

Análisis y caracterización de las condiciones de trabajo en la industria manufacturera durante la década del '90 y la postconvertibilidad en Argentina (1991-2006)*

Clara Marticorena**

1. Introducción

El presente trabajo pretende aportar al estudio de las características que asumió el avance del capital sobre el trabajo en la Argentina durante la década del '90 a partir del análisis del trabajo asalariado industrial, e indagar, a la luz de las transformaciones operadas en dicho período, la evolución del empleo y las condiciones de trabajo durante la 'postconvertibilidad'. Las transformaciones en la acumulación de capital durante los '90 produjeron un proceso de crecimiento del desempleo y del subempleo de magnitudes desconocidas en las décadas previas y el correlativo deterioro sostenido y generalizado de las condiciones de trabajo, reforzado a partir de distintas reformas laborales¹ que cristalizaron y reprodujeron, en forma potenciada, la correlación de fuerzas alumbrada con la última dictadura militar y la hegemonía conquistada por la clase dominante como resultado del disciplinamiento operado por las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990.

En el marco de la reestructuración capitalista mundial iniciada en los años '70 y en base a una nueva forma de integración de nuestra economía en la división internacional del trabajo (Arceo, 2005), durante la década del noventa se profundizó la creciente concentración y centralización del capital -propias del movimiento de la acumulación capitalista-, al tiempo que en el sector industrial operó un proceso de simplificación de su estructura productiva y fue consolidándose una fuerte orientación exportadora sobre la base de la comercialización de mercancías de bajo valor agregado.

Bajo el impacto de la apertura comercial, la liberalización financiera, las privatizaciones y el establecimiento del plan de convertibilidad, con el resultante cambio en la estructura de precios relativos, el redimensionamiento de la industria manufacturera combinó el quiebre de numerosas empresas incapaces de competir en el marco de una economía abierta y un tipo de

* Este trabajo presenta algunos avances de mi tesis de maestría en curso.

** Lic. en Sociología, becaria del CONICET y docente de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). Correo electrónico: claramarticorena@ciudad.com.ar

¹ Por razones de espacio no podemos detenernos a consignar las distintas leyes y decretos promulgados pero queremos señalar que su contenido estuvo orientado a reducir los costos laborales -tanto salariales como no salariales-, a propiciar la flexibilización del ingreso y egreso de la relación laboral, la flexibilización de la distribución del tiempo de trabajo, promover la flexibilidad funcional y la descentralización de la negociación colectiva. En su conjunto, las reglamentaciones contribuyeron a crear un marco regulatorio laxo tendiente a garantizar la movilidad a bajo costo de la fuerza de trabajo en función de las necesidades cíclicas del capital e independizar, dentro de ciertos límites, la 'oferta' de trabajo respecto de la 'oferta' de obreros.

cambio sobrevaluado, o su desplazamiento hacia actividades de comercialización (Schorr, 2002), y la profundización de la heterogeneidad de la estructura sectorial.

Unos pocos sectores y firmas modificaron significativamente su plataforma productiva² mientras en la mayor parte del sector industrial se observó un proceso de renovación de medios de producción de cierta extensión sin que ello condujera a un cambio sustantivo en su escala de producción ni en su posicionamiento con respecto a la competencia internacional (Bisang y Gómez, 1999). Sólo un porcentaje menor de las inversiones estuvo destinada a la instalación de nuevas plantas, predominando la adquisición de instalaciones existentes y principalmente la compra de maquinarias y equipos, auxiliares y para la producción (Bonvecchi, 2000).

Si bien la antigüedad del stock de capital reproductivo disminuye a partir de 1992 en relación con la década del '80, la misma seguía siendo mayor a la estimada para la década del '70 (Bisang y Gómez, 1999: 19, datos hasta 1996). Así, es posible apuntar que, sin resolver la situación de atraso tecnológico de amplias capas del capital –e incluso no recuperando la retracción operada durante la década del '80-, durante los '90 se produjo un aumento de la composición técnica del capital que se valoriza localmente aunque la ampliación de la capacidad reproductiva ha sido particularmente limitada.

Este redimensionamiento ha redundado en una significativa expulsión de asalariados de la industria manufacturera durante la primer fase expansiva de los años '90, no compensada en el ciclo iniciado luego de la crisis mexicana, tendencia que se revierte –devaluación mediante– a partir de la fase iniciada hacia fines del año 2002 en el marco de condiciones económicas diferenciadas³ (Gráfico N° 1). Sin embargo, parece claro que la reversión en los niveles de empleo no implica por sí misma una reversión en el deterioro de las condiciones de trabajo.

A lo largo del trabajo revisaremos las características asumidas por el empleo industrial durante la década de consolidación neoliberal y el modo en que las mismas se expresan y reconfiguran durante la fase reciente, apuntando que el deterioro generalizado de las condiciones de trabajo consolidado durante la década pasada se despliega como condición de

² Las inversiones presentaron una elevada especialización, concentrándose en unos pocos rubros. En su mayor parte se destinó a petróleo y gas, automóviles, químicos no petroquímicos para bienes de consumo no durable y manufacturas de hierro y acero. (Bisang y Gómez: 1999: 38)

³ Esta reversión vale en términos del análisis sectorial, sin embargo, el peso de los asalariados industriales sobre el total de asalariados se ha reducido notablemente. Mientras en octubre de 1991 representaban el 23.5% de los asalariados totales, en octubre de 2001 su peso era del 14.5% llegando al 13.1% en octubre de 2002. Pese a los elevados niveles de elasticidad empleo-producto presentados por la industria durante la postconvertibilidad, el peso de los asalariados industriales dentro del total, más que revertir la tendencia descendente, detiene su descenso relativo representando en el IV trimestre de 2006 el 14.4% del total. Elaboración propia en base a EPH, total de aglomerados.

posibilidad de la reciente recuperación del empleo. Asimismo, señalamos que mientras en los primeros años esta condición se manifiesta como una reproducción en extensión, ampliando dicho deterioro, a partir del posterior dinamismo asumido por la lucha de clases más bien establece los límites para revertir el avance del capital sobre el trabajo operado en las últimas décadas.

2. Las condiciones de trabajo configuradas durante los años '90 en el sector industrial⁴

a. El proceso de ajuste del empleo industrial

La expansión económica que se desarrolla luego de las crisis hiperinflacionarias presentaría la particularidad, en el sector industrial, de conjugar el crecimiento del producto bruto manufacturero (que creció de todos modos a una tasa menor que el PBI) con un proceso de expulsión de trabajadores. Y ello se encontró estrechamente determinado por las condiciones de liberalización y apertura comercial desplegadas como parte de la reestructuración capitalista y sería agudizado con el establecimiento de la convertibilidad.

La Ley de Emergencia Económica suspendió los regímenes de promoción industrial, regional y de exportaciones y distintos mecanismos que beneficiaban a las manufacturas de origen nacional en las compras estatales, mientras que a través de la Ley de Reforma del Estado se creó el marco normativo para la privatización de empresas públicas. La liberalización comercial, consistente en la reducción de aranceles a la importación y la eliminación de diversos mecanismos para-arancelarios, y la posterior fijación de un tipo de cambio sobrevaluado a partir del Plan de Convertibilidad condujeron a la agudización de las condiciones de competencia capitalista en el marco de una estructura de precios relativos favorable a los bienes y servicios no transables con el exterior.

Como consecuencia de ello, durante la fase expansiva que se desarrolla entre los años 1991 y 1994 se produjo un ajuste considerable a nivel del empleo asalariado industrial, siendo más significativo en las actividades que orientan mayores porcentajes de su producción al mercado interno y menos pronunciado en las actividades exportadoras⁵. Los procesos que han

⁴ Los datos en los cuales nos basamos de aquí en más, salvo indicaciones específicas, corresponden al conjunto de asalariados con excepción de quienes desempeñan funciones de dirección y jefatura. Por su parte, dado el período de análisis, nos centraremos en el aglomerado GBA aunque realizaremos algunas puntualizaciones con respecto al total de aglomerados. El aglomerado GBA concentra entre el 65% y el 70% de la fuerza de trabajo ocupada en la industria manufacturera dentro del total de aglomerados urbanos relevados por la EPH en el período analizado. Finalmente, ya que el clasificador de ocupaciones utilizado antes de octubre de 1992 no permite distinguir por jerarquía ocupacional, presentaremos la información a partir de dicho período incorporando información sobre el total de asalariados industriales en caso de abordar un período más extenso.

