empleo” que se desarrolló en Argentina desde 2003. De esta manera, el capítulo, basándose en el análisis sobre condiciones de trabajo (empleo, informalidad y salarios) y los factores relaciones (negociación y conflicto), busca dar cuenta de la profundidad de los cambios y en qué medida ello conformaría un nuevo régimen de empleo. De esta manera, se pone de manifiesto que el crecimiento del empleo se combina con niveles salariales que se corresponden con los más bajos de la serie histórica, lo que posibilitó un incremento en la tasa de actividad debido a la necesidad de los hogares de incorporar mayores ingresos. Asimismo, lejos de ser un proceso lineal, se pueden reconocer dos etapas, una que llega hasta 2008, y otra iniciada en ese momento. Así, en la primera se observa una fuerte generación de empleo que redundó en una considerable caída de la desocupación y del empleo no registrado, pero desde entonces estas variables se estancan, sin que entre ellas se produzcan cambios significativos.

En una dirección similar parecen desarrollarse los factores relacionales, evidenciando que el incremento en la negociación colectiva adquiere una di-

námica peculiar, más por el aumento de los niveles inflacionarios que redundan en la firma de acuerdos, que en una lógica negocial diferente, en la medida que continúan las firmas de CCT a nivel de empresa, y cuyas cláusulas de flexibilidad siguen encontrándose presentes en la firma de los nuevos convenios (así también lo muestra otro de los trabajos presentados en esta edición). En tanto, la conflictividad es analizada desde fuentes que miden la conflictividad social en su conjunto, y ello precisamente sirve para enmarcar la discusión, en la medida que el trabajo muestra un aumento de la conflictividad en relación con la década neoliberal, pero que en ambas, los sindicatos tienen altos niveles de participación. Lo que deja claro este trabajo es que el conflicto pasó de tener un carácter defensivo en los 90, dominado por la preservación de las fuentes de trabajo, a uno cuya lógica adquiere características ofensivas, ya que los reclamos buscan incrementar los niveles salariales.

Profundizando más el estudio sobre la negociación colectiva, el trabajo presentado por Campos *et al.* pone en evidencia la continuidad que se observa en los aspectos vinculados con el contenido de la negociación colectiva. Partiendo de un análisis sobre el salario y su crecimiento observado en la firma de acuerdos paritarios en diferentes ramas de actividad, reafirmando el trabajo anterior, ponen de manifiesto las dificultades que se evidencian en incrementar la participación de los asalariados en la economía, ubicándose el salario real por debajo de los niveles históricos. Así, los autores refieren de manera contextual al desarrollo del conflicto laboral desde 2007 como uno de carácter defensivo, en la medida que los trabajadores buscan contrarrestar el proceso inflacionario. En torno a la negociación colectiva, más allá de las referidas específicamente al salario, el artículo evidencia el sostenimiento de la descentralización en la negociación, siendo dominante la firma de CCT y acuerdos a nivel de empresa. Siguiendo con la negociación, en este trabajo se muestra a las claras el sostenimiento de las lógicas de flexibilidad, dominantes en la década del 90 en los contenidos de los CCT de empresa. Así, a partir del análisis de los contenidos de diferentes CCT de actividad firmados durante los últimos años, se evidencia la continuidad en el sostenimiento de cláusulas de flexibilidad laboral, vinculadas a las condiciones de organización del proceso de trabajo.

El análisis de la negociación colectiva de trabajo, además del contenido negociado, habilitó el estudio de las prácticas y estrategias llevadas adelante por el movimiento obrero en esta materia y repensar las configuraciones adoptadas por las formaciones sindicales del país. En esta línea, el capítulo de Montes Cató y Ventrici parte para su análisis de una caracterización en la que la lógica de acumulación empresarial fue prevaleciendo como lógica política de aquellos

sindicatos que lograron hegemonizar las disputas hacia el interior de las organizaciones de representación. Ello llevó a que el contexto abierto con la crisis 2001-2003 implicase para el movimiento sindical enfrentar múltiples deudas profundizadas en el período anterior, cuando el capital logró asumir la iniciativa política, imponiendo su agenda de discusión al encorsetar la intervención sindical a instancias institucionales fuera de los espacios productivos. La novedad es una inusitada fragmentación de las cúpulas sindicales y la repolitización de las bases obreras, que adoptan el espacio productivo como territorio de disputa con el capital, recuperando de ese modo una vieja tradición que ha caracterizado al movimiento obrero argentino. Esa recuperación posee soportes materiales asociados a la mejora del mercado de trabajo, a una legislación protectora de comisiones internas y delegados, y también con otros procesos, como el denominado por los autores como “proceso de trasvasamiento organizacional”, en cuanto las formas ensayadas por las organizaciones de base territorial como los desocupados lograron resignificar prácticas e idearios del movimiento obrero, y luego de la crisis de 2001-2003, fue nuevamente reapropiada por las organizaciones en los espacios productivos, apelando de ese modo a un ideario basista y de alta participación. Otro aspecto de la recuperación de un sindicalismo en los lugares de trabajo es la fuerte marca generacional de esa nueva militancia, como así también el cambio de la política estatal para con el movimiento sindical, al que coloca como aliado estratégico.