⁵ La clasificación de las actividades según su inserción externa se realizó tomando las ramas a dos dígitos, producto de la reelaboración propia de datos publicados por el Centro de Estudios para la Producción,

determinado la expulsión de empleo se vinculan no sólo con la quiebra de numerosas empresas y la tercerización de actividades antes integradas a las firmas, sino también con la inversión en maquinaria y equipos y la importación de partes, piezas o productos terminados para su venta a nivel local. Ello agudizó el achicamiento de planteles tanto en las grandes empresas como en las empresas proveedoras y la conversión de trabajadores del sector en fuerza de trabajo excedente.

La expulsión de asalariados se conjugó con una recuperación de los salarios nominales, que propició su aumento en términos reales (Gráfico N° 2) producto de la desaceleración inflacionaria que prosiguió a la fijación del tipo de cambio, aunque la tasa de inflación mantuvo un crecimiento inercial. Cabe apuntar que se trató de una leve recuperación respecto de la caída del salario real desde mediados de los '80, pronunciada con la hiperinflación⁶. Por su parte, los salarios (nominales y reales) se mantendrían relativamente estables hasta la crisis del régimen de convertibilidad, con una leve tendencia descendente para los trabajadores registrados, mientras los salarios de los trabajadores no registrados presentarían un descenso mayor en períodos recesivos.

Ello se conjugó, a su vez, con un notable aumento del sobreempleo hasta el año 1994 (Gráfico N° 3). Si bien podría explicarse el aumento salarial por el aumento de las horas trabajadas,

adoptándose para la delimitación de los grupos los criterios utilizados por Arceo, Monsalvo y Wainer (2007). Así, dentro de las actividades exportadoras agrupamos aquellas que exportan más del 35% de su producción, dentro de las actividades medianamente exportadoras a las que exportan entre un 10 y un 35%, y dentro de las actividades mercado internistas a las que exportan menos de un 10% de su producción. Resulta pertinente señalar que al agrupar las ramas a dos dígitos se introduce cierta simplificación dado que una mayor desagregación evidencia diferencias sustanciales en una misma rama, pero el mayor nivel de agregación facilita el análisis de datos a través de la Encuesta Permanente de Hogares. A los efectos de su comparación, se ha tomado la agrupación de los conjuntos definidos para el período 2002-2006 para el análisis del período 1992-2001.

Las ramas que componen el grupo de actividades mercado internistas son “Elaboración de productos de tabaco”, “Fabricación de prendas de vestir...”, “Actividades de edición e impresión...”, “Fabricación de productos de caucho y plástico”, “Fabricación de otros productos minerales no metálicos”, “Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo” y “Reciclamiento”. Las ramas clasificadas como medianamente exportadoras son “Fabricación de productos textiles”, “Producción de madera...”, “Fabricación de papel y de productos de papel”, “Fabricación de sustancias y productos químicos”, “Fabricación de metales comunes”, “Fabricación de maquinaria y equipo ncp”, “Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática”, “Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos ncp”, “Fabricación de equipo y aparatos de radio, tv y comunicaciones”, “Fabricación de otros tipos de equipo de transporte”, y “Fabricación de muebles; industrias manufactureras ncp”. Finalmente, las ramas que conforman el grupo de exportadoras son “Alimentos y bebidas”, “Curtido y terminación de cueros...”, “Fabricación de coque, productos de la refinación de petróleo y combustible nuclear”, “Fabricación de instrumentos médicos, ópticos, y de precisión...”, y “Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques”.

⁶ Tanto la caída del salario real a la cual aludimos como la posterior parcial recuperación se inscriben en una tendencia descendente inaugurada a partir de la última dictadura militar. Elaborando un índice del salario medio horario para el conjunto de los asalariados y tomando como año base (100) en 1974, su punto más bajo se situó en 50.8 puntos del índice en 1977, dando cuenta de una caída del 49%, alcanza 75.6 puntos en 1984 y luego es seguido por un descenso sostenido que, luego de la leve recuperación apuntada, alcanza los 48 puntos en 1994 llegando a su nivel más bajo en los años 2002 y 2003, para presentar posteriormente una recuperación que en 2006 apenas retorna a los niveles del año 2001. Cabe agregar, por otra parte, que la recuperación nominal de los salarios se encuentra vinculada a la previa reanudación de la negociación colectiva en 1988.

cabe apuntar que la recuperación salarial señalada se debe también a un incremento en los salarios horarios, que se inscribe, de todos modos, en la tendencia descendente mencionada anteriormente. El incremento de los trabajadores sobreempleados será un movimiento propio de los períodos de crecimiento económico posteriores, conjugándose, durante la década del '90, con un persistente aumento del subempleo y la consecuente reducción de los niveles de ocupación plena. Sin embargo, los niveles de sobreempleo alcanzados en estos años no presentan un aumento significativo con respecto a su evolución durante la década del '80 y, en este sentido, no parece ser una característica distintiva de las condiciones de trabajo respecto al período anterior.

Lógicamente, la expansión del producto sobre la base de un descenso en la ocupación industrial refleja un incremento de la productividad laboral y, efectivamente entre 1990 y 1994 la productividad horaria se incrementa un 40% mientras la productividad por ocupado un 51.2%⁷. Sin embargo, esta variación debe ser analizada. Sería erróneo atribuir tales incrementos de la productividad exclusivamente a cambios operados en la base técnica del proceso de producción, no sólo porque dichos cambios han sido de grados y características diversas entre sectores y según el nivel de concentración del capital, sino, principalmente, porque los elevados niveles de capacidad instalada ociosa se constituyeron en el primer basamento del incremento del producto sectorial⁸ lo cual se refleja fácilmente si observamos que buena parte de la variación de la productividad ocurre en los inicios de la fase expansiva – entre 1990 y 1992 la productividad por ocupado presenta una variación del 31.7% y la productividad horaria un crecimiento del 23.4%. Cabe apuntar, sin embargo, que en los años 1993 y 1994, su incremento con respecto al año anterior pone de manifiesto una variación similar de ambas medidas, aspecto que sí puede vincularse mayormente con la inversión verificada a partir del año 1992 y con la mayor intensificación que ésta habilita.

Como señaláramos en un análisis previo (Marticorena, 2008), mientras el aumento de la productividad horaria puede estar expresando tanto un aumento de la plusvalía relativa como también la condensación del tiempo de trabajo a través de la reducción de “tiempos muertos” o de la porosidad de la jornada, es decir, la intensificación del tiempo de trabajo⁹, la segunda

⁷ Nos basamos en los datos de la Encuesta Industrial (INDEC), tomando como año base 1997. Esta encuesta releva información sobre trabajadores ligados directamente al proceso productivo, de jerarquía no superior a la de supervisor, que se encuentran en relación de dependencia y pertenecen a establecimientos de más de 10 ocupados.

⁸ Según estimaron Bisang y Gómez (1999: 39), “...el fuerte proceso de inversiones en la industria manufacturera no comenzó sino hasta aproximadamente el segundo semestre de 1992, ya que hasta ese período el énfasis recayó en el pleno aprovechamiento de las instalaciones en funcionamiento.”

⁹ A partir del desarrollo que realiza Marx (1998) en los capítulos XIII y XV del Tomo I, es posible plantear que la diferencia entre la producción de plusvalor relativo y la intensificación del tiempo de trabajo radica en que,

puede expresar, *a su vez*, la extensión del tiempo de trabajo, es decir, la forma más característica de producción de plusvalor absoluto. Teniendo en cuenta las variaciones de una y otra en un lapso de tiempo determinado es posible interpretar en qué medida el aumento de la productividad por ocupado se sostiene sobre el aumento de la productividad horaria y cuándo, si ésta mantiene niveles considerablemente por debajo de la productividad por ocupado, lo que opera principalmente es la extensión del tiempo de trabajo. Desde ya, las distintas formas de extracción de plusvalor se combinan y no son excluyentes unas de otras, sin embargo, no es menor el poder analizar cuál es la forma predominante en determinado momento histórico concreto.

Es posible observar, pues, que durante la primer fase expansiva de los años noventa – fundamentalmente hasta el año 1993- se han agudizado mecanismos de producción de plusvalía absoluta a partir de la extensión de las horas trabajadas. El significativo aumento que también ha presentado la productividad horaria en este período conjuga una aguda intensificación del tiempo de trabajo, vinculada con cambios en la organización del proceso de trabajo y, más adelante, un proceso de incremento de la productividad por cambios en las bases materiales de la producción que permitieron profundizar, a su vez, la intensificación. Sin embargo, el aumento diferencial del costo salarial real¹⁰ y de la productividad¹¹ repercutió en una leve disminución del indicador *proxy* de la tasa de explotación^{12/13} hasta el año 1992 (Gráfico N° 4), pese a que la capacidad adquisitiva del salario varió por debajo de la variación de la productividad, observándose un incremento de la relación productividad/ salario real.

mientras el desarrollo de las fuerzas productivas permite abaratar el valor de las mercancías individuales, y por tanto, el valor de la fuerza de trabajo, una jornada laboral más intensa (en la medida en que no adopta un carácter generalizado) no afecta su valor dado que no se basa en una disminución del tiempo de trabajo *socialmente necesario* para su producción y por lo tanto no conlleva un abaratamiento de la masa de mercancías que el obrero requiere para su reproducción en tanto fuerza de trabajo. De esta forma, mientras que la intensificación implica un mayor gasto de fuerza de trabajo en una misma unidad de tiempo, constituyendo así una forma de producción de plusvalía absoluta, la producción de plusvalor relativo implica la posibilidad de producir una mayor cantidad de mercancías en un mismo tiempo y con el mismo gasto de trabajo.

¹⁰ Como expresan Bercovich y Gigliani (2006) “...el costo salarial es el salario nominal pero ajustado por el índice de precios de la producción industrial. En otros términos, el costo salarial mide, a lo largo del tiempo, el comportamiento del salario nominal que paga el capitalista vis-a-vis los precios que obtiene el mismo capitalista cuando vende su producción. Esto permite evaluar el salario desde el punto de vista de los costos, y es equivalente al concepto marxista del capital variable.” Dado que en esta etapa los precios mayoristas tuvieron una evolución más lenta que los precios minoristas, el costo salarial real aumentó más que el salario real.

¹¹ El costo salarial real creció más que la productividad entre 1990 y 1992, llegando a un crecimiento parejo en 1993, mientras en 1994 el costo salarial real creció levemente por debajo de la productividad.

¹² Tomamos como *proxy* de la evolución de la tasa de explotación la relación entre productividad y costo salarial real a partir del análisis de Bercovich y Gigliani (2006). Un desarrollo conceptual del indicador puede encontrarse en Aglietta (1999).

¹³ Debemos agregar que esta leve disminución se produce luego del incremento que había experimentado el *proxy* desde mediados de la década del '80. Según puede calcularse a partir de la información sobre costo salarial y productividad industrial presentada por Basualdo (2006: 226), el *proxy* se incrementa un 41.2% entre 1986 y 1989. Si bien el índice elaborado por el autor tiene como año base de cálculo a 1980 (y nosotros estamos analizando índices con año base en 1997) sirve de referencia para situar la disminución que señalamos aquí.

Si bien ello puede resultar llamativo, y asumiendo que se trata de un proxy, esta evolución no parece disparatada. La relativa elevación de los costos laborales reales y su mayor variación respecto de la productividad explica el aumento de las horas trabajadas por ocupado y el proceso de expulsión de asalariados, leve entre 1991 y 1992, pero pronunciado a partir de dicho año en relación con el dinamismo que adquiere la inversión, permitiendo, junto con la menor variación de los salarios nominales en los años 1993 y 1994, revertir la leve caída observada en el proxy.

Estos procesos –extensión de la jornada laboral, inversión en maquinaria y equipos, y consecuente ajuste en el empleo con la correlativa desaceleración salarial-, pues, fueron la respuesta capitalista a la crisis de acumulación precedente y a la competencia agudizada por el pleno funcionamiento de la ley del valor en la esfera nacional a partir de la apertura comercial y la posterior fijación de un tipo de cambio apreciado.

La expulsión de asalariados del sector confluiría con la tendencia creciente de la tasa de desempleo abierto precisamente a partir del año 1992 (situada en torno al 6 y 7% entre octubre de 1990 y octubre de 1992) que se incrementaría hasta alcanzar al 18.4% de la PEA en mayo de 1995¹⁴ como consecuencia de la recesión producida a partir de la ‘crisis del tequila’. Si bien el producto bruto manufacturero no tardó en recuperar los niveles de 1994, la ocupación asalariada industrial siguió cayendo hasta el año 1996 inclusive.

b. Consolidación de las condiciones de acumulación de capital y heterogeneización de las condiciones de trabajo

Durante la fase expansiva que se desarrolla entre 1996 y 1998, el producto bruto manufacturero supera los niveles previos pero este crecimiento se asentaría sobre un cambio relevante en la participación de las distintas ramas en el producto sectorial. El peso de las actividades mercado internistas en el producto sectorial no sólo no retorna a los niveles de comienzos de la década sino que no recupera la participación previa a la recesión, manteniendo una tendencia descendente hasta el fin de la convertibilidad mientras se consolida el peso de las actividades orientadas en mayores proporciones a la exportación.

Sin embargo, son las actividades mercado internistas y medianamente exportadoras, por orden de importancia, las que explican la parcial recuperación del trabajo asalariado industrial en estos años, mientras que en las actividades exportadoras se profundiza la caída y expulsión de trabajadores a partir del año 1997¹⁵, vinculado con el descenso que presentan las

¹⁴ Para el total de aglomerados urbanos (EPH). En GBA su nivel llegó al 20.2%.

¹⁵ En GBA se observa una caída absoluta del 22.4% entre octubre de 1995 y octubre de 1998, pero los trabajadores ocupados en actividades exportadoras tienen una concentración menor en este aglomerado y si

exportaciones de manufacturas de origen agropecuario, que desde el año 1994 se habían incrementado sostenidamente.

En esta fase se produce un aumento de las inversiones -lo cual en parte se vincula con la implementación de proyectos previstos con anterioridad a la recesión-, destinándose a la renovación de medios de producción y a la compra de plantas existentes, pero adquiriendo mayor peso en relación con los años previos las inversiones -principalmente extranjeras- destinadas a la instalación de nuevas plantas.

En consonancia con los mayores niveles de inversión, la variación de la productividad horaria y por ocupado presenta una cercanía mayor. Entre 1995 y 1998, la productividad horaria se incrementa en un 18.9% mientras la productividad por ocupado presenta una variación del 22.7%. El hecho que la variación de ambas medidas de la productividad reduzca su brecha durante la segunda fase expansiva permite dar cuenta de un proceso asentado principalmente en cambios en la base productiva y en la intensificación del tiempo de trabajo. Ello, empero, no dejó de combinarse con la extensión del tiempo de trabajo, aunque su importancia ha sido menor y principalmente significativa al comienzo de la fase, entre 1995 y 1996.

Si atendemos a la variación que presenta la productividad por grupo de actividad¹⁶ se observa la cercanía de sus niveles en las actividades exportadoras y medianamente exportadoras mientras en las actividades mercado internistas la distancia se agranda (variando un 14.9% la productividad horaria y un 20.1% la productividad por ocupado), denotando un claro predominio de la extensión del tiempo de trabajo.

Efectivamente, mientras en la etapa anterior la distancia señalada entre las dos medidas de la productividad se observa en los tres grupos de actividades (aunque sea levemente menor en las actividades exportadoras), en tanto se afianza la acumulación de capital se manifiestan las diferencias derivadas de un desarrollo desigual de los capitales, proceso que observaremos también durante la fase expansiva reciente. Relativo a las diferencias en su grado de concentración (estrechamente ligado a su inserción externa, aunque no correlativamente) las actividades mercado internistas presentan mayores niveles de elasticidad empleo-producto, aspecto que, como veremos, se encuentra vinculado a una agudización de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo.

tomamos la evolución absoluta para el total de aglomerados la tendencia decreciente permanece pero se reduce a la mitad, con un descenso en el empleo del 11.3%.