El texto de Collado y Roitman, en una línea complementaria en algunos aspectos al capítulo anterior, pero abriendo el debate a problemáticas más amplias, somete al análisis la problemática sindical sin perder de vista el sentido de clase. Para ello realizan un examen de los diversos supuestos teóricos referidos a la noción de revitalización sindical, concepto que viene ganando popularidad en el campo académico al momento de caracterizar el sindicalismo de los últimos años en Argentina (y en algunos otros países que sufrieron crisis de representación obrera). En estos debates se examina tres aspectos que organizan las producciones en este nivel de registro analítico: las discusiones conceptuales y de perspectiva teórica a las que dan lugar, la articulación teoría-empiría, y, finalmente, la necesidad de comprender cada proceso en su historicidad. De manera explícita, las autoras subrayan que muchas de las coordenadas clásicas con que se pondera la acción sindical (base/superestructuras, autonomía/heteronomía, participación, representación, entre muchas otras) deben ser interpretadas en términos de orientación hacia el interés de clase y su consolidación en la experiencia. Es en el terreno del conflicto donde se expresan con nitidez los contornos y las disposiciones a-hacer-nos-clase. Los diferentes casos

estudiados para poner a prueba el andamiaje teórico están ubicados en Mendoza y Córdoba. A partir de ellos, los ejes horizontalidad/verticalismo y corporativismo/solidaridad configuran un terreno y una red de relaciones situacionales que posibilitan/obstaculizan la direccionalidad emancipatoria de los conflictos sindicales y amplían o estrechan la “disposición a actuar como clase”.

Precisamente, la problemática del conflicto es retomada en el último capítulo del libro, sobre la base de los aportes que vienen realizando tres observatorios de la conflictividad ubicados en diversas regiones del país. Nos referimos al Observatorio de la Conflictividad de Mendoza, el Observatorio de la Conflictividad de Córdoba y el Observatorio del Derecho Social de la CTA. A partir de un análisis cuantitativo, los autores contextualizan los rasgos principales que caracterizan las estructuras productivas, lectura que potencia y ubica con claridad las proyecciones de la conflictividad en cada región desde una perspectiva situada. Tomando como referencia la dimensión espacial y temporal, el capítulo aborda también las diferencias observadas en la conflictividad desde los registros productivos y el ámbito privado o público de su manifestación. En el análisis se manifiestan otros procesos menos evidentes, como la incidencia del mercado de trabajo, las cadenas de disciplinamiento a las que están sometidos colectivos de trabajadores particulares y un conjunto de nuevos repertorios de acción que se articulan con clásicas manifestaciones del conflicto, como la huelga y el paro. Como sostienen los autores, la estrategia central de construcción de información es el seguimiento diario de los conflictos sociales (especialmente laborales), pero complementada con una fuerte base analítica.

En definitiva, este libro busca, más allá de las diferencias ideológicas que lejos de ocultarse se ponen de manifiesto en cada capítulo, aportar datos originales contruidos sobre la base de registros cualitativos y cuantitativos, ordenándolos y proponiendo sentidos a partir de su articulación con las perspectivas teóricas a disposición, nutriéndolas de las cristalizaciones que vienen adoptando las relaciones del trabajo en un capitalismo periférico para que estas reflexiones puedan abrir otros debates pendientes que permitan problematizar y delinear los desafíos que tienen el sindicalismo, los trabajadores y los sectores populares en la etapa que se abre en de los años venideros.

La colección Política, políticas y sociedad reúne los textos relacionados con las temáticas de política, política social, economía, sociología, relaciones del trabajo y otras. Todas estas temáticas son abordadas en las investigaciones de la Universidad, siempre vinculadas al desarrollo de nuestra oferta académica y de docencia y al trabajo con la comunidad.

Este libro presenta los hallazgos y reflexiones de un conjunto de investigaciones científicas desarrolladas en el seno universitario y del Conicet. Presenta diversas miradas que buscan dar cuenta del alcance de las transformaciones de la etapa *kirchnerista* sobre las *relaciones laborales y las estrategias sindicales*. Se aborda este campo a partir de tres tópicos: el primero da cuenta del desenvolvimiento de la economía, resalta sus principales características, analiza las dinámicas sectoriales y marca la configuración de los agentes predominantes de la economía; el segundo analiza la evolución de la negociación colectiva, su contenido y las relaciones laborales. El tercero aborda las lógicas sindicales, la cultura gremial, las formas de representación y el conflicto laboral. La riqueza de los múltiples puntos de vista teóricos e ideológicos posibilita otorgar a los lectores diferentes herramientas para reflexionar sobre los procesos que se sostuvieron durante doce años de continuidad institucional y política.

Universidad Nacional
de General Sarmiento 



Libro
Universitario
Argentino