¹⁶ Reelaboración propia en base a información de la Encuesta Industrial (INDEC). Las variaciones por grupo se obtuvieron a partir de la ponderación de los índices correspondientes a las ramas que integran cada conjunto en función de su participación en el valor agregado sectorial o en el personal asalariado afectado al proceso productivo para el período base (año 1997) según el indicador ponderado, de acuerdo con las aclaraciones metodológicas que se indican en INDEC (2006) acerca del reagrupamiento de los índices de la Encuesta Industrial a nivel de división por rama y nivel general.

La heterogeneización de las condiciones de trabajo se ha expresado durante estos años fundamentalmente en el incremento del empleo no registrado (Gráfico N° 5). El mismo había presentado ya en la década del '80 un aumento sumamente significativo en el conjunto sectorial pero durante los primeros años de la convertibilidad creció sólo levemente¹⁷. Pese a que la *variación* del empleo no registrado fue menor durante la década del '90 con respecto a la década anterior, en este caso su incremento es acompañado por la *estabilización* en torno a niveles elevados (Gráfico N° 6).

En trabajos anteriores hemos insistido en la relevancia del empleo no registrado como 'medio directo' de reducción de los costos laborales y como una de las modalidades principales que asume la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. El empleo no registrado no sólo permite al capital evadir los componentes relativos al salario indirecto sino también una sustancial reducción del salario directo. En efecto, la brecha salarial entre trabajadores registrados y no registrados tendió a ampliarse considerablemente¹⁸, alcanzando sus máximos en etapas recesivas.

Podemos apreciar claramente que es en las actividades mercado internistas donde el empleo no registrado presenta los niveles más elevados, pero, a su vez, que éste presentó un incremento generalizado en los tres conjuntos de actividades definidas. Durante esta fase, el empleo no registrado crece tanto en las actividades mercado internistas como en las medianamente exportadoras más que el empleo registrado¹⁹. Ello indica que la recuperación del empleo se sostuvo principalmente sobre la base de la incorporación de trabajadores 'en negro'.

La extensión del empleo no registrado tiene un conjunto de significativas implicancias en la situación de los trabajadores, aumentando la heterogeneidad a su interior, profundizando la inestabilidad laboral asociada a dicha forma precaria de empleo, manteniendo considerables niveles de subocupación (que se incrementan por encima del dígito a partir de la 'crisis del tequila'), limitando los alcances y capacidad de negociación sindical.

¹⁷ En este caso no podemos distinguir a los asalariados por jerarquía, pero tomando el total de asalariados industriales en GBA, el empleo no registrado pasa del 11.3% en octubre de 1980 al 22.3% en octubre de 1988. Si bien hasta octubre de 1991 mantenía una tendencia ascendente llegando al 28.7%, registra una caída significativa para mayo de 1992 (22.5%), alcanzando en mayo de 1994 el 27.2%.

¹⁸ Durante la convertibilidad la brecha alcanzó sus niveles máximos en octubre de 1995 (43.7%), mayo de 1999 (46.1%) y octubre de 2001 (48.2%), para GBA.

¹⁹ En las primeras, mientras el empleo no registrado crece en términos absolutos un 52.3%, el empleo registrado sólo lo hace en un 0.4% entre octubre de 1995 y octubre de 1998. En las actividades medianamente exportadoras los niveles alcanzan, respectivamente, el 29.9% y el -0.7%. En las ramas exportadoras, el empleo cae más abruptamente en este período que en el anterior, pero la caída es menor en los trabajadores no registrados (-13.6%) que en los registrados (-28.3%). Datos correspondientes a GBA en base a EPH.

En el gráfico N° 6 podemos apreciar que claramente a partir de esta segunda fase expansiva los movimientos ascendentes del empleo no registrado confluyen con movimientos descendentes en la tasa de desocupación abierta. Ello permite plantear que esta porción creciente de trabajadores podría manifestar la consolidación de la forma estancada de la sobrepoblación relativa al capital, que, de acuerdo con Marx (1998: 801) “...constituye una parte del ejército obrero *activo*, pero su ocupación es absolutamente irregular, de tal modo que el capital tiene aquí a su disposición una masa extraordinaria de fuerza de trabajo latente. Sus condiciones de vida descienden por debajo del nivel medio normal de la clase obrera y es esto, precisamente, lo que convierte a esa categoría en base amplia para ciertos ramos de explotación del capital.” (Cursivas en el original).

Es posible apuntar, así, que en tanto los períodos de crecimiento del empleo pasan a sostenerse en gran medida sobre la base de la expansión del empleo no registrado, las condiciones de vida y trabajo de la clase obrera se ligan más débilmente con la acumulación de capital en las fases ascendentes, aspecto que se refleja en la evolución salarial durante este período.

Los procesos planteados, aumento del empleo no registrado, extensión e intensificación de la jornada laboral y aumento de la productividad por cambios en los procesos de producción, en el marco de salarios relativamente estables, han redundado en un incremento sostenido de la tasa de explotación.

El indicador que hemos tomado presenta un crecimiento permanente a partir del año 1994 que se desacelera con el comienzo de la crisis de la convertibilidad. Ello, sin embargo, presenta una deficiencia básica dado que no contempla al empleo no registrado (ver nota a pie n° 7), que reduce el costo laboral real y, por lo tanto, acrecienta el proxy aún suponiendo una productividad relativamente estable. En este sentido, vemos que ya iniciada la crisis de la convertibilidad hacia fines de 1998, el empleo no registrado presenta una tendencia ascendente (con una leve disminución en 1997) hasta mayo de 1999 en el conjunto y que su salario comienza a caer a partir de octubre de 1998, seguido por una caída en los salarios nominales de los registrados en el año 1999, aunque menor. Ello vuelve a poner de manifiesto la importancia del empleo no registrado y su función para elevar la tasa de plusvalor como una forma de aminorar la caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, una vez que tiende a consolidarse la crisis, son éstos los primeros trabajadores en ser expulsados de su empleo dado que los costos de despido son nulos.

La caída salarial que observamos aquí no sólo se vincula con la disminución de las horas trabajadas producto de la caída de la actividad económica (lo que se evidencia en el aumento

del subempleo) sino también con la disminución de los salarios horarios. Efectivamente, dada la vigencia del régimen de convertibilidad el ajuste de los salarios debía descansar en la reducción nominal de los ingresos. Sin embargo, una reducción nominal brusca (como fue, por ejemplo, la reducción de los salarios estatales durante el último año de gobierno de la Alianza) no podía sostenerse dado que chocaba con la resistencia social que comenzó a acrecentarse hacia fines de la década y terminó expresándose en los estallidos del 19 y 20 de diciembre de 2001. Será recién con la devaluación del peso que se retornará a un ciclo de reproducción ampliada del capital sobre la base de un salto abrupto en la tasa de explotación.

3. Las condiciones de trabajo en el sector industrial durante la ‘postconvertibilidad’

La devaluación del peso permitió reanudar un ciclo de reproducción ampliada del capital sobre la base de una significativa caída del precio de la fuerza de trabajo y el consecuente salto experimentado por la tasa de plusvalor que permitió la recomposición y aumento de la tasa de ganancia. La modificación del tipo de cambio y la estructura de precios relativos configurada supuso un proceso inverso al operado una década atrás: abarató relativamente los costos laborales y otorgó mayor competitividad al capital productivo radicado localmente, beneficiando principalmente a los capitales que exportan (en el marco de una coyuntura internacional favorable) y facilitando el dinamismo de actividades destinadas al mercado interno.

Precisamente, dos aspectos característicos del ciclo expansivo que se inicia a fines del año 2002 fueron el dinamismo generalizado que presentó la producción industrial y el sustancial aumento del empleo asalariado que éste ha implicado, en función de elevados niveles de elasticidad empleo-producto. Ello ha estado profundamente vinculado con el dinamismo de actividades con menor inserción externa, en tanto las actividades más dinámicas en la creación de empleo han sido, en orden de importancia, las actividades mercado internistas y medianamente exportadoras.

Sin embargo, este cambio se produce en un contexto de alta concentración del capital y, fundamentalmente, manteniendo las condiciones de apertura, lo cual se ha manifestado en la debilidad del proceso de sustitución de importaciones²⁰ augurado al inicio de la fase y en las

²⁰ Cabe señalar que tanto Amico (2006) como Fernández Bugna y Porta (2008) indican que la contribución del proceso sustitutivo de importaciones dentro del PBI ha resultado negativa durante la postconvertibilidad. Sin embargo, los últimos observan un proceso de sustitución de importaciones en algunas ramas, principalmente - pero no en forma exclusiva- en aquellas que ampliaron su capacidad productiva entre fines de la década del '90 y el momento actual, como celulosa y papel, agroquímicos, acero, materiales para construcción y alimentos y bebidas. En cambio, en otras como textiles, cueros, electrodomésticos y máquinas herramientas los autores señalan un proceso de ‘de-sustitución neta de importaciones’.

características que ha presentado la significativa recuperación del empleo asalariado industrial.

Si bien las actividades mercado internistas, que perdieron peso relativo dentro del producto sectorial durante la década pasada, percibieron cierta recomposición en este contexto, la misma se presenta en una forma muy limitada y no alcanza siquiera a recuperar los niveles que se observan en su participación previa a la devaluación. En cambio, las actividades exportadoras parecen haber consolidado su posición afianzándose sobre la base de la exportación de manufacturas de origen agropecuario y manufacturas de origen industrial de bajo valor agregado.

Los cambios operados en la dinámica del empleo, aún dentro de las condiciones señaladas, no dejaron de reflejarse -aunque tardíamente- en la evolución salarial. Como podemos observar en el gráfico N° 2, en el primer año posterior a la devaluación los salarios se mantuvieron en niveles nominales bajos y relativamente estables, apenas con leves variaciones en el caso de los trabajadores registrados en virtud de la política salarial de aumentos no remunerativos. Los salarios de los trabajadores registrados comenzarán un mayor proceso de recuperación a partir del año 2004, principalmente como resultado de la reactivación de la negociación colectiva²¹ en el marco de la reducción progresiva del ejército industrial de reserva, vinculada a la disminución de la tasa de desempleo abierto y en menor medida a la reducción de la tasa de subempleo. Como podemos apreciar claramente, los salarios de los trabajadores no registrados tuvieron una recuperación mucho más lenta, adquiriendo mayor dinamismo a partir del año 2005, principalmente por la disminución relativa de la ocupación no registrada y también como efecto de la regulación del salario mínimo, vital y móvil (SMVM)²².

Cabe resaltar que si bien en el año 2006 los asalariados industriales registrados han logrado recuperar, e incluso superar levemente, la capacidad adquisitiva de sus salarios correspondiente al año 1998, en el caso de los trabajadores no registrados se advierte una significativa pérdida de capacidad adquisitiva con respecto al período anterior²³. Ello remite a

²¹ Es en la industria manufacturera donde se concentraron la mayor parte de las negociaciones. La cantidad de negociaciones ha ido incrementándose desde 2004, ascendiendo en dicho año a un total de 134, en 2005 a 210 y en 2006 a 313, según los datos del Boletín de Estadísticas Laborales (MTEySS).

²² El SMVM se mantuvo en \$200 durante la década del '90, modificándose a partir de Julio del año 2003 pero desde niveles extremadamente bajos (\$250), menores a la media salarial de los trabajadores no registrados. Es hacia fines del año 2004 que el SMVM comienza a superar dichos niveles y ello puede haber 'arrastrado', en conjunción con la disminución relativa del empleo no registrado y el mayor dinamismo de la negociación colectiva, los salarios de estos trabajadores.

²³ Tomando octubre de 1998 como período base para el cálculo del salario real, en GBA los salarios reales de los trabajadores registrados se encontraban en el IV trimestre de 2006 un 4.6% por encima de dicho nivel mientras que los salarios reales de los asalariados no registrados, con la recuperación nominal de los últimos años, presentaban un retraso del 26.7%. Este retraso se profundiza principalmente en las actividades mercado

la ampliación de la brecha salarial entre trabajadores registrados y no registrados con respecto a la magnitud que presentaba durante la década del '90²⁴, que, en este caso, alcanza sus puntos más elevados durante una fase de expansión.

En trabajos anteriores hemos analizado críticamente la política estatal en torno a la regulación de las relaciones laborales en este período, enfatizando que varias de sus disposiciones tenían como condición de posibilidad la previa reducción de los costos laborales y señalando su carácter restringido y limitado a los trabajadores registrados. Ello no obsta mencionar que las condiciones políticas presentan cambios con respecto a la década previa y que la modificación, aunque tibia, de aspectos que habían consolidado la flexibilización laboral resultó de la necesidad de construcción de hegemonía por parte del 'bloque dominante' en un contexto de deslegitimación social de distintos aspectos que se constituyeron en íconos del avance neoconservador durante la década anterior²⁵.

Cabe apuntar que pese al dinamismo que adquirió la negociación a nivel de actividad las negociaciones por empresa mantienen un claro predominio dentro del total²⁶. Por su parte, la mayoría de las negociaciones ha tratado contenidos salariales sin que se observe una reversión de los contenidos flexibilizatorios introducidos en los convenios colectivos durante la década pasada, principalmente en relación con la organización del trabajo y la distribución del tiempo de trabajo.

Resaltamos, en este sentido, que no son las formas institucionalizadas las que se encuentran en el origen de la flexibilidad laboral sino, fundamentalmente, la correlación de fuerzas entre las clases sociales, que articula distintos niveles dentro de los cuales es posible distinguir, siguiendo el análisis de Gramsci (1998), la disposición de fuerzas objetivas y la correlación de fuerzas políticas. Es posible comprender que dicha correlación, en los años recientes, ha estado determinada por diversos aspectos que, desde un punto de vista objetivo involucran sin duda a la magnitud del empleo no registrado y, aunque en menor medida, los todavía elevados

internistas, donde los salarios reales de los no registrados mantenían en el IV trimestre de 2006 una caída del 36.9% respecto a octubre de 1998.

²⁴ En mayo de 2002 la brecha alcanza el 50.7%, y llegará a su máximo en el II trimestre de 2006, situándose en 57,5%, datos para GBA.

²⁵ Respecto a las modificaciones nos referimos particularmente a la Ley de Ordenamiento Laboral (N° 25877) sancionada en el año 2004 y también puede consignarse el más reciente establecimiento del carácter remunerativo de los vales almuerzo, alimentarios y canasta de alimentos (Ley 26341 del 2007), aunque de forma escalonada. Sin detenernos en ello, dentro de los principales aspectos sancionados por la Ley 25877 se confirió nuevamente preeminencia a la negociación colectiva de mayor ámbito, modificando la prioridad otorgada por la Ley 'Banelco' (25250 del año 2000) a los convenios de ámbito menor. De todos modos, entre otros aspectos, se mantiene el período de prueba, aunque reducido con respecto a la ley anterior, y se establecen también mecanismos de reducción de las contribuciones patronales.

²⁶ Según la información brindada por el Boletín de Estadísticas Laborales (MTEySS), del total de negociaciones colectivas homologadas en el año 2004 sólo el 32.2% fueron celebradas a nivel de actividad. Éstas ascendieron levemente al 35.7% en 2005 y en 2006 se ubicaron en 34.9%.

niveles del ejército industrial de reserva, que condicionan las relaciones de fuerza en el plano económico corporativo y se expresan en la debilidad organizativa de los trabajadores y las características de su representación.

El gráfico N° 5 permite apreciar claramente que el empleo no registrado presenta una tendencia ascendente hasta el II trimestre de 2004, para luego reducirse en relación con dicho punto máximo. Efectivamente, el empleo no registrado ha crecido más que el empleo asalariado registrado hasta el año 2005. Sin embargo, aún a fines del año 2006 su nivel continuaba claramente por encima de los niveles alcanzados en la década anterior.

Distintos aspectos permiten explicar dicho incremento y su permanencia en niveles elevados. Un aspecto coyuntural que puede explicar la evolución del empleo no registrado durante los años de recuperación del producto industrial²⁷ se vincula con la ampliación del plantel de trabajadores, de acuerdo con el nivel de actividad, eludiendo la doble indemnización en caso de despido establecida en el año 2002 (luego reducida al 80% en 2004 y al 50% en 2005, hasta eliminarse en virtud de la evolución de la tasa de desempleo abierto en el año 2007), en el marco de elevados niveles de desempleo y subempleo.

Sin embargo, nos interesa enfatizar un aspecto estructural del problema, ya que el aumento del empleo no registrado, pese a su carácter generalizado, se debe en primer término a su evolución en las actividades mercado internistas²⁸. Si bien el tipo de cambio ‘alto’ opera cierta protección sobre las actividades orientadas hacia el mercado interno, las condiciones de una economía altamente concentrada y abierta a la competencia internacional hacen que estos capitales compensen los menores niveles de productividad a partir de un deterioro de las condiciones de trabajo superior al promedio.

Y ello, estrechamente vinculado al aumento de las exportaciones por parte de países como China –de mayores niveles de productividad y costos salariales más bajos- (Arceo et al. 2008), adquiere renovados impulsos a partir de la elevación de los costos salariales por aumento de los salarios nominales de los trabajadores registrados. Como es posible apreciar, el descenso de los niveles de empleo no registrado presenta un comportamiento disímil durante el año 2006, tendiendo a decrecer o a mantenerse en las actividades exportadoras y medianamente exportadoras pero incrementándose nuevamente en las actividades mercado internistas.

²⁷ Hablamos de recuperación del producto industrial ya que recién en el año 2005 alcanza los niveles que presentaba en 1998 (anterior punto máximo), abriéndose una etapa de crecimiento.

²⁸ En GBA, entre mayo de 2002 y el IV trimestre de 2006 los trabajadores no registrados aumentan en un 35.2% en las actividades exportadoras, un 46.1% en las medianamente exportadoras y un 118.3% en las actividades mercado internistas.

En tanto la expansión manufacturera reciente depende en gran medida del mantenimiento de costos laborales bajos, clave de la mayor ‘competitividad’ de sus capitales (y de los elevados niveles de ganancia obtenidos a partir de la devaluación) y condición de la reproducción para amplias capas menos concentradas, la presión por detener la elevación del costo laboral unitario se convierte en un eje central de la acumulación.

Efectivamente, la caída del costo salarial real conjugada con el aumento de la productividad (basada en un primer momento sobre la extensión de las horas trabajadas por obrero)²⁹, ha redundado en un incremento del plusvalor apropiado por el capital industrial cuya tasa tiende a disminuir, aunque se mantiene en niveles superiores con respecto a la década previa ‘pese’ a la conquista de aumentos salariales por parte de los trabajadores (Gráfico N° 4).

La progresiva elevación de los costos salariales en relación con los niveles que presentaban al inicio de esta fase expansiva explica la limitación de los aumentos nominales de salarios (expresada claramente desde el gobierno del Estado a través del acuerdo con la CGT de pautas que imponen un techo a los aumentos salariales en la negociación paritaria) y la presión para aumentar la productividad.

En tanto se reducen los niveles de capacidad instalada ociosa³⁰, el incremento de la productividad horaria que, a partir del año 2005 comienza a variar por encima de la productividad por ocupado en los tres conjuntos de actividades definidas³¹, es correlativo con la recuperación de los niveles de inversión en maquinaria y equipo³² (que en 2006 retorna a

²⁹ En el nivel general, la variación de la productividad por ocupado y horaria entre 2002 y 2006 ha sido, respectivamente, del 22.8% y del 14.5%, poniendo de manifiesto la preponderancia de la extensión del tiempo de trabajo por ocupado que tiene lugar en el comienzo de la fase expansiva. Ambas variaciones, por su parte, divergen entre los grupos de actividades, manteniendo tanto una cercanía como una evolución más pareja en las actividades exportadoras (la productividad por ocupado presenta una variación del 22.8% mientras la horaria aumenta un 18.2%) y una distancia mayor en las actividades medianamente exportadoras (la productividad por ocupado varía en un 22.4% y la productividad horaria en un 11.2%) y mercado internistas (donde las variaciones son del 28.1% y 16.6% respectivamente). En estos grupos el mayor incremento de la productividad por ocupado opera al inicio de la fase, cayendo significativamente en los años posteriores. Los datos difieren de los presentados en un trabajo anterior (Marticorena 2008) dado que allí contábamos con los datos del 2006 correspondientes a los primeros 3 trimestres del año y la información presentada aquí toma los índices del año 2006 completo.

³⁰ La utilización de capacidad ociosa instalada crece aceleradamente hasta el año 2004 mientras que a partir del año 2005 se produce un crecimiento más leve, con mesetas que se suceden unas a otras en una leve escala superior (ver en Eskenazi, 2008). Mientras que en el nivel general de la industria, el nivel de utilización de la capacidad instalada a enero de 2002 era del 48.2%, en diciembre de 2006 dicho nivel se situaba en el 72.2%, aunque se observan diferencias significativas según las actividades.

³¹ Es importante resaltar que mientras la variación de la productividad horaria en las actividades exportadoras entre 2004 y 2006 fue del 11%, en las actividades medianamente exportadoras y mercado internistas fue del 5.4% y 5.5% respectivamente.

³² Lógicamente, a partir de la devaluación tanto el abaratamiento del precio de la fuerza de trabajo y el encarecimiento relativo de los bienes importados, como los amplios niveles de capacidad ociosa, explican los bajos niveles de inversión privada en equipo durable de producción durante los años 2002 y 2003. De todos modos, Fernández Bugna y Porta (2008: 34) señalan que la inversión mantiene su carácter fuertemente especializado concentrándose el 70% en alimentos y bebidas, automotriz y autopartes, derivados de petróleo y

los niveles de 1998 como porcentaje del PBI) y con la ampliación de la capacidad instalada en algunos sectores, lo cual se conjuga con procesos de intensificación del tiempo de trabajo.

Sin embargo, no todos los capitales están en condiciones de invertir en nueva maquinaria o ampliar su capacidad productiva (aún bajo la extensión de la misma base técnica) y ello explica que para algunas fracciones la elevación de sus costos se exprese en la renovada extensión del empleo no registrado. En este sentido, el empleo no registrado se presenta como expansión de los límites de reproducción del capital local, pero no sólo de los capitales menos concentrados, sino del conjunto.

Este recorrido permite observar que las condiciones de acumulación de capital y, por lo tanto, las condiciones de compra-venta y consumo productivo de la fuerza de trabajo empiezan a diferir de las que posibilitaron una expansión del producto y del empleo en los primeros años de esta fase.

En efecto, es posible diferenciar dos subperíodos dentro del ciclo iniciado a fines del año 2002 correlativos con la etapa de recuperación y expansión del producto sectorial, donde el año 2004 puede considerarse el límite que diferencia los dos momentos, conjugándose en él las tendencias previas con las condiciones que habilitaron una modificación en dicha dinámica.

El primer subperíodo podría caracterizarse como el de una ‘reproducción en extensión’ del deterioro de las condiciones laborales. En efecto, la recuperación industrial se ha asentado sobre la extensión de las horas trabajadas por ocupado, el crecimiento del empleo no registrado, y, en virtud de la caída en los costos laborales y el aumento de la productividad, en un aumento de la tasa de plusvalor que alcanza su punto máximo en el año 2003. Ello en el marco de un aún elevado ejército industrial de reserva y, hasta el año 2004, de un marco legal profundamente flexibilizador.

En el segundo subperíodo, la progresiva disminución de las tasas de desempleo abierto y subempleo y la reducción del empleo no registrado con respecto al punto máximo alcanzado anteriormente introduce cambios en la dinámica laboral. En virtud de una mayor conflictividad y del renovado dinamismo que adquiere la negociación colectiva, los trabajadores presentan una mayor capacidad reivindicativa que se traduce en mejoras salariales. La clase capitalista busca mantener y consolidar los elevados márgenes de ganancia obtenidos en los años previos y ello se expresa en estrategias de limitación de los aumentos salariales de modo que queden retrasados respecto de la evolución de la productividad,

gas y productos químicos, por orden de importancia, tendiendo a “...incrementar la oferta exportable y a reproducir el aparato productivo existente.”

adquiriendo, también, mayor importancia la intensificación de la jornada frente a su extensión, que primó en los años de recuperación. Pero, a su vez, las presiones para abaratar el costo salarial reactualizan la importancia del empleo no registrado como ‘medio directo’ de reducción de los costos laborales en capitales menos concentrados.

En este sentido, se desenvuelve, aunque tibiamente y condicionada por la debilidad estructural y política de la clase trabajadora³³, una puja distributiva entre capital y trabajo que se traduce en una mayor homogeneidad en los niveles salariales de los trabajadores registrados pero en una profundización de la heterogeneidad en el conjunto derivada de la magnitud de los trabajadores no registrados.

Los cambios que se observan en este subperíodo marcan, pues, ciertas rupturas en relación con la dinámica previa abriendo una etapa donde parece pronunciarse la heterogeneidad en las condiciones de trabajo en relación con las características de la estructura productiva sectorial y el grado de concentración de los capitales, en el marco de un deterioro generalizado de largo plazo que se encuentra en la base de la expansión reciente³⁴.

4. Reflexiones finales

La reestructuración capitalista consolidada durante la década del '90 se ha expresado en un aumento extraordinario del ejército industrial de reserva y en un correlativo proceso de deterioro generalizado de las condiciones de trabajo que se reflejó en la magnitud alcanzada por el empleo no registrado, la extensión e intensificación del tiempo de trabajo y el mantenimiento de niveles salariales deprimidos en términos históricos.

Durante la postconvertibilidad, pese a la progresiva disminución del ejército industrial de reserva, la recuperación salarial operada apenas ha permitido a los trabajadores registrados recuperar los niveles adquisitivos previos a la devaluación mientras la tasa de explotación se ha incrementado y mantiene niveles superiores respecto de la convertibilidad. Así, la reducción de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, tendencia afianzada desde la última dictadura militar, persiste como uno de los principales resortes de la acumulación de capital.

³³ Debilidad de la cual la orientación de las organizaciones gremiales que detentan la representación mayoritaria de los trabajadores constituye la ‘punta del iceberg’. Según un análisis realizado por el Equipo de la Encuesta de Indicadores Laborales del MTEySS (Trajtemberg et al; 2007), en el año 2005 sólo en el 12.4% del total de empresas relevadas había delegados sindicales y sólo se encontraban sindicalizados el 37.2% de los trabajadores. En la industria manufacturera el porcentaje de afiliados asciende pero era del 47.2%. Cabe aclarar que la encuesta releva datos del sector formal de la economía, en empresas de más de 10 empleados para los aglomerados GBA, Gran Mendoza, Gran Rosario, Gran Córdoba y Gran Tucumán. No parece necesario apuntar cómo se agrava el cuadro si además tenemos en cuenta a los asalariados no registrados.

³⁴ No podemos dejar de señalar que, a la luz de los acontecimientos políticos y económicos (nacionales e internacionales) de este año posiblemente nos encontremos en un marco de redefinición de esta dinámica.

Las dificultades para avanzar en una reversión sustantiva de la ofensiva patronal se encuentran íntimamente relacionadas con las bases sobre las cuales se ha sostenido el crecimiento del empleo durante la fase actual. El descenso relativo del ejército industrial de reserva se produce en gran medida vinculado a la expansión de la sobrepoblación estancada, y ésta es una condición objetiva que fragmenta la organización de los trabajadores y abona la debilidad política que podemos ver expresada en el plano económico-corporativo.

Estas condiciones se encuentran particularmente enraizadas en procesos consolidados durante la década previa. La reestructuración capitalista promovió una creciente concentración y centralización del capital afianzando un desarrollo desigual que se expresó en procesos de expulsión de trabajadores y de profundo deterioro de las condiciones de trabajo. La agudización de las condiciones de explotación, producto del disciplinamiento que supone un elevado ejército industrial de reserva, se combinó en etapas expansivas con el crecimiento del empleo sobre la base del trabajo en ‘negro’, condición estrechamente ligada a la reproducción de capitales menos concentrados, que adquirió un renovado impulso en la fase actual..

La proyección de estos procesos estructurales en la organización de la clase obrera es, precisamente, la que configura límites estrechos para revertir el avance del capital sobre el trabajo, aún cuando los niveles de acumulación y la reducción del desempleo habilitan un mayor dinamismo de la lucha de clases.

Gráficos

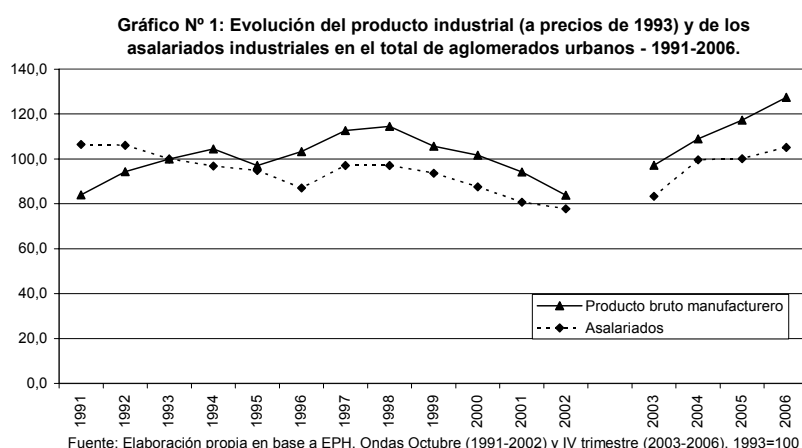


Gráfico N° 2: Evolución salarial nominal y real (oct 1998=100) según percepción de aportes para asalariados industriales menos jerárquicos (1992-2006) y del salario real para el total de asalariados (1989-2006). GBA.

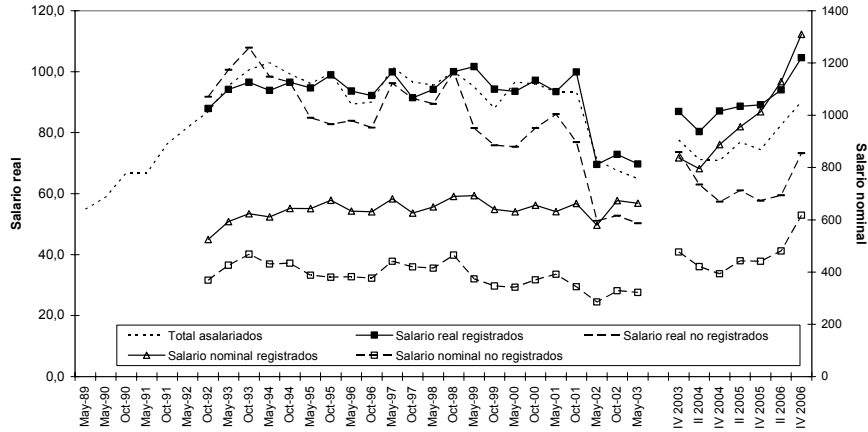


Gráfico N° 3: Evolución de los asalariados industriales (menos jerárquicos) según intensidad de la ocupación en GBA. 1992-2006.

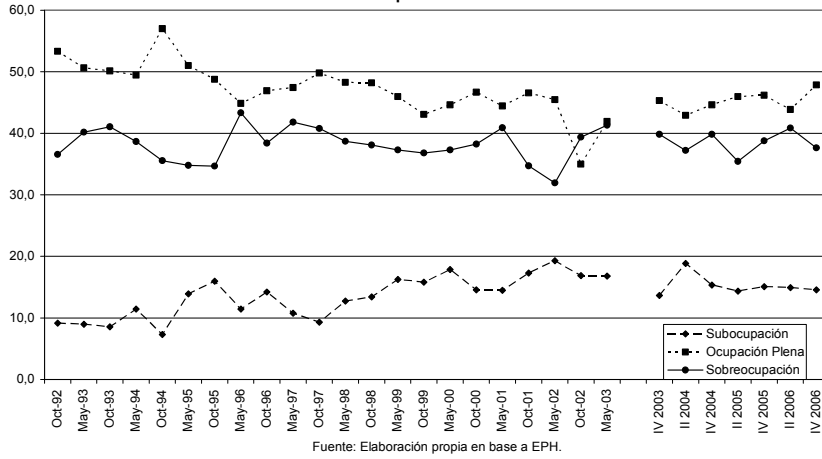


Gráfico N° 4: Evolución del costo salarial real, de la relación productividad por ocupado/ costo salarial real y de la relación productividad horaria/ costo salarial real en la Industria Manufacturera (1990-2006)

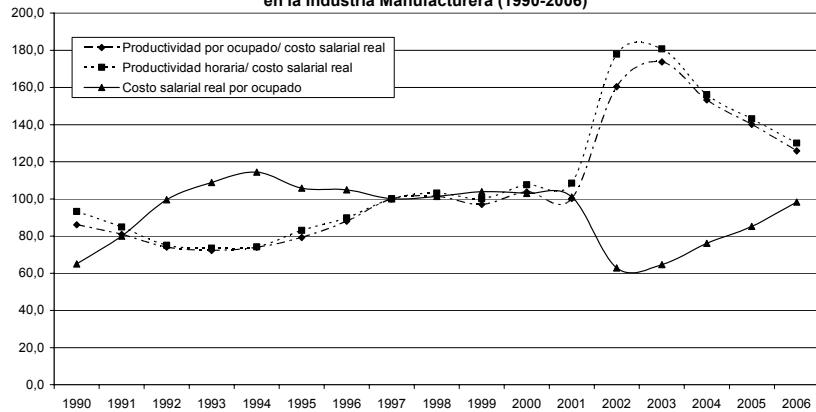
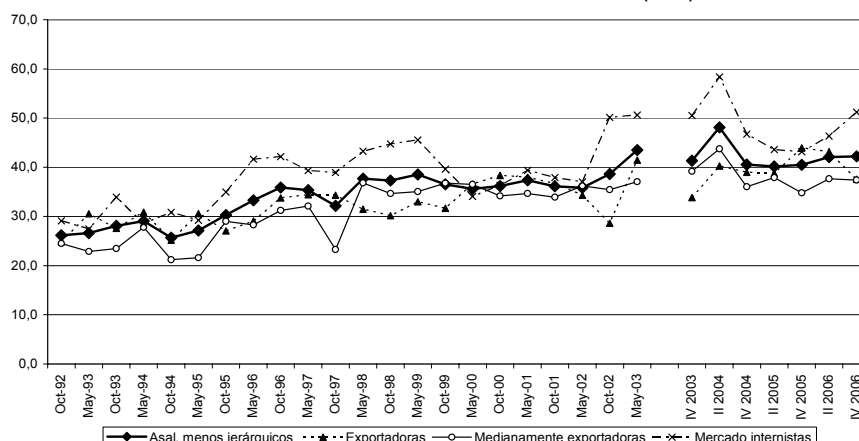
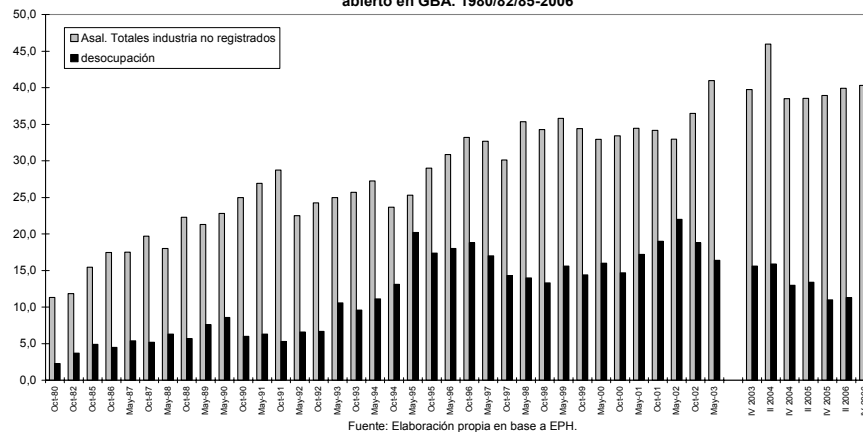


Gráfico N° 5: Evolución del empleo asalariado no registrado total y según grupos de actividad en la Industria Manufacturera. GBA. 1992-2006 (En %)



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Gráfico N° 6: Evolución de los asalariados industriales no registrados (%) y de la tasa de desempleo abierto en GBA. 1980/82/85-2006



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA, Michel (1999), *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.
- AMICO, Fabián (2006), “Sobre las diferencias básicas entre el actual modelo de dólar alto y la convertibilidad”, extraído de www.geocities.com/aportexxi.
- ARCEO, Enrique (2005), “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina”, en *Revista del Cendes*, N° 60, Venezuela.
- ARCEO, Nicolás, Ana P. MONSALVO y Andrés WAINER (2007), “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-convertibilidad”, en *Realidad Económica*, N° 226, Buenos Aires.
- ARCEO, Nicolás, MONSALVO, Ana P., WAINER, Andrés y Martín SCHORR (2008), *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*, Colección Claves para todos, Ed. Capital Intelectual, Buenos Aires.
- ASTARITA, Rolando (2004), *Valor, mercado mundial y globalización*, Ed. Cooperativas, Buenos Aires.
- ASTARITA, Rolando (2001), “Ciclos económicos en la Argentina de los noventa”, en *Revista Herramienta*, N° 16, Buenos Aires.
- BASUALDO, Eduardo (2006), *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores/ FLACSO, Buenos Aires.
- BERCOVICH, Alejandro y Guillermo GIGLIANI (2006), “Productividad y salarios industriales en la ‘era Kirchner’”, en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 2, Buenos Aires.
- BISANG, Roberto y Georgina GÓMEZ (1999), *Las inversiones en la industria argentina en la década de los noventa*, Serie Reformas Económicas, N° 41, CEPAL.
- CENDA (2007), “La trayectoria de las ganancias después de la devaluación: la ‘caja negra’ del crecimiento argentino”, en *Notas de la economía argentina*, N° 4, Buenos Aires.

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN - CEP (2006): *Principales características del actual proceso inversor*, Secretaría de Industria, Comercio y Pymes, Ministerio de Economía y Producción, Argentina.

ESKENAZI, Matías E. (2008), “Pos-convertibilidad, ‘modelo para armar’: Aportes para la caracterización del ciclo económico ascendente 2002-2007.”, ponencia presentada en el IV Congreso Latinoamericano de Ciencias Políticas – ALACIP, Universidad de Costa Rica, 5 al 7 de Agosto.

FÉLIZ, Mariano y Pablo E. PÉREZ (2005), “Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina postconvertibilidad” (versión revisada), 3° Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones “Mercado de trabajo e instituciones laborales Post-devaluación”, organizado por el Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales/ IDES.

FERNÁNDEZ BUGNA, Cecilia y Fernando PORTA (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Realidad Económica* N° 233, Buenos Aires.

GIGLIANI, Guillermo y Santiago JUNCAL (2007), “La actual fase industrial argentina y los límites del modelo”, en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 3, Buenos Aires.

GRAMSCI, Antonio (1998), *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*, Ed. Nueva Visión, Buenos Aires.

INDEC (2006), *INDEC Informa*, Julio, Argentina.

BONVECCHI, Carlos E. (2000), “Una evaluación del desempeño de la industria argentina en los años noventa”, en Kosacoff, B. (ed.), Yoguel, G., Bonvecchi, C. y Ramos, A., *El desempeño industrial argentino. Más allá de la Sustitución de Importaciones*, Naciones Unidas- CEPAL, Buenos Aires.

MARTICORENA, Clara (2008), “La situación del trabajo asalariado industrial durante la posconvertibilidad. Aproximación a sus características según la inserción externa de las actividades”, en *Revista Realidad Económica*, N° 236, Buenos Aires.

MARTICORENA, Clara (2005), “Precariedad laboral y caída salarial. El mercado de trabajo en la Argentina postconvertibilidad”, ponencia presentada en el 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

MARX, Karl (1998), *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, Siglo XXI Editores, México.

OBSERVATORIO DEL DERECHO SOCIAL (2008), *La negociación colectiva 2003-2007. Un estudio comparativo con el período 1991-1999, en particular sobre la regulación de jornada y organización del trabajo*, CTA.

PALOMINO, Héctor y David TRAJTEMBERG (2006), “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”, en *Revista de Trabajo*, Año 2, N° 3, MTSS, Argentina.

PIVA, Adrián (2007), “Modo de acumulación y hegemonía en Argentina”, en *Anuario Economistas de Izquierda*, N° 3, Buenos Aires.

SCHORR, Martín (2005), *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*. Tesis Doctoral. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Sede Académica Argentina, Programa de Doctorado en Ciencias Sociales.

SCHORR, Martín (2002), “Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: La evolución de la industria manufacturera Argentina durante los años noventa”, en AAVV: *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina*, CLACSO, Argentina.

TRAJTEMBERG, David; BERHÓ, Fabián; ATTORRESSI, Paula y Walter LAUPHAN (2007), “Encuesta de Relaciones Laborales”, ponencia presentada en el 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.